

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

DOKTORA TEZİ

**İHRACAT VE REKABET GÜCÜNÜN
GELİŞTİRİLMESİNDE EKONOMİ POLİTİKALARININ
ROLÜ VE ETKİNLİĞİ: SEÇİLMİŞ ÜLKELER ÜZERİNE
BİR İNCELEME**

Hüseyin Karagöz
2502170147

TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. SEFER ŞENER

İSTANBUL – 2022

ÖZ

İHRACAT VE REKABET GÜCÜNÜN GELİŞTİRİLMESİNDE EKONOMİ POLİTİKALARININ ROLÜ VE ETKİNLİĞİ: SEÇİLMİŞ ÜLKELER ÜZERİNE BİR İNCELEME

HÜSEYİN KARAGÖZ

Ülkelerin, dış ticarete avantajlar elde ederek ihracatlarını artırma girişimleri fiyat dışı rekabetçilik göz ardı eden yaklaşımları içerdiğinde, elde edilen kazanımlar kısa dönemli ve sınırlı düzeyde gerçekleşebilmektedir. Bununla birlikte, söz konusu kazanımlar genel olarak enflasyon farklarına ve döviz kuru değişimlerine dayandığından, ihracatçı sektörler dışındaki genel ekonomik faaliyetlerin olumsuz yönde etkilendiği ve toplum refahında azalmanın yaşandığı bir süreç ortaya çıkabilmektedir. Ayrıca, enflasyon ve döviz kuru değişimlerinden zarar gören sektörlerin yanı sıra, giderek göreceli fiyat avantajlarına bağımlı hale gelen ihracatçı sektörlerin uzun dönemdeki gelişimi de bu durumdan olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Dolayısıyla, ihracatı artıran dış ticaret avantajlarının, ekonomik büyümeye sürdürülebilirlik kazandıran ve refah seviyesinin yükseltilebilmesine olanak tanıyan fiyat dışı rekabetçiliğe dayanması büyük önem taşımaktadır.

Bu çalışmanın amacı, ihracat artışını, verimlilik, kalite ve yenilik yeteneklerini artıran rekabet gücü kazanımlarıyla gerçekleştirmeyi hedefleyen ülkelerde ekonomi politikalarının nasıl şekillenmesi gerektiğini araştırmaktır. Bu bağlamda 35 OECD ülkesinin 2008-2017 döneminde para, maliye ve yenilik politikaları ile kurumsal yapıya ilişkin göstergelerin ihracat ve rekabet gücü üzerindeki etkileri panel veri analizi yöntemiyle incelenmektedir. Elde edilen bulgular, genel anlamda makroekonomik istikrarın, etkin kaynak dağılımının, gelişmiş rekabet ortamının ve ar-ge faaliyetlerinin önemine işaret ederken, göreceli fiyat avantajlarına yönelik uygulamaların etkin olmadığını ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: İhracat, Rekabet Gücü, Dış Ticaret, İktisat Politikası, Kurumsal Yapı, Panel Veri Analizi

ABSTRACT

THE ROLE AND EFFECTIVENESS OF ECONOMIC POLICIES IN IMPROVING OF EXPORT AND COMPETITIVENESS: A REVIEW OF COUNTRIES

HÜSEYİN KARAGÖZ

The countries' gains can be realized in the short term and at a limited level when the attempts to increase their exports by gaining advantages in trade are ignored when non-price competitiveness is ignored. However, when inflation differences and exchange rate changes generally cause these gains, a process may occur in which general economic activities other than exporting sectors are negatively affected, and a decrease in social welfare is experienced. In addition, when exporters become dependent on relative price advantages like the sectors that suffer from inflation and exchange rate, it may adversely affect the long-term development of the exporters' performance. Therefore, it is of great importance that foreign trade advantages that increase exports are based on non-price competitiveness, which provides sustainability to economic growth and increases welfare.

This study investigates how economic policies should be shaped in countries that aim to increase exports with competitiveness gains that increase productivity, quality, and innovation capabilities. In this study, the effects of monetary policies, fiscal policies, innovation policies, and indicators related to institutional structure on export and competitiveness are analyzed by panel data analysis method of 35 OECD countries from 2008-2017. While indicating the importance of macroeconomic stability, efficient resource allocation, advanced competitive environment, and R&D activities in general, the findings reveal that practices for relative price advantages are ineffective.

Keywords: Export, Competitiveness, Trade, Economic Policy, Institutional Structure, Panel Data Analysis

ÖNSÖZ

Bu çalışmada, ihracat ve rekabet gücünün geliştirilmesinde etkili olan ekonomi politikaları araştırılmaktadır. 35 OECD üyesi ülkenin 2008-2017 dönemini kapsayan çalışmada, uygulanan politikaların ihracat üzerindeki etkileri mal ihracatı ve yüksek teknoloji ihracatına ilişkin verilerle incelenirken, rekabet gücüne etkileri, Küresel Rekabetçilik Endeksi ve Dünya Rekabet Yıllığı verileri, toplam faktör verimliliği ve refah seviyesi göstergesi olarak satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başına gelir düzeyine ilişkin veriler yardımıyla incelenmektedir. Politika uygulamalarına ilişkin göstergelerin ihracat ve rekabet gücü üzerinde saptanan etkileriyle, ideal politika uygulamalarının belirlenmesi hedeflenmektedir. Bu yönüyle, literatürde oldukça sınırlı sayıda çalışmanın bulunduğu söz konusu alanda, çalışmanın kapsamı da dikkate alındığında literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın başından itibaren destelerini esirgemeyen danışman hocam Prof. Dr. Sefer ŞENER'e teşekkürlerimi bildirmek isterim. Ayrıca, çalışmanın tüm aşamalarında sağladıkları destekler ve göstermiş oldukları hoşgörülerini nedeniyle Prof. Dr. Ali AKDEMİR hocama ve Dr. Öğr. Üyesi Volkan HACIOĞLU hocama teşekkürlerimi borç bilirim. Son olarak, ekonometrik analizler konusunda yol gösterici olan değerli arkadaşım Dr. Mefule FINDIKÇI ERDOĞAN'a desteklerinden ötürü teşekkür ederim.

HÜSEYİN KARAGÖZ

İSTANBUL-2022

İÇİNDEKİLER

ÖZ	iii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ	v
TABLolar LİSTESİ	xiv
ŞEKİLLER LİSTESİ	xxi
KISALTMALAR LİSTESİ	xxiii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET KAVRAMI VE TEORİK YAKLAŞIMLAR

1.1. DIŞ TİCARET KAVRAMI	6
1.2. Dış Ticaretin Belirleyicileri	9
1.2.1. Fiyat Rekabeti	12
1.2.1.1. Marshall-Lerner Koşulu	14
1.2.1.2. J Eğrisi	16
1.2.1.3. Massetme (Gelir Emme) Yaklaşımı	17
1.2.2. Tutundurma Rekabeti	20
1.2.3. Yenilik Rekabeti	21
1.3. DIŞ TİCARET TEORİLERİ VE REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMLARI	28
1.3.1. Geleneksel Dış Ticaret Teorileri	29
1.3.1.1. Merkantilist Yaklaşım	30
1.3.1.2. Fizyokrat Yaklaşım	32
1.3.1.3. Klasik Dış Ticaret Teorisi	34
1.3.1.3.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi	36
1.3.1.3.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi	38
1.3.1.3.3. Karşılıklı Talep Kanunu	40
1.3.2. Neo-Klasik Dış Ticaret Teorileri	41
1.3.2.1. Teklif Eğrileri	42
1.3.2.2. Heckscher-Ohlin Teorisi	44

1.3.2.3. Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremi.....	47
1.3.2.4. Spesifik Faktör Modeli.....	48
1.3.2.5. Stolper-Samuelson Teoremi.....	49
1.3.2.6. Rybczynski teoremi.....	50
1.3.2.7. Leontief Paradoksu.....	52
1.3.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri.....	53
1.3.3.1. Ölçek Ekonomileri Teorisi.....	54
1.3.3.2. Teknoloji Açığı Teorisi.....	55
1.3.3.3. Ürün Dönemleri Teorisi.....	57
1.3.3.4. Nitelikli İşgücü Teorisi.....	58
1.3.3.5. Monopolcü Rekabet Teorisi.....	59
1.3.3.6. Tercihlerde Benzerlik Teorisi.....	60
1.3.3.7. Endüstri içi Ticaret Teorisi.....	61
1.3.3.8. Ürün Farklılaştırması Teorisi.....	62
1.3.3.9. Varlık Teorisi.....	62
1.3.3.10. Kanal Teorisi.....	63
1.3.3.11. Çekim Modeli.....	64
1.3.3.12. Telafi Yaklaşımı.....	65
1.3.3.13. Sermaye Piyasası Teorisi.....	65
1.3.3.14. Faktörler Arasında Tamamlayıcılık Modeli.....	66
1.3.3.15. Ulusal Otarşik Ekonomi Yaklaşımı.....	67
1.3.4. Yeni Yeni Dış Ticaret (Heterojen Firma) Teorileri.....	68
1.4. DIŞ TİCARETTE REKABET GÜCÜ GÖSTERGELERİ.....	72
1.4.1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi.....	73
1.4.2. Vollrath'ın Nispi Ticari Avantaj Endeksi.....	75
1.4.2.1. Nispi İhracat Avantajı Endeksi.....	76
1.4.2.2. Nispi İthalat Nüfuz Endeksi.....	76
1.4.2.3. Nispi Ticaret Avantaj Endeksi'nin Elde Edilmesi.....	77
1.4.2.4. Nispi Rekabet Üstünlüğü Endeksi.....	78
1.4.3. Endüstri İçi Ticaret Endeksi.....	78
1.4.4. İhracatta Uzmanlaşma Endeksi.....	79
1.4.5. İhracat Benzerlik Endeksi.....	79

İKİNCİ BÖLÜM

REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMLARI VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜN BELİRLENMESİ

2.1. REKABETİN TANIMLANMASI	81
2.2. REKABET GÜCÜ KAVRAMI	90
2.2.1. Firma Düzeyinde Rekabet Gücü	91
2.2.2. Endüstri Düzeyinde Rekabet Gücü	94
2.2.3. Ulusal Düzeyde Rekabet Gücü	95
2.3. İKTİSAT TEORİSİNDE REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMLARI	102
2.3.1. Rekabetçi Üstünlük Teorisi	102
2.3.2. Rekabetçi Kalkınma Modeli	108
2.3.3. Çifte Elmas Modeli	111
2.3.4. Genelleştirilmiş Çifte Elmas Modeli	112
2.3.5. Dokuz Faktör Modeli	114
2.3.6. Reich'in Bilgi Temelli Yaklaşımı	116
2.3.7. Dunning Yaklaşımı	117
2.3.8. Krugman Yaklaşımı	118
2.3.9. Aiginger Yaklaşımı	119
2.4. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜN BELİRLEYİCİLERİ	120
2.4.1. Kurumların Etkileri	122
2.4.2. Mülkiyet Hakları, Hukukun Üstünlüğü ve Yolsuzluk	125
2.4.3. Makroekonomik İstikrar	129
2.4.4. Beşerî sermaye	134
2.4.5. Girişimcilik ve İnovasyon	137
2.4.6. Dışa açıklık	143
2.4.7. Altyapı	147
2.4.8. Finansal Gelişmişlik	149
2.4.9. Doğrudan Yabancı Yatırımlar	151
2.4.10. Terörizm ve Suç	153
2.5. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜN ÖLÇÜLMESİ	154
2.5.1. Dünya Rekabet Yıllığı Endeksi	154

2.5.2. Küresel Rekabet Gücü Endeksi	155

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İKTİSAT POLİTİKALARININ İHRACAT VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

3.1. İKTİSAT POLİTİKALARI.....	172
3.1.1. Para Politikası	172
3.1.2. Maliye Politikası	180
3.2 İKTİSADİ TEORİLERİN PARA VE MALİ POLİTİKALARI YAKLAŞIMLARI	183
3.2.1. Klasik İktisatta Para ve Maliye politikaları	183
3.2.2. Keynesyen İktisatta Para ve Maliye Politikalarının Etkinliği.....	185
3.2.3. Monetarist iktisatta Para ve Maliye Politikalarının Etkinliği	190
3.2.4. Yeni Klasik İktisatta Para ve Maliye Politikasının Etkinliği.....	192
3.2.5. Yeni Keynesyen İktisatta Para ve Maliye Politikalarının Etkinliği.....	196
3.3. PARA VE MALİYE POLİTİKALARININ ETKİNLİĞİ.....	200
3.3.1. Mundell-Fleming Modeli.....	200
3.3.1.1. Tam Sermaye Hareketsizliğinde Politika Etkinliği.....	201
3.3.1.2. Sınırlı Sermaye Hareketliliğinde Politika Etkinliği	205
3.3.1.2.1. Sabit Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Düşük Olduğu Durum ($BP > LM$)	206
3.3.1.2.2. Sabit Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Yüksek Olduğu Durum ($LM > BP$)	209
3.3.1.2.3. Esnek Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Düşük Olduğu Durum ($BP > LM$)	211
3.3.1.2.4. Esnek Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Yüksek Olduğu Durum ($BP > LM$)	214
3.3.1.3. Tam Sermaye Hareketliliğinde Politika Etkinliği	216
3.3.1.3.1. Sabit Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Sonsuz Olduğu Durum.....	217
3.3.1.3.2. Esnek Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Sonsuz Olduğu Durum.....	219
3.3.2. Mundell-Fleming-Dornbusch Modeli.....	221

3.3.3. Redux Modeli	225
3.4. ALTERNATİF İKTİSAT POLİTİKALARI.....	227
3.4.1. Sanayi Politikaları.....	227
3.4.2. Rekabet Politikası	230
3.4.3. Teşvik politikası.....	231
3.4.4. Yenilik Politikası	235
3.4.5. Eğitim Politikası	237
3.5. REKABET GÜCÜ KAZANIMINDA EKONOMİ POLİTİKALARININ ETKİ KANALLARI	239
3.5.1. Faiz Oranları ve Rekabet Gücü.....	240
3.5.2. Enflasyon ve Rekabet gücü.....	248
3.5.3. Döviz kuru ve Rekabet gücü.....	253
3.5.4. Yatırımlar ve Rekabet Gücü	256
3.5.5. Yenilik ve Rekabet Gücü.....	261
3.5.6. Eğitim ve Rekabet Gücü	265

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ KARŞILAŞTIRMALARI VE SEÇİLMİŞ ÜLKELERDE EKONOMİ POLİTİKALARI

4.1. KÜRESEL REKABET GÜCÜ	270
4.2. ABD’NİN EKONOMİK GÖSTERGELERİ VE REKABET GÜCÜ	276
4.2.1. ABD’nin Para ve Maliye Politikası Göstergeleri	279
4.2.2. ABD’nin Yenilik Politikaları ve Dış ticaret Kompozisyonu	284
4.2.3. ABD’de Rekabet Gücü Gelişimi	291
4.3. BİRLEŞİK KRALLIK’IN EKONOMİK GÖSTERGELERİ VE REKABET GÜCÜ... 300	300
4.3.1. Birleşik Krallık’ta Para ve Maliye Politikası Göstergeleri	303
4.3.2. Birleşik Krallık’ta Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret Kompozisyonu ..	307
4.3.3. Birleşik Krallık’ta Rekabet Gücü Gelişimi.....	313
4.4. JAPONYA’NIN EKONOMİK GÖSTERGELERİ VE REKABET GÜCÜ	321
4.4.1. Japonya’da Para ve Maliye Politikası Göstergeleri	324
4.4.2. Japonya’da Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret kompozisyonu	329
4.4.3. Japonya’da Rekabet Gücünün Gelişimi.....	334

4.5. GÜNEY KORE’NİN EKONOMİK GÖSTERGELERİ VE REKABET GÜCÜ.....	342
4.5.1. Güney Kore’nin Para ve Maliye Politikası Göstergeleri	346
4.5.2. Güney Kore’de Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret Kompozisyonu.....	351
4.5.3. Güney Kore’nin Rekabet Gücü Gelişimi.....	356
4.6. POLONYA’NİN EKONOMİK GÖSTERGELERİ VE REKABET GÜCÜ	365
4.6.1. Polonya’nın Para ve Maliye Politikası Göstergeleri.....	368
4.6.2. Polonya’da Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret Kompozisyonu	373
4.6.3. Polonya’da Rekabet Gücü Gelişimi.....	379
4.7. ÇİN’İN EKONOMİK GÖSTERGELERİ VE REKABET GÜCÜ	388
4.7.1. Çin’de Para ve Maliye Politikası Göstergeleri	393
4.7.2. Çin’de Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret Kompozisyonu.....	400
4.7.3. Çin’in Rekabet Gücü Gelişimi.....	406
4.8. TÜRKİYE’NİN EKONOMİK GÖSTERGELERİ VE REKABET GÜCÜ	414
4.8.1. Türkiye’de Para ve Maliye Politikası Göstergeleri.....	422
4.8.2. Türkiye’de Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret Kompozisyonu.....	433
4.8.3. Türkiye’de Rekabet Gücünün Gelişimi	438

BEŞİNCİ BÖLÜM

İHRACAT VE REKABET GÜCÜNÜN GELİŞTİRİLMESİNDE EKONOMİ POLİTİKALARININ ROLÜ

5.1. YÖNTEM	449
5.1.1. MOORA Yöntemi.....	449
5.1.2. Panel Veri Analizi.....	450
5.1.2.1. Sabit Etkiler Modeli	452
5.1.2.2. Tesadüfi Etkiler Modeli	452
5.1.2.3. Hausman Spesifikasyon Testi	453
5.1.2.4. Temel Varsayımların Test Edilmesi.....	454
5.1.2.4.1. Değişen Varyans.....	455
5.1.2.4.2. Otokorelasyon	456
5.1.2.4.3. Yatay Kesit Bağımlılığı.....	458
5.1.2.5. Dirençli Standart Hataların Elde Edilmesi	459
5.2. VERİ SETİ	460

5.3. BULGULAR.....	463
5.3.1. Maliye Politikası.....	463
5.3.1.1. Maliye Politikası Performansı.....	464
5.3.1.2. Kamu Gelirlerinin Bağımlı Değişkenler Üzerindeki Etkileri	467
5.3.1.1.1. Kamu Gelirlerinin Mal İhracatına Etkileri	470
5.3.1.1.2. Kamu Gelirlerinin Toplam Faktör Verimliliğine Etkileri	473
5.3.1.1.3. Kamu Gelirlerinin Kişi Başına Gelire Etkileri	476
5.3.1.1.4. Kamu Gelirlerinin GCI Endeksine Etkileri	478
5.3.1.1.5. Kamu Gelirlerinin IMD Endeksine Etkileri	481
5.3.1.2. Kamu Harcamaları ve Kamu Borçlarının Bağımlı Değişkenleri Üzerindeki Etkileri	483
5.3.1.2.1. Kamu Harcama ve Borç Göstergelerinin Mal İhracatına Etkileri	486
5.3.1.2.2. Kamu Harcamaları ve Borç Göstergelerinin Toplam Faktör Verimliliğine Etkileri	489
5.3.1.2.3. Kamu Harcamaları ve Borç Göstergelerinin Kişi Başı Gelire Etkileri	492
5.3.1.2.4. Kamu Harcama ve Borç Göstergelerinin GCI Endeksine Etkileri	495
5.3.1.2.5. Kamu Harcama ve Borç Göstergelerinin IMD Endeksine Etkileri	498
5.3.2. Para Politikası	500
5.3.2.1. Para Politikası Performans Karşılaştırması	500
5.3.2.2. Para Politikası Göstergelerinin Bağımlı Değişkenler Üzerindeki Etkileri.....	503
5.3.2.2.1. Para Politikası Göstergelerinin Mal İhracatına Etkileri	505
5.3.2.2.2. Para Politikası Göstergelerinin Toplam Faktör Verimliliği Üzerindeki Etkileri	508
5.3.2.2.3. Para Politikası Göstergelerinin Kişi Başına Gelir Üzerindeki Etkileri	511
5.3.2.2.4. Para Politikası Göstergelerinin GCI Endeksine Etkileri	513
5.3.2.2.5. Para Politikası Göstergelerinin IMD Endeksine Etkileri	516

5.3.3. Yenilik Politikaları.....	519
5.3.3.1. Yenilik Politikasında Performans Karşılaştırması	519
5.3.3.2. Yenilik Politikası Göstergelerinin Bağımlı Değişkenler Üzerindeki Etkileri.....	521
5.3.3.2.1. Yenilik Politikası Göstergelerinin Mal İhracatına Etkileri.....	523
5.3.3.2.2. Yenilik Politikası Göstergelerinin Yüksek Teknoloji İhracatına Etkileri	525
5.3.3.2.3. Yenilik Politikası Göstergelerinin Kişi Başına Gelir Üzerindeki Etkileri	527
5.3.3.2.4. Yenilik Politikası Göstergelerinin GCI Endeksine Etkileri	530
5.3.3.2.5. Yenilik Politikası Göstergelerinin IMD Endeksine Etkileri.....	533
5.3.4. Kurumsal Politikalar	535
5.3.4.1. Kurumsal Yapıda Performans Karşılaştırması.....	536
5.3.4.2. Kurumsal Yapı Göstergelerinin Bağımlı Değişkenler Üzerindeki Etkileri.....	537
5.3.4.2.1. Kurumsal Yapının GCI Endeksine Etkileri.....	539
5.3.4.2.2. Kurumsal Yapının IMD Endeksine Etkileri	542
5.4. ELDE EDİLEN BULGULARIN BİR ARADA GÖSTERİLMESİ.....	545
SONUÇ.....	548
KAYNAKÇA	562
ÖZGEÇMİŞ.....	618

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Mutlak Üstünlükler Teorisi	37
Tablo 2: Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi	39
Tablo 3: IMD, Dünya Rekabet Yıllığı Bileşenleri	154
Tablo 4: Küresel Rekabetçilik Endeksi 4.0 Bileşenleri	159
Tablo 5: Etkinleştirici Çevre Bileşenleri.....	162
Tablo 6: Beşerî Sermaye Bileşenleri.....	165
Tablo 7: Piyasalar Bileşenleri	168
Tablo 8: İnovasyon Ekosistemi Bileşenleri	170
Tablo 9: Küresel Rekabetçilik Endeksi 2019 (İlk 50 Ülke ve Türkiye)	272
Tablo 10: Küresel Rekabetçilik Endeksi'nde İlk 50 Ülke ve Türkiye (2019)	274
Tablo 11: ABD Ekonomisine İlişkin Veriler	277
Tablo 12: ABD'nin Para Politikası Göstergeleri	280
Tablo 13: ABD'de Bütçe Dengesi ve Kamu Borçları.....	283
Tablo 14: ABD'de Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları.....	285
Tablo 15: ABD'de Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent Sayıları	285
Tablo 16: ABD'nin PISA'da Elde Ettiği Sonuçlar	287
Tablo 17: ABD'nin İhracatında İlk On Ürün Grubu (%).....	288
Tablo 18: ABD İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)	289
Tablo 19: ABD'nin Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti.....	290
Tablo 20: ABD'nin Küresel Rekabetçilik Endekslerindeki Sıralamaları	292
Tablo 21: ABD'nin “Etkinleştirici Çevre” Göstergeleri.....	294
Tablo 22: ABD'nin “Beşerî Sermaye” Göstergeleri.....	295
Tablo 23: ABD'nin “Piyasalar” Göstergeleri	297
Tablo 24: ABD'nin “İnovasyon Ekosistemi” Göstergeleri.....	298
Tablo 25: Birleşik Krallık Ekonomisine İlişkin Veriler.....	301
Tablo 26: Birleşik Krallık'ın Para Politikası Göstergeleri	304
Tablo 27: Birleşik Krallık'ta Mali Denge ve Kamu Borçları	306
Tablo 28: Birleşik Krallık'ta Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları.....	308
Tablo 29: Birleşik Krallık'ta Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent Sayıları	309
Tablo 30: Birleşik Krallık'ta PISA'da Elde Ettiği Sonuçlar	310

Tablo 31: Birleşik Krallık İhracatında İlk On Ürün Grubu (%).....	311
Tablo 32: Birleşik Krallık İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)	312
Tablo 33: Birleşik Krallık'ın Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti	313
Tablo 34: Küresel Rekabetçilik Endeksleri (2001-2019).....	314
Tablo 35: Birleşik Krallık'ın “Etkinleştirici Çevre” Göstergeleri	316
Tablo 36: Birleşik Krallık'ın “Beşerî Sermaye” Göstergeleri	317
Tablo 37: Birleşik Krallık'ın “Piyasalar” Göstergeleri.....	319
Tablo 38: Birleşik Krallık'ın “İnovasyon Ekosistemi” Göstergeleri	320
Tablo 39: Japonya Ekonomisine İlişkin Veriler.....	323
Tablo 40: Japonya'nın Para Politikası Göstergeleri.....	325
Tablo 41: Japonya'da Mali Denge ve Kamu Borçları	328
Tablo 42: Japonya'da Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları.....	329
Tablo 43: Japonya'da Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent sayısı.....	330
Tablo 44: Japonya'nın PISA'da Elde Ettiği Sonuçlar	331
Tablo 45: Japonya İhracatında İlk On Ürün Grubu (%)	332
Tablo 46: Japonya İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)	333
Tablo 47: Japonya'nın Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti	334
Tablo 48: Japonya'nın Küresel Rekabetçilik Endeksindeki Konumu	335
Tablo 49: Japonya'nın “Etkinleştirici Çevre” Göstergeleri	337
Tablo 50: Japonya'nın “Beşerî Sermaye” Göstergeleri	338
Tablo 51: Japonya'nın “Piyasalar” Göstergeleri.....	340
Tablo 52: Japonya'nın “İnovasyon Ekosistemi” Göstergeleri.....	341
Tablo 53: Güney Kore Ekonomisine İlişkin Veriler	345
Tablo 54: Güney Kore'nin Para Politikası Göstergeleri	348
Tablo 55: Güney Kore'de Mali Denge ve Kamu Borçları	350
Tablo 56: Güney Kore'de Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları	352
Tablo 57: Güney Kore'de Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent Sayıları.....	352
Tablo 58: Güney Kore'nin PISA'da Elde Ettiği Sonuçlar	354
Tablo 59: Güney Kore'nin İhracatında İlk On Ürün Grubu (%)	354
Tablo 60: Güney Kore'nin İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)	355
Tablo 61: Güney Kore'nin Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti.....	356
Tablo 62: Güney Kore'nin Küresel Rekabetçilik Endeksi'ndeki Konumu	357

Tablo 63: Güney Kore'nin "Etkinleştirici Çevre" Göstergeleri.....	360
Tablo 64: Güney Kore'nin "Beşerî Sermaye" Göstergeleri.....	361
Tablo 65: Güney Kore'nin "Piyasalar" Göstergeleri	362
Tablo 66: Güney Kore'nin "İnovasyon Ekosistemi" Göstergeleri	364
Tablo 67: Polonya Ekonomisine İlişkim Veriler	367
Tablo 68: Polonya'nın Para Politikası Göstergeleri.....	369
Tablo 69: Polonya'da Mali Denge ve Kamu Borçları	372
Tablo 70: Polonya'da Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları.....	374
Tablo 71: Polonya'da Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent sayıları	375
Tablo 72: Polonya'nın PISA'da Elde Ettiği Sonuçlar	376
Tablo 73: Polonya'nın İhracatında İlk On Ürün Grubu (%).....	377
Tablo 74: Polonya'nın İthalatında İlk On Ürün Grubu (%).....	378
Tablo 75: Polonya'nın Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti	378
Tablo 76: Polonya'nın Küresel Rekabetçilik Endeksi'ndeki Konumu.....	380
Tablo 77: Polonya'nın "Etkinleştirici Çevre" Göstergeleri	382
Tablo 78: Polonya'nın "Beşerî Sermaye" Göstergeleri	383
Tablo 79: Polonya'nın "Piyasalar" Göstergeleri.....	385
Tablo 80: Polonya'nın "İnovasyon Ekosistemi" Göstergeleri.....	386
Tablo 81: Çin Ekonomisine İlişkin Veriler.....	390
Tablo 82: Çin'in Para Politikası Göstergeleri	395
Tablo 83: Çin'de Mali Denge ve Kamu Borçları.....	398
Tablo 84: Çin'de Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları	400
Tablo 85: Çin'de Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent Sayısı	401
Tablo 86: Çin'in (B.S.J.Z.) PISA'da Elde Ettiği Sonuçlar	403
Tablo 87: Çin'in İhracatında İlk On Ürün Grubu (%)	403
Tablo 88: Çin'in İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)	404
Tablo 89: Çin'in Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti	405
Tablo 90: Çin'in Küresel Rekabetçilik Endekslerindeki Konumu	407
Tablo 91: Çin'in "Etkinleştirici Çevre" Göstergeleri.....	409
Tablo 92: Çin'in "Beşerî Sermaye" Göstergeleri	410
Tablo 93: Çin'in "Piyasalar" Göstergeleri	411
Tablo 94: Çin'in "İnovasyon Ekosistemi" Göstergeleri	413

Tablo 95: Türkiye Ekonomisine İlişkin Veriler	420
Tablo 96: Türkiye'nin Para Politikası Göstergeleri	425
Tablo 97: Türkiye'de Konsolide Bütçe Dengesi ve Kamu Borçları	430
Tablo 98: Türkiye'de Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları	433
Tablo 99: Türkiye'de Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent Başvuruları.....	434
Tablo 100: Türkiye'nin PISA'da Elde Ettiği Sonuçlar	435
Tablo 101: Türkiye'nin İhracatında İlk On Ürün Grubu (%)	436
Tablo 102: Türkiye'nin İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)	437
Tablo 103: Türkiye'nin Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti.....	438
Tablo 104: Türkiye'nin Küresel Rekabetçilik Endeksi'ndeki Konumu	439
Tablo 105: Türkiye'nin "Etkinleştirici Çevre" Göstergeleri.....	441
Tablo 106: Türkiye'nin "Beşerî Sermaye" Göstergeleri.....	443
Tablo 107: Türkiye'nin "Piyasalar" Göstergeleri	444
Tablo 108: Türkiye'nin "İnovasyon Ekosistemi" Göstergeleri	446
Tablo 109: Çalışmada Kullanılan Değişkenler	462
Tablo 110: Maliye Politikası Performans Karşılaştırması	465
Tablo 111: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IHR-Kamu Gelirleri).....	471
Tablo 112: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IHR-Kamu Gelirleri).....	472
Tablo 113: Driscoll-Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi (IHR-Kamu Gelirleri)	473
Tablo 114: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (TFV-Kamu Gelirleri).....	474
Tablo 115: Driscoll-Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi (TFV-Kamu Gelirleri).....	475
Tablo 116: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (KBG-Kamu Gelirleri).....	477
Tablo 117: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (KBG-Kamu Gelirleri).....	477
Tablo 118: Driscoll-Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi (KBG-Kamu Gelirleri)....	478
Tablo 119: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (GCI-Kamu Gelirleri).....	479
Tablo 120: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (GCI-Kamu Gelirleri).....	480
Tablo 121: Driscoll-Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi (GCI-Kamu Gelirleri)	480
Tablo 122: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IMD-Kamu Gelirleri).....	481

Tablo 123: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IMD-Kamu Gelirleri).....	482
Tablo 124: Driscoll-Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi (IMD-Kamu Gelirleri)	483
Tablo 125: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IHR-Kamu Harcamaları)	487
Tablo 126: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IHR-Kamu Harcamaları).....	488
Tablo 127: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IHR-Kamu Harcamaları).....	489
Tablo 128: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (TFV-Kamu Harcamaları).....	490
Tablo 129: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (TFV-Kamu Harcamaları).....	491
Tablo 130: Driscoll-Kraay Tahmincisi (TFV-Kamu Harcamaları)	491
Tablo 131: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (KBG-Kamu Harcamaları).....	493
Tablo 132: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (KBG-Kamu Harcamaları).....	493
Tablo 133: Driscoll-Kraay Tahmincisi (KBG-Kamu Harcamaları)	494
Tablo 134: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (GCI-Kamu Harcamaları)	496
Tablo 135: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (GCI-Kamu Harcamaları).....	496
Tablo 136: Driscoll-Kraay Tahmincisi (GCI-Kamu Harcamaları).....	497
Tablo 137: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IMD-Kamu Harcamaları)	498
Tablo 138: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IMD-Kamu Harcamaları).....	499
Tablo 139: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IMD-Kamu Harcamaları)	500
Tablo 140: Para Politikası Performans Karşılaştırması	501
Tablo 141: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IHR-Para Politikası).....	506
Tablo 142: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IHR-Para Politikası)	507
Tablo 143: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IHR-Para Politikası)	507
Tablo 144: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (TFV-Para Politikası).....	509
Tablo 145: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (TFV-Para Politikası)	510
Tablo 146: Driscoll-Kraay Tahmincisi (TFV-Para Politikası).....	510

Tablo 147: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (KBG-Para Politikası)	512
Tablo 148: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (KBG-Para Politikası)	512
Tablo 149: Driscoll-Kraay Tahmincisi (KBG-Para Politikası).....	513
Tablo 150: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (GCI-Para Politikası).....	514
Tablo 151: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (GCI-Para Politikası)	515
Tablo 152: Driscoll-Kraay Tahmincisi (GCI-Para Politikası)	515
Tablo 153: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IMD-Para Politikası).....	517
Tablo 154: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IMD-Para Politikası)	517
Tablo 155: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IMD-Para Politikası)	518
Tablo 156: Yenilik Politikası Performans Karşılaştırması	520
Tablo 157: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IHR-Yenilik Politikası).....	523
Tablo 158: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IHR- Yenilik Politikası)	524
Tablo 159: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IHR- Yenilik Politikası)	525
Tablo 160: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (YTEK- Yenilik Politikası)	526
Tablo 161: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (YTEK- Yenilik Politikası)	526
Tablo 162: Driscoll-Kraay Tahmincisi (YTEK- Yenilik Politikası).....	527
Tablo 163: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (KBG-Yenilik Politikası)	528
Tablo 164: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (KBG-Yenilik Politikası)	529
Tablo 165: Driscoll-Kraay Tahmincisi (KBG-Yenilik Politikası).....	530
Tablo 166: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (GCI-Yenilik Politikası).....	531
Tablo 167: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (GCI-Yenilik Politikası)	532
Tablo 168: Driscoll ve Kraay Tahmincisi (GCI-Yenilik Politikası).....	532
Tablo 169: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IMD-Yenilik Politikası).....	533
Tablo 170: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IMD-Yenilik Politikası)	534

Tablo 171: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IMD-Yenilik Politikası)	535
Tablo 172: Kurumsal Kalite Karşılaştırması.....	536
Tablo 173: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (GCI-Kurumsal Yapı)	540
Tablo 174: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (GCI-Kurumsal Yapı).....	541
Tablo 175: Driscoll-Kraay Tahmincisi (GCI-Kurumsal Yapı).....	541
Tablo 176: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IMD-Kurumsal Yapı)	543
Tablo 177: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IMD-Kurumsal Yapı).....	543
Tablo 178: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IMD-Kurumsal Yapı)	544
Tablo 179: Elde Edilen Bulguların Gösterimi	546

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: J Eğrisi	16
Şekil 2: Doğrusal İnovasyon Modelleri	24
Şekil 3: İnteraktif İnovasyon Modeli	25
Şekil 4: Entegre Yenilik Modeli	26
Şekil 5: Teklif Eğrileri	43
Şekil 6: Faktör Donatımı Teorisinin Kanıtlanması	47
Şekil 7: Rybczynski Teoremi	51
Şekil 8: Porter'ın Elmas Modeli.....	104
Şekil 9: Rekabet Gücünün Gelişim Aşamaları	108
Şekil 10: Çifte Elmas Modeli.....	111
Şekil 11: Genelleştirilmiş Çifte Elmas Modeli	113
Şekil 12: Dokuz Faktör Modeli.....	114
Şekil 13 Klasik İktisatta Para Politikalarının Etkinliği	184
Şekil 14: Klasik İktisatta Maliye Politikalarının Etkinliği.....	185
Şekil 15: Keynesyen İktisatta Para Politikalarının Etkinliği.....	187
Şekil 16: Keynesyen İktisatta Maliye Politikalarının Etkinliği	188
Şekil 17: Likidite Tuzağında Para Politikalarının Etkinliği.....	189
Şekil 18: Likidite Tuzağında Maliye Politikalarının Etkinliği.....	190
Şekil 19: Monetarist İktisatta Para Politikasının Etkinliği.....	191
Şekil 20: Yeni Klasik İktisatta Beklenen Para Politikasının Etkinliği.....	193
Şekil 21: Yeni Klasik İktisatta Beklenen Para Politikasının Etkinliği.....	194
Şekil 22: Yeni Klasik İktisatta Maliye Politikasının Etkinliği.....	195
Şekil 23: Yeni Keynesyen İktisatta Beklenmeyen Para Politikasının Etkinliği.....	197
Şekil 24: Yeni Keynesyen İktisatta Beklenen Para Politikasının Etkinliği	198
Şekil 25: Sabit Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği.....	202
Şekil 26: Sabit Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği.....	203
Şekil 27: Esnek Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği	204
Şekil 28: Esnek Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği	205
Şekil 29: Sabit Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği (BP>LM)	207
Şekil 30: Sabit Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği (BP>LM).....	208

Şekil 31: Sabit Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği ($LM > BP$)	209
Şekil 32: Sabit Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği ($LM > BP$)	210
Şekil 33: Esnek Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği ($BP > LM$)	212
Şekil 34: Esnek Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği ($BP > LM$)	213
Şekil 35: Esnek Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği ($LM > BP$)	214
Şekil 36: Esnek Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği ($LM > BP$)	216
Şekil 37: Sabit Kur Sistemi ve Tam Sermaye Hareketliliğinde Para Politikası	217
Şekil 38: Sabit Kur Sistemi ve Tam Sermaye Hareketliliğinde Maliye Politikası ..	218
Şekil 39: Esnek Kur Sistemi ve Tam Sermaye Hareketliliğinde Para Politikası	220
Şekil 40: Esnek Kur Sistemi ve Tam Sermaye Hareketliliğinde Maliye Politikası ..	221
Şekil 41: Dornbusch Modelinde Para Politikasının Etkileri	223
Şekil 42: Dornbusch Modelinde Uzun Dönem İntibakı	225
Şekil 43: ABD’de Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri	286
Şekil 44: Birleşik krallık’ta Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri	309
Şekil 45: Japonya’da Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri	331
Şekil 46: Güney Kore’de Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri	353
Şekil 47: Polonya’da Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri	375
Şekil 48: Çin’de Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri	402
Şekil 49: Türkiye’de Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri	435

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ARGE	: Ar-ge Harcamaları
DKALITE	: Düzenleme Kalitesi
DYY	: Net Doğrudan Yabancı Yatırım Yükümlülükleri
EGTM	: Eğitim Harcamaları
EKOIS	: Ekonomik İşler
ENF	: Tüketici Fiyat Endeksi
GCI	: Küresel Rekabetçilik Endeksi
HKETKIN	: Hükümetin Etkinliği
HUKUK	: Hukukun Üstünlüğü
IHR	: Mal İhracatı
IMD	: Dünya Rekabet Yıllığı Endeksi
IMF	: Uluslararası Para Fonu
KAT	: Üretimde Katma Değer
KBG	: Satın Alma Gücü Paritesine Göre Kişi Başına Gelir
KMHARC	: Kamu Harcamaları
KMVERGI	: Kurumsal Vergiler
KSFAIZ	: Kısa Vadeli Faiz Oranı
KSVERGI	: Kişisel Gelir Vergileri
M3	: M3 Para Arzı
MHVERGI	: Mal ve Hizmet Vergileri
NBORC	: Net Kamu Borçları
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
PATENT	: Patent Başvuruları
PISA	: Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı
POLIST	: Politik İstikrar ve Şiddet/Terörizmin Yokluğu

REDK	: Reel Efektif D�v�z Kuru Endeksi
SAGLIK	: Sağlık Harcamaları
SOSYAL	: Sosyal Koruma Harcamaları
SÖZ	: Söz ve Hesap Verebilirlik
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TFV	: Toplam Faktör Verimliliği
TVERGI	: Toplam Vergi Gelirleri
UFAIZ	: Uzun Vadeli Faiz Oranı
WEF	: Dünya Ekonomik Forumu
WIPO	: Dünya Fikri Mülkiyet �rg�t�
YOLSZ	: Yolsuzluğun Kontrolü
YTEK	: Yüksek Teknoloji İhraca

GİRİŞ

İhracat ve rekabet gücü genel anlamda neden-sonuç ilişkisi içerisinde olan kavramlar olarak algılanmaktadır. Rekabet gücü, firmalar ve endüstriler düzeyinde ele alındığında bu algı daha da kuvvetlenirken, ülkeler açısından ele alındığında kavramın çok daha geniş bir anlam ifade etmesi nedeniyle bir miktar zayıflamaktadır. Bu durum, üretilen ürünlerin dış pazarlarda görmüş olduğu taleple açıklanan firma ve endüstri düzeyindeki rekabetçilik karşısında, ülke düzeyindeki rekabetçiliğin sürdürülebilir ekonomik büyüme ve yüksek refah seviyesiyle açıklanmasından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla, mikro düzeyde firma ve endüstrilerin sahip olduğu rekabet gücü ihracatı artırırken, bu durumun ödemeler dengesi, ekonomik büyüme ve toplumsal refah artışına yansımaları ülkelerin rekabet gücünü belirlemektedir.

Ülke düzeyinde rekabet gücünün artırılması, en temel düzeyde endüstrileri oluşturan firmaların rekabetçiliğine bağlı iken, firmaların rekabetçiliği, firma içi faktörlerin yanı sıra, yatırım ortamı ve çeşitli dışsal etkilerle ortaya çıkan rekabet ortamıyla yakından ilişkilidir. Bu noktada, ülkelerde rekabet ortamının gelişmişliği, firmaların rekabet gücü kazanımında kilit rol oynarken, aynı zamanda artan ekonomik faaliyetler ve bu faaliyetlerin nitelikleri, ihracatın artırılmasında, ekonomik büyümeye sürdürülebilirlik kazandırılmasında ve refah düzeyinin yükseltilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla, firmalara yetenekler kazandıran rekabet ortamının geliştirilmesi tüm düzeylerdeki rekabetçiliği artırırken, bu durum rekabet ortamını belirleyen faktörleri ön plana çıkarmaktadır.

Rekabet ortamının geliştirilmesinde yatırıma elverişlilik en temel faktör olarak ifade edilirken, mülkiyet hakları, istikrar, güven ve öngörülebilirlik sağlayan kurumsal yapının varlığı yatırıma elverişliliğin ilk adımını oluşturmaktadır. Diğer taraftan, istikrarlı bir makroekonomik ortamın sağlanması ise, ekonomik faaliyetlerin sürdürülebilirliği ve kâr beklentileri noktasında hem yatırımları hem de ekonomik faaliyetleri olumlu yönde etkileyen bir rol oynamaktadır. Bu noktada, düşük ve tahmin edilebilir enflasyon, uygun düzeydeki reel faiz oranı, rekabetçi ve tahmin edilebilir döviz kuru, ekonomik açıdan sorun yaratmayacak ödemeler bilançosu, istikrarlı ve

sürdürülebilir mali politikalar, makroekonomik istikrarın temel noktalarını oluşturmaktadır.

Yatırımlar ve ekonomik faaliyetler üzerinde etkili olan kurumsal yapı ve makroekonomik istikrar dışında, rekabet ortamını belirleyen bir diğer unsur fiziki ve beşerî faktörlerdir. Bu noktada, altyapı ve beşerî sermayenin gelişmişliği yatırımları teşvik eden bir rol oynarken, artan ekonomik faaliyetler hem gelişmiş altyapı imkânları hem de nitelikli işgücünün becerileri doğrultusunda rekabet gücü kazanımına katkı sağlamaktadır. Dolayısıyla, makroekonomik ortamdan, fiziki ve beşerî kaynaklara kadar ekonomi politikalarının etkisi altında olan faktörler, yatırım ve rekabet ortamını belirlerken, firmaların kazandığı rekabetçi yetenekler ülke ihracatının ve rekabet gücünün gelişiminde belirleyici rol oynamaktadır. Bu bağlamda, makroekonomik istikrarın gözetilmesi, kaynakların etkin kullanılması, altyapı ve beşerî sermaye gelişiminin sağlanmasına yönelik politikaların firmalar üzerinde yaratacağı dışsallıklar ile ihracat ve rekabet gücünü olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir. Ayrıca, kurumsal yapının güçlendirilmesi ve özel sektör faaliyetlerini destekleyici nitelikte olmasının ise, politika uygulamalarının etkinliklerini artıracak değerlendirilmektedir.

Uygulanan ekonomi politikalarının, makroekonomik ortam ve diğer dışsal faktörler üzerinden yatırım ve rekabet ortamını etkilemesi, bu durumun ise artan firma rekabetçiliğiyle ihracat, ekonomik büyüme ve refah seviyesi üzerinde, diğer ifadeyle ülkelerin rekabet gücünde olumlu etkiler yaratması beklenmektedir. Bu beklentinin gerçek yaşamda ne ölçüde gerçekleştiği ve politika uygulamalarının hangi yönde ve ne ölçüde etkili olduğunun araştırılması ise bu çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Bu bağlamda, beş bölümden oluşan bu çalışmanın birinci bölümünde, ilk olarak dış ticaret kavramı ele alınmakta ve dış ticaretin belirleyicilerine, devletin doğrudan müdahalelerini ifade eden dış ticaret politikalarının yanı sıra, fiyat, tutundurma ve yenilik rekabeti ekseninde açıklık getirilmeye çalışılmaktadır. Ardından, iktisat literatüründe yer alan dış ticaret yaklaşımları, merkantilist dönemden başlayarak, fizyokrasi ve klasik dış ticaret teorilerini kapsayan geleneksel teoriler, Teklif Eğrileri, Heckscher-Ohlin Teorisi, Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremi, Spesifik Faktör Modeli, Stolper Samuelson Teoremi, Rybczynski Teoremi ve Leontief Paradoksunu kapsayan neoklasik teoriler, Ölçek Ekonomileri, Teknoloji Açığı, Ürün

Dönemleri, Nitelikli İşgücü, Monopolcü Rekabet, Tercihlerde Benzerlik, Endüstri İçi Ticaret, Ürün Farklılaştırması, Varlık, Kanal, Çekim Modeli, Telaflı Yaklaşımı, Sermaye Piyasası, Faktörler Arasında Tamamlayıcılık Modeli ve Ulusal Otarşık Ekonomi Yaklaşımı teorilerini kapsayan yeni dış ticaret teorileri ve ihracatçı ve ihracatçı olmaya firmalar arasındaki farklılıkları göz önünde bulunduran Heterojen Firma Teorileri çerçevesinde ele alınmaktadır. Son aşamada ise, ülkelerin dış ticaretteki rekabetçiliğinin ölçülmesinde kullanılan yöntemlere yer verilmekte ve Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi, Vollrath'ın Nispi Ticari Avantaj Endeksi, Endüstri İçi Ticaret Endeksi, İhracatta Uzmanlaşma Endeksi ve İhracat Benzerlik Endeksleriyle, rekabetçiliğin nasıl hesaplandığına değinilmektedir.

İkinci Bölümde, ilk olarak rekabet ve rekabet gücü kavramları ele alınmakta ve bu kavramlara yönelik yapılan farklı tanımlamalara yer verilmektedir. Daha sonra ise, iktisat literatüründe yer alan rekabet gücü yaklaşımları, Porter'in Rekabetçi Üstünlük Teorisi ve Rekabetçi Kalkınma Modeli, Rugman ve Cruz'un Çifte Elmas Modeli, Moon, Rugman ve Verbeke'nin Genelleştirilmiş Çifte Elmas Modeli, Cho'nun Dokuz Faktör Modeli, Reich'in Bilgi Temelli Yaklaşımı ve Dunning, Krugman ve Aiginger tarafından ileri sürülen çeşitli yaklaşımlar çerçevesinde ele alınmaktadır. Rekabet gücü yaklaşımlarının ardından, uluslararası rekabet gücü üzerinde etkili olan faktörler incelenmekte ve kurumsal yapı, makroekonomik istikrar, altyapı, yolsuzluk, hukukun üstünlüğü, mülkiyet hakları, güvenlik, beşerî sermaye, yenilik, girişimcilik, doğrudan yabancı yatırımlar, dışa açıklık ve finansal gelişmişlik gibi faktörlerin etkileri incelenmektedir. Bölümün son kısmında ise, ülkelerin rekabet gücünü araştıran ve karşılaştırma imkânı sağlayan Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) ve Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından yayımlanan çalışmaların metodolojileri incelenmekte ve özellikle WEF tarafından açıklanan Küresel Rekabetçilik Endeksi üzerinde detaylı bir şekilde durulmaktadır.

Dış ticaret ve rekabet gücünün birinci ve ikinci bölümlerde ele alınmasının ardından üçüncü bölümde, çalışmanın ana çerçevesini oluşturan ekonomik politikalarına yer verilmektedir. Ekonomi politikalarının para ve maliye politikaları gibi temel politika araçlarının yanı sıra, yakın ilişki içerisinde olduğu sanayi, rekabet, teşvik, yenilik ve eğitim politikalarını da kapsayan bir şekilde ele alındığı bu bölümde, politika

etkinliklerine yönelik teorik yaklaşımlara yer verilmektedir. Ayrıca, ekonomi politikalarının rekabet gücü üzerindeki etki kanalları, faiz oranları, enflasyon, döviz kuru, yatırım düzeyi, eğitim ve yenilikler çerçevesinde ele alınmaktadır.

Çalışmanın dördüncü bölümünde, ilk olarak ülkelerin rekabet gücü sıralaması ele alınmakta ve yıllara göre endeks sıralamasında yaşanan değişimler incelenmektedir. Genel değerlendirmenin ardından, belirli ekonomik büyüklüğe sahip olan gelişmiş ülkeler ve son yıllarda ekonomik performanslarıyla dikkat çeken gelişmekte olan ülkeler arasından seçilen Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık, Japonya, Güney Kore, Çin, Polonya ve Türkiye için detaylı incelemelere yer verilmektedir. Bu noktada, söz konusu ülkelerin ekonomik performansları, para, maliye ve yenilik politikası uygulamalarına ilişkin göstergelerinin yanı sıra, Küresel Rekabetçilik Endeksi'ndeki konumları da detaylı olarak ele alınmaktadır.

Beşinci bölümde, çalışmanın amacı doğrultusunda ekonomi politikalarının ihracat ve rekabet gücü üzerindeki etkileri, 35 OECD ülkesinin 2008-2017 dönemine ait verileri kullanılarak panel veri analizi yöntemiyle incelenmektedir. Ayrıca, söz konusu ülkeler arasında bir karşılaştırma yapabilmek için MOORA yöntemi kullanılarak politika performans analizi gerçekleştirilmektedir. Çalışmada, maliye politikası göstergeleri olarak, net kamu borçları, vergi gelirleri, vergi gelirleri içerisinde kurumsal, kişisel gelir ve mal ve hizmet vergilerinin oranları, kamu harcamaları, kamu harcamaları içerisinde ekonomik işler, sağlık, eğitim ve sosyal koruma harcamalarının oranları kullanılırken, para politikası göstergeleri olarak M3 para arzı, kısa ve uzun vadeli faiz oranları, enflasyon ve reel efektif döviz kuru endeksine ilişkin veriler kullanılmaktadır. Diğer taraftan, yenilik politikası göstergeleri olarak ise, ar-ge harcamaları, patent başvuruları, doğrudan yabancı yatırımlar ve üretimde katma değer artışına ilişkin veriler ele alınmaktadır. Ayrıca, ekonomik kalkınma ve rekabet gücüyle giderek daha fazla ilişkilendirilen kurumsal yapıya ilişkin göstergeler de çalışmaya dahil edilmekte ve bu kapsamda, Dünya Bankası'nın Dünya Çapında Yönetim Göstergeleri veri tabanından elde edilen siyasi istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğu, düzenleme kalitesi, hükümetin etkinliği, yolsuzluğun kontrolü, hukukun üstünlüğü ve söz ve hesap verebilirlik göstergeleri kurumsal yapı değişkenleri olarak ele alınmaktadır. Modelin bağımsız değişkenlerini ifade eden para, maliye, yenilik ve

kurumsal politika göstergelerinin ihracat üzerindeki etkileri, mal ihracatı ve yüksek teknoloji ihracatına ilişkin verilerle incelenirken, rekabet gücü üzerindeki etkileri Küresel Rekabetçilik Endeksi, Dünya Rekabet Yıllığı Endeksi ve literatürde rekabet gücüyle yakından ilişkilendirilen toplam faktör verimliliği ve satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başına gelir göstergeleri kullanılarak incelenmektedir.



BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET KAVRAMI VE TEORİK YAKLAŞIMLAR

1.1. Dış Ticaret Kavramı

Ülkelerin, diğer ülkelerle ticari ilişkilerinin bulunup bulunmaması açık veya kapalı ekonomi tanımlamalarının kullanılmasına neden olmaktadır. Diğer ülkeler ile ticari ilişkileri bulunmayan ülkeler kapalı ekonomiler olarak tanımlanırken, ticari ilişkiler geliştiren, malların ve varlıkların serbestçe dolaşımına imkân tanıyan ülkeler açık ekonomiler olarak tanımlanmaktadır.¹ Açık ekonomi tanımlamalarına neden olan ticari ilişkilerin neden olduğu mal ve hizmet alım satımları ise dış ticaret kavramıyla açıklanmaktadır.²

Dış ticaret, ithalat ve ihracat olmak üzere iki bileşenden oluşmaktadır. Bu bileşenler içerisinde yurtdışında üretilen ürünlere yönelik harcamalardan oluşan ithalat, toplumun başka ülkelerin hasıllarına yapmış olduğu katkıları ifade ederken, yerli ürünlere yönelik yurtdışı kaynaklı harcamalardan oluşan ihracat, başka toplumlar tarafından ülke hasıllasına yapılan katkıları ifade etmektedir.³ Bu nedenle, dışa açık bir ekonomide milli gelir hesaplamaları yapılırken, reel milli gelirin ve reel döviz kurunun bir fonksiyonu olarak kabul edilen ithalatın milli geliri azalttığı, yurtdışı reel milli gelirin ve reel döviz kurunun bir fonksiyonu olarak kabul edilen ihracatın ise milli geliri artırdığı kabul edilmektedir.

Ekonomik büyüme ve kalkınma açısından dış ticaretin önemli faydaları bulunmaktadır. İhracat yönüyle firmaların faaliyet gösterdiği pazarları genişleten dış ticaret, ithalat yönüyle iç piyasada rekabeti ve çeşitliliği artırmakta ve böylece firma üretkenliğine ve tüketicilere faydalar sağlamaktadır. Yerli firmaları, yabancı firmaların en iyi uygulamalarına ve dolayısıyla da tüketicilerin daha seçici taleplerine maruz bırakan dış ticaretin, verimliliği teşvik eden hatta zorunlu kılan rolleri

¹ Walter J. Wessels, **Economics**, 4th Ed., Barron's Educational Series, 2006, s.278.

² Cem Alpar, Tuba Ogun, **Dış Ticaret: Ansiklopedik Sözlük**, 2. bs., Ankara, Maya Matbaacılık Yayıncılık, 1987, s.44.

³ Cem Somel, **Makroiktisada Giriş**, İstanbul, Yordam Kitap, 2014, s.80.

bulunmaktadır.⁴ Dolayısıyla, mikro ölçekte yerli firmaların kapasite kullanımlarını, verimliliklerini, teknoloji düzeylerini, yenilik yeteneklerini ve dolayısıyla rekabetçiliklerini etkileyen dış ticaret, makro ölçekte istihdam hacmi, toplam faktör verimliliği, yabancı rezervler ve döviz kurları başta olmak üzere tüm makroekonomik göstergeler üzerinde etkiler yaratmaktadır.

Dış ticaretin olumlu ekonomik etkileri, ihracat açısından yeni pazarlara ulaşım ve pazar paylarının artırılması, kârlılık ve rekabet gücü kazanımları, maliyetlerin düşürülmesi, kapasite kullanım oranlarının ve istihdamın artırılması, ithalat açısından ise, rekabet ortamının geliştirilmesi, bilgi ve teknoloji transferinin sağlanması, düşük maliyetli üretim faktör ve girdilerinden yararlanılması ve tüketici taleplerindeki değişimlerin karşılanması şeklinde sıralanabilmektedir. Seyidoğlu (2015), dış ticaretin ekonomik refah üzerindeki etkilerini açıklarken, kaynakların daha iyi kullanımını ifade eden statik etkiler ve uzun vadede sürekliliği olan dinamik etkiler olarak ikili bir ayrım ile tabi tutmakta ve dış ticaretin dinamik etkilerini genel hatlarıyla aşağıdaki gibi özetlemektedir;⁵

- Üretim ve kaynak açığının giderilmesi
- İç pazarda oluşan üretim fazlasına yeni pazar sağlanması
- İç piyasa hacminin genişletilmesi
- Yerli üreticilere rekabet gücü kazandırılması
- Ekonomiye dinamizm kazandırılması

Dış ticaretin sağladığı faydaların yanı sıra birtakım olumsuz ekonomik etkileri de görülebilmektedir. Bu bağlamda, olumsuz etkilerin giderilmesi ve elde edilen faydaların artırılabilmesi için hükümetlerin çeşitli müdahaleleri söz konusu olabilmektedir. Dış dengenin sağlanması, yurtiçi endüstrilerin korunması, ekonomik kalkınma, piyasa aksaklıklarının giderilmesi, ekonominin liberalleştirilmesi, ekonomide iç istikrarın sağlanması, hazineye gelir sağlanması, dış piyasalarda monopol gücünden

⁴ Patricia H. Schneider, "International Trade, Economic Growth and Intellectual Property Rights: A Panel Data Study of Developed and Developing Countries", **Journal of Development Economics**, C.LXXVIII, No:2, s.529-530.

⁵ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, Geliştirilmiş 20. bs., İstanbul, Güzem Can Yayınları, 2015, s.81.

yararlanılması, otarşı, belli bir sosyal sınıfın korunması ve dış politika hedeflerinin gerçekleştirilmesi gibi amaçlar doğrultusunda dış ticarete yönelik yönlendirme veya kısıtlama girişimleri, söz konusu müdahalelerinin temel nedenleri olarak ortaya çıkabilmektedir. Dış ticaret politikaları olarak adlandırılan bu müdahalelerin başlıca araçları ise gümrük tarifeleri, tarife dışı araçlar, ihracatın özendirilmesi ve bağlı ticaret olarak özetlenebilmektedir.⁶ Bu politikalar içerisinde gümrük tarifeleri, gümrük vergileri olarak da adlandırılmakta ve ithalata konu olan mallardan alınan vergileri ifade etmektedir.⁷ Tarife dışı araçlar ise, miktar kısıtlamaları (kotalar), tarife benzeri faktörler, görünmez engeller ve gönüllü ihracat kısıtlamalarından oluşmaktadır.

Tarife dışı engeller, genel anlamda tarife uygulamalarının dışında kalan, ticareti sınırlandıran veya ticarete sapmalara neden olan önlemler şeklinde tanımlanmaktadır.⁸ Tarife dışı engellerde kullanılan en önemli araç, miktar kısıtlamalarıdır. Miktar kısıtlamaları, ülkelerin ithalatını miktar veya değer yönünden mutlak bir biçimde sınırlandıran ve tarifelerin ithalatın fiyatını artırarak sağladığı dolaylı koruma yerine, maliyetleri dikkate almaksızın doğrudan koruma sağlayan bir araç olarak uygulanmaktadır.⁹ Tarife benzeri faktörler ise, ithal ikamesi sektörlerine verilen sübvansiyonlar, çoklu kur uygulamaları ve yerli katkı oranları gibi yollarla, tarifelerde olduğu gibi ithal ürünleri pahalı, yerli üretimi daha kazançlı hale getiren ve dolaylı koruma sağlayan önlemlerden oluşmaktadır.

Tarife dışı engellerin diğer bir aracı olan görünmez engeller, idari ve teknik düzenlemeler aracılığıyla ithalatı doğrudan etkilemektedir. Örneğin, lisanslar, sağlıkla ilgili kurallar, sanayi ve kalite standartları, paketleme ve etiketlemeyle ilgili düzenlemeler, gümrük işlemleri ve bu işlemlerle ilgili prosedürler gibi idari ve teknik yönden getirilen düzenlemeler görünmeyen engeller olarak adlandırılmaktadır.¹⁰ Son olarak gönüllü ihracat kısıtlamaları ise, belirli ülkelere yönelik gerçekleştirilen

⁶ A.e., s.144-148.

⁷ Alpar, Ogun, a.g.e., s.72.

⁸ Patrick Love, Ralph Lattimore, **International Trade: Free, Fair and Open?**, Paris, OECD Publishing, 2009, s.62.

⁹ Rıdvan S. Karluk, **Uluslararası Ekonomi: Teori-Politika**, Geliştirilmiş 9. bs., İstanbul, Beta Basım Yayın, 2009, s.367-368.

¹⁰ A.e., s.385.

ihracatın miktar veya değer yönünden sınırlandırılmasını ifade etmekte ve bu yönüyle ihracat kotası olarak da adlandırılabilir.

Tarife ve tarife dışı engellerin dışında, dış ticaret politikasının diğer bir aracı olan ihracatın özendirilmesi, genel anlamda ihracatçı sektör ve firmalara verilen teşvik ve muafiyetleri içermektedir. Bu noktada, vergi indirimleri veya muafiyetleriyle üretim maliyetlerinin düşürülmesi, düşük maliyetli finansman imkanlarının getirilmesi, döviz kazançlarına ulusal para birimi cinsinden daha yüksek miktarlarda ödemelerin yapılması gibi çeşitli ayrıcalıklarla firmaların ihracata odaklanmaları özendirilmektedir. Diğer taraftan, karşılıklı ticaret olarak da bilinen bağlı ticaret ise, döviz tasarrufunun sağlanması, düşük kalitede olan ve dövizle satılamayan malların ihraç edilmesi ve teknoloji transferinin gerçekleştirilmesi gibi amaçlarla ihracatçı ve ithalatçı ülkeler arasında gerçekleşen geri satın alım, karşı satın alım ve dengeleme gibi anlaşmalar çerçevesinde gerçekleşen ticareti ifade etmektedir. Örneğin, söz konusu anlaşmalar çerçevesinde teknoloji içerikli üretim girdileri ihraç eden firmalar, ithalatçı ülkeden bu teknolojilerle üretilecek ürünlerden satın alma taahhüdünde bulunabilmekte ya da bir ülkeye ürün ihraç eden firmalar, ithalatçı ülkeden farklı bir ürün satın alabilmektedir. Dolayısıyla, bağlı ticaret, taraflar arasındaki anlaşmalar sonucunda belirlenen şartlara bağlı olarak gerçekleşen ticareti ifade etmektedir.

1.2. Dış Ticaretin Belirleyicileri

Ülkelerin birçok açıdan farklılıklara sahip olması ve bu farklılıkların yine ülkeler tarafından gelir ve refah artışı amacıyla kullanılmak istenilmesi, dış ticareti destekleyen başlıca unsur olarak görülmektedir. Bu durum, aynı zamanda gerek doğal kaynaklarda gerekse teknoloji ve beşerî sermayede farklı koşullara sahip olan ülkelerin ihtiyaç duydukları ürünlere ulaşabilmelerine olanak tanımaktadır. Özellikle, küreselleşme süreciyle birlikte dış ticaretin daha düşük maliyetlerle çeşitliliği ve kalite düzeyi daha yüksek mal ve hizmetlere ulaşımı sağlayan bir sistem haline geldiği görülmektedir. Tüketiciler açısından, artan rekabetin sonucu olarak çeşitliliği ve kalite düzeyi yüksek ürünlere ulaşımı kolaylaştıran bu durum, firmalara rekabetçilik konusunda, ülkelere ise, firma rekabetçiliğini artıran dışsalılıkların ve serbest rekabet ortamının oluşturulması konusunda yeni görevler yüklemektedir.

İktisadi teoride, dış ticaretin değerlendirilmesinde akla gelen ilk yaklaşım, göreceli fiyatlar, çevresel faktörler, firmaların üretkenlikleri, rekabet stratejileri ve dış ticaret politikaları gibi diğer faktörleri sabit kabul eden toplam harcama yaklaşımıdır. Bu yaklaşıma göre, gelir düzeyinin yükselmesi tüketimin artmasına neden olmakta ve bu tüketim gerek yurtiçinde üretilen ürünlerde kullanılan ithal girdiler gerekse de doğrudan ithal ürünlere yönelen talep neticesinde ithalatın artmasına neden olmaktadır. Bu noktada, yurtiçi gelirlerdeki artışın ithalatı, yurtdışı gelirlerdeki artışın ise ihracatı destekleyen bir etki yaratacağı kabul edilmektedir.

Diğer taraftan, dış ticaretin belirleyicileri arasında yer alan ve belirlenen hedefler doğrultusunda ithalatı kısıtlayan ve ihracatı teşvik eden girişimleri ifade eden dış ticaret politikaları, ticaret hacminde mutlak etkiler yaratmakla birlikte, ticaret dengesini geçici olarak etkileyebilmektedir. Bununla birlikte, dış ticaret politikalarının ithal ikameci sektörleri teşvik eden korumacılığa odaklanması durumunda, söz konusu sektörlerde kazanç artmakta, ancak toplum refahında azalışlar yaşanmaktadır.¹¹ Bu nedenle, dış ticaret politikaları çerçevesindeki uygulamaların kısa vadeli etkilerinin yanı sıra fiyat, çeşitlilik ve kalite yönünden getirdiği kısıtlayıcı ve firmalar arasındaki rekabeti önleyici etkilerinin göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

Ülkeler tarafından uygulanan tarifelerin ve mal ve hizmet dolaşımındaki serbestlik derecelerinin, dış ticaretin önemli belirleyicilerinden olduğu bilinmektedir. Ancak rekabeti sınırlayıcı yöndeki uygulamaların uzun vadede refah düzeyini olumsuz yönde etkileyeceği de genel bir kabul görmektedir. Bu bağlamda, ticarete serbestliğin artmasıyla gelişen rekabet ortamında, coğrafi konum, ulaşım ve iletişim altyapısı gibi ticari maliyetleri belirleyen unsurlar ile pazar payını artırma veya koruma çabalarını içeren firma rekabetçilikleri, dış ticareti belirleyen başlıca faktörler olarak ön plana çıkmaktadır.

Ulaşım ve iletişim olanaklarıyla yakından ilgili olan ticari maliyetlerin yatırımları ve ticari faaliyetleri azalttığı genel kabul görmektedir.¹² Nitekim, coğrafi olarak mesafenin artması veya coğrafi koşulların zorlayıcı nitelikte olması, ulaşım ve iletişim

¹¹ Hüseyin Şahin, **Makro İktisat**, 1. bs., Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları, 2006, s.456.

¹² Belton Fleisher, Jian Chen, "The Coast–Noncoast Income Gap, Productivity, and Regional Economic Policy in China", **Journal of Comparative Economics**, C.XXV, No:2, 1997, s.221-222.

maliyetlerinin artmasına neden olduğundan bu durum bölgede ticarete konu olan ürünlerin üretimini sağlayacak olan yatırımları engellemektedir. Ayrıca söz konusu koşullar, yatırımları önlemesinin yanı sıra, ticarete konu olan ürünlere ulaşımı daha maliyetli hale getirdiğinden, mevcut yatırımların rekabetçiliğini de olumsuz yönde etkilemektedir. Bu nedenle, özellikle coğrafi dezavantajların ortadan kaldırılarak ticaret maliyetlerinin düşürülmesinde ulaşım ve iletişim altyapısının gelişmişliği büyük önem arz etmektedir. Dolayısıyla, altyapının geliştirilerek söz konusu maliyetlerin düşürülmesi, yüksek verimlilik düzeyine sahip ihracatçı firmaların yatırımlarını teşvik etmekte ve gerek yatırımlar gerekse de maliyetler açısından rekabetçiliğin geliştirilmesinde etkili olmaktadır.

Dış ticaretin en önemli belirleyicisi firma ve endüstri düzeyindeki rekabetçiliktir. Yatırımları ve rekabet ortamını belirleyen çevresel koşullar ve firmalara rekabet gücü kazandıracak firma bünyesindeki stratejiler, söz konusu rekabetçiliği belirleyen başlıca unsurlar olarak ifade edilebilmektedir. Çevresel koşullar, politik, demografik, teknolojik, sosyoekonomik ve yasal çevre gibi firma faaliyetlerini dışsal olarak etkileyen unsurlardan oluşmaktadır. Çevresel faktörlerin firmalar açısından elverişli olması, yurtiçi yatırımları artırmasının yanında yatırımlara nitelik kazandırmaktadır. Aynı zamanda, bu durumun sermaye hareketliliğinin serbest olduğu koşullarda doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını teşvik eden bir rolü de bulunmaktadır. Özellikle gelişen ekonomiler açısından önemli bir yere sahip olan doğrudan yabancı yatırımlar, yeni firmaların kurulması, satın alma veya birleşmeler şeklinde ekonomik faaliyetlere dahil olabilmekte, beşerî sermaye, istihdam, bilgi düzeyi ve teknoloji kapasitesine önemli katkılar sağlayabilmektedir.¹³ Dolayısıyla yatırımları teşvik eden çevresel koşullar gerek yerli gerekse de yabancı yatırımları teşvik etmekte, ortaya çıkan rekabet koşulları ve bilgi yayılımının uluslararası düzeyde rekabetçiliği artırarak dış ticareti destekleyen bir etki yarattığı kabul edilmektedir.

Çevresel faktörlerin firma faaliyeti ve üretkenliğine yönelik dışsal etkilerinin yanı sıra, üretimden pazarlama aşamasına kadar firmaların sahip oldukları yetenekler ve benimsemiş oldukları stratejiler, dış ticaretin diğer önemli belirleyicilerindendir.

¹³ Prakash Loungani, Razin Assaf, "How Beneficial is Foreign Direct Investment for Developing Countries?", **Finance & Development**, C.XXXVIII, No:2, 2001, s.7.

Firmalar, müşteri taleplerini kendi markalarına yönlendirmek veya mevcut talebi korumak adına aktif rekabet sürecinde çeşitli stratejiler geliştirmektedir. Bu stratejiler genel olarak firma rekabetçiliğinin fiyat, reklam ve tutundurma, yeni ürün ve maliyet rekabeti gibi çeşitli şekillerde konumlandırılmasına neden olmaktadır. Bu dört rekabet biçimi içerisinde maliyet rekabeti, mevcut fiyat düzeyinde firma kârlılığını artıran, reklam ve yeni ürün geliştirme süreçlerine kaynak sağlayan rolüyle son derece önemli bir araç olarak değerlendirilmektedir.¹⁴ Firmaların kârlılık düzeylerini artıran, fiyatlandırmada hareket alanlarını genişleten, reklam çalışmalarına ve ar-ge faaliyetlerine daha fazla kaynak ayrılabilmesine imkân tanıyan maliyet rekabeti, bu yönleriyle diğer rekabet stratejilerini destekleyen bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla, firmaların uluslararası pazarlardaki konumunu etkileyen stratejiler, fiyat, yenilik, reklam ve tutundurma olmak üzere üç başlık altında incelenebilmektedir.

1.2.1. Fiyat Rekabeti

Üretilen ürünler, rasyonel bilgi ve sezgilere bağlı olarak gerçekleşen karar verme süreçleri sonucunda fiyatlandırılmaktadır.¹⁵ Söz konusu karar verme süreçlerinde, ürünlerin uluslararası pazarlardaki fiyatları genel olarak maliyet, rekabet, talep koşulları ve hükümet politikaları dikkate alınarak belirlenmektedir. Firmalar, maliyet odaklı fiyatlandırmada ürettikleri ürünün tahmini maliyetine belirli kâr oranları ekleyerek fiyatı belirlemektedir. Rekabet odaklı fiyatlandırmada, hedef pazardaki rakip firma ürünlerinin fiyatları dikkate alınmakta ve rekabet avantajının kazanılması ya da dezavantajların ortadan kaldırılması amaçlanmaktadır. Talep odaklı fiyatlandırmada ise, üretilen ürünlere tüketiciler tarafından biçilen değer dikkate alınmaktadır. Tüketici algılarının son derece önemli olduğu bu tür fiyatlandırma stratejisinde, ürünün tüketiciler tarafından nasıl konumlandırıldığı belirleyici olmaktadır. Hükümet politikaları ise, vergiler, fiyat kontrolleri ve miktar kısıtlamaları gibi uygulamalarla doğrudan, kur değişimleri ve enflasyon gibi unsurlarla dolaylı olarak fiyat düzeyini ve fiyatlandırmadaki karar sürecini etkileyebilmektedir.

¹⁴ Christopher L. Pass, Bryan Lowes, **Business and Microeconomics: An Introduction to the Market Environment**, London, Routledge, 1994, s.129.

¹⁵ Sof Thrane vd., “A Practice-based Approach to Collective Decision-making in Pricing”, **Qualitative Research in Accounting & Management**, C.XVI, No:1, 2019, s.137.

Gerek firma stratejileri gerekse de dışsal gelişmeler karşısında benimsenen fiyatlandırma politikalarında verimlilik düzeyinin önemli bir rolü bulunmaktadır. Rekabetçi bir ortamda, üretimlerini nispeten düşük verimlilik düzeyinde gerçekleştiren firmaların maliyet odaklı fiyatlandırmayı benimsemeleri, söz konusu firmaları dezavantajlı duruma düşürebilmektedir. Firmaların rekabet odaklı fiyatlandırmayı benimsemeleri ise, rakiplerine göre düşük kârlılık düzeyinde faaliyet göstermelerine ya da bu faaliyetlerin sürdürülemez hale gelmesine neden olabilmektedir. Bununla birlikte, firma tarafından üretilen ürünlerin, ürün farklılaştırması veya markalaşma yoluyla müşteriler tarafından farklı konumlandırılması, düşük verimliliğin belirli oranda tolere edilebilmesine imkân tanısa da firma kârlılığı potansiyelin altında gerçekleşmektedir. Dolayısıyla, firmaların kârlılığını etkileyen ve fiyatlandırmada firmaların hareket alanını belirleyen verimlilik düzeyinin hem iç hem de uluslararası pazarlar açısından son derece önemli olduğu ifade edilmektedir.

Hükümet politikaları, daha önce de ifade edildiği gibi fiyatlandırma stratejilerini doğrudan veya dolaylı şekilde etkileyebilmektedir. Örneğin gümrük tarifeleri, ürünün hedef pazardaki fiyatının artmasına neden olduğundan, firmaların bu hususu dikkate alması ve söz konusu pazardaki rekabet koşulları doğrultusunda fiyatlandırmaya gitmesi gerekmektedir. Kota uygulamalarında ise, miktar yönünden getirilen kısıtlamalarda nispeten daha yüksek bir fiyat stratejisi izlenerek kâr maksimizasyonu sağlanabilirken, değer açısından getirilen kısıtlamalarda yüksek fiyat stratejisinin yanı sıra düşük fiyat stratejisi izlenerek satış miktarının korunması da tercih edilebilmektedir. Söz konusu koşullarda, firmaların fiyatlandırma stratejisi büyük oranda verimlilik düzeyi ve talep koşulları doğrultusunda şekillenmektedir.

Görelî fiyatları dolaylı olarak etkileyen unsurlardan birisi enflasyon olgusudur. Bir ülkede, fiyat istikrarının sağlanamaması ve dolayısıyla iç ve dış enflasyonun farklılaşması görelî fiyatları etkilemektedir. Dolayısıyla, döviz kuruna yansıtılmayan enflasyondaki farklılıklar rekabet gücünü zayıflatan bir etki yaratmaktadır.¹⁶ Şöyle ki; yurtiçinde üretim yapan firmaların üretmiş olduğu ürünlerin nominal fiyatları artarken, döviz kurunun ülkeler arasındaki enflasyon farkı kadar değişmediği bir ortamda söz

¹⁶ Merih Paya, **Küresel Ortamda İktisat Politikaları**, İstanbul, Türkmen Kitabevi, 2013, s.412.

konusu ürünlerin fiyatları yabancı para birimi cinsinden daha pahalı hale gelmektedir. Uluslararası pazarlarda rekabet gücünün azalmasına neden olan bu durum karşısında, pazar payını korumak isteyen firmaların ürünlerini daha düşük bir kâr marjı üzerinden fiyatlandırmaları gerekmektedir. Bununla birlikte, kâr oranları daha düşük fiyatlandırmaya imkân tanımış olsa bile, enflasyondan kaynaklanan üretim maliyetlerindeki artışlar firmaların hareket alanını daraltmaktadır. Dolayısıyla, döviz kuruna yansımayan yurtiçi ve yurtdışı enflasyon farkının rekabet gücü ve firma kârlılığı üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır.

Diğer taraftan, döviz kurunda enflasyon oranlarından bağımsız olarak yaşanan değişimler de benzer şekilde göreceli fiyatları etkilemektedir. Döviz kurunda yaşanan değişimler göreceli fiyatların değişmesine neden olduğundan, mal ve hizmet fiyatları ulusal ve yabancı para birimleri cinsinden ucuz veya pahalı hale gelmekte, ihracat ve ithalat bu yeni durumdan önemli oranda etkilenmektedir. Örneğin, ulusal para biriminin yabancı para birimleri karşısındaki değeri düştüğünde, ithal mallar yurtiçinde daha pahalı hale geleceğinden ithalatın azalması, ihracat malları yurtdışında daha ucuz hale geleceğinden ihracatın artması beklenmektedir. Basit bir yaklaşımla gerçekleşmesi beklenen bu etkinin uygulamada ne ölçüde gerçekleşeceği arz ve talep yönünü etkileyen faktörler tarafından belirlenmekte ve literatürde yer edinen Marshall-Lerner Koşulu, J Eğrisi ve Massetme Yaklaşımı gibi analizlerde bu konu üzerinde durulmaktadır.

1.2.1.1. Marshall-Lerner Koşulu

Döviz kurundaki değişimler, nispi fiyatlarda yarattığı değişimlerle dış ticaret üzerinde önemli etkiler yaratabilmektedir. Örneğin, dış ticareti etkileyen diğer faktörler sabitken ulusal para biriminin yabancı para birimleri karşısında değer kaybetmesi, ithal ürünlerin ulusal para birimi cinsinden fiyatını artırırken, ihracat edilen ürünlerin yabancı para birimi cinsinden fiyatını düşürmektedir. Böyle bir durumda, ithalatın azalması, ihracatın ise artması beklenmektedir.¹⁷ Döviz kuru değişimlerinin ihracat ve ithalat üzerinde yaratacağı etkiler literatürde Marshall-Lerner Koşulu olarak bilinen esneklikler yaklaşımıyla ele alınmaktadır. Buna göre, ulusal para biriminin yabancı

¹⁷ Ted Walther, **Dünya Ekonomisi**, Çev. Ünal Çağlar, İstanbul, Alfa Yayınları, 2002, s.306-307.

para birimleri karşısındaki değerin düşürülmesi, dış ticareti ihraç ve ithal mallarının talep esneklikleri doğrultusunda etkileyebilmektedir. Dolayısıyla, dış ticarete iyileşmenin gerçekleşmesi için ihraç ve ithal malları talep esnekliklerin toplamının 1'den büyük olması gerekmektedir.

$$e_x + e_m > 1$$

Marshall-Lerner koşulu olarak bilinen yukarıdaki ifade, ihracat ve ithalattaki değişimleri ayrı olarak ele almak yerine dış ticaretteki toplam değişime odaklanmaktadır. Bu noktada, fiyatlardaki değişimin ihraç ve ithal mallara yönelik talebi ne ölçüde etkileyeceği ve bu etkinin dış ticaret dengesine ne yönde ve ne ölçüde etki edeceği talep esneklikleri tarafından belirlenmektedir. İhraç ve ithal mallarına yönelik talep esneklikleri aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

$$e_x = \frac{\Delta x/x}{\Delta P_{ex}/P_{ex}}$$

$$e_m = \frac{\Delta m/m}{\Delta P_{nm}/P_{nm}}$$

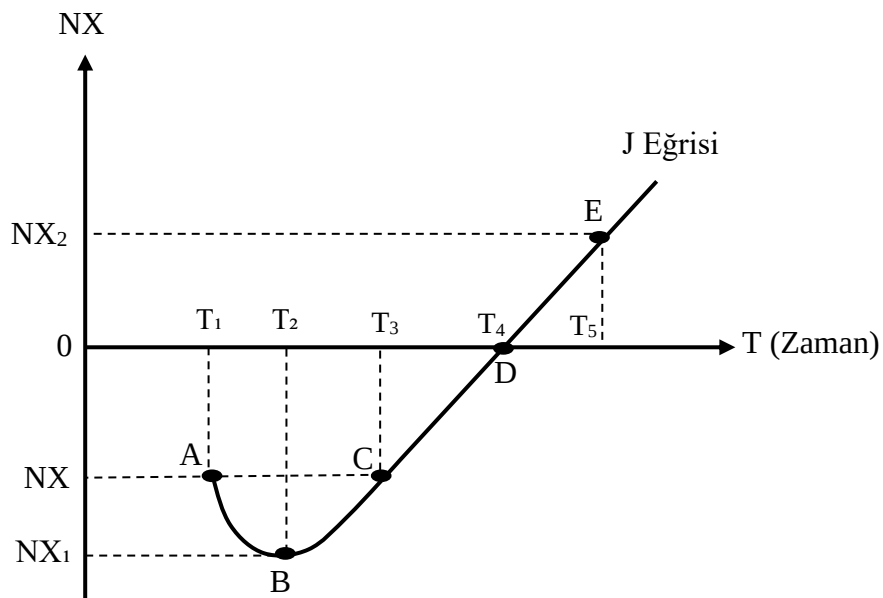
Yukarıda verilen ilk eşitlikte, Δx ; ihracattaki değişimi, x ; ihracatı, ΔP_{ex} ; ihraç malları fiyatının döviz kuru cinsinden değişimini, P_{ex} ; ihraç mallarının döviz kuru cinsinden fiyatını ifade ederken, ikinci denklemde Δm ; ithalattaki değişimi, m ; ithalatı, ΔP_{nm} ; ithal malları fiyatının ulusal para birimi cinsinden değişimini, P_{nm} ise, ithal mallarının ulusal para birimi cinsinden fiyatını ifade etmektedir. Bu doğrultuda, elde edilen esneklik değerleri 0'a eşit olduğunda döviz kurundaki değişimin herhangi bir etkisi olmamakta, 0 ile 1 arasında değer aldığı anda döviz kurundaki değişimden daha düşük oranda etki oluşmakta, 1'e eşit olduğunda ise döviz kurundaki değişimle aynı oranda değişim yaşanmaktadır. Dolayısıyla, ihracatı artırması, ithalatı ise azaltması beklenen ulusal para birimindeki değer kaybının, yalnızca esnekliklerin toplamı 1'den büyük olduğunda beklentileri karşılayabileceği anlaşılmaktadır. Örneğin, esnekliklerin toplamı 0 ile 1 arasında olduğunda, miktar olarak ihracatta artış, ithalatta ise azalışlar yaşanmasına rağmen ihraç malları fiyatındaki düşüşten daha az oranda artan ihracat miktarı döviz gelirlerinin azalmasına, ithal malları fiyatındaki artıştan daha az oranda azalan ithalat miktarı ise döviz tasarrufunun düşük düzeyde kalmasına neden

olmaktadır. Diğer taraftan, her iki talep esnekliği 1'den küçük olsa bile toplamlarının 1'den büyük olması durumunda ithalat tarafında sağlanan döviz tasarrufu, ihracat tarafında yaşanan gelir azalışından fazla olmakta ve dış ticaret dengesinde iyileşme yaşanmaktadır. Dolayısıyla, Marshall-Lerner koşulu, döviz kurundaki değişimlerin tek yönlü olarak ihracatı veya ithalatı ne ölçüde etkileyeceğinden çok dış ticaret dengesinin ne yönde ve ne ölçüde etkileneceğine odaklanmaktadır.

1.2.1.2. J Eğrisi

Ulusal para biriminin yabancı para birimleri karşısında değer kaybetmesi, ithalatın azalması, ihracatın ise artması yönünde beklentileri beraberinde getirmektedir. Bu beklentilerin ne ölçüde gerçekleşeceği ve dış ticaret dengesine nasıl yansıtacağı ise genel anlamda esneklik yaklaşımlarıyla açıklanmaya çalışılmaktadır. Ancak, Marshall-Lerner koşulu olarak bilinen ve talep esneklikleri toplamının 1'den büyük olması koşulunu ileri süren bu yaklaşımların kısa dönemde geçerli olamayacağı literatürde genel bir kabul görmektedir. Dolayısıyla, ulusal para biriminin yabancı para birimleri karşısında yaşadığı değer kaybı, esneklik toplamlarının kısa dönemde 1'den küçük olması nedeniyle başlangıçta dış ticaret dengesini daha da bozmakta ve olumlu etki belirli bir süre sonra ortaya çıkmaktadır.

Şekil 1: J Eğrisi



Kısa dönemde talep esnekliklerinin uzun döneme göre düşük olması, birçok nedene bağlı olarak ortaya çıkabilmektedir. Daha önceden yapılan ihracat ve ithalat sözleşmeleri, tüketici alışkanlıklarındaki değişimin zaman alması veya kurdaki değişimi tahmin eden ihracatçı ve ithalatçıların önceden pozisyon alarak siparişlerini artırmaları veya satışları azaltmaları gibi nedenler, kısa vadede dış ticaret dengesinin daha da bozulmasına neden olabilmektedir.¹⁸ Ayrıca, ticarete konu olan malların ikame edilebilirliği, üretim kapasitesinin ve tedarik zincirinin yeni durum için elverişliliği de kur değişimlerinin etkilerini kısa dönemde sınırlayabilmektedir.

Şekil 1’de, T ; zamanı, NX ; net ihracatı ya da diğer ifadeyle dış ticaret dengesini ifade etmektedir. Buna göre, T_1 zamanında NX kadar dış ticaret açığı verilen ülkede, döviz kurunda yaşanan yükseliş sonucunda ithal ürünler ulusal para birimi cinsinden daha pahalı, ihraç ürünler ise yabancı para birimi cinsinden daha ucuz hale gelmektedir. İthalatın azalması, ihracatın ise artmasıyla dış açığını azaltması beklenen bu gelişme, yürürlükteki sözleşmeler ve tüketici alışkanlıkları gibi nedenlerle dengein daha da bozulmasına neden olmaktadır. Bu durum sözleşmelerin büyük oranda sona erdiği ve tüketici alışkanlıklarındaki değişimin ağırlık kazanmaya başladığı T_2 ’ye kadar devam etmektedir. Dolayısıyla B noktasında NX_1 ’e kadar yükselen dış ticaret açığı, bu noktadan itibaren azalmaya başlamakta ve kur düzeyindeki değişimin olumlu etkisi ancak T_3 - T_1 zaman sonra ortaya çıkmaktadır. Giderek azalan dış ticaret açığı, T_4 ’e geldiğinde ortadan kalkmakta ve denge sağlanmaktadır. Dolayısıyla T_1 zamanında yaşanan kur değişiminin dış ticaret dengesinde iyileşme sağlaması, ancak belirli bir süre sonunda mümkün olmaktadır.

1.2.1.3. Massetme (Gelir Emme) Yaklaşımı

Sidney Alexander’ın 1952 yılında yayımladığı makalede ortaya atılan massetme yaklaşımı, döviz kuru değişimlerinin dış ticaret dengesi üzerinde yarattığı etkileri, fiyat ve gelir etkilerini dikkate alarak analiz etmektedir. Buna göre, döviz kurundaki değişimin yaratacağı etkilerin Marshall-Lerner koşulunda olduğu gibi yalnızca fiyat-miktar ilişkisini dikkate alan “kısmi” esnekliklerle değil, aynı zamanda gelir etkilerini

¹⁸ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat: Teori Politika ve Uygulama**, 15. bs., İstanbul, Güzem Can Yayınları, 2003, s.479.

de içerisinde barındıran “toplam” esnekliklerle analiz edilmesi gerektiği ifade edilmektedir.¹⁹ Massetme kavramı, Alexander’ın ele aldığı şekliyle yurtiçinde satılan mal ve hizmetlerin toplamını ifade etmektedir.²⁰ Dolayısıyla, ulusal para biriminin değerinde yaşanan değişimlerin dış ticaret dengesinde yaratacağı etkiler, yurtiçinde üretilen mal ve hizmetlerin massedilmesi (yurtiçinde satılması) üzerinden açıklanmaktadır.

Massetme yaklaşımında gelirdeki değişimlerin analizi, Keynesyen toplam harcama modeline dayanmaktadır. Toplam harcama modeline göre, kapalı ekonomilerde toplam harcamaların milli gelire eşit olması gerekirken, dışa açık ekonomilerde üretimin bir kısmının yurtdışı kaynaklı harcamalara konu olması nedeniyle böyle bir koşul bulunmamaktadır. Bu bağlamda, dışa kapalı ekonomide tüketim (C), yatırım (I) ve kamu harcamalarının (G) toplanmasıyla elde edilen toplam hasıla, dışa açık ekonomide ihracat (X) ve ithalat (M) arasındaki farkı ifade eden net ihracatın (X-M) dahil edilmesiyle elde edilmektedir. Toplam harcama modeline göre kapalı ve açık ekonomilerde toplam hasıla eşitliği aşağıdaki gibi gösterilmektedir.

$$\text{Kapalı Ekonomide Toplam Harcamalar (AE)} = C + I + G$$

$$\text{Açık Ekonomide Toplam Harcamalar (AE)} = C + I + G + (X - M)$$

Dışa açık ekonomide eşitliğe dahil edilen ithalat ve ihracat esas olarak tüketim, yatırım ve kamu harcamalarının içerisinde yer almaktadır. Dolayısıyla toplam ihracat ve toplam ithalat, söz konusu kalemlerde bu doğrultuda yapılan harcamaların toplanmasıyla elde edilmektedir. Bu noktada, açık ekonomide denge durumu Y milli gelir, AE yurtiçi toplam harcamalar olmak üzere aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

$$Y = AE + (X - M)$$

$$(X - M) = Y - AE$$

Yukarıda verilen eşitliklere göre, milli gelir ya da diğer bir ifadeyle toplam hasıla, yurtiçi toplam harcamalar ile net ihracatın toplamından oluşmaktadır. Bu nedenle, net ihracatın pozitif değer alması, diğer bir ifadeyle ihracatın ithalatı aşması durumunda

¹⁹ Karluk, **a.g.e.**, s.607.

²⁰ Erol İyiboçuk, **Dış Ticaret: Teori ve Politika**, Bursa, Yargıçoğlu Matbaası, 1977, s.110.

toplam hasıla yurtiçi toplam harcamaları aşmaktadır. İthalatın ihracatı aştığı durumlarda ise tersi bir durum yaşanmakta ve milli gelir yurtiçi toplam harcamaların gerisinde kalmaktadır. Dolayısıyla, ulusal para biriminin değerinde yaşanan kayıplar, üretimi artırdığı ve massedilen toplam mal ve hizmet miktarını (yurtiçi tüketim harcamaları) azalttığı ölçüde ticaret dengesinde iyileşmelere neden olmaktadır.

Massetme yaklaşımında, devalüasyonun dış ticaret dengesinde iyileşmeye neden olabilmesi için öncelikle ekonomide âtil kapasitenin bulunması gerekmektedir. Eğer ekonomi tam istihdam seviyesinde ise, arzın artırılmadığı bir ortamda ihraç mallarının ucuz hale gelmesinin söz konusu dengede iyileşme yaratması mümkün olmamaktadır. Ayrıca, ekonomide âtil kapasitenin bulunması durumunda, massedilen mal ve hizmetlerdeki artışların üretimdeki artışlardan daha az olması gerekmektedir. Devalüasyonun gelir üzerindeki bir diğer etkisi dış ticaret hadleri üzerinden gerçekleşmektedir. Ulusal para biriminin nominal olarak değer kaybetmesiyle dış ticaret hadlerinde ortaya çıkan aleyhte durum, ülkenin gelirini reel olarak azaltmakta ve buna bağlı olarak ithalatta ve yurtiçi talepte azalma yaşanmaktadır. Böyle bir durumda, massedilen mal ve hizmetlerdeki azalışın üretimdeki azalışın fazla olması koşuluyla dış ticaret dengesinde iyileşme yaşanmaktadır.²¹

Ulusal para birimindeki değer kaybının dış ticaret dengesinde yarattığı bir başka etki fiyat düzeyindeki değişimlerle gerçekleşmektedir. Fiyat düzeyinin yükselmesine neden olan para birimindeki değer kaybı, nakit balans, gelir dağılımı ve para yanılması etkilerini ortaya çıkarmaktadır. Bu bağlamda, reel servetlerin azalmasına neden olan fiyat düzeyindeki artışlar, bireylerin nakit balanslarını koruma güdüsünü artırabilmekte ve toplam talebin azalmasına neden olabilmektedir. Aynı zamanda, tasarrufların değerini azaltan fiyat artışları karşısında tahvil satışları arttığından, faiz oranları yükselmekte ve toplam talepteki azalışın daha da derinleşebilmesi mümkün olabilmektedir.²² Bu durum ise tüketim ve yatırımların azalması nedeniyle dış ticaret dengesinde iyileşmelere neden olabilmektedir.

²¹ A.e., s.111.

²² Ercan Eren, **Makro İktisat: Kavramlar, Tarihsel Yaklaşım, İstikrar Politikaları ve Açık Ekonomi**, 2. Bs., Bursa, Ezgi Kitabevi, 1993, s.60.

Fiyat artışlarının gelir dağılımına etkisi, gelirin sabit gelirli kesimlerden diğer kesimlere aktarılması şeklinde gerçekleşmektedir. Bu noktada, gelirin massetme eğilimi düşük olan kesimlere aktarılması, dış ticaret dengesi üzerinde olumlu etkiler yaratabilmektedir. Ancak, massetmenin, tüketimin yanı sıra yatırımları da içermesi nedeniyle, yatırımların tüketimdeki azalışla aynı oranda uyarılması halinde bu durum gerçekleşmeyecektir. Diğer taraftan, para yanılması ise, bireylerin gelirlere nazaran fiyatlara dikkat etmesi durumunda, tüketim azalacağından ticaret dengesi üzerinde olumlu etkilerin ortaya çıkabileceği ifade edilmektedir.²³ Bununla birlikte, bireylerin fiyatlar yerine nominal gelir artışına dikkat etmesi veya para biriminde yaşanan değer kaybının fiyat düzeyinde artış yaratacağı beklentisine girerek harcamalarını artırması durumunda ise tersi durumlar da yaşanabilmektedir. Sonuç olarak, massetme yaklaşımında tüketim ve yatırım harcamalarının nasıl şekilleneceği, devalüasyon sonrası dış ticaret dengesinde meydana gelecek etkileri belirlemektedir.

1.2.2. Tutundurma Rekabeti

Hedef kitle tarafından, üreticinin, üretilen ürünün ve alternatif ürünlere nazaran sağlayacağı faydaların bilinmesi gerekmektedir. Bu gereklilikten hareketle firma ve tüketiciler arasından iletişimin sağlanması ve üretilen ürünlere ilişkin tüketicilerin bilinçlendirilmesine yönelik çeşitli pazarlama çabaları gösterilmektedir. Firmaların pazarlamaya yönelik söz konusu iletişim çabaları “tutundurma” olarak isimlendirilmektedir.²⁴ Tutundurma faaliyetleri, tutundurma karması veya pazarlama iletişimi karması olarak da isimlendirilen araçlarla gerçekleştirilmektedir. Bu araçlar genel olarak dört gruba ayrılmaktadır;

- Reklam
- Kişisel Satış
- Halkla İlişkiler
- Satış Geliştirme

²³ Sidney S. Alexander, “Effects of a Devaluation on a Trade Balance”, **IMF Staff Papers**, C.II, No:2, 1952, s.273.

²⁴ Philip Kotler, **Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control**, 6th Ed., New Jersey, Prentice Hall, 1988, s.71-74.

Belirtilen tutundurma araçları içerisinde reklam, hedef kitleyi ikna etmek veya etkilemek için kitlesel medya organları kullanılarak gerçekleştirilen iletişimleri ifade etmektedir.²⁵ Bu noktada, belirli bir ücret karşılığında ürünlerinin duyurulmasını ve benimsetilmesini amaçlayan firmalar reklamlar aracılığıyla geniş kitlelere ulaşabilmektedir. En eski tutundurma yöntemi olarak kişisel satış, müşterilerle yüz yüze veya çeşitli iletişim araçları kullanılarak doğrudan gerçekleştirilen pazarlama girişimlerini ifade etmektedir. Firmaların çevreleriyle iyi ilişkiler geliştirmesini içeren halkla ilişkiler, genel olarak üretilen ürünler ve sahip olunan markalar için olumlu imaj yaratılmasında ve diğer iletişim araçlarının desteklenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Son olarak satış geliştirme ise, reklam, kişisel satış ve halkla ilişkilerin dışında kalan ve genel olarak indirimler, eşantyonlar, sergiler, teşhirler ve fuar organizasyonları gibi sürekliliği olmayan pazarlama çabalarını ifade etmektedir.²⁶

Tutundurma, firmaların pazar ve tüketicilerle iletişim kurmasına, dolayısıyla ürünlerin özelliklerini ve faydalarını anlatmalarına olanak tanımaktadır. Bununla birlikte, ürünlerin dağıtım kanalları arasında kolayca yayılabilmesinde, rekabetin yoğun olduğu piyasada ürün satışlarının artırılabilmesinde, yeni ürünlerin piyasada yer edinebilmesinde, firma üretim planlamalarının ayarlanabilmesinde, firmanın pozitif imaj yaratabilmesi ve firmaya ait markaların üstünlük kazanabilmesinde tutundurma faaliyetlerinin önemli faydalar sağladığı ifade edilmektedir.²⁷

1.2.3. Yenilik Rekabeti

Dış ticarete rekabet üstünlüğü, ülkelerin üretim fazlalarını ihraç edebilme yeteneğiyle ilişkilendirilmektedir. Ürünlerin yerellikten uluslararası pazarlara açılarak dış ticarete konu olması, gelişen teknoloji ve artan rekabetin bir sonucu olarak yorumlanmaktadır.²⁸ Bu noktada, teknolojik gelişmeleri içerisinde barındıran ve

²⁵ William Wells, John Burnett, Sandra Moriarty, **Advertising Principles And Practice**, 4th Ed., New Jersey, Prentice Hall, 1998, s.13.

²⁶ Aziz Öztürk, **Pazarlama İlkeleri**, 3. Bs., Ankara, Gazi Kitabevi, 2017, s.134.

²⁷ Richard E. Stanley, **Promotion: Advertising, Publicity, Personal Selling, Sales Promotion**, Prentice Hall, 1977, s.6.

²⁸ Chris Freeman, Luc Soete, **Yenilik İktisadı**, 5. Bs., Çev.: Ergun Türkcan, Ankara, TÜBİTAK Yayınları, 2004, s.398.

günümüz koşullarında rekabetin temel koşullarından birini oluşturan inovasyon olgusu ön plana çıkmaktadır.

İnovasyon olgusuna kavramsal olarak en önemli katkı Joseph Schumpeter tarafından yapılmıştır. Schumpeter, yeni bir malın veya mevcut malın daha kalitelisinin üretilmesi, yeni bir üretim yönteminin geliştirilmesi, yeni bir pazara girilmesi, yeni tedarik kaynaklarının elde edilmesi ve yeni bir organizasyon biçiminin geliştirilmesi şeklinde tanımladığı inovasyonun, ekonomik gelişimin altında yatan temel faktör olduğunu ileri sürmüştür.²⁹ Diğer tanımlamalara bakıldığında ise inovasyon kavramı, Schmookler (1966) tarafından, işletmelerin yeni ürün veya hizmet geliştirmesi ya da yeni bir yöntem veya girdi kullanımı, Drucker (1985) tarafından, refah düzeyinin artırılmasında yeni kaynak ve kapasite sağlayan girişimlerin başarılı çıktıları, Roberts (1987) tarafından ise, yaratılan ve işler hale getirilen yeni fikirlerin transferi, uygulanması ve ticari olarak geliştirilmesi, diğer ifadeyle fikir aşamasından başlayan yeni buluşların kullanım aşamasına getirilmesi şeklinde yorumlanmıştır.

İnovasyon, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve Avrupa Birliği İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) ortak çalışması olan Oslo Kılavuzu'nda (2005) ürün inovasyonu, süreç inovasyonu, pazarlama inovasyonu ve organizasyonel inovasyon olarak dört farklı şekilde sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırmada, ürün inovasyonu, yeni mal ve hizmetlerin üretilmesini veya mevcut mal ve hizmetlerin önemli oranda iyileştirilmesini içerirken, süreç inovasyonu, üretim ya da teslimat yöntemlerindeki yenilikleri veya iyileştirmeleri, pazarlama inovasyonu, ürünün tanıtımı, konumlandırılması, ambalajlanması, tasarımı ve fiyatlanmasındaki değişimleri, organizasyonel inovasyon ise firmaların ticari uygulamaları, işyeri organizasyonları ya da dış ilişkilerinde uyguladıkları yeni yöntemleri içermektedir. İnovasyon türleri içerisinde ürün inovasyonu, yenilik ve iyileştirmeler sonucunda mal ve hizmetlerin işlevlerinde, kullanıcı özelliklerinde veya performansındaki gelişmelerle, süreç inovasyonu, üretim, teslimat, muhasebe, hesaplama, satın alma ve bakım gibi faaliyetlerde kullanılan yeni teknik, ekipman ve yazılımlar sonucunda iyileştirilen ürünler, artırılan kalite ve düşürülen maliyetlerle, pazarlama inovasyonu, müşteri

²⁹ Alan N. Link, Donald Siegel, **Innovation, Entrepreneurship, and Technological Change**, Oxford, Oxford University Press, 2007, s.24.

ihtiyaçlarına daha iyi cevap verilerek, yeni pazarlara açılarak veya ürünü farklı şekilde konumlandırması sonucunda artırılan satışlarla, organizasyonel inovasyon ise, idari ve işlem maliyetlerinin düşürülmesi, işgücü üretkenliğini artıracak olan işyeri memnuniyetinin artırılması, ticari olmayan varlıklara erişim kazanılması veya araç-gereç maliyetlerinin düşürülmesiyle firmaların performansları üzerinde olumlu etkiler yaratmaktadır.³⁰

İnovasyon, firmalar açısından maliyetlerin azaltılması, yeni pazarlara girilmesi ve tekeli kârların elde edilmesi gibi önemli avantajlar sağladığından, inovasyonun faydalarının esas olarak firma düzeyinde gerçekleştiği ifade edilmektedir. Bu bağlamda, yenilikçi stratejiler benimsenerek kaynakların inovasyona tahsis edilmesinin firma düzeyinde verilen kararlara dayandırıldığı görülmektedir. Diğer taraftan, her ne kadar firma düzeyindeki kararları ifade etse de bu kararların ardında firma veya sektörün bulunduğu ülkelerdeki koşulların etkili olduğu gerçeğinin de göz ardı edilmemesi gerekmektedir.³¹ Nitekim, makroekonomik istikrardan finansman olanaklarına, beşerî sermaye birikiminden, talep koşulları, rekabet ortamı ve vergi sistemine kadar, pazar ihtiyacı, yatırım ortamı, üretim maliyeti ve işgücü nitelikleri gibi inovasyonun tüm aşamalarında belirleyici rol oynayan çevresel faktörler hem karar aşamasında hem de alınan kararların başarıya ulaşmasında belirleyici rol oynamaktadır.

Firma içi koşulların yanı sıra çevresel koşulların da etkili olduğu bir sürecin sonunda ortaya çıkan inovasyon, söz konusu koşullar arasındaki etkileşimin önemini artırmaktadır. Bu etkileşimde talep yapısı ve yatırım ortamı gibi koşullar firma kararlarını etkilerken, rekabet ortamı, bilgi yayılımı ve beşerî sermaye gibi koşullar geliştirme sürecinin başarılı bir şekilde inovasyona evirilebilmesinde önemli rol oynamaktadır. Bu bağlamda, inovasyona neden olan, diğer bir ifadeyle inovasyonu tetikleyen unsurlar Rothwell tarafından beş farklı modelde sınıflandırılmıştır;³²

³⁰ Oslo Kılavuzu, **Yenilik Verilerinin Toplanması ve Yorumlanması İçin İlkeler**, 3. bs., OECD ve Eurostat Ortak Yayımı, 2005, s.51-55.

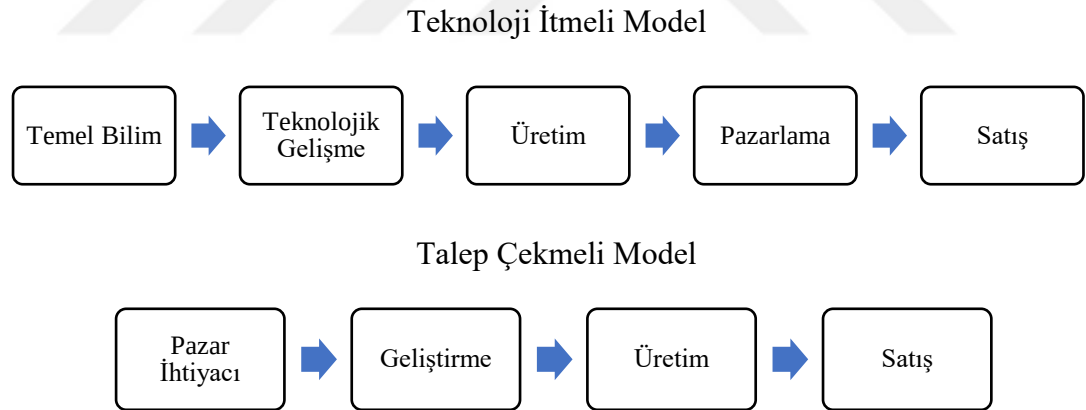
³¹ Katharine Wakelin, "Innovation and Export Behaviour at the Firm Level", **Research Policy**, C.XXVI, No:7-8, 1998, s.830.

³² Roy Rothwell, "Successful Industrial Innovation: Critical Success Factors for the 1990s", **R&D Management**, C.XXII, No:3, 1992, s.221-239.

- Teknoloji İtmeli Model
- Talep Çekmeli Model
- İnteraktif Model
- Entegre Model
- Sistem Entegrasyonu ve Şebekeleşme Modeli

Teknoloji itmeli modelde inovasyon bilimsel keşiflere dayanırken, bu süreci teknolojinin geliştirilmesi, üretim ve yeniliğin piyasaya sunulma aşamaları takip etmektedir.³³ Talep çekmeli inovasyon modelinde ise, inovasyon piyasada oluşan talebe ve bu talebin analiz edilmesine dayanmakta ve bu süreci geliştirme, üretim ve piyasaya sunulma aşamaları takip etmektedir. Dolayısıyla, basit doğrusal modellerden ilki temel bilimlerde keşfedilen ve ticari potansiyele sahip olduğu değerlendirilen fikirlere dayanırken, ikincisinin yenilikçiler tarafından tespit edilen pazar ihtiyaçlarına dayandığı görülmektedir.³⁴

Şekil 2: Doğrusal İnovasyon Modelleri



Kaynak: Clark ve Guy, 1998:366.

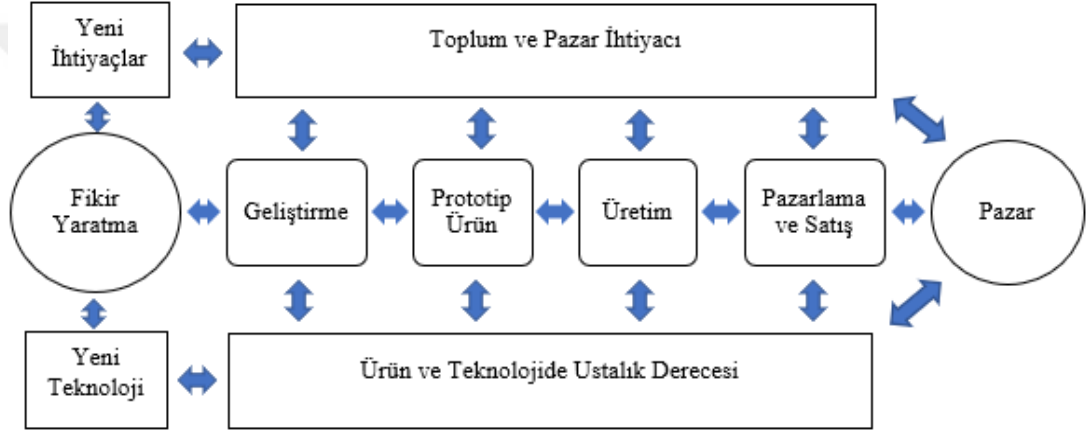
Doğrusal modellerin inovasyon sürecindeki ilişkileri tek yönlü ve mutlak olarak açıklaması, bilim, teknoloji ve piyasa aktörleri arasındaki karmaşık ilişkilerin göz ardı edildiği gerekçesiyle eleştirilere uğramıştır. Bu noktada, inovasyon sürecini ardışık

³³ Manfred M. Fischer, "The Innovation Process and Network Activities of Manufacturing Firms: Conceptual Considerations and Empirical Evidence From the Metropolitan Region of Vienna," **European Regional Science Association, ERSA, Conference Papers**, 1998, s.5.

³⁴ John Clark, Ken Guy, "Innovation and Competitiveness: A Review: Practitioners' forum", **Technology Analysis & Strategic Management**, C.X, No:3, 1998, s.366.

olarak ele almanın ötesinde, söz konusu karmaşık ilişkileri dikkate alan ve aktörlerin tüm aşamalarda birbirleriyle etkileşim içerisinde olduğu interaktif model geliştirilmiş ve söz konusu modelde, inovasyonun herhangi bir sürecin sonunda değil, etkileşim ağının farklı aşamalarında gerçekleşebileceği ifade edilmiştir.³⁵ Dolayısıyla, teknolojinin itici ve piyasanın çekici gücünü içerisinde barındıran interaktif modelde, firmaların yenilik kabiliyetleri ile toplum ihtiyaçları etkileşimli bir şekilde bir araya getirilmiştir.

Şekil 3: İnteraktif İnovasyon Modeli



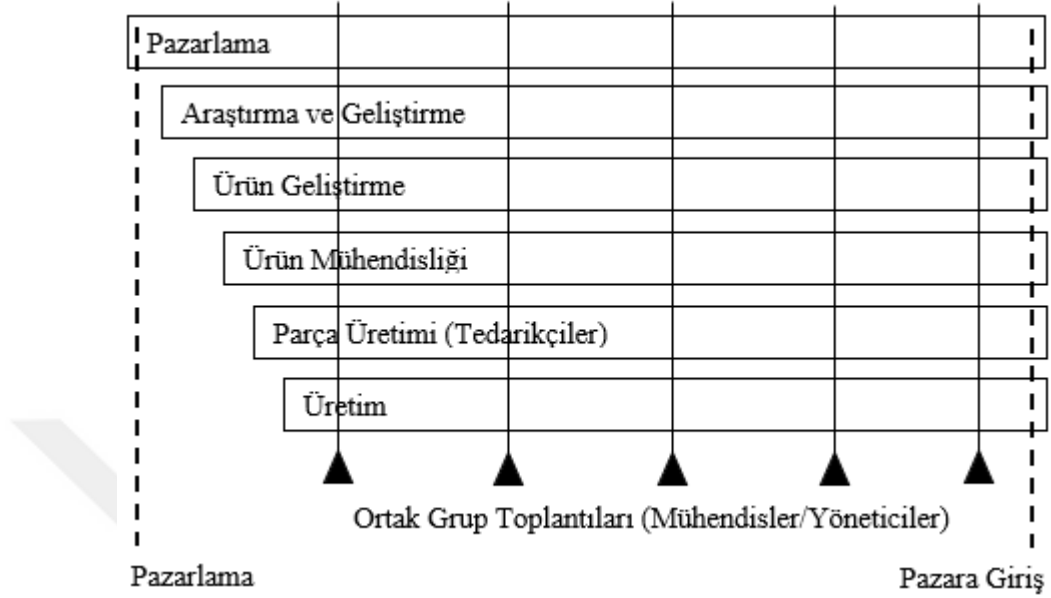
Kaynak: Clark ve Guy, 1998:367.

Üçüncü nesil inovasyon modeli olarak ifade edilen interaktif model ise, belirli aşamalardaki etkileşimlerle doğrusal bir model olmamasına rağmen sıralı bir model olmakla eleştirilmiştir. Bu noktada, 1980’li yıllarda Japon otomobil firmalarının gözlemlenmesiyle birim ve faaliyetler arasındaki entegrasyonu içeren dördüncü nesil modeller geliştirilmiştir.³⁶ Entegre model olarak adlandırılan dördüncü nesil inovasyon modelinde, firmalardaki farklı bölüm ve departmanların uyum içinde çalışmaları ön plana çıkarılmış ve yeni ürünlerin geliştirilmesinde firma içerisindeki kapsamlı bütünleşmenin bilgi işlem verimliliklerini artıracak ileri sürülmüştür.

³⁵ Dora Marinova, John Phillimore, “Models of Innovation”, Ed. Larisa V. Shavinina, **The International Handbook on Innovation**, UK: Elsevier Science, 2003, s.47.

³⁶ Michael Hobday, “Firm-level Innovation Models: Perspectives on Research in Developed and Developing Countries”, **Technology Analysis & Strategic Management**, C.XVII, No:2, 2005, s. 125.

Şekil 4: Entegre Yenilik Modeli



Kaynak: Rothwell, 1994:12.

Japon firmalarının yeni ürün geliştirmedeki başarıları izlenerek geliştirilen entegre model, firmanın kendi içerisinde pazarlamadan ürün geliştirmeye, mühendislikten üretim aşamasına kadar tüm birimlerde bütünleşmeyi ifade ederken, aynı zamanda firma dışında müşteriler ve parça tedarikçileriyle bulunulan etkileşimleri içermiştir. Bu noktada, firma içi ve firma dışı birimlerle sağlanan bütünleşme ve uyumun, firmaya yeni ürün geliştirmede hız kazandırdığı ifade edilmiştir.

Entegre modelde firmalardaki farklı birimlerin bütünleşmesi, 1990'lı yıllara gelindiğinde müşteriler, tüketiciler, tedarikçi firmalar ve diğer kurumlarla daha sıkı ve daha sağlam ilişkilerin geliştirilmesini içeren ve “yenilik sistemi” olarak isimlendirilen görüşlerin ön plana çıkmasına neden olmuştur.³⁷ Nitekim, yenilikçiliğin artan hızı göz önüne alındığında, yalnızca firma içindeki birimlerin bütünleşmesinin yetersiz olduğu anlaşılmaya başlanmış ve araştırma kuruluşları, üniversiteler, tedarikçiler ve diğer firmalar gibi bilgi kaynaklarıyla sıkı ilişki içerisinde olma ihtiyacı doğmuştur. Sistem Entegrasyonu ve Şebekeleşme olarak isimlendirilen ve beşinci nesil inovasyon

³⁷ Andy Neely, Jasper Hii, “Innovation and Business Performance: A literature Review”, University of Cambridge, **The Judge Institute of Management Studies**, 1998, s.15.

modelini ifade eden bu yeni modelde, bilgi ve yeni iletişim araçlarına büyük önem atfedilmiştir.

Sistem entegrasyonu ve şebekeleşme modeli, firma içinde ve firmalar arasında öğrenmeyi ön plana çıkarmış ve inovasyonun temelinde şebekeleşmenin ya da diğer bir ifadeyle ağ oluşturmanın bulunduğunu vurgulamıştır. 1980'ler ve 1990'lardaki ortaklıkların, kurumsal ittifakların, ar-ge konsorsiyumlarının ve diğer çeşitli ortak girişimlerin gözlemlenmesine dayanan söz konusu model, entegre modelin dikey işbirliklerine ve rakiplerle işbirliğine daha fazla vurgu yapan uzantısını ifade etmiştir.³⁸ Dolayısıyla, beşinci nesil inovasyon modelinin gerek firma içinde gerekse de firmalar arasında sağlanan entegrasyonu, bilgi teknolojisi tabanlı ağlarla desteklediği ve çok aktörlü bir süreci ön plana çıkardığı görülmüştür.³⁹

İnovasyon modelleriyle yeniliklerin kaynağı incelenirken, bu yeniliklerin pazar tarafından benimsenmesi gerekliliğinin göz ardı edilmemesi gerekmektedir. Yapılan çalışmalarda, üretilen ve piyasaya sürülen yeniliklerin talep görmesi ve kullanıcılar tarafından benimsenmesi için bir dizi özellikleri barındırması gerektiği ifade edilmektedir. Bu özellikler Rogers (2003) tarafından göreceli avantaj, uyumluluk, karmaşıklık, denenebilirlik ve gözlenebilirlik olarak özetlenmektedir. Göreceli avantaj, yeniliğin eski üründen veya rakip ürünlerden daha iyi olduğu algısını ifade ederken, söz konusu avantaj algısı maliyet ve finansal geri ödeme gibi ekonomik faktörlerle birlikte, basitlik, memnuniyet ve sosyal prestij gibi ekonomik olmayan faktörlere bağlı olarak da ortaya çıkabilmektedir. Uyumluluk, yeniliğin potansiyel kullanıcılarının mevcut ihtiyaçları, deneyimleri ve değerleriyle uyumlu olmasını ifade ederken, yeniliğin, mevcut beceri, ekipman, prosedür ve performans kriterleri ile mevcut değer ve normlara uyum sağlaması gerektiği anlamına gelmektedir. Karmaşıklık, yeniliğin anlaşılması ve kullanılmasındaki zorluk algısını ifade ederken, potansiyel kullanıcılar açısından daha basit ve anlaşılabilir olan yeniliklerin, yeni bilgi ve beceri gerektiren yeniliklere oranla daha hızlı benimsendiği ileri sürülmektedir. Denenebilirlik ise, yeniliklerin denenebilme derecesini ifade ederken, potansiyel kullanıcılar tarafından denenebilen yeniliklerin, belirsizlikleri azaltmaya ve yaparak

³⁸ Hobday, **a.g.e.**, s.125.

³⁹ Joe Tidd, "A Review of Innovation Models", Imperial College London, Discussion Paper, 2006, s.3.

öğrenmeye imkân tanınması nedeniyle, denenmesi mümkün olmayan yeniliklere oranla daha hızlı benimsendiği kabul edilmektedir. Son olarak gözlenebilirlik ise, yeniliğin sonuçlarının başkaları tarafından görülme derecesini ifade etmektedir. Başkaları tarafından yeniliğin faydaları ne kadar görülebilirse benimsenmenin de o kadar artması beklendiğinden, temas halinde olan mevcut kullanıcı ve potansiyel kullanıcıların yeniliğin yayılmasına katkı sağlayacağı ifade edilmektedir.⁴⁰

Sonuç olarak, firmaların verimliliklerini artırarak küresel alanda rekabetçi bir pozisyonda olabilmeleri için son yenilikleri takip etmeleri ve gerekli teknolojik seviyelere ulaşmaları gerekmektedir.⁴¹ Endüstrileşmiş dünyadaki teknolojik gelişmelerin en önemli göstergelerinden birisi, firmalar tarafından bu doğrultuda yürütülen ar-ge faaliyetleridir. Bu faaliyetler, yeniliklerin yaratılmasında ve dışarıdan temin edilen teknolojilerin adaptasyonunda önemli bir rol oynamaktadır.⁴² Yeni teknolojik gelişmelerin ürün ve hizmetlerde somut bir şekilde görülmesi ar-ge faaliyetleriyle mümkün olduğundan, ar-ge kaynaklı inovasyonun artan kalite ve çekicilikle fiyat dışı rekabeti artıran, yeni ürünlerin ortaya konulmasıyla ise firmaya teknelci rant kazandıran etkilerinin büyük önem taşıdığı ifade edilmektedir.⁴³

1.3. Dış Ticaret Teorileri ve Rekabet Gücü Yaklaşımları

Dış ticaret, ülkelerin iç ticaretinin uzantısını ifade etmekte ve dolaylı olarak iç ticareti etkileyen tüm dinamiklerden etkilenmektedir. Bu noktada, uluslararası alanda rekabet gücüne sahip olan ülkelerin genel olarak yüksek verimlilik düzeyine⁴⁴ ve/veya kalite ve nitelik açısından yüksek yeteneklere sahip olduğu görülmektedir. Dolayısıyla dış ticarete rekabetçilik, fiyat, kalite ve yenilikler gibi ürünleri tüketiciler açısından daha çekici ve ulaşılabilir kılan olgular tarafından belirlenmekte ve artan rekabetçilik ülke ekonomilerini olumlu yönde etkilemektedir. Bununla birlikte, söz konusu rekabetçilik

⁴⁰ A.e., s.12-13.

⁴¹ Ali Akdemir, **Global Normlu İşletme Yönetimi**, Kütahya, 1996, s.50.

⁴² Wesley M. Cohen, Daniel A. Levinthal, "Innovation and Learning: The Two Faces of R&D", **The Economic Journal**, C.XCIX, No:397, 1989, s.570.

⁴³ Mehmet Ali Dulupçu, **Küresel Rekabet Gücü: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme**, Ankara, Nobel Yayın, 2001, s.144.

⁴⁴ Sadettin Gültekin, Sadettin, "Küresel Rekabet Ortamında Türkiye'nin Dış Ticarete Verimlilik ve Rekabet Gücü", **Marka Kalite ve Teknoloji Yönetimi Sempozyumu Bildiriler Kitabı**, 18-19 Mayıs 2007, s.273.

her zaman yüksek refah seviyesi anlamına da gelmemektedir. Nitekim, kalite ve yenilik noktasında rekabetçi olan ülkelerde gerek fiziksel gerekse de beşerî sermayenin niteliksel açıdan gelişmişliği yüksek refah seviyesine işaret etse de fiyat rekabeti, verimlilik düzeyinin yanı sıra coğrafi ve doğal kaynak avantajları ya da ucuz işgücü maliyetlerinden de kaynaklanabilmektedir. Bu noktada, özellikle ucuz işgücüne dayalı üretim yapılarına sahip olan ülkelerde refah seviyesinin yükselmesi, diğer bir ifadeyle ücret düzeylerinin artması bu avantajın ortadan kalkmasına neden olabilmektedir. Bu durum ise, toplumun refah seviyesiyle orantısız gerçekleşen rekabet üstünlüğünün sürdürülebilirliğini tartışmalı kılmaktadır.

Ülke ekonomilerinin kalkınması ve refah düzeyinin artırılmasında önemli bir rolü bulunan dış ticaret, iktisat literatüründe kendisine geniş bir yer bulmaktadır. Literatürde yer alan dış ticaret teorileri, ülkelerin neden ticaret yaptıklarını ve yaptıkları ticaretten nasıl kazanç sağladıklarını incelemekte, ülkeler arasındaki mal akımları ve ticaret hacimlerini açıklamaya odaklanmaktadır. Bu başlık altında, dış ticaretin sistematik bir şekilde ele alınmaya başlandığı Merkantilist dönemden günümüze kadar geliştirilen dış ticaret teorileri ele alınmakta ve iktisadi ekollerin dış ticaret için geliştirmiş olduğu rekabet gücü yaklaşımlarına yer verilmektedir.

1.3.1. Geleneksel Dış Ticaret Teorileri

İktisat literatüründe dış ticaretin sistematik olarak ele alınması 17. yüzyılın sonlarına kadar uzanmaktadır. Bu dönemde hâkim görüş olan Merkantilizm, siyasi ve iktisadi gücü sahip olunan altın ve gümüş gibi değerli madenlerle açıklamış ve ülkenin bu değerli madenleri elde edebilmesi için ihracatı teşvik eden ithalatı ise kısıtlayan politika önerilerinde bulunmuştur. Merkantilizmde, ülkelerin dış ticarete fazla vermesi değerli maden stoklarının artmasına neden olacağından, mal ihracatının teşvik edilmesi, mal üretiminde kullanılan hammaddelerin ise ithal edilmesi gerektiği ileri sürülmüş ve dış ticaret değerli maden stoklarının artırılmasında bir araç olarak görülmüştür.

Merkantilizmin dış ticaretle ilgili görüşlerine ilk tepki 18. yüzyılda ortaya çıkan ve doğal düzeni savunan Fizyokratlardan gelmiştir. Devletin müdahalelerine karşı çıkarak doğal düzen içerisinde her şeyin kendiliğinden dengeye geleceğini savunan

Fizyokratlar, üretken bir alan olarak görmemekle birlikte, ticaretin doğal düzenin gerekliliği olarak serbest bir şekilde gerçekleştirilmesi gerektiğini savunmuşlardır. Fizyokratların ardından ise Merkantilizme ikinci tepki Klasik ekolün kurucusu Adam Smith'ten gelmiştir. Adam Smith 1776 yılında yayımladığı ünlü eseriyle yeni bir yaklaşım geliştirmiş ve bu yaklaşım iktisadın tüm alanlarında olduğu gibi dış ticarete de hâkim görüş haline gelmiştir.

Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler yaklaşımıyla başlayan Klasik Dış Ticaret Teorileri, başta David Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler yaklaşımı olmak üzere birçok iktisatçı tarafından geliştirilmiştir. Ancak, genel anlamda serbest ticaret savunularak uzmanlaşmanın önemine vurgu yapılan Klasik Dış Ticaret Teorilerinde, ülkeler arasındaki üstünlüklerin yalnızca işgücü verimliliğine dayanan maliyet karşılaştırmalarıyla açıklandığı görülmüştür. Bu durum ise Neoklasik iktisatçıların eleştiri konusu olmuştur. Bu noktada, üretimin tüm üretim faktörlerinin kullanılmasıyla gerçekleştirildiğini savunan Neoklasik Dış Ticaret Teorileri, emek faktörüne diğer üretim faktörlerini de dahil etmiş ve üretim maliyetlerini fırsat maliyeti kavramıyla açıklamıştır.

Merkantilizmden Neoklasik döneme kadar dış ticareti açıklamaya yönelik geliştirilen yaklaşımlar literatürde Geleneksel Dış Ticaret Teorileri olarak adlandırılmaktadır. Bu bağlamda, geleneksel teoriler çerçevesinde ülkeler arasındaki ticareti açıklamaya yönelik geliştirilen yaklaşımlar bu bölümde ele alınmaktadır.

1.3.1.1. Merkantilist Yaklaşım

1450 ile 1750 yılları arasında gelişen iktisadi düşüncelerin bütünü olarak ifade edilen Merkantilizm, temelde devlet idaresine dayanan ve ekonomi politikalarını ekonomiyle birlikte devletin de büyümesi ve güçlenmesini sağlayan bir araç olarak değerlendiren yaklaşımdır. Bu yaklaşımda, güçlü olmanın en önemli kriteri hazinenin büyüklüğü olarak kabul edilmiş ve bu nedenle dış ticaret dengesinde fazla verilerek değerli maden elde edilebilmesinde hükümdar ve tacirlerin işbirliğine önem verilmiştir.⁴⁵ Devletin sahip olduğu değerli madenler refah ve güç göstergesi olarak kabul edildiğinden, bu

⁴⁵ Vural F. Savaş, **İktisadın Tarihi**, İstanbul, Avcıol Matbaacılık, Liberal Düşünce Topluluğu Dizisi, 1997, s.138.

işbirliğiyle gerçekleştirilen dış ticaret, azami düzeyde değerli madenin elde edilmesini ve söz konusu madenlerin ülke dışına çıkartılmamasını hedeflemiştir.⁴⁶

Merkantilizm, esasında uluslararası iktisadın başlangıcı olarak değerlendirilebilmektedir. Avrupa ile Uzak Doğu arasında İpek Yolu kullanılarak gerçekleştirilen ticaret dışında, Merkantilist dönem öncesinde dış ticaretten söz edebilmek neredeyse imkânsızdır. 17. Yüzyılın sonlarına kadar tüm dünyada etkisini sürdüren merkantilizmde, dünya serveti olarak değerlendirilen değerli madenlerin sabit olduğu görüşünden hareket edilmekte ve ticari ilişkiler içerisinde bulunan ülkelerin çıkarları arasında çelişki olduğu ileri sürülmektedir. Buna göre, ticaret yapan ülkelerden birisi kazanç elde ederken diğerinin aynı ölçüde zarara uğrayacağı, her iki tarafında ticaretten kazanç sağlayamayacağı kabul edilmektedir.⁴⁷ Dolayısıyla, değerli madenlerin zenginliğin ve gücün kaynağı olarak görüldüğü bu dönemde, uluslararası ticarete büyük oranda altın ve gümüş madenlerinin kullanıldığı göz önüne alındığında, dış ticaret fazlası veren ülkelerin değerli maden stoklarını artırarak zenginleştikleri ifade edilmektedir.⁴⁸

Merkantilizmin ülke özelindeki uygulamaları birçok yönden farklılık göstermiş olsa da söz konusu uygulamaların ülkelerde değişmeyen ortak noktası askeri gücün devletin başında yer alması olmuştur. Devletin gücü ve itibarı, askeri güç ve ekonomik zenginlikle ölçüldüğünden, ekonomik zenginliğin ölçütü olarak kabul edilen değerli madenler öncelikle savaş malzemeleri ve asker temininde kullanılmış ve ulusun askeri olarak güçlü olması sağlanmıştır. Bu nedenle, askeri güç açısından da son derece belirleyici role sahip olan değerli madenlere sahip olunması ya da diğer ülkelerden temin edilmesi gerekliliği daha da önem kazanmıştır. Bu dönemde, diğer ülkelerden zor kullanılarak temin etme örnekleri bulunmasına rağmen, normal yol olarak daha önce de ifade edildiği gibi dış ticaret ön plana çıkmış ve dış ticarete fazla vermek ya da en azından dengeyi sağlamak için birtakım politikaların uygulamaya konulduğu

⁴⁶ Darly M. Hafter, *Critics of Mercantilism in France: 1751-1789: The Industrial Reformers*, Ph.D Dissertation, Yale University, 1964, s.6.

⁴⁷ Seyidoğlu, **a.g.e.**, 2003, s.14-15.

⁴⁸ Şiir E. Yılmaz, **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Ankara, Efil Yayınevi, 2014, s.3-4.

görülmüştür.⁴⁹ Korumacılığı ön plana çıkaran bu politikalar aşağıdaki gibi özetlenebilmektedir;⁵⁰

- Yerli sanayilerin korunması ve desteklenmesi
- İstihdamı artırmaya yönelik önlemlerin alınması
- Ticaret monopollerinin oluşturulması
- Ticarete doğrudan müdahalelerde bulunulması
- Deniz taşımacılığında büyük ticaret filolarının oluşturulması

Merkantilist dönemdeki uygulamalar ülkeler arasındaki çıkar çatışmaları göz önüne alınarak geliştirilmiştir. Bu nedenle söz konusu politikalar, yerli üretimin ve taşımacılığın geliştirilmesiyle daha fazla ürün ihraç edilmesine ve yüksek gümrük vergileri gibi çeşitli korumacı önlemlerle daha az ürün ithal edilmesine yönelik hedefler doğrultusunda şekillendirilmiştir.

Dış ticaretin çıkar çatışması yaklaşımıyla ele alındığı merkantilist dönemde az sayıdaki ülkenin dış ticaret hedefine ulaşabildiği görülmüştür. Diğer bir ifadeyle, dünyadaki altın ve gümüş gibi değerli madenler birkaç ülkenin elinde toplanmıştır. Bu dönemde, Avrupa yüzyıllar boyunca sahip olduğu değerli madenlerden daha fazlasını Amerika'dan elde etmiştir. Bu durum, mevcut sistemi işlemez hale getirmiş ve değerli madenlerini artıran ülkelerde enflasyon ortaya çıkarken, madenleri azalan ülkelerin dış ticarete katılımı imkânsız hale gelmiştir. İhracat ve ithalatın birbirlerine bağlı olduğu düşünüldüğünde açmaza giren sistem, tek tarafın çıkarlarını savunan merkantilist yaklaşımın sonunu getirmiştir.⁵¹

1.3.1.2. Fizyokrat Yaklaşım

Merkantilizme tepki olarak ortaya çıkan Fizyokratlar, tam serbest düzeni savunarak devlet müdahalesi olmaksızın doğal düzenin işlemesi gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Fizyokratlar, dünyada doğal düzenin bulunduğunu ve bu düzenin kanunları tarafından yönetilmesi gerektiğini savunurken, akıl ve vicdanları serbest bırakılan insanların bu

⁴⁹ Erol İyiboçuk, **Uluslararası İktisat: Teori-Politika-Uygulama**, 4. bs., Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları, 2001, s.19.

⁵⁰ Şevket Pamuk, **Osmanlı-Türkiye İktisadi Tarihi 1500-1914**, İstanbul, İletişim Yayınları, 2005, s.137-138.

⁵¹ Metin Berber, **İktisadi Büyüme ve Kalkınma** 3. bs., Trabzon, Derya Kitabevi, 2006, s.55.

doğal düzene yöneleceklerini ileri sürmüşlerdir.⁵² Gerek devlet müdahalesinin anlamsız görülmesi gerekse de ekonomik ve sosyal hayatın doğal düzenin kuralları tarafından yönetilmesine yönelik düşünceleri, Fizyokratların en temel özelliklerini teşkil etmiştir. Diğer taraftan, doğal düzenin kurallarına müdahale edilmediği sürece dengenin bir şekilde sağlanacağını ileri süren Fizyokratlar, servet artışlarının önemini de göz ardı etmemişler, servetin kaynağı olarak üretim artışı ve mübadeleyi ön plana çıkarmışlardır. Ancak, Fizyokratların üretim yoluyla servet edinme düşünceleri genel olarak tarımsal ürünlerle sınırlı kalmıştır.⁵³

Fizyokrat yaklaşım Merkantilizme tepki olarak ortaya çıkmış ve düşünce sistemiyle liberal politikaların temelini oluşturmuştur. Bu yönüyle, söz konusu yaklaşımın ana öğelerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür;⁵⁴

- Fizyokratlar, zenginliğin kaynağı olarak doğayı işaret etmişler, üretim maliyetleri ve satış fiyatları arasındaki farkı ifade eden net hasılanın tarım ve madencilik kesimi tarafından yaratıldığını ileri sürmüşlerdir. Sanayi ve ticaretin net hasıla yaratmayan verimsiz faaliyetler olarak görüldüğü bu yaklaşımda, zenginliğin kaynağı olarak görülen tarımsal üretimin geliştirilmesi ve özendirilmesi gerektiği ileri sürülmüştür.
- Fizyokrat yaklaşımda bireylerin istediklerini yapabilmesi, malların serbestçe geçebilmesi ve istenilen yerde mübadelenin gerçekleşmesi gerektiği savunularak sınırsız rekabet ve özel mülkiyet yanlısı bir tutum benimsenmiştir.
- Fizyokratlar, üretim sürecini inceleyerek ekonomiye makro düzeyde yaklaşmışlardır. Makro düzeydeki bu ekonomik yaklaşımda, çiftçiler tarafından yaratılan gelir, çiftçiler, toprak sahipleri, esnaf ve sanatkârlar arasında dolaşmaktadır.

Diğer taraftan, serbest ticaretin savunulması ve vergi, tarife ya da düzenlemelerden kaynaklanan engellerin tümüyle kaldırılması gerektiğinin ileri sürülmesi, ticaretin

⁵² Gülden Ülgen, “Merkantilizmden Liberalizme Geçiş ve Piyasa Ekonomisi”, **Maliye Araştırma Merkezi Konferansları Dergisi**, No:40, 2000, s.89.

⁵³ Hayrettin Tüleykan, “Tarihsel Süreçte Ekonomide Devletin Yeri, Gelişimi ve Yeniden Yapılandırılması”, **Bütçe Dünyası Dergisi**, C.I, No:33, 2010, s.91.

⁵⁴ Nazif Kuyucuklu, **İktisadi Olaylar Tarihi**, İstanbul, İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, 1982, s.21.

fizyokratlar tarafından verimli ya da kârlı faaliyetler olarak görüldüğü anlamına gelmemektedir. Nitekim, fizyokratlara göre ticaret net hasıla yaratmayan verimsiz bir faaliyet alanı olarak değerlendirilmektedir. Tüm bunlara rağmen serbest ticaretin savunulması aşağıda belirtilen nedenlere dayanmaktadır;⁵⁵

- Ticari faaliyetlere yönelik müdahale ve engellemelerin kaldırılmasıyla ekonomik yapının doğal düzene yaklaşacağına inanılmaktadır.
- Serbest rekabetin insanların refahını yükselteceğine inanılmakta, bu nedenle rekabet koşullarının oluşmasında ticaretin gerekli olduğu düşünülmektedir.
- Serbest ticaretle tarımsal ürünlerin büyük pazarlara ulaşabileceği, böylece hem tarımsal ürünlerin hem de üreticilerin gelirlerinin artacağı düşünülmektedir. Diğer bir ifadeyle, serbest ticaretin tarımı kârlı hale getireceğine inanılmaktadır.
- Ticarete yönelik müdahalelerin özgürlüklere aykırı olduğuna ve mübadele hürriyetinin, kişisel özgürlük ve mülkiyet haklarından ayrı görülemeyeceğine inanılmaktadır.

Fizyokratların ticaretin serbest bir şekilde gerçekleştirilmesine yönelik görüşleri kısaca doğal düzen görüşüne dayanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, ekonomik faaliyetlerde insanların serbest bırakılması ve herhangi bir malın herhangi bir yerde satılabilmesi doğal düzenin gereği olarak ifade edilmektedir. Fizyokrat yaklaşımın öncüsü Qusnay'e göre, ticaretin ülke açısından faydalı olması ancak serbest bir şekilde gerçekleştirilebilmesiyle mümkün olmaktadır. Serbest bir şekilde yapılan ticaretle birlikte fiyat düzeyi uygun seviyelerde oluşmaktadır. Bu yönüyle Fizyokratların ekonomik yaklaşımı, “bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler” ifadesiyle özetlenmektedir.⁵⁶

1.3.1.3. Klasik Dış Ticaret Teorisi

Adam Smith, 1776 yılında yayımladığı “Ulusların Zenginliği” isimli eseriyle yeni bir iktisadi yaklaşımın temellerini atmış, ancak söz konusu eser sanayi devriminden sonra

⁵⁵ Murat Pıçak, “Fizyokrasi (Fizyokratik Okul)”, Ed. Mahmut Masca ve Ozan Bahar, **İktisadi Düşünce Tarihi**, İstanbul, Lisans Yayıncılık, 2012, s.137.

⁵⁶ Nahit Töre, “Uluslararası Ekonomik İlişkiler”, **İktisadın İlkeleri**, Ed. Ö.Faruk Çolak, Ankara, Alkım Kitabevi, 1996, s.625.

ilgi görmeye başlamıştır. Nitekim, sanayi devrimiyle birlikte artan üretim, üretilen malların satılmasında pazar sorununu ortaya çıkarmıştır. Merkantilist politikalar sonucunda diğer ülkelerin dış ticarete katılımları azaldığından, korumacı politikalar Birleşik Krallık sanayisinin işleyişini tehdit etmiş ve bu politikaların sürdürülebilir olmadığı anlaşılmıştır. Böylece Smith'in çalışmaları dikkatleri üzerinde çekmiş ve "Klasik Liberalizm" iktisadi yaşamın egemen yaklaşımı olmaya başlamıştır.⁵⁷

Adam Smith ile başlayan klasik liberalizmin dış ticaretle ilgili ileri sürdüğü yaklaşımlar birçok iktisatçı tarafından çeşitli şekillerde yorumlanmış olsa da temel olarak hareket noktası iki teoriden oluşmuştur. Bu teoriler; Adam Smith tarafından geliştirilen Mutlak Üstünlükler Teorisi ve David Ricardo tarafından geliştirilen ve günümüzün ticaret yaklaşımlarının da temelini oluşturan Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'dir. Her iki teoride de üretim maliyetleri işgücü verimliliğiyle açıklanırken, ülkelerin üretimde avantajlı oldukları alanlarda uzmanlaşmaları gerektiği üzerinde durulmuştur. Böylece, uluslararası ticaretin tüm taraflar açısından kazançlı olacağı ileri sürülmüştür.

Adam Smith ve David Ricardo'nun dış ticaret yaklaşımları günümüzde tartışma konusu olmaya devam eden çeşitli varsayımlar üzerine inşa etmişlerdir. Bu varsayımları aşağıdaki gibi özetleyebilmek mümkündür:⁵⁸

- Ekonomi tam istihdam düzeyinde faaliyet göstermektedir.
- Mal ve faktör piyasalarında tam rekabet koşulları geçerlidir.
- Ekonomide para yansızdır. Dolayısıyla ekonomideki reel değişkenler parasal büyüklüklerden etkilenmemekte ve sistem parasal değişkenlerden bağımsız olarak işlemektedir. Dış ticaret ise para ile değil mübadele yöntemiyle gerçekleştirilmektedir.
- Bir malın fiyatı, başka bir mal cinsiyle veya o malın üretiminde yer alan faktörlerle ifade edilmektedir. Diğer bir ifadeyle, ekonomide göreceli fiyatlar dikkate alınmaktadır.
- Üretim faktörleri, teknoloji ve gelir dağılımı veri olarak kabul edilmektedir.

⁵⁷ Seyidoğlu, a.g.e., 2003, s.15.

⁵⁸ Töre, a.g.e., s.625.

- Üretim faktörleri uluslararası alanda tam hareketsizdir.
- Devletin ekonomiye müdahalesi söz konusu değildir. Dolayısıyla dış ticarete kota, gümrük vergileri ve diğer kısıtlamalar bulunmamaktadır.
- Dünyada yalnızca iki mal ve iki ülke bulunmaktadır.

Gerek Adam Smith gerekse de David Ricardo, geliştirmiş oldukları yaklaşımlarda arz koşullarını dikkate almış, talep koşullarını ise göz ardı etmişlerdir. Bu noktada, John Stuart Mill tarafından talep koşullarının analize dahil edilmesiyle klasik teorinin bu eksikliği giderilmeye çalışılmıştır.

1.3.1.3.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi

Adam Smith, “Ulusların Zenginliği” isimli eserinde dış ticaretteki Merkantilist yaklaşımları eleştirmiş, dünya ülkeleri açısından en iyi politikanın serbest ticaret olduğunu ileri sürmüştür. Uluslararası ticarete ve bu ticaretten elde edileceği düşünülen faydalara yönelik ilk bilimsel açıklama da bu eserle birlikte Adam Smith tarafından geliştirilmiştir. Merkantilist yaklaşımda olduğu gibi bir ülkenin zenginliğinin tıpkı bir bireyin zenginliği gibi ele alınmasının yanlış olduğunu savunan Smith, dış ticaretin sağlayacağı gerçek faydayı değerli madenlerden ziyade, üretilen mallara yeni pazarlar bulunması ve genişleyen pazarlarda iş bölümünün geliştirilmesi şeklinde yorumlamıştır. Buna göre, iş bölümü ve rasyonel davranışları ön plana çıkaran Smith’in yaklaşımında, ülkelerin uzmanlaştığı alanlarda üretim yapması ve dışarıdan daha ucuza alınabilecek malların üretilmesi yerine ithal edilmesi gerektiği ileri sürülmüştür.⁵⁹

Adam Smith, geliştirmiş olduğu “Mutlak Üstünlükler Teorisi” ile birlikte, dış ticaretin Merkantilist yaklaşımda olduğu gibi sıfır toplamı bir oyun olarak görülemeyeceğini, aksine tüm taraflar için kazanç sağlayabileceği ileri sürmektedir. Buna göre, ülkelerin iş bölümüne giderek mutlak üstünlüğüne sahip olduğu alanlarda uzmanlaşmasının, hem ülke kaynaklarının en verimli alanlarda kullanılması anlamına geleceği hem de ticaretin tüm taraflar için kazançlı hale geleceği ifade edilmektedir.

⁵⁹ Nazım Öztürk, **Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama**, Bursa, Ekin Basım Yayın Dağıtım, 2012, s.18.

Rekabet gücünü mutlak üstünlük teorisiyle açıklayan Adam Smith, mutlak üstünlüğü üretim faaliyetlerinin coğrafi dağılımı ve işbölümü ile açıklamaktadır. Buna göre, ekonomik faaliyetlerin enerji ve hammadde kaynaklarına coğrafi olarak yakın bölgelerde gerçekleştirilmesi, ülkelerin üretimde uzmanlaşmasına neden olmaktadır. Böylece, üretimde artış sağlanmakta ve ülkelerin dış ticaret hacmi ve rekabet gücünde gelişim sağlanmaktadır.⁶⁰

Adam Smith'e göre, ülkelerin dış ticaret yapmalarının nedeni kapalı ekonomiye göre daha karlı olmasıdır. Mutlak üstünlüğü üretim maliyetiyle, başka bir ifadeyle işgücü verimliliğiyle açıklayan Smith'e göre, ülkelerin mutlak olarak düşük maliyetle ürettiği mallarda uzmanlaşması, diğer malların üretimini ise o mallarda mutlak üstünlüğe sahip olan ülkelere bırakması gerekmektedir. Nitekim, uluslararası uzmanlaşmanın sağlanması anlamına gelen böyle bir durumda, üretim faktörlerinin en etkin biçimde kullanılması ve üretim düzeyinin artması beklenmektedir.⁶¹ Smith'in bu yaklaşımı aşağıdaki örnek yardımıyla açıklanabilmektedir.

Tablo 1: Mutlak Üstünlükler Teorisi

<i>Birim Emek</i>	<i>X Ülkesi</i>	<i>Y Ülkesi</i>
<i>A Malı</i>	20	35
<i>B Malı</i>	40	25

Tablo 1 incelendiğinde, X ülkesinin bir birim A malı üretebilmek için 20 birim emek, bir birim B malı üretebilmek için ise 40 birim emek kullanması gerektiği görülmektedir. Diğer taraftan, Y ülkesi bir birim A malını 35 birim emek kullanarak üretebilirken, bir birim B malını 25 birim emek kullanarak üretebilmektedir. Her iki ülkenin söz konusu malların üretiminde sahip olduğu koşullar değerlendirildiğinde, X ülkesinin A malında, Y ülkesinin B malında mutlak üstünlüğe sahip olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, kaynakların en etkin şekilde kullanılabilmesi ve ticaretin her iki taraf içinde kazanç sağlayabilmesi için X ülkesinin A malında, Y ülkesinin ise B malında uzmanlaşması gerekmektedir. Bu bağlamda, X ülkesinin B malını Y

⁶⁰ Adam Smith, **The Wealth of Nations Books IV-V**, Ed. Andrew Skinner, England, Penguin Classics, 1999, s.30.

⁶¹ Karluk, **a.g.e.**, s.22.

ülkesinden, Y ülkesinin ise A malını X ülkesinden tedarik etmesi durumunda dış ticaretin hem kazançlı hem de sürdürülebilir hale gelmesi beklenmektedir.

Emek değer teorisine dayanan Adam Smith'in yaklaşımı maliyet unsurunu emeğin verimliliğiyle açıklandığından, üretim maliyetlerini etkileyen diğer faktörler göz ardı edilmektedir. Diğer taraftan, Smith'in yaklaşımı bir ülkenin tüm mallarda mutlak üstünlüğe sahip olması durumunda ticaretin nasıl sürdürülebilir olacağı konusuna herhangi bir açıklık getirmemekte ve özellikle de gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklamada yetersiz kalmaktadır. Söz konusu teorinin bu eksikliği, David Ricardo tarafından geliştirilen karşılaştırmalı üstünlükler teorisıyla giderilmektedir.

1.3.1.3.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Mutlak üstünlükler teorisi, ülkelerin mutlak olarak avantajlı olduğu mallarda uzmanlaşması gerektiğini ileri sürerken, birçok malda avantajlı olunması durumunda nasıl bir yol izleneceği ve dış ticaretin tüm taraflar açısından nasıl kazançlı olarak sürdürülebileceği konusuna açıklık getirememiştir. Diğer bir ifadeyle söz konusu teori, sanayileşmiş ülkeler ile gelişmemiş ülkeler arasındaki ticaretin sürdürülebilirliğini açıklamada yetersiz kalmıştır. Klasik teorinin bu eksikliğine yaklaşık 40 yıl sonra David Ricardo'nun "Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi" açıklık getirmiştir.

David Ricardo, geliştirmiş olduğu karşılaştırmalı üstünlük teorisıyla, ülke kaynaklarının en verimli olunan alanlara aktarılması durumunda dış ticaretin tüm taraflar açısından kazanç sağlayacağını ifade etmiştir.⁶² Bu bağlamda, serbest ticaretin ancak ülkelerin üretemediği veya üretimin diğer ülkelere göre daha maliyetli olduğu malları ithal etmesi durumunda yararlı olacağı görüşüne karşı çıkarak uluslararası uzmanlaşma ve dış ticarete yeni bir yorum getirmiştir.⁶³ Ricardo'nun bu yeni yorumunda mutlak üstünlüklere değil üstünlüklerin derecesine önem verilmiştir. Dolayısıyla, ülkelerin birçok alanda mutlak üstünlüğe sahip olmaları durumunda, en yüksek verimliliğe sahip olduğu alanlara yoğunlaşmaları, düşük verimliliğe sahip oldukları alanlardaki malları ise ithalat yoluyla tedarik etmeleri gerektiği ifade

⁶² Richard Lynch, **Corporate Strategy**, London, Pitman Publishing, 1997, s.144.

⁶³ Savaş, **a.g.e.**, 1997, s.330.

edilmiştir.⁶⁴ Ricardo'nun bu yaklaşımı, bir ülkenin tüm alanlarda mutlak üstünlüğe sahip olması durumunda dış ticaretin nasıl sürdürülebilir olabileceği sorusuna da açıklık getirmiştir.

Tablo 2: Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

<i>Birim Emek</i>	<i>X Ülkesi</i>	<i>Y Ülkesi</i>
<i>A Malı</i>	60	80
<i>B Malı</i>	30	50

Tablo 2 incelendiğinde, X ülkesinin hem A hem de B malının üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olduğu görülmektedir. Bu durum, Adam Smith'in yaklaşımıyla değerlendirilecek olursa, X ülkesinin her iki malda da mutlak üstünlüğe sahip olması nedeniyle dış ticaretin her iki taraf açısından nasıl kazançlı olabileceği belirsiz hale gelmektedir. Dolayısıyla açıklanamayan bu duruma Ricardo'nun üstünlük derecelerini dikkate alan yaklaşımıyla açıklık getirilebilmektedir. Bu noktada tablo 2 tekrar incelendiğinde, X ülkesinin bir birim A malı üretmek için kullandığı birim emek miktarının (60), Y ülkesinin kullandığı birim emek miktarının (80) %75'i kadar olduğu ($60/80=0,75$), bir birim B malı üretmek için kullandığı birim emek miktarının (30) ise Y ülkesinin kullandığı birim emek miktarının (50) %60'ı kadar olduğu ($30/50=0,6$) görülmektedir. Dolayısıyla, X ülkesinin kaynaklarını en verimli şekilde kullanması açısından B malında uzmanlaşması ve daha önce A malının üretiminde kullandığı birim emeği B malına aktarması gerektiği anlaşılmaktadır.

Örneğe Y ülkesi açısından bakıldığında, her iki malın üretiminde de dezavantajlı olan Y ülkesinin A malının üretimindeki dezavantajının daha düşük olduğu görülmektedir. Nitekim, Y ülkesinin bir birim A malı üretmek için kullandığı birim emek miktarı (80), X ülkesinin kullandığı birim emek miktarından (60) %33 fazla iken ($80/60=1,33$), bir birim B malı üretmek için kullandığı birim emek miktarı (50), X ülkesinin kullandığı birim emek miktarından (30) %66 fazladır ($50/30=1,66$). Dolayısıyla, Y ülkesinin kaynaklarını en verimli şekilde kullanması açısından A malında uzmanlaşması ve daha

⁶⁴ Seyidoğlu, a.g.e., 2003, s.18.

önce B malının üretiminde kullanılan emeği A malının üretimine aktarması gerekmektedir.

Ülkelerin kaynaklarını en verimli alanlara tahsis ettiği bu yeni durumda dış ticaret her iki ülke için de kazançlı hale gelmektedir. Şöyle ki; X ülkesinde bir birim A malının değeri 2 birim B malı iken ($60/30=2$), bir birim B malının değeri 0,5 birim A malıdır ($30/60=0,5$). Y ülkesinde ise, bir birim A malının değeri 1,6 birim B malı iken ($80/50=1,6$), bir birim B malının değeri 0,625 birim A malıdır ($50/80=0,625$). Dolayısıyla, X ülkesi bir birim A malı üretiminden vazgeçerek B malı üretimine aktardığı 60 birim emekle 2 birim B malı üretebilmekte ve bu 2 birimlik B malıyla Y ülkesinden 1,25 birim A malı ithal edebilmektedir. Y ülkesi ise, bir birim B malı üretiminden vazgeçerek A malı üretimine aktardığı 50 birim emekle 0.625 birim A malı üretebilmekte ve X ülkesinden 1,25 birim B malı ithal edebilmektedir. Sonuç olarak her iki ülke de en verimli olduğu alanlara yoğunlaştığında üretiminden vazgeçtiği malları diğer ülkeden %25 daha fazla tedarik edebilme imkânı bulmaktadır.

1.3.1.3.3. Karşılıklı Talep Kanunu

Klasik liberalizmde Adam Smith ve David Ricardo'nun geliştirmiş olduğu dış ticaret teorileri yalnızca arz koşullarını dikkate almış ve dış ticaretin talep yönünü göz ardı etmiştir. Genel olarak, David Ricardo'nun görüşlerini benimseyen John Stuart Mill ise Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisini bu yönüyle eleştirmiş ve dış ticaret haddinin belirlenmesi için karşılıklı talep şiddetinin bilinmesi gerektiğini ileri sürmüştür. Dış ticarete talep koşullarını dahil eden ilk iktisatçı olan Mill, yapmış olduğu çalışmasıyla denge fiyatının nasıl oluştuğu sorusuna cevap üretmiştir.

Karşılıklı Talep Kanunu'na göre, ülkelerin ihraç ve ithal etmek istedikleri miktarlar bilindiğinde dış ticaret haddinin belirlenmesi mümkün olmaktadır. Bu noktada, bir ülkenin bir mala yönelik talebinin şiddeti ne kadar düşük olursa, ihraç edilen mal karşılığında diğer ülkeden daha fazla ithal mal talep edebilmesi mümkün olacaktır. Diğer bir ifadeyle, söz konusu ithal malın fiyatı daha düşük düzeyde belirlenecektir. Diğer taraftan, bir ülkenin bir mala yönelik talebi ne kadar şiddetliyse, ithal edilmek istenen mal karşılığında daha fazla malın ihraç edilmesi gerekecektir. Dolayısıyla da söz konusu ithal malın fiyatı talebin şiddetine bağlı olarak daha yüksek düzeyde

belirlenecektir.⁶⁵ Talebin şiddetine göre değişen fiyat düzeyi ise hem ticaret hadlerini hem de ülkelerin ticaretten elde edeceği kazançları belirleyecektir.

Dış ticarete denge fiyatının talebin şiddeti tarafından belirlendiğini ileri süren Mill'e göre, bir ülke yüksek fiyat politikası izlediğinde, bu yüksek fiyatı yalnızca ithal ettiği mala yönelik talebi şiddetli olan ülkeler kabul edecektir. İhracatçı ülkenin lehine, ithalatçı ülkenin aleyhine olan böyle bir durum ise, ihraç ettiği mallara yönelik şiddetli taleple karşılaşan ülkelerin dış ticaretten kazançlı çıkmasına neden olacaktır. Mill'e göre, özellikle gelişmiş ülkelerin satın alma istekleri daha fazla olduğundan, karşılaştığı talep şiddeti karşısında yüksek fiyat belirleyen gelişmemiş ülkeler kazançlarını artıracaktır. Dolayısıyla, gelişmiş ülkelerin talep şiddeti gelişmemiş ülkelerin lehine bir sonuç yaratacaktır.

Son olarak, Mill, geliştirmiş olduğu yaklaşımında teknolojik gelişmeye de yer vermiştir. Mill'e göre ülkelerin ihraç ettiği mallara bir yenisinin eklenmesi veya ihraç edilen mevcut malların üretiminde maliyet düşürücü teknolojik gelişmelerin yaşanması verimliliğin artmasına neden olmaktadır. Böyle bir durumda ise, fiyat düzeyi karşılıklı taleple belirlenen ithal mallarının daha ucuza ithal edilmesi mümkün olmakta ve söz konusu ülkelerin dış ticaretten elde ettiği kazançlarda artışlar yaşanmaktadır.⁶⁶

1.3.2. Neo-Klasik Dış Ticaret Teorileri

Klasik dış ticaret teorilerinde dış ticaretin emek-değer teorisiyle açıklanması ve diğer üretim faktörlerinin göz ardı edilmesi önemli eleştirilere neden olmuştur. Neoklasik iktisatçılar bu eksiklikleri gidermek amacıyla emek faktörünün yanına diğer faktörleri de dahil etmiş ve fırsat maliyeti kavramını kullanarak klasik dış ticaret teorilerini özünden ayrılmadan revize etmişlerdir. Özünde klasik dış ticaret teorilerine dayanan neoklasik teorilerde, üretimin tüm üretim faktörlerinin katkısıyla gerçekleştiği, dolayısıyla maliyet hesaplanırken üretim için gerekli olan tüm kaynakların parasal olarak hesaplama dahil edilmesi gerektiği ifade edilmiştir.⁶⁷ Bu noktada, ülkeler

⁶⁵ Kenan Çelik, *Uluslararası İktisat*, 5. bs., Trabzon, Derya Kitabevi, 2012, s.24.

⁶⁶ Yusuf Bayraktutan, "Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri" *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C.IV, No:2, 2003, s.177.

⁶⁷ *A.e.*, s.177-178.

arasındaki karşılaştırmalı üstünlüğün emek dahil üretimde kullanılan tüm faktörleri kapsayan fırsat maliyeti kavramıyla açıklanabileceği ileri sürülmüştür.

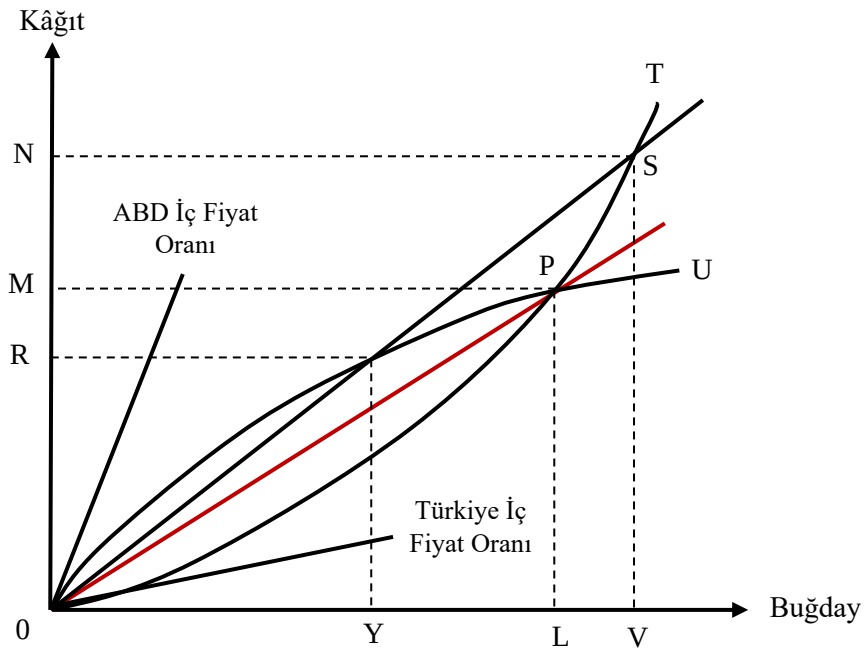
Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin fırsat maliyeti kavramıyla revize edilmesinin yanı sıra, neoklasik dış ticaret teorisinde bir diğer önemli gelişme, Mill'in ileri sürmüş olduğu karşılıklı talep kanununun Marshall tarafından geliştirilmesi olmuştur. Marshall, kayıtsızlık eğrilerini kullanarak geliştirdiği teklif eğrileriyle göz ardı edilen talep unsurunu analizlerine dahil etmiştir.

1.3.2.1. Teklif Eğrileri

Karşılıklı Talep Kanunu ile dış ticarete talep koşullarını dahil eden John Stuart Mill'in yaklaşımı, öğrencisi olan Alfred Marshall tarafından geliştirilmiştir. Mill'in açıklamada yetersiz kaldığı konular üzerine yoğunlaşan Marshall, fiyat düzeyinin ve dış ticaret haddinin belirlenmesi hususuna, arz ve talep koşullarının dikkate alındığı teklif eğrileri yardımıyla açıklama getirmiştir. Marshall tarafından geliştirilen teklif eğrileri, bir ülkenin talep edeceği mal karşılığında diğer ülkeye ne kadar mal teklif edeceğini analiz etmekte ve denge fiyat düzeyi ve ticaret haddinin ithal mallara yönelik talebin şiddetine göre nasıl belirleneceğini göstermektedir. ABD'nin kâğıt, Türkiye'nin ise buğday ürettiği varsayımı altında, fiyat düzeyi ve dış ticaret hadlerinin oluşumu teklif eğrileri yardımıyla şekil 5'teki gibi gösterilebilmektedir.

Şekil 5'te Türkiye'nin buğday, ABD'nin ise kâğıt üretimi gerçekleştirdiği varsayılmaktadır. Buna göre, Türkiye talep ettiği kâğıt karşılığında ABD'ye buğday, ABD ise talep ettiği buğday karşılığında Türkiye'ye kâğıt teklif etmekte ve Türkiye'nin teklif eğrisi (T) ile ABD'nin teklif eğrisinin (U) kesiştiği P noktasında denge fiyat ve denge ticaret haddi oluşmaktadır. P noktası, hem Türkiye'nin talep ettiği kâğıt miktarı karşılığında teklif ettiği buğday miktarının, hem de ABD'nin talep ettiği buğday miktarı karşılığında teklif ettiği kâğıt miktarının birbirine eşitlendiği noktayı ifade etmektedir. Diğer tüm noktalarda ise fiyat oranı ve ticaret haddi dengeden uzaklaşmaktadır.

Şekil 5: Teklif Eğrileri



Kaynak: Ertürk, 2001:53

Teklif eğrilerinin eğimli bir yapıda olması ülkelerin talep koşullarından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla, ülkelerin talep ettiklerinin üzerinde bir teklif almaları durumunda, karşılığında daha düşük miktarda mal teklif edecekleri anlamına gelmektedir. Başka bir bakış açısıyla bu durum, karşı tarafın teklif ettiği miktardan daha fazla mal talep eden ülkelerin kendi ürettikleri mallardan daha fazla teklif etmeleri gerektiği şeklinde de yorumlanabilmektedir. Örneğin ABD, Türkiye’den talep ettiği buğday miktarını L’den V’ye yükselttiğinde, Türkiye tarafından bu talep ancak teklif edilen kâğıt miktarının N’ye yükselmesiyle karşılık bulmaktadır. Diğer bir ifadeyle, ABD’nin fazladan V-L kadar buğday talebi için Türkiye’nin N-M kadar kâğıt talebi olmaktadır. Dolayısıyla Türkiye, teklif ettiğinden daha fazla miktardaki buğdayı, daha yüksek bir fiyat düzeyinden ihraç etmek istemektedir.

Teklif eğrilerinin konumu zevk ve tercihlerdeki değişimler ya da teknolojide yaşanan gelişmeler sonucunda değişebilmektedir.⁶⁸ Böyle bir durum hem fiyat oranında hem de ticaret haddinde değişimleri beraberinde getirmektedir. Örneğin, bir ülkedeki zevk ve tercihler ithal mallara yönelik olarak değiştiğinde, talep edilen ithal mala karşılık

⁶⁸ Emin Ertürk, **Uluslararası İktisat**, İstanbul, Alfa Yayınları, 2001, s.52-53.

daha fazla ihraç malının teklif edilmesi gerektiğinden, teklif eğrisi sağa doğru hareket etmektedir. Benzer şekilde, üretimde verimliliği artıran teknolojik gelişmeler yaşandığında, ülkenin ihraç mallarında artış yaşanacağından teklif eğrisi yine sağa doğru hareket etmektedir. Dolayısıyla her iki durumda da fiyat oranı ve ticaret haddinin ülke aleyhinde değişime neden olacağı görülmektedir.

1.3.2.2. Heckscher-Ohlin Teorisi

İsveçli iktisatçı Eli Filip Heckschein'in 1919 yılında yapmış olduğu çalışma ve ardından öğrencisi Bertil Ohlin'in 1933 yılındaki eseri, literatüre Heckscher-Ohlin Teorisi olarak bilinen yeni bir dış ticaret teorisi kazandırmıştır. Bu teoride, klasik dış ticaret teorilerinden farklı olarak emeğin yanı sıra sermaye faktörü de analizlere dahil edilmiş ve ülkeler arasındaki üstünlüğün faktör donatımları tarafından belirlendiği ileri sürülmüştür.⁶⁹

Heckscher-Ohlin Teorisi'nin en önemli yeniliği, üretim faktörü olarak yalnızca emeği değil sermayeyi de modele dahil etmesi ve klasik dış ticaret teorilerinin iki ülke, iki mal ve tek üretim faktörü yaklaşımını iki ülke, iki mal ve iki üretim faktörü olarak geliştirmesidir. Söz konusu teori, bu şekliyle ülkelerin hangi malları ihraç edeceğini, hangi malları ise ithal edeceğini üretim faktörleri miktarıyla açıklamaktadır. Dolayısıyla, ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olabilmelerinin, en fazla sahip olunan üretim faktörünün yoğun olarak kullanılmasıyla mümkün olabildiği ifade edilmektedir.⁷⁰ Nitekim, üretim faaliyetleri faktör miktarları göz önüne alınarak yapılandırıldığında, başka bir ifadeyle, üretim ucuz ve bol miktardaki faktörlerin yoğun kullanımıyla gerçekleştirildiğinde kaynakların en etkin biçimde kullanımı söz konusu olmakta ve ülke karşılaştırmalı olarak avantajlı bir konuma yükselmektedir. Bu nedenle, ülkelerin avantajlı oldukları alanlarda uzmanlaşarak üretimlerini gerçekleştirmeleri, dezavantajlı oldukları alanlarda diğer ülkelerden tedarik etme yoluna gitmeleri gerekmektedir.

⁶⁹ Rahul Giri, "The Heckscher-Ohlin Model" Çevrimiçi: <http://classes7.com/Chapter-4-TheHeckscher-Ohlin-Model-download-w34577.pdf>, 1998, s.2.

⁷⁰ Necdet Serin, **Kalkınma ve Dış Ticaret: Az Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye Yönünden**, 3. Bs., Ankara, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, 1981, s.14.

Heckscher-Ohlin Teorisi'nin birtakım temel varsayımları bulunmaktadır. Bu varsayımlar aşağıdaki gibi özetlenebilmektedir;⁷¹

- İki ülkeli ve iki üretim faktörlü olarak oluşturulan modelde ülkelerden biri emek faktörü, diğeri ise sermaye faktörü açısından zengindir. Dolayısıyla ülkelerin faktör donatımları farklılık göstermektedir.
- Mallar arasında faktör yoğunlukları veya nispi faktör oranları açısından farklılık bulunmaktadır. Üretiminde daha fazla emek gerektiren mallara emek yoğun, daha fazla sermaye gerektiren mallara ise sermaye yoğun mallar denilmektedir.
- Malların üretim fonksiyonları bütün ülkeler için aynıdır. Dolayısıyla, emek yoğun ve sermaye yoğun mallar bütün ülkelerde aynı yöntemlerle üretilmektedir.
- Üretimde ölçeğe göre sabit getiri söz konusudur.
- Ülkelerin talep koşulları birbirine benzemektedir.
- Ülkelerde aynı üretim teknolojisi kullanılmaktadır.
- Hem mal hem de faktör piyasalarında tam rekabet koşulları işlemektedir.
- Faktörlerin ülke içesindeki dolaşımı serbest iken, ülkeler arasında hareketlilik söz konusu değildir.
- Taşıma maliyetleri bulunmamakta ve ticaret serbest bir şekilde gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla ticareti engelleyici herhangi bir kısıtlama söz konusu değildir.

Literatürde Faktör donatımı teorisi olarak da bilinen Heckscher-Ohlin Teorisi'nde, ülkeler sahip oldukları faktörler açısından birbirlerinden farklılaşmaktadır. Bu nedenle, iki ülkeli bir modelde ülkelerin biri sermaye faktörü, diğeri ise emek faktörü açısından zenginliğe sahip olmaktadır. Ülkelerin hangi üretim faktöründe zengin oldukları tanımlanırken, fiziki yaklaşım ve ekonomik yaklaşım olmak üzere iki farklı yöntem izlenmektedir. Bu yaklaşımlar içerisinde arz yönlü bir bakış açısını ifade eden fiziki yaklaşımda, ülkelerin sahip oldukları üretim faktörleri miktarları ele

⁷¹ Seyidoğlu, **a.g.e.**, 2003, s.64; Havva Tunç, **Uluslararası Ticaret, Para ve Finans**, İstanbul, Alfa Yayınları, 2004, s.72.

alınmaktadır. Böylece sahip olunan sermaye stokları emek stoklarına oranlanarak aşağıdaki gibi bir karşılaştırmaya gidilmektedir.

$$\frac{Sermaye_{ABD}}{Emek_{ABD}} > \frac{Sermaye_{TR}}{Emek_{TR}}$$

ABD ve Türkiye'nin faktör donatımlarının belirlenmesi için her iki ülkenin sahip olduğu sermaye stokları emek stoklarına oranlanmakta ve daha yüksek bir orana sahip olan ABD'nin sermaye faktörü, daha düşük bir orana sahip olan Türkiye'nin ise emek faktörü açısından zengin olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Dolayısıyla faktör donatımı teorisine göre, ABD'nin sermaye yoğun, Türkiye'nin ise emek yoğun mallarda uzmanlaşması gerektiği anlaşılmaktadır.

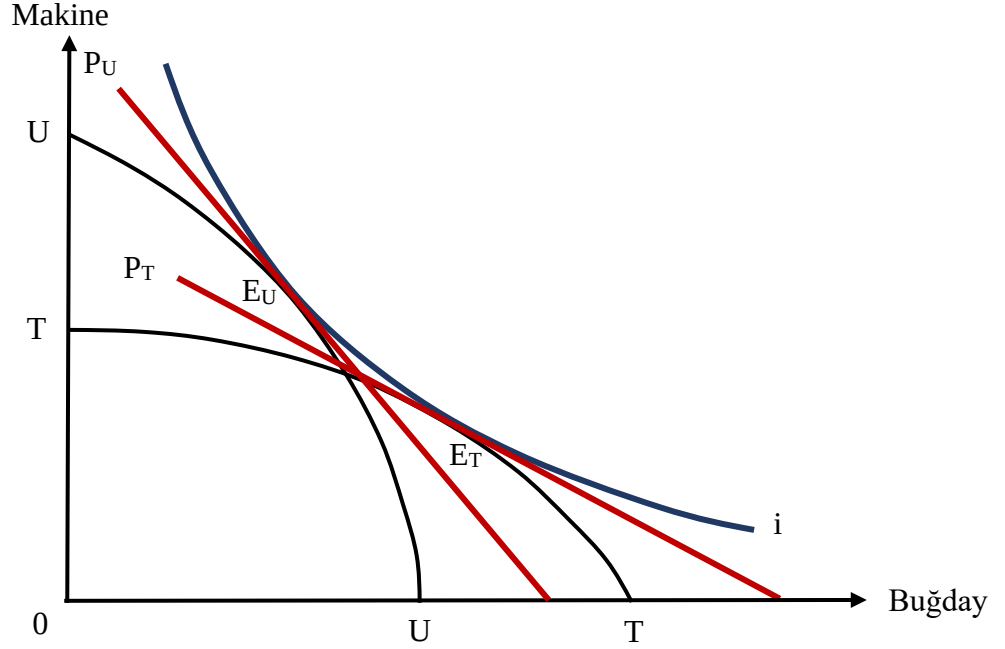
Diğer bir yöntem olan ekonomik yaklaşımda ise hem arz hem de talep yönlü bir bakış açısı sergilenmektedir. Bu yaklaşım çerçevesinde, ülkelerdeki rant ve faizden oluşan sermayenin kullanım maliyetleri, ücretten oluşan emek maliyetlerine oranlanmakta ve aşağıdaki gibi bir karşılaştırmaya gidilmektedir.

$$\frac{Sermaye\ kullanım\ maliyeti_{ABD}}{Emek\ maliyeti_{ABD}} < \frac{Sermaye\ kullanım\ maliyeti_{TR}}{Emek\ maliyeti_{TR}}$$

ABD ve Türkiye'nin faktör donatımlarının belirlenmesi için her iki ülkedeki sermayenin kullanım maliyetleri emek maliyetlerine oranlanmakta ve göreceli olarak ülkelerde bol bulunan faktörlerin maliyetlerinin daha düşük, az bulunan faktörlerin maliyetlerinin ise daha yüksek olması beklenmektedir. Dolayısıyla yukarıdaki eşitsizlik, ABD'nin sermaye açısından göreceli olarak zengin olduğu, diğer bir ifadeyle ABD'de sermayenin kullanım maliyeti olarak faiz ve rant getirilerinin daha düşük seviyede olduğu anlamına gelmektedir. Emek faktörü açısından göreceli olarak zenginliğe sahip olan Türkiye'de ise, faiz ve ranttan oluşan sermayenin kullanım maliyeti yüksek iken, ücretten oluşan emek maliyetinin düşük olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Sonuç olarak, ABD'nin sermaye yoğun, Türkiye'nin ise emek yoğun mallarda uzmanlaşması gerektiği anlaşılmaktadır.

Faktör donatımı teorisi, üretim olanakları ve kayıtsızlık eğrilerini kullanılarak kanıtlanabilmektedir. ABD ve Türkiye örneğinden devam edildiğinde aşağıdaki gibi bir gösterim elde edilmektedir.

Şekil 6: Faktör Donatımı Teorisinin Kanıtlanması



Şekil 6'da, ABD'ye ait üretim olanakları eğrisinin (U) sermaye yoğun makine ekseninde, Türkiye'ye ait üretim olanakları eğrisinin (T) ise emek yoğun buğday ekseninde daha uzun olduğu görülmektedir. Üretim teknolojileri açısından benzerliğe sahip olduğu varsayılan ülkeler arasındaki bu durum, sahip olunan faktör miktarlarından kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte, talep koşullarının benzer olduğu kabul edildiğinden, kayıtsızlık eğrisinin her iki ülkenin de talep koşullarını gösterdiği görülmektedir. Dolayısıyla, üretim olanakları ve kayıtsızlık eğrisinin kesiştiği noktalara bakıldığında ABD'de E_U noktasında, Türkiye'de ise E_T noktasında dengeden söz edilebilmektedir. Bu denge noktalarından elde edilen doğrular incelendiğinde ise, ABD'ye ait P_U doğrusunun Türkiye'ye ait P_T doğrusundan daha dikey bir eğime sahip olduğu görülmektedir. Bu durum, göreceli sermaye zenginliğine sahip olan ABD'de emek yoğun bir mal olan buğdayın Türkiye'ye oranla daha pahalı, göreceli emek zenginliğine sahip olan Türkiye'de ise sermaye yoğun bir mal olan makinenin ABD'ye oranla daha pahalı olduğu anlamına gelmektedir.

1.3.2.3. Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremi

Faktör donatımı teorisinde, uluslararası ticaretin serbest bir biçimde gerçekleştirilecek olması, bu durumun uluslararası faktör hareketliliğiyle aynı sonucu doğuracağını ifade

eden bir teoremin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu teoreme göre, farklı faktör yoğunluklarına sahip ülkeler arasındaki ticaretin serbest olması, faktör fiyatlarındaki farklılığı ortadan kaldırmaktadır. Nitekim, bir ülkede hangi faktör ucuz ve bol miktarda bulunuyorsa ticaret nedeniyle artan talep, söz konusu faktörün fiyatının yükselmesine neden olmaktadır. Bununla birlikte, bir ülkede hangi faktör pahalı ve az miktarda bulunuyorsa ticaret yoluyla artan arz, söz konusu faktörün fiyatının gerilemesine neden olmaktadır. Dolayısıyla faktör fiyatlarındaki bu artış ve azalışlar, ülkeler arasında eşitlik sağlanıncaya kadar devam etmektedir.

Örneğin, ABD'nin sermaye faktöründe göreceli zenginliğe sahip olduğu ve sermaye yoğun mal olarak makine ürettiği, Türkiye'nin ise emek faktöründe göreceli olarak zenginliğe sahip olduğu ve emek yoğun mal olarak buğday ürettiği varsayıldığında, ABD'de makinenin ucuz, buğdayın pahalı, Türkiye'de ise makinenin pahalı, buğdayın ucuz olması beklenmektedir. Bu şartlar altında, serbest ticarete başlayan ülkelerin kendilerinde pahalı olan malı diğer ülkeden talep etmeleri ve oluşan dış talepler karşısında ucuz olan mallardaki üretimlerini artırmaları gerekmektedir. Dolayısıyla, Türkiye'nin makine talebine karşılık ABD'nin makine üretimini artırması, ABD'nin buğday talebine karşılık Türkiye'nin buğday üretimini artırması gerekmektedir. Böyle bir durumda ise, pahalı malı ticaret yoluyla ithal eden ülkelerde bu mala ilişkin (ABD'de buğday, Türkiye'de makine) fiyatlar gerilerken, dış talep için üretimi artırılan ucuz malın (Türkiye'de buğday, ABD'de makine) fiyatları yükselmekte ve ülkeler arasında fiyat farklılıkları ortadan kalkmaktadır.

1.3.2.4. Spesifik Faktör Modeli

Literatürde Ricardo-Viner modeli olarak da bilinen Spesifik Faktör Modelinde, üretim faktörlerinden emeğin sektörler arasında hareketli olduğu, sermayenin ise sektörlerle özgül olduğundan kısa dönemde hareketsiz olduğunu ileri sürülmektedir. Jones (1971), Mussa (1974), Mayer (1974) ve Neary (1978) yapmış oldukları çalışmalarıyla spesifik faktör modeline önemli katkılar sağlamıştır. Bu çalışmalar içerisinde, özellikle öne çıkan Jones (1971), modelin karşılaştırmalı statik özelliklerini analiz ederken, Neary (1978), sermayenin bir sektörden diğerine geçişindeki uzun vadeli dinamik özelliklerini analiz etmiştir. Ekonomik yaşamın sorunlarına daha yakın bir çerçeve

izen ve sekt6rler arasındaki sermaye hareketliliğinin zamanla gerekleŖeceğini ileri s6ren bu yaklaşıma,⁷² Hickser-Ohlin modelinin kısa d6nemli bir versiyonu olarak da yorumlanabilmektedir.⁷³

Sekt6rler arasında 6retim fakt6rleri hareketliliğinin farklı kabul edilmesi, spesifik fakt6r modelinin temel noktasını oluşturmaktadır. 6rneğın, imalat ve tarım sekt6r6nden oluşan ve sekt6rler arasında işg6c6 6cretleri ve sermaye getirileri eşitlenmiş olan bir ekonomide imalat 6r6nleri nispi fiyatının herhangi bir sebeple artış g6stermesi, daha y6ksek getiri nedeniyle bu sekt6rde yer alan gelişme s6recindeki firmaların emek ve sermayeye olan talebinin artmasına neden olmaktadır. İmalat sekt6r6nde emek ve sermaye artışına neden olan bu durum, tarım sekt6r6ndeki sermaye ve emek talebinin azalmasına neden olmaktadır. Bu noktada, tarım sekt6r6nde istihdam edilen işçilerin imalat sekt6r6ne geçebilmesi m6mk6n iken, sermayenin (toprak, trakt6r vb.) imalat sekt6r6ne kısa d6nemde aktarılması m6mk6n olmamaktadır. Dolayısıyla, kısa d6nemde imalat sekt6r6ne geçebilmesi m6mk6n olan emek fakt6r6 s6z konusu sekt6rdeki sermaye/emek oranını d6ř6r6rken, tarım sekt6r6nde bu oranı y6kseltmekte ve imalat sekt6r6nde sermayenin reel getirisi artarken tarım sekt6r6nde s6z konusu getiride azalma meydana gelmektedir.

1.3.2.5. Stolper-Samuelson Teoremi

Stolper-Samuelson teoremine g6re, 6lkelerin ticarete açılması sonucunda g6reli olarak zenginliğ6 sahip oldukları fakt6rlere y6nelik talep artarken, sahip olduğu kıt fakt6rlere y6nelik talep azalmaktadır. Dolayısıyla, başta gelişmekte olan 6lkeler olmak 6zere, emek fakt6r6 açısından g6reli zenginliğ6 sahip olan 6lkelerde emek talebindeki artışla birlikte 6cretler y6kselmektedir.⁷⁴ Diğ6r taraftan, başta gelişmiş 6lkeler olmak 6zere, sermaye fakt6r6 açısından g6reli zenginliğ6 sahip olan 6lkelerde ise sermaye talebindeki artışla birlikte faiz oranlarının y6kselmesi beklenmektedir. Dolayısıyla, serbest olarak gerçekleştirilen ticaret sonucunda, 6lkelerin ihracat end6strilerinde

⁷² Jiten Borkakoti, “The Ricardo-Viner Model” in **International Trade: Causes and Consequences**, London, Palgrave, 1998, s.168.

⁷³ Jota Ishikawa, “The Ricardo-Viner Trade Model With an Intermediate Good”. **Hitotsubashi Journal of Economics**, C.XI, No:1, 2000, s.65.

⁷⁴ Carol Litwin, “Trade and Income Distribution in Developing Countries”, **Working Papers in Economics**, University of Gothenburg, Department of Economics, 1998, s.9.

görelî olarak zengin oldukları faktörlerin reel gelirleri artmakta, kît olan faktörlerin ise reel gelirleri azalmaktadır.

Söz konusu teoremdede, yalnızca serbest ticaretin ihracatçı endüstrilerde yoğun olarak kullanılan faktörler üzerindeki etkilerine değîl, aynı zamanda korumacı politikaların ithalata rakip endüstrilerde yoğun olarak kullanılan faktörler üzerindeki etkilerine de değinilmektedir. Bu bağlamda, korumacı politikaların uygulanması durumunda ithalata rakip endüstrilerde yoğun olarak kullanılan ve ÷lkede kît bulunan faktörlerin reel getirilerinin arttığı, ihracatçı endüstrilerde yoğun olarak kullanılan ve ÷lkede bol bulunan faktörlerin reel getirilerinin ise azaldığı ifade edilmektedir.

Korumacı politikalar, ekonominin geneli açısından olumsuz etkiler yaratsa da ithalata rakip endüstriler açısından olumlu bir gelişme olarak değeriendirilmektedir. Örneğîn, sermaye yoğun mallar ihraç eden ve emek yoğun mallar ithal eden sermaye zengini bir ÷lkede ithal mallara yönelik gümrük tarifelerinin uygulanmaya başlanması, emek yoğun malların fiyatlarında yükselişlerin yaşanmasına neden olmaktadır. Diğer taraftan, söz konusu ithal malların alternatifi olan emek yoğun malların yurtiçindeki üretimi artarken, sermaye yoğun ihraç mallarının üretimi azalmaktadır. Dolayısıyla emeğîn ücret geliri, sermayenin faiz gelirine göre daha fazla artış göstermekte ve ucuzlayan sermaye pahalı hale gelen emek faktörüne ikame edilmektedir. Böylece, daha fazla sermayenin emek faktörü ile birleşmesiyle emeğîn verimliliğı artarken, reel ücretler de yükselmektedir.⁷⁵

1.3.2.6. Rybczynski teoremi

Rybczynski teoremi, Heckscher-Ohlin teorisine dayanmakta ve tam istihdam koşulları altında faktör arzında meydana gelen değîşimlerin üretimde yaratacağı etkileri analiz etmektedir. Bu teoreme göre, iki faktör ve iki mallı bir modelde faktörlerden herhangi birinin arzında artış yaşanması durumunda, ilgili faktörün yoğun olarak kullanıldığı malın üretimi artacak, arzında değîşim yaşanmayan diğer faktörün yoğun olarak

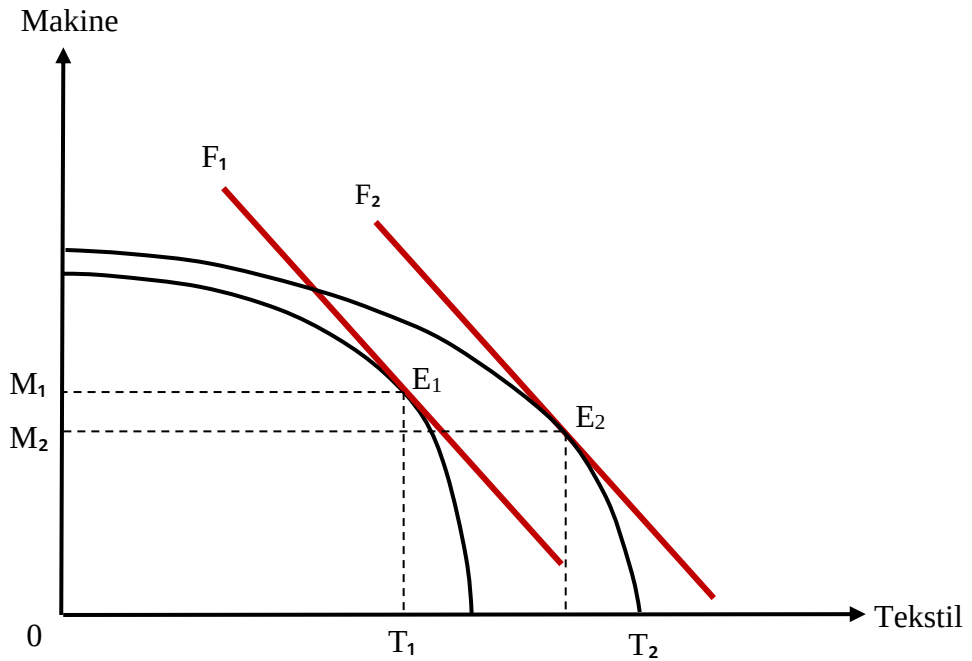
⁷⁵ Seyidoğlu, a.g.e., 2003 s.72.

kullanıldığı malın üretimi ise faktör transferi nedeniyle azalacaktır.⁷⁶ Rybczynski teoremi aşağıda belirtilen varsayımlara dayanmaktadır;⁷⁷

- Ülkelerde üretimin gerçekleştirildiği iki sektör vardır ve bu sektörler doğrusal homojen üretim fonksiyonuna göre üretimlerini gerçekleştirmektedir.
- Üretimde farklı faktör yoğunlukları söz konusudur.
- Ülkelerde bulunan her iki faktör de tam olarak kullanımdadır.

Bu varsayımlar altında, sermaye yoğun makine ve emek yoğun tekstil mallarının üretildiği bir ülkede, emek faktörünün arzında yaşanan artışın etkisi geometrik olarak aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

Şekil 7: Rybczynski Teoremi



Kaynak: Ertürk, 2001, s.32.

Şekil 7’de gösterilen ve yalnızca tekstil ve makine üretimi gerçekleştirilen ülkede başlangıçta T_1 kadar tekstil, M_1 kadar makine üretilmektedir. Dolayısıyla üretim dengesi, üretim olanakları eğrisi üzerindeki E_1 noktasında sağlanmaktadır. Böyle bir

⁷⁶ Yusuf Bayraktutan, “Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri”, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, C. IV, No: 2, 2003, s.178.

⁷⁷ Karluk, a.g.e., s.72.

durumda, emek arzında bir artışın yaşanması üretim olanakları eğrisinin dışa doğru genişlemesine neden olurken, artan emek faktörü tekstil malı üretiminde istihdam edilmektedir. Tekstil üretiminde artan emek nedeniyle bir miktar sermaye ihtiyacı doğmakta ve makine üretiminde kullanılan sermayenin bir kısmı tekstil üretimine aktarılmaktadır. Sonuç olarak, tekstil üretimi emek arzındaki artışla birlikte T_2 'ye yükselirken, makine üretimi, sermayenin bir kısmının tekstile aktarılması nedeniyle M_2 'ye gerilemektedir. Böylece, ülkede yeni üretim dengesi E_2 noktasında sağlanmış olmaktadır.

1.3.2.7. Leontief Paradoksu

Wassily Leontief, yapmış olduğu çalışmayla Heckscher-Ohlin teorisinin geçerliliğini ampirik açıdan test eden ilk iktisatçı olmuştur. Leontief, çalışmasında ABD ekonomisine ait 1947 yılı dış ticaret istatistiklerini girdi-çıkıtı tekniğini kullanarak analiz etmiş ve analiz sonucunda Heckscher-Ohlin teorisine ters düşen bir sonuca ulaşmıştır. Bu sonuca göre, Heckscher-Ohlin teorisi açısından sermaye faktöründe göreceli zenginliğe sahip olan ABD'nin sermaye yoğun mallar ihraç etmesi gerekirken emek yoğun mallar ihraç ettiği, emek yoğun mallar ithal etmesi gerekirken sermaye yoğun mallar ithal ettiği ortaya çıkmıştır. Literatüre Leontief Paradoksu olarak geçen bu durum, ABD'deki emek faktörünün diğer ülkelerdeki emek faktörlerine göre daha kalifiye olmasıyla açıklanmış ve bir ABD işçisinin diğer ülkelerdeki üç işçiyle aynı değere sahip olduğu ileri sürülmüştür. Bu yönüyle, emek zengini ülke olarak değerlendirilen ABD'de ihraç edilen malların nitelikli emek gerektiren yüksek teknoloji mallarından oluştuğu ifade edilmiştir.⁷⁸ Ancak, bir ABD işçisinin diğer ülkelerdeki üç işçinin değeriyle eşit olduğu ifadesi herhangi bir hesaplama dayandırmadığından ikna edici bulunmamıştır.

Leontief'in yapmış olduğu çalışma birçok açıdan çeşitli eleştirilere uğramıştır. Bu eleştirileri aşağıdaki gibi özetleyebilmek mümkündür;⁷⁹

⁷⁸ Esra Yüksel ve Ercan Sarıdoğan, "Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R.Krugman'ın Katkıları", **Öneri Dergisi**, C.IX, No:35, 2011, s.201.

⁷⁹ Elie Appelbaum, "On the Choice of Functional Forms", **International Economic Review**, Vol.XX, No:2, 1979, s.449-458.

- Çalışmanın savaş sonrasındaki yıl için yapılması nedeniyle kullanılan veriler güvenilir değildir.
- ABD’de iç talebin yüksekliği nedeniyle artan fiyatlar maliyetlerin artmasına neden olmuştur.
- İthal malların faktör yoğunlukları, ithalatı gerçekleştiren ülke verilerine dayanmamaktadır.
- İthal edilen mallarda ABD tarafından üretilen ara mallar yoğun olarak kullanılmaktadır.
- Çalışmada emek ve sermaye faktörleri dikkate alınmış, doğal kaynaklar ihmal edilmiştir.
- Hesaplamalar için oluşturulan sermaye katsayıları güvenilir değildir.

1.3.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri

İkinci Dünya Savaşı sonrasında uluslararası ticaretin genel anlamda serbestleşmeye başlaması, ülkeler arasında ticari ilişkilerin gelişmesine neden olmuştur. Bu durum, Faktör Donatımı Teorisi gibi dış ticareti açıklamaya yönelik geliştirilen geleneksel teorilerin uluslararası ticareti açıklamada yetersiz kalmasına neden olmuştur. Bu süreçte, özellikle Leontief Paradoksu’yla gündeme gelen ülkeler arasındaki faktör yapı ve ilişkilerinin düşünülenenden çok daha karmaşık bir hal aldığı görülmüştür. Dünya ticaretini anlama ve açıklamada ortaya çıkan bu sorunlar üzerine 1960’lı yılların başından itibaren Yeni Dış Ticaret Teorileri gündeme gelmeye başlamış ve 1970’li yıllarda bu teorilerin önem kazanarak gelişme gösterdiği bir süreç yaşanmıştır.⁸⁰ Yeni Dış Ticaret Teorilerinin geleneksel teorilerden en önemli farklılığı, tam rekabet ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımlarını terk ederek, ölçeğe göre artan getiri ve eksik rekabet koşullarını benimsemesi olmuştur.⁸¹

Geleneksel dış ticaret teorilerinin farklı faktör donatımlarına sahip gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklamaya yönelik yaklaşımları, Yeni Dış Ticaret Teorileriyle birlikte benzer üretim faktörlerine sahip gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklama çabasına dönüşmüştür. Dolayısıyla, geleneksel teorilerde endüstriler

⁸⁰ Nursen Vatansever Deviren, “Yeni Dış Ticaret Teorileri”, **Mevzuat Dergisi**, C.VII, No: 81, 2004, s.2.

⁸¹ Arzu S. Akkoyunlu, “Yeni dış ticaret teorileri”, **Ekonomik Yaklaşım**, C.VII, No:21, 1996, s.71.

arasındaki ticareti açıklamaya yönelik çalışmaların, yeni teorilerin geliştirilmesiyle birlikte yerini ağırlıklı olarak endüstri içi ticareti açıklamaya yönelik çalışmalara bıraktığı görülmüştür.

1.3.3.1. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Ölçek ekonomileri teorisine göre, üretim girdilerinde yaşanan artışlar ortalama üretim maliyetlerinin azalmasına neden olmaktadır. Bu yönüyle, söz konusu teoride klasik dış ticaret teorilerinde geçerli olduğu kabul edilen sabit getiri varsayımına karşı yeni bir yaklaşım ileri sürülürken, büyük ölçekli üretimin yarattığı avantajların uzmanlaşmaya ve ticari üstünlüğe imkân tanıyacağı savunulmaktadır. Dolayısıyla, iç pazar açısından belirli bir büyüklüğe sahip olan ülkelerin, ölçek ekonomilerinden yararlanarak maliyet avantajı elde ettikleri mallarda karşılaştırmalı üstünlük kazanmaları ve bu malları diğer ülkelere ihraç etmeleri mümkün olmaktadır.⁸²

Ölçek ekonomilerine sahip olan ülkelerin hem endüstri hem de firma düzeyinde düşük maliyetlerle üretimlerini gerçekleştirebilme imkânları bulunmaktadır. Bu durum, üretimi gerçekleştirilen mallarda uzmanlaşmayı beraberinde getirirken, ülkeye dış ticarete karşılaştırmalı üstünlük kazandırmaktadır.⁸³ Diğer taraftan, ölçek ekonomileri endüstri düzeyinde ele alındığında, endüstride faaliyet gösteren küçük ölçekli firmaların büyük ölçekli firmalar karşısında dezavantajlı durumuna düşmesi kaçınılmaz olmaktadır. Bu nedenle, üretimi gerçekleştirilen malların genel olarak çok sayıdaki küçük ölçekli firmalar tarafından değil, az sayıdaki büyük ölçekli firmalar tarafından üretildiği bir yapı ortaya çıkmaktadır. Küçük firmaların üretim faaliyetlerinden dışlandığı bu durum ise ölçek ekonomilerinin içsel veya dışsal olmasına bağlı olarak değişebilmektedir.⁸⁴ Bu bağlamda, içsel ölçek ekonomisi söz konusu olduğunda, firmanın büyüklüğü önem taşımakta ve üretim hacmi ne kadar artırılırsa üretim maliyetleri o kadar azalmaktadır. Dolayısıyla, daha önce de ifade edildiği gibi büyük ölçekli firmalar küçük ölçekli firmalar karşısında avantaj kazanmaktadır. Diğer taraftan, dışsal ölçek ekonomisi söz konusu olduğunda ise,

⁸² Öztürk, **a.g.e.**, 2012, s.42.

⁸³ Donald A. Ball, Wendel H. McCulloch, Paul L. Frantz, J. Michael Geringer, Michael S. Minor, **International Business The Challenge of Global Competition**, 8th Ed., New York, McGraw-Hill Irwin, 2002, s.117.

⁸⁴ Seyidoğlu, **a.g.e.**, 2003, s.86-87.

Üretim hacmi artırılan endüstrideki tüm firmaların maliyetlerinde azalmalar yaşanmaktadır. Bu durumun nedeni, gelişen endüstrilerde altyapının daha güçlü olması, hammadde ve üretim faktörlerinin daha ucuza temin edilebilmesidir. Dolayısıyla, firmaların dışsal olarak elde ettiği faydalar piyasa yapısının değişmesine neden olmamakta ve tüm firmaların maliyet avantajlarından yararlandığı bir ortam oluşmaktadır.

Ölçek ekonomileri teorisinde üretim kapasitesinin artırılması talep koşullarına bağlıdır. Bu nedenle, ülkeler arasında gerçekleşen ticaret bir ülkede faaliyet gösteren üreticinin diğer ülkelerdeki talebi karşılayabilmesine olanak tanımaktadır. Üreticilerin daha fazla tüketicie ulaşılabilmesi anlamına gelen bu durum, üreticilerin az sayıdaki malda uzmanlaşarak üstünlük kazanmalarını ve bu şekilde ölçek ekonomisinden faydalanmalarını sağlamaktadır.⁸⁵ özellikle, içsel ölçek ekonomisinde az sayıdaki büyük ölçekli firmalar tarafından gerçekleştirilen üretim, piyasada eksik rekabet koşullarının geçerli olmasına neden olmaktadır. Söz konusu koşulların geçerli olması ise, firmaların ürün farklılaştırma stratejileri izlemelerine ve piyasada kısmen de olsa tekелci gibi hareket etmelerine neden olmaktadır. Bu durum, her ne kadar rekabet içerisinde olsalar ve birbirlerinin fiyatlarından etkilenseler de firma kârlılığını artıran bir ortamın oluşmasına neden olmaktadır.

1.3.3.2. Teknoloji Açığı Teorisi

Michael V. Posner tarafından 1961 yılında geliştirilen teknoloji açığı teorisinde, genel anlamda birbirleriyle aynı koşullara sahip olan sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin nedenleri üzerinde durulmakta ve yeni bir mal ya da üretim tekniğinin geliştirilmesinin söz konusu ülkeler arasındaki ticaretin nedeni olduğu ileri sürülmektedir. Teoriye göre, bir ülkede geliştirilen teknoloji, üretim maliyetlerinde avantaj yaratarak ülkeye karşılaştırmalı üstünlük sağlamakta ve bu durum söz konusu teknolojinin diğer ülkeler tarafından taklit edildiği güne kadar ülkeler arasında dış ticari ilişkilerin kurulmasına neden olmaktadır.

⁸⁵ A.e., s.88.

Bu yaklaşıma göre teknoloji, ülkeler arasındaki ticaretin nedeni olarak görülürken, söz konusu teknolojiyi ilk geliştiren ülke belirli bir süre için tekeli konumuna yükselmektedir. Bu durum, geliştirilen teknolojinin diğer ülkeler tarafından taklit edilmesiyle son bulacak olsa da taklit süreci zaman gerektirdiğinden bir süre devam etmektedir.⁸⁶ Dolayısıyla, teknolojinin geliştirilmesi ile diğer ülkeler tarafından taklit edilmesi arasındaki zaman dilimi, ülkeler arasındaki ticaretin sürekliliğini belirlemekte ve teknolojiyi ilk geliştiren veya en hızlı şekilde kendi üretim sürecine dahil eden ülkelerin dış ticaretten kazançlı çıkacağı ileri sürülmektedir.

Teknoloji açığı teorisi, dış ticareti ve ülkelerin rekabet gücünü açıklarken birtakım varsayımlardan hareket etmektedir. Bu varsayımları aşağıdaki gibi özetleyebilmek mümkündür;⁸⁷

- Ülkeler arasında serbest ticaret koşulları geçerlidir ve taşıma maliyetleri bulunmamaktadır.
- Uluslararası döviz kurlarının sabit olduğu kabul edilmektedir.
- Tüm ülkelerde tüketicilerin zevk ve tercihleri benzerdir.
- Yeni malların geliştirilmesi zaman gerektirmekte ve bu zaman dilimi ülkeler için farklı olabilmektedir.
- Yeni mallar geliştirilmese de üretim sürecinde yeni yöntem veya teknolojilerin geliştirilmesi, söz konusu mallarda karşılaştırmalı üstünlük sağlamaktadır. Ülkelerin üretim faktörleri benzer olduğunda bile kazanılan teknik bilgi ve beceriler ticaretin sürdürülmesine neden olabilmektedir.

Ülkelerin rekabet gücünün temel belirleyicisi olarak teknik ve teknolojik gelişmeleri işaret eden Posner'e göre, rekabet gücündeki farklılıklar ülkelerin söz konusu gelişim ve dönüşümleri sağlayıp sağlayamayamalarından kaynaklanmaktadır⁸⁸ Dolayısıyla teknoloji açığı teorisine göre, rekabet gücü elde etmek isteyen ülkelerin yeni mal veya yeni üretim teknikleri geliştirmeleri gerekmektedir.

⁸⁶ Michael V. Posner, "International Trade and Technical Change", **Oxford Economic Papers**, New Series, Vol.XIII, No:3, 1961, s.323.

⁸⁷ **A.e.**, s.323-341.

⁸⁸ **A.e.**, s.323.

1.3.3.3. Ürün Dönemleri Teorisi

Teknoloji açığı teorisinin genelleştirilmiş bir halini ifade eden ürün dönemleri teorisi 1966 yılında Raymond Vernon tarafından geliştirilmiştir. Söz konusu teoride, teknoloji açığı teorisinde olduğu gibi teknolojik gelişim ve zaman kavramları üzerinde durulmakta, ancak dış ticaret yalnızca yeni malların üretilmesi ve taklit edilmesiyle açıklanmaktadır. Teoriye göre, yeni ürünler nitelikli işgücüne sahip olan, araştırma ve geliştirme faaliyetlerine önem veren ülkeler tarafından geliştirilmektedir. Karşılaştırmalı üstünlük elde eden yenilikçi ülkelerin geliştirmiş olduğu ürünler zamanla olgunlaşmakta ve standart hale gelmektedir. Bu durum, nitelikli işgücü tarafından geliştirilen söz konusu ürünlerin niteliksiz işgücü tarafından da üretilbilmesine olanak tanımakta ve işgücü maliyetlerinin düşük olması nedeniyle üretim yenilikçi ülkeden diğer ülkelere kaymaktadır. Dolayısıyla, ilk aşamada yenilikçi ülkelere karşılaştırmalı üstünlükler sağlayan yeni ürünler, standart hale geldiğinde üretim maliyetleri düşük olan diğer ülkelere üstünlük sağlamaktadır.

Teoriye göre, ürünlerin yaşam dönemi beş aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada, yeni mallar iç pazara yönelik olarak az miktarda üretilmektedir. Bu aşamada temel amaç ürünlerin geliştirilmesidir. İkinci aşamada, ürün olgunlaşmakta ve ihracat yoluyla hedeflenen pazar genişlemektedir. Dolayısıyla ilk aşamada az miktarda üretilen ürünün üretimi artırılmaktadır. Üçüncü aşamada, daha önce ürünün üretimini elinde bulunduran yenilikçi ülke, diğer ülkelerdeki üreticilere üretim hakkı vermekte ve üretimi daha düşük maliyetle gerçekleştiren ülkelerin ihracatı artmaktadır. Dördüncü aşamada, üretimi sınırlandıran hakların ortadan kalkmasıyla ihracat pazarı daralan yenilikçi ülke, diğer ülkelerin daha düşük maliyetle üretim yapması nedeniyle üretimden çekilmeye ve söz konusu ürünü ithal etmeye başlamaktadır. Beşinci aşamada ise, yenilikçi ülke söz konusu malın üretiminden çekilmekte ve talep tümüyle ithalat yoluyla karşılanmaktadır.

Yenilikçi ülkenin, üretim maliyetlerinde diğer ülkeler karşısında dezavantajlı duruma düşmesi büyük oranda işgücü maliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Nitekim, söz konusu ülkede bulunan nitelikli işgücünün maliyetleri daha sonradan üretime başlayan ülkelerdeki işgücü ile kıyaslanamayacak kadar yüksek seviyede olmaktadır. Bu

noktada, üretim maliyetlerinde dezavantaja düşen ve patent gibi üretimi sınırlayan hakları ortadan kalkan yenilikçi ülke, zamanla kendi geliştirdiği ürünün üretiminden çekilmekte, sahip olduğu nitelikli işgücü ve yetenekleriyle yeni mal ve teknolojilerin geliştirilmesine yönelmektedir. Bu durum ise, yenilikçi ülke ve üretime daha sonradan dahil olan ülkeler arasındaki sürecin kesintisiz olarak devam etmesine neden olmaktadır.

1.3.3.4. Nitelikli İşgücü Teorisi

Keesing ve Kenen tarafından geliştirilen nitelikli işgücü teorisine göre, ticaret büyük oranda işgücünün nitelikleri arasındaki farklılıklardan kaynaklanmakta ve yüksek nitelikli işgücüne sahip ülkeler nitelik gerektiren mallarda uzmanlaşmaktadırlar.⁸⁹ Dolayısıyla, nitelikli işgücüne sahip olan ülkeler uzmanlaştıkları söz konusu mallarda üstünlük elde ederken, niteliksiz, ucuz işgücüne sahip olan ülkeler nitelik gerektirmeyen mallarda uzmanlaşarak üstünlük elde etmektedirler. Böylece, işgücü niteliğine göre elde edilen üstünlükler, ülkeler arasındaki ticareti açıklayan temel farklılıklar olarak değerlendirilmektedir.

Nitelikli işgücü teorisinin dayandığı birtakım temel varsayımlar bulunmaktadır. Bu varsayımlar aşağıdaki gibi sıralanmaktadır;⁹⁰

- Serbest ticaret koşulları geçerlidir ve ulaştırma maliyetleri bulunmamaktadır.
- Ülkelerdeki zevk ve tercihler benzer özelliktedir.
- İşgücü, yurtdışında tam hareketli iken ülkeler arasında hareketlilik söz konusu değildir.
- Üretim faktörü işgücünden oluşmakta, nitelikli ve niteliksiz işgücü olarak sınıflandırılmaktadır.
- Ülkeler farklı faktör donatımlarına sahiptir.
- Üretim fonksiyonu homojendir.

⁸⁹ Erdem Turgan, “Dış Ticaret ve Büyüme Teorileri, Granger Nedensellik Testi ile Dış Ticaretin Büyüme üzerindeki Etkisi”, **The Journal of Academic Social Science**, C.V, No:40, 2017, s.449.

⁹⁰ Donald B. Keesing, “International Economics: Progress and Transfer of Technical Knowledge”, **The American Economic Review**, Vol.LVI, No:1/2 1966, s.249-258.

Nitelikli işgücü teorisinin temelinde üretim faktörü olarak işgücünün bulunması, beşerî sermaye yatırımlarını son derece önemli hale getirmektedir. Ülkeler arasında, söz konusu yatırım olanaklarının farklılık arz etmesi ise işgücünü niteliğindeki farklılıkları açıklamaktadır. Dolayısıyla, dış ticaretin kaynağı olarak görülen işgücü niteliğindeki farklılıklar, ülkelerin beşerî sermayeye yönelik yatırım olanaklarıyla yakından ilgili olmaktadır.

1.3.3.5. Monopolcü Rekabet Teorisi

Ölçek ekonomilerinin yarattığı maliyet avantajının yanı sıra, çok sayıdaki firmanın birbiriyle ikame edilebilen farklılaştırılmış ürünler üreterek dış ticarete üstünlük kazanması monopolcü rekabet teorisinin temelini oluşturmaktadır. Monopolcü rekabet teorisini esas alarak dış ticareti açıklayan ilk iktisatçı Paul Krugman olmuştur. Krugman'a göre, monopolcü rekabet endüstri içi ticarete önemli katkı sağlamaktadır. Öyle ki; ülkelerdeki faktör donatımları, teknoloji düzeyi veya tüketicilerin zevk ve tercihleri aynı olsa bile gerek ölçek ekonomisinin yarattığı maliyet avantajları gerekse de firmaların ürünlerini farklılaştırmaya yönelik çalışmaları ticareti kazançlı kılmak için yeterli olmaktadır⁹¹

Monopolcü rekabet teorisi, ölçek ekonomileri yaklaşımıyla ticareti iki yönlü olarak açıklamaktadır. Buna göre, ölçek ekonomisiyle küçük firmaları saf dışı bırakan ve eksik rekabet koşullarında üretimlerini sürdüren büyük ölçekli firmalar, çok sayıda mal üretimi yerine birkaç malın üretimine yoğunlaşmaktadır. Firmalar uzmanlaştıkları ve farklılaştırmaya gittikleri bu mallarda üstünlük kazanmakta ve bu durum endüstri içi ticaretin kaynağını oluşturmaktadır.

Teoriye göre, firmaların ürün farklılaştırmasına gitmelerinin nedeni, ürettikleri malların diğer mallardan farklı olduğu izlenimini tüketicilere kabul ettirmektir. Böylece, üretilen malların diğer mallar ile tam olarak ikame edilebilmesinin önüne geçilmesi amaçlanmakta ve yakın ikame mallar karşısında bile tüketicilerin aynı malı

⁹¹ Bilge L. Elitaş, Ayberk Şeker, “Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Önlemlerin Rolü: Türkiye Tekstil Sektörü Üzerine Bir Araştırma”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, No:74, 2017, s.56.

kullanmaya devam etmesi sağlanmaktadır.⁹² Dolayısıyla, firmalar bu sayede tekелci gibi hareket etme imkânı bulmaktadır.

1.3.3.6. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

Staffan B. Linder tarafından 1961 yılında geliştirilen Tercihlerde Benzerlik Teorisinde, ülkelerin talep yapılarında benzerliğe sahip olmalarının mal ihracatı üzerinde etkili olduğu ileri sürülmektedir. Buna göre, ülkelerin ihraç mallarını yüksek fiyatlardan satışa sunmaları durumunda bile söz konusu mallar tercih ve gelirleri benzer olan ülkeler tarafından talep edilmektedir. Dolayısıyla, talep faktörü dış ticaret için önem arz etmekte ve talepteki benzerlikler dış ticaretin nedeni olarak görülmektedir.

Tercihlerde Benzerlik Teorisi birtakım varsayımlara dayanmaktadır. Bu varsayımlar aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir;⁹³

- Ülkeler benzer gelir ve tercihlere sahiptir.
- Ölçeğe göre artan getiri söz konusudur.
- Mal farklılaştırılması söz konusudur, dolayısıyla teoride zevk ve tercihlerin ve ölçek ekonomilerinin önem taşıdığı endüstri malları ticareti üzerinde durulmaktadır.

Dış ticarete talep koşullarına yer veren söz konusu teori, bu yönüyle klasik dış ticaret teorilerinden ayrılmaktadır. Bununla birlikte, malların homojen olduğu varsayımına da karşı çıkılan teoride, mal farklılıklarının önemi üzerinde durulmakta ve homojen olmayan ürünlerin ticareti açıklanmaktadır. Teoriye göre, firmalar ürün farklılaştırmalarına giderek önce iç talebe, daha sonra ise dış talebe yönelik üretim yapmaktadır. Böyle bir durumda, artan üretim firmaların ölçek ekonomisinden faydalanmalarına neden olmakta⁹⁴ ve ölçeğe göre artan getiriler ticarete üstünlük kazanılmasına imkân tanımaktadır. Dolayısıyla, firmalar tarafından ürün farklılaştırma

⁹² Anna Koutsoyiannis, **Modern Mikro İktisat**, Çev. Muzaffer Sarımeşeli, Teori Yayınları, 1987, s.238.

⁹³ Hayriye Atik, **Yenilik ve Ulusal Rekabet Gücü**. Ankara, Detay Yayıncılık, 2005, s.33.

⁹⁴ Hayriye Atik, “Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Türkiye ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, C.LXI, No:2, 2006, s.35-36.

stratejilerinin izlendiği bir ortamda, dış ticaretin temelinde ülkelerdeki gelir ve tercihlerdeki benzerliklerin bulunduğu savunulmaktadır.

Linder, ticarete konu olan mallar için çeşitli görüşler ileri sürmektedir. Bu görüşlerden ilki, kişi başına düşen gelir seviyesiyle ilgilidir. Linder'e göre, kişi başına düşen gelir seviyesi yükseldiğinde düşük kaliteli mallar yerine yüksek kaliteli mallar tercih edilmektedir. Dolayısıyla, genel anlamda mallara yönelik talebin gelir esnekliği bire yakın iken, yüksek kalitedeki mallara yönelik gelir esnekliğinin birden büyük olması beklenmektedir. Linder'in bir diğer görüşü ise gelir dağılımıyla ilgilidir. Gelir dağılımında dengesizlik yaratacak politikaların uygulanması durumunda hem ithal hem de ihracat edilen malların türleri artmakta, dolayısıyla farklı gelir düzeyleri tarafından farklı kalitedeki malların tercih edildiği bir talep yapısı ortaya çıkmaktadır.⁹⁵

1.3.3.7. Endüstri İçi Ticaret Teorisi

Endüstri içi ticaret, üretimi aynı endüstriler tarafından gerçekleştirilen, kalite, dış görünüş ve özellikleri itibarıyla farklılaşmış olsa da tüketiciler tarafından birbirleriyle ikame edilebilen malların ithalat ve ihracatını ifade etmektedir. Bu teoriye göre, ülkeler aynı malların farklılaştırılmış biçimlerini hem ihracat hem de ithal etmektedir. Bu bağlamda, ülkelerin sahip oldukları faktör donatılarının birbirine benzer olması, dış ticarete endüstri içi ticaretin payını artıran bir etken olarak ele alınmaktadır.

Endüstri İçi Ticaret Teorisi'ne göre dış ticaret, firmaların daha büyük piyasalara yönelik daha verimli üretim yapabilmelerine imkân tanımaktadır. Başka bir ifadeyle, dış ticaret nedeniyle üretim hacmi artan firmaların ölçek ekonomileri etkisiyle üretim maliyetleri azalmaktadır. Firmalar arasında yaşanan rekabet dolayısıyla da gerek ithal gerekse de ihracat mallarının fiyatları gerilemekte ve bu durumdan ülkelerdeki tüketiciler fayda sağlamaktadır. Gerek üretim maliyetlerindeki gerekse de fiyatlardaki düşüşler ise tüm kesimlerin reel gelirlerini artıran bir etki yaratmaktadır.⁹⁶

⁹⁵ Jiten Borkakoti, "The Linder Hypothesis" in **International Trade: Causes and Consequences**, London, Palgrave, 1998, s.367.

⁹⁶ James Gerber, **Uluslararası İktisat**, 6. bs., Çev. Nihal Tuncer Terregrossa, Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık, 2017, s.96-97.

Endüstri içi ticaret, ülkelerin faktör donatımlarındaki veya gelişmişlik düzeylerindeki farklılıklara göre yatay veya dikey olarak iki farklı ayrıma tabi tutulmaktadır. Yatay endüstri içi ticaret, benzer faktör donatımlarına ve benzer gelir düzeylerine sahip ülkeler arasındaki ticareti ifade etmektedir. Bu ülkeler arasında gerçekleşen endüstri içi ticaret, malların renk ve desen gibi basit farklılıklarından kaynaklanmaktadır. Diğer taraftan, dikey endüstri içi ticaret, farklı faktör donatımlarına sahip farklı gelir düzeylerindeki ülkeler arasındaki ticareti ifade etmektedir. Bu ülkeler arasında gerçekleşen endüstri içi ticaret ise mallar arasındaki kalite farklılıklarından kaynaklanmaktadır.

1.3.3.8. Ürün Farklılaştırması Teorisi

Ürün Farklılaştırması Teorisi'ne göre, geleneksel dış ticaret teorilerinde varsayıldığı gibi malların homojen bir yapıda olması, dış ticaretin daralmasına neden olmaktadır. Malların homojen olarak kabul edilmesi durumunda, aynı malların ihraç veya ithal edilmesi söz konusu olmayacağından gerçek yaşamın işleyişine büyük oranda uymayan bu varsayım nedeniyle endüstri içi ticaret göz ardı edilmiş olmaktadır. Nitekim, gerçek yaşamda firmaların ürettikleri mallar arasında kalite farkları olmakta, aynı kalitede olsa bile tüketiciler tarafından bazı malların ayrıcalıklı olduğuna inanılmaktadır. Bu durum ise, ürün farklılaştırması için yeterli görülmektedir.⁹⁷

1.3.3.9. Varlık Teorisi

Irvin Kravis tarafından geliştirilen Varlık Teorisi'nde, malların ülkelerde bulunup bulunmaması dış ticareti açıklayan faktör olarak ele alınmaktadır. Bu bağlamda, bir malın herhangi bir ülkede bulunmaması dış ticaretin kaynağını oluşturmaktadır. Teoriye göre, malların ülkelerde bulunmaması durumu üretimlerinin gerçekleştirilmemesinin yanı sıra arzlarının esnek olmamasından da kaynaklanabilmektedir. Bu durumda, doğal kaynakların talep karşısında yetersiz olması, üretim için gereken teknik ilerlemelerin sağlanamaması ya da gerekli hızda olmaması ve diğer ülkeler tarafından taklit edilinceye kadar malı üreten ülkenin tekel gücü kazanması gibi durumlar, malların ülkelerde bulunamamasına neden olmaktadır.

⁹⁷ Nazım Öztürk, **Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama**, Ankara, Roma Yayınları, 2005, s.39-40.

Dolayısıyla, herhangi bir malı üretemeyen veya üretimini yüksek maliyetle gerçekleştirebilen ülkelerin, söz konusu malı dış ticaret yoluyla ithal etmesi gerekmektedir.

Teoriye göre bir ülkenin ithalatı, o ülkede ithal edilen mala ilişkin arzın esnek olmadığını gösterirken, ihracat, ülkenin ihraç ettiği mallardaki üretim kapasitesinin yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Bu noktada, ülkede ihracatı gerçekleştiren sektörlerin ekonomideki diğer sektörlerle nazaran daha yüksek bir teknoloji kullandığı ve teknolojik gelişmenin bu sektörlerde daha hızlı gerçekleştiği kabul edilmektedir.⁹⁸

1.3.3.10. Kanal Teorisi

Hla Myint tarafından geliştirilen Kanal Teorisi, ülkelerde kullanılmayan kaynaklar ile dış ticaret arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır. Teoriye göre, ülkelerin dış ticarete açılması üretimde kullanılmayan birçok âtil kaynağın üretime katılmasına neden olmaktadır. Bu yönüyle, dış ticaretin daha önce kullanılmayan kaynakları üretime dahil eden bir kanal vazifesi gördüğü ifade edilmektedir.⁹⁹ Myint, teorisini 19. yüzyılda dış ticarete açılan sömürgelerin ekonomik yapılarındaki değişimlere dayandırmaktadır. Başlangıçta, el emeğine dayalı olarak ürettikleri ilkel ürünlerle dış ticarete açılan bu ülkelerin zamanla tarım ürünleri ve hammadde üretiminde uzmanlaştıkları ve bu ürünleri ihraç etmeye başladıkları görülmüştür. Bu noktada, dış ticaretin ülkelere ait âtil kaynakların kullanılmasında önemli bir rol oynadığı anlaşılmıştır.

Myint, dışa açılan bir ekonomide ortaya çıkan etkilerin, Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisinde bahsettiği etkilere çok yakın olacağını ileri sürmektedir. Bu noktada, dışa kapalı ülkelerin üretim kapasitelerine sahip olduğunu, ancak bu kapasitelerin gerek piyasa ekonomisinin kurulamaması gerekse de iç talebin yetersiz olması gibi sebeplerle tam olarak kullanılamadığını ifade etmektedir. Bu nedenle, ölçeğe göre sabit getiri koşullarının kabul edildiği bu teoride, dışa açılma sonucunda âtil durumdaki kaynakların kullanılacağı ve kullanıma sunulan bu kaynakların üretim yapısını değiştirmeksizin ülkelerde uzmanlaşmaya neden olacağı ileri sürülmektedir.

⁹⁸ Karluk, **a.g.e.**, s.167-168.

⁹⁹ İyiboçkurt, **a.g.e.**, 2001, s.95.

Myint'e göre, nüfus baskısı sebebiyle ağırlıklı olarak iç piyasaya yönelik üretim gerçekleştiren ve piyasa ekonomisini tam olarak tesis edemeyen az gelişmiş ülkeler, ihracatçı sektörlerde gerekli ilerlemeleri sağlayamadıklarından dış ticaretten zarar görebilmektedir. Böyle bir durumda, kalkınma sürecinin ilk aşamasında devletin müdahalede bulunması ve ithal ikameci politikalar izlenmesi gerektiğinin altı çizilmektedir.¹⁰⁰

1.3.3.11. Çekim Modeli

Çekim modeli, temel olarak Newton'un Evrensel Çekim Kanunu'na dayanmakta ve sosyal bilimlerden açısından iki ülke arasındaki göç hareketlerini, ticaret veya sermaye akımlarını açıklamada kullanılmaktadır. Bu model, coğrafyalar arasındaki ekonomik akımları genel olarak büyüklük ve uzaklıkla analiz ederken, konuyla ilgili birtakım ek değişkenlere de yer verilebilmektedir. Son dönemde yaygın olarak kullanılmaya başlanan çekim modelinde, ekonomik kümelerin büyüklüğü ne kadar fazla ve kümeler arasındaki coğrafi uzaklık ne kadar az ise etkileşimin o kadar fazla olduğu kabul edilmektedir. Dolayısıyla, kümeler büyüdükçe ve coğrafi olarak birbirlerine yaklaştıkça aralarında daha fazla çekim bulunduğu kabul edilmektedir.¹⁰¹

Çekim modeli, ticaret akımlarının analizinde ilk kez 1962 yılında Tinbergen tarafından kullanılmıştır. Tinbergen, söz konusu analizde temel açıklayıcı değişkenlerin ihracatçı ve ithalatçı ülkelerin ekonomik büyüklükleri ve iki ülke arasındaki uzaklık olduğu, ulaştırma maliyetlerinin ise büyük oranda uzaklık tarafından belirlendiği ve ticaret akımları üzerinde olumsuz etkiler yarattığı varsayımından hareket etmiştir.¹⁰² Dolayısıyla, iki ülke arasındaki ticaretin ekonomik büyüklükle pozitif yönlü, coğrafi uzaklıkla ise negatif yönlü bir ilişkiyi içerisinde olduğu kabul edilmiştir. Çekim modeli aşağıdaki gibi formüle edilebilmektedir.

$$T_{ij} = A \frac{Y_i Y_j}{D_{ij}}$$

¹⁰⁰ Hla Myint, "The "Classical Theory" of International Trade and The Underdeveloped Countries", **The Economic Journal**, C.XLVIII, No:270, 1958, s.330-331.

¹⁰¹ Peter A.G. Van Bergeijk, Steven Brakman, **The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications**, New York, Cambridge University Press, 2010, s.2.

¹⁰² Jan Tinbergen, **Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy**, New York, Twentieth Century Fund 1962.

Bu eşitlikte T_{ij} ; i ve j ülkeleri arasındaki ticaret akımlarını, Y_i ve Y_j ; i ve j ülkelerinin ekonomik büyüklüklerini, D_{ij} ; i ve j ülkeleri arasındaki coğrafi uzaklığı ve A ; orantı sabitini ifade etmektedir. Ülkelerin ekonomik büyüklükleri olarak gayrisafi yurtiçi hasıla, kişi başına düşen gayrisafi milli hasıla veya nüfus büyüklükleri kullanılabilmektedir¹⁰³ Modele göre, ülkelerin ekonomik büyüklükleri ne kadar fazla olursa arz ve talep ettikleri mal miktarı o kadar fazla olmakta ve dış ticaret artmaktadır. Diğer taraftan, ülkeler arasındaki coğrafi uzaklık ne kadar fazla olursa ulaştırma süreleri ve maliyetleri o kadar yüksek olmakta ve dış ticaret üzerindeki olumsuz etki o kadar büyük olmaktadır.

1.3.3.12. Telif Yaklaşımı

Hufbauer tarafından geliştirilen telif yaklaşımında, ülkelerin ithal ettikleri malların ihraç ettikleri malların tersinden oluştuğu görüşünden hareket edilmektedir. Diğer bir ifadeyle, karşılaştırmalı üstünlük, Heckscher-Ohlin ve ölçek ekonomileri teorilerinde olduğu gibi, büyük oranda sermaye yoğun mallar ithal eden ülkeler emek yoğun mallar ihraç etmekte, nitelikli işgücü gerektiren malları ithal eden ülkeler nitelsiz işgücü tarafından üretilen malları ihraç etmekte ve büyük ölçekli üretim gerektiren malları ithal eden ülkeler ise küçük ölçekli üretim gerektiren malları ihraç etmektedir.¹⁰⁴

1.3.3.13. Sermaye Piyasası Teorisi

Robert Z. Aliber tarafından geliştirilen Sermaye Piyasası Teorisi, sermaye hareketlerinin serbest olduğu bir ortamda, en fazla kâr elde edebilecekleri ülkelere yönelen yatırımcı kararlarını ön plana çıkarmaktadır. Bu noktada, portföy yatırımlarının yanı sıra doğrudan yatırımlara da girişebilen yatırımcıların, malların üretilen yerlerin seçiminde önemli oynayabildiği ve dış ticaretin şekillenmesinde önemli bir faktör olarak ortaya çıkabildiği ifade edilmektedir.

Örneğin, sermaye hareketlerinin serbest olduğu bir ortamda, yatırımların karlılık oranı ABD’de %8, Avrupa’da %12 ise ABD’deki yatırımcılar Avrupa’ya yönelmekte ve burada hisse senedi veya tahvil gibi portföy yatırımlarının yanı sıra fiziki yatırımlara

¹⁰³ Alan V. Deardorff, “Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?”, **NBER Working Papers**, No: 5377, 1995, s.9.

¹⁰⁴ İyiboçkurt, **a.g.e.**, s.102.

da girişebilmektedir. Böylece, sermaye hareketlerine bağlı olarak artan fiziki yatırımlar malların üretileceği yerleri belirlerken, dış ticareti de şekillendirmektedir¹⁰⁵ Dolayısıyla teori, sermayenin getiri oranlarındaki farklılıklardan yola çıkarak gerçekleşen doğrudan yabancı yatırımların dış ticarete oynayacağı rol üzerinde durmaktadır. Özellikle, sermaye faktörü açısından yoksul olan ülkelere getiri oranlarının yüksek olduğu düşünüldüğünde, söz konusu yatırımların bu ülkelere yöneleceği düşünülmektedir.

Kâr oranlarının yüksekliği nedeniyle, ülkelere giriş yapan doğrudan yabancı sermaye yatırımları, sermaye hesabına bağlı olarak ödemeler bilançosunda bir defaya mahsus olumlu etki yaratmaktadır. Yatırımın üretime başlamasıyla birlikte, üretilen ürünlerin ihracatı ve üretimde kullanılan ithal girdilerin dış ticaret üzerindeki etkileri ortaya çıkmaktadır¹⁰⁶ Bu bağlamda, üretimde kullanılan ithal üretim faktörleri ve diğer girdiler ülke ithalatını artırarak dış ticaret dengesini olumsuz yönde etkilerken, üretilen ürünlerin ihracatı ve bu ürünlerin daha önce ithal edilen ürünlerle ikame edilebilmesi dış ticaret dengesini olumlu yönde etkilemektedir.

1.3.3.14. Faktörler Arasında Tamamlayıcılık Modeli

Jaroslav Vanek tarafından geliştirilen Faktörler Arasında Tamamlayıcılık Modeli, dış ticareti açıklarken sermaye faktörü ve doğal kaynaklar arasındaki tamamlayıcılıktan hareket etmektedir. Emek ve sermaye faktörlerinin yanına doğal kaynak faktörünü de dahil eden Vanek, dış ticareti bu üç faktöre göre değerlendirmekte ve incelemiş olduğu ABD ticaretinin emek ve sermaye yoğun bir yapıya sahip olduğunu, doğal kaynak açısından ise oldukça zayıf bir yapıda olduğunu ileri sürmektedir. Bu noktada, doğal kaynaklar ve sermaye faktörü arasında tamamlayıcılık ilişkisi olduğunu ileri süren Vanek, ABD'nin doğal kaynaklar açısından göreceli yoksulluğa sahip olmasının dış ticaret yapısını şekillendirdiğini ifade etmektedir¹⁰⁷ Nitekim, emek ve sermaye faktörleri açısından zengin, doğal kaynaklar açısından yoksul olan ABD, esasında doğal kaynak yoğun malları ithal etmektedir. Ancak, doğal kaynak faktörünün ihmal

¹⁰⁵ A.e., s.103.

¹⁰⁶ S. Rıdvan Karluk, *Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları*, İstanbul, Taştan Matbaası, 1983, s.25.

¹⁰⁷ Karluk, a.g.e., 2009, s.176.

edilerek sermaye faktörüyle aralarındaki tamamlayıcılık özelliğinin göz ardı edildiği durumlarda, doğal kaynak yoğun mal ithalatı sermaye yoğun mal ithalatı olarak değerlendirilmektedir.

1.3.3.15. Ulusal Otarşık Ekonomi Yaklaşımı

Gunnar Myrdal tarafından ileri sürülen Ulusal Otarşık Ekonomi yaklaşımında, ekonomik olarak kendi kendilerine yeterli olmayı amaçlayan ülkelerin bu amaçları doğrultusunda dış ticareti kontrol etmek istedikleri ileri sürülmektedir. Buna göre, ülkelerin uluslararası alandaki mal, sermaye ve işgücü akımlarını kontrol etmeleri, piyasa mekanizmalarını işlemez hale getirirken, gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret gelişmiş ülkelerin daha fazla gelişmelerine, az gelişmiş ülkelerin ise geri kalmalarına neden olmaktadır¹⁰⁸

Myrdal (1957)'ye göre, az gelişmiş ülkelerin en önemli özellikleri doğal kaynaklar ve ucuz işgücüne sahip olmalarıdır. Bu nedenle, serbest ticaret koşullarında emeğin ucuz olduğu az gelişmiş ülkelere emeğin nispeten pahalı olduğu gelişmiş ülkelere doğru göç yaşanmaktadır. Yaşanan bu göç, ücret düzeyi, diğer bir ifadeyle işgücü maliyetleri gerileyen gelişmiş ülkelerde sermaye getirilerinin yükselmesine neden olmaktadır. Az gelişmiş ülkelerde ise işgücünün azalmasıyla tersi durum yaşanmakta ve işgücü maliyetleri yükselirken, sınırlı olan sermayenin getirisi azalmaktadır. Dolayısıyla yaşanan bu faktör akımı, ülkeler arasındaki eşitsizliklerin daha da artmasına neden olmaktadır. Sonuç olarak, Myrdal'ın "Geri İtme" olarak adlandırdığı bu etkiye göre, birbirleriyle eşit olmayan ülkeler arasında gerçekleşen ticaret, gelişmiş ülkelerin daha fazla gelişmesine, az gelişmiş ülkelerin ise daha da geri kalmalarına neden olmaktadır.

Diğer taraftan teoriye göre, ölçeğe göre artan getiriler nedeniyle üretim faaliyetleri ilk sanayileşen bölgelerde kümelenmektedir. Bu nedenle, gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşen ticaret, yeniliklerin gecikmiş etkisiyle azgelişmiş ülkelere yarar sağlasa da gelişmiş bölgelere aktarılan emek ve sermaye bu yararın ortadan

¹⁰⁸ İyibozkurt, a.g.e., s.102.

kalkmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, bu ülkeler arasında gerçekleşen serbest ticaret yalnızca gelişmiş ülkelerin büyümesine hizmet etmektedir.¹⁰⁹

1.3.4. Yeni Yeni Dış Ticaret (Heterojen Firma) Teorileri

Dış ticaretin analizine yönelik yaklaşımlar 1990'lı yılların ortalarından itibaren değişmeye başlamış ve geliştirilen firma bazlı teorilerle birlikte firma davranışı ve karakteristiği giderek daha fazla önem kazanan olgular haline gelmiştir.¹¹⁰ Heterojen firma varsayımına dayanan Yeni Yeni Dış Ticaret Teorilerine yönelik ilk çalışmalar Bernard ve Jensen (1995), Aw ve Hwang (1995), Roberts ve Tybout (1997) tarafından yapılan ampirik çalışmalar olmuştur. Bu çalışmalarda, ihracatçı ve ihracatçı olmayan firmalar arasında ayrıma gidilmiş ve ihracatçı firmaların diğer firmalara göre daha iyi performans gösterdiğinin altı çizilmiştir. Dış ticareti firma bazında ele alan ve dikkatleri üzerine çeken bu çalışmaların ardından ise Yeni Yeni Dış Ticaret Teorileri olarak isimlendirilen heterojen firma teorisinin çerçevesi Melitz (2003) tarafından inşa edilmiştir.

Yeni Yeni Dış Ticaret Teorilerinin başlangıcı olarak kabul edilen Melitz'in (2003) çalışmasında Krugman'ın yaklaşımı temel alınmakta ve monopolcü rekabet piyasasında faaliyetlerini sürdüren firmaların farklılaştırılmış tek bir ürün ürettikleri varsayılmaktadır. Bununla birlikte, üretim faktörü olarak yalnızca işgücünün kullanıldığı modelde, ölçeğe göre artan getirilerin söz konusu olduğu, diğer bir ifadeyle üretim arttıkça firmaların ortalama maliyetlerinin azaldığı kabul edilmektedir. Modelde, firmalar arasındaki gerek ortalama maliyetlerin gerekse de marjinal maliyetlerin farklı olduğunun kabul edilmesi, tüm sektörlerde faaliyet gösteren firmaların üretim maliyetleri açısından birbirinden farklılaştığını göstermektedir. Bu noktada, modelin odağında farklı verimlilik ve farklı maliyet düzeylerinde üretimlerini gerçekleştiren firmaların, üretim, fiyatlama ve ihracat konularındaki kararlarının yer aldığı görülmektedir.

¹⁰⁹ Casey J. Dawkins, "Regional Development Theory: Conceptual Foundations, Classic Works, and Recent Developments", **Journal of Planning Literature**, C.XVIII, No:2, 2003 s.139.

¹¹⁰ Andrew B. Bernard vd., "Firms in international trade", **The Journal of Economic Perspectives**, C.XXI, No:3, 2007 s.114.

Modelde, firmaların aldığı kararlar genel anlamda verimlilik düzeylerine dayanırken, dış ticarete açılarak ihracat yapmak isteyen firmaların belirli maliyetlere katlanmaları gerekmektedir. Bilgi toplama, dağıtım kanalları oluşturma gibi dışa açılan firmaların bir kez katlanacağı bu maliyetler batık maliyetler olarak nitelendirilmektedir. Batık maliyetlere katlanarak piyasaya giriş yapan firmalar, monopolcü rekabet piyasasında varlığını sürdürebilmek için verimlilik düzeylerini piyasadaki diğer firmaların düzeylerine çıkarma eğiliminde olmaktadır. Nitekim, aksi bir durum firmanın piyasadan ayrılmasına neden olan bir süreci hazırlamaktadır.

Melitz'in çalışmasında sabit ve değişken maliyetler, dış ticareti etkileyen iki unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Sabit maliyetler açısından bakıldığında, söz konusu maliyetlerdeki değişimin firmaların verimlilik düzeyinde değişikliğe neden olacağı, diğer bir ifadeyle bu maliyetlerdeki bir azalmanın firmanın verimlilik düzeyini artıracak ifade edilmektedir. Böyle bir durumda, ihracatçı olan fakat düşük verimlilik düzeyinde faaliyetlerini sürdüren firmaların piyasadan çıkacakları ve yüksek verimlilik düzeyine sahip firmaların piyasaya giriş yapacakları ileri sürülmektedir. Değişken maliyetler açısından bakıldığında ise, ihracatçı firma sayısındaki değişimlere bağlı olarak çok yönlü etkilerin ortaya çıkacağı belirtilmektedir. Buna göre, verimlilikte yaşanan değişime bağlı olarak ihracat piyasasına yeni firmaların girmesi, ihracatçı firmalar üzerinde baskı oluşturarak bazı firmaların piyasadan çıkmalarına neden olmaktadır. Piyasadan çıkan bu firmaların piyasa payı diğer firmalar tarafından paylaşılacağı için değişken maliyetlerdeki azalmalar hem yoğun hem de yaygın ticaret düzeyinde artışlara neden olmaktadır.

Firmaların piyasaya giriş ve çıkışlarına neden olan maliyetlerdeki değişimler, aynı zamanda kaynak dağılımını da etkilemektedir. Şöyle ki; düşük verimlilik nedeniyle varlığını sürdüremeyerek piyasadan ayrılan firmaların kullanmış oldukları kaynaklar, piyasada varlığını sürdüren ve piyasaya yeni giriş yapan firmalar tarafından kullanılmaya başlanmaktadır. Bu noktada, kaynakların verimlilik düzeyi yüksek firmalar tarafından kullanılmasıyla hem toplam verimlilik hem firma kârları hem de ticarete artışlar yaşanmaktadır.

Dış ticarete yeni bir bakış açısı getiren Melitz'in modeli, aynı zamanda birçok çalışmanın da temelini oluşturmaktadır. Helpman (2006), çalışmasında firmaların ihracat piyasasına girebilmek için katlanmak zorunda kaldıkları maliyetler üzerinde durmuş, bu maliyetler nedeniyle firmaların ihracat yoluyla mı yoksa doğrudan yabancı sermaye yatırımları aracılığıyla mı dış ticarete açılacakları konusunda karar vermeleri gerektiğini ileri sürmüştür. Helpman'a göre, firmaların ihraç mallarını yurtdışı piyasalara ulaştırmada katlandığı maliyetler, hedef piyasada bağlı firma kurmanın maliyetinden fazla ise, firmaların tercihi doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile dış ticarete açılmak olacaktır. Bununla birlikte, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ortaklık kuran firmaların pazarlama, dağıtım, yönetim yetenekleri, bilgi ve teknoloji gibi konularda daha hızlı gelişim sağlayacağı düşünüldüğünden ihracat performanslarının da hızlı bir ivme kazanacağı ifade edilmektedir.

Chaney (2008, 2016), Muûls (2008) ve Manova (2013) tarafından yapılan çalışmalarda, heterojen firma modeline finansal kısıtlar dahil edilmekte ve firmaların ihracat kararlarının finansal kısıtlardan nasıl etkilendiği incelenmektedir. Bu çalışmalara göre, dışa açılmak isteyen ve başlangıçta katlanmak zorunda oldukları maliyetler bulunan firmalar likiditeye ihtiyaç duymaktadır. Bu nedenle, finansal kısıtlar nedeniyle firmaların dışa açılma olasılığı azalmakta, dışa açılan firmaların ise iç ve dış finansmana başvurmaları durumunda ihracat performansları azalmaktadır. Dolayısıyla, finansal kısıt firma kararlarında bağlayıcı bir unsur olarak ele alınmaktadır.

Melitz ve Ottaviano (2008) tarafından yapılan çalışmada ise, Melitz (2003) modeli firmaların mark-up stratejileri dahil edilerek geliştirilmiştir. Çalışmada, Melitz'in modelinde olduğu gibi tek bir üretim faktörünün olduğu, firmaların farklı mal çeşitlerini üreterek rekabet içerisinde oldukları varsayılmıştır. Melitz ve Ottaviano (2008)'e göre, firmaların mark-up fiyatlamalarında dört temel belirleyici göz önüne alınmaktadır. Bunlar, yurtiçi ve yurtdışı piyasa büyüklüğü, firmaların yurtiçi ve yurtdışı piyasalarda rekabet ettiği firmalar karşısındaki göreceli etkinliği, rekabetin yoğunluğu ve dış ticarete maliyet düzeyleri olarak sıralanmaktadır. Çalışmaya göre, rekabetin artmasına neden olan ihracat artışları mark-up fiyatlamasını olumsuz yönde

etkilemektedir.¹¹¹ Nitekim, ihracatçı firmaların üretimlerini yüksek verimlilikte gerçekleştirmesi, yüksek ihracat mark-up fiyatlamasını olumlu yönde etkilese de ihracatta rekabetin artması bu etkiyi ortadan kaldırılabilmektedir. Dolayısıyla, ticaretin serbestleşmesiyle verimliliği artan ve büyük piyasalara ulaşan firmaların, rekabet nedeniyle mark-up fiyatlamaları olumsuz yönde etkilenmekte ve bu durumdan fayda sağlayanlar tüketiciler olmaktadır.¹¹²

Segura-Cayuela ve Vilarrubia (2008) ise heterojen firma teorisine belirsizlikleri dahil ederek Melitz (2003) modelini geliştirmişlerdir. Buna göre, hedef piyasalardaki arz ve talep yönünden kaynaklanan belirsizlikler firmaların kararlarını etkilemektedir. Firmaların ihracat piyasalarına girerek ihraç etmeyi düşündüğü ürünlerin, talep miktarı ve hedef piyasadaki tüketici zevk ve tercihleriyle uyumlu olup olmayacağı talep yönünden belirsizlikleri ifade ederken, yasal koşullar, tedarik zinciri gibi faaliyet ve maliyetleri etkileyen belirsizlikler arz yönünden belirsizlikleri ifade etmektedir. Bu noktada, firmaların ihracat piyasalarına açılmak için bir defaya mahsus katlanacağı batık maliyetlerin yanında, her dönem katlanması gereken belirsiz maliyetlerin de dikkate alınması ve firmaların kararlarının bu doğrultuda alınması gerektiği ifade edilmektedir. Belirsiz maliyetler, batık maliyetlerde olduğu gibi firmaların piyasaya giriş kararlarını etkilerken, aynı zamanda, piyasada faaliyetlerini sürdürme ve piyasadan çıkma kararlarında da etkili olmaktadır. Dolayısıyla, Melitz'in (2003) modelinde varsayıldığı gibi, firmaların tam bilgiye sahip olamayacakları ve önemli belirsizliklerle karşılaşacakları ileri sürülmekte, firmaların batık maliyetlere katlanarak girdikleri piyasalardan belirsiz maliyetler nedeniyle çıkabilecekleri ifade edilmektedir.

Modelin geliştirilmesine yönelik çalışmalarda, firma kararlarına veya ihracat performanslarına yönelik yaklaşımlar farklılık göstermekle birlikte, heterojen firma teorisinde genel kabul gören unsur ihracatçı firmaların ihracatçı olmayan firmalara göre daha sermaye yoğun ve daha verimli bir yapıda olduklarıdır. Aynı zamanda,

¹¹¹ Marc J. Melitz, Gianmarco I. P. Ottaviano, "Market size, trade, and productivity", **The Review of Economic Studies**, C.LXXV, No:1, 2008, s.296.

¹¹² Beverly Lapham, "International Trade with Firm Heterogeneity: Theoretical Developments and Policy Implications", **Institute for Research on Public Policy**, Redesigning Canadian Trade Policies For New Global Realities, C.VI, 2015, s.17.

verimlilik konusunda firmalar arasındaki rekabetin ihracat piyasalarına giriş ve çıkışları belirleyerek kaynakların yeniden tahsisine neden olduğu da genel kabul görmektedir. Bu yönüyle, heterojen firma modellerinin gelişmesinde rol oynayan çalışmaların varsayımları genel anlamda aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir;¹¹³

- İhracat piyasasına girmek veya piyasadan çıkmak serbesttir.
- Tüm firmalar ihracat yapmamakta, yalnızca daha verimli firmalar ihracat piyasalarında yer almaktadır.
- İhracatçı firmalar daha büyük olma eğilimindedir.
- Çoklu ihracat pazarları daha fazla ihracatçının daha büyük ülkelere ihracat yapmalarına neden olmaktadır.
- İhracat piyasasına giren firmaların giriş maliyetine katlanmaları nedeniyle, ihracatçı firmaların sonraki dönemlerde de ihracat yapması olasıdır.
- Verimliliği düşük firmaların ihracat piyasalarından çıkması neticesinde dış ticaret serbestliği ortalama verimlilik düzeyinin yükselmesine neden olmaktadır.
- Dış ticarete sınırlamaların azaltılması firmaların yeni pazarlara açılmalarına neden olmaktadır.

Bu varsayımlar ışığında, heterojen firma teorilerinde dış ticaretin yarattığı kazanımları, ürün çeşitliliğindeki artış ve ölçek ekonomilerinden kaynaklanan kazanımlar, kaynakların verimlilik düzeyi yüksek firmalara doğru aktarılması sonucu artan toplam verimlilikten kaynaklanan kazanımlar ve gerçekleştirilen inovasyon çalışmalarıyla firmaların geniş piyasalarda elde ettiği kazanımlar olarak özetlenebilmesi mümkün olmaktadır.¹¹⁴

1.4. Dış Ticarete Rekabet Gücü Göstergeleri

Uluslararası ticarete rekabet gücünün analiz edilebilmesi için iktisat literatüründe konuyu ticari açıdan ele alan yaklaşımlar geliştirilmiştir. Uluslararası rekabet gücünü

¹¹³ Dan Ciuriak, “Policy Implications of Heterogeneous Firms Trade Theory”, **Ciuriak Consulting Inc. Working Paper**, 2013, s.14.

¹¹⁴ Marc J. Melitz, Daniel Trefler, “Gains from Trade When Firms Matter”, **The Journal of Economic Perspectives**, C.XXVI, No:2, 2012, s.92.

analiz etmeyi amaçlayan ve klasik dış ticaret teorisine dayanan ticari yaklaşımlar, ülke ve sektörlerin ticaret performansını ölçmeyi amaçlamaktadır. Bu yaklaşımlar içerisinde en bilinen hesaplama yöntemi olarak 1965 yılında Balassa tarafından geliştirilen Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (AKÜ) endeksi ön plana çıkmaktadır.

Balassa'nın AKÜ endeksi dışında uluslararası rekabet gücünde önemli gösterge olabilecek birçok endeks bulunmaktadır. Nispi İhracat Avantaj Endeksi, Nispi İthalat Nüfuz Endeksi, Nispi Ticaret Avantaj Endeksi, Endüstri İçi Ticaret Endeksi, İhracatta Uzmanlaşma Endeksi, İhracatta Benzerlik Endeksi ve Göreli Rekabet Endeksi söz konusu endeksler içerisinde ön plana çıkmaktadır.

1.4.1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi

Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi ilk olarak 1958 yılında Liesner tarafından ortaya atılmış¹¹⁵ ancak uluslararası ticaretteki uzmanlaşmanın sayısal ölçümünde Balassa tarafından 1965 yılında yapılan çalışmanın ardından kullanılmaya başlanmıştır.¹¹⁶ Balassa tarafından geliştirilen bu endeks, yalnızca ülkelere ait ihracat verilerini dikkate aldığından İhracat Performans Endeksi olarak da adlandırılmıştır.¹¹⁷ Endeksin oluşturulmasının amacı, ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlüklerin nedenlerini belirlemek değil, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olunmadığını belirlemektir.¹¹⁸

İlk olarak Liesner'in endeksine bakıldığında, karşılaştırmalı üstünlüğün bir ülkenin bir üründe gerçekleştirdiği ihracatının, aynı ürünü ihraç eden diğer ülkelerin ihracatına oranlanarak hesaplandığı görülmektedir. X; ihracat, i; ülke, j; ürün veya sektör, n; ülke grubu olmak üzere Liesner'in Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi (RCA) aşağıdaki gibi formüle edilmektedir;

¹¹⁵ Nevzat Şimşek, Said A. Sadat, "ECO Pazarında Türkiye: 1997-2005 Dönemi Rekabet Gücü Analizi", **Sosyoekonomi**, C.X, No:10, 2009, s.138-139.

¹¹⁶ Keld Laursen, "Revealed Comparative Advantage and The Alternatives as Measures of International Specialization", **Eurasian Business Review**, C.V, No:1, 2015, s.99-100.

¹¹⁷ Bela A. Balassa, **Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development**, New York, Harvester Wheatsheaf, 1989, s.42-44.

¹¹⁸ Özge A. Çakmak, "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Rekabet Gücü: Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim Endüstrisi Üzerine Bir Uygulama", **Ege Academic Review**, C.V, 2008, s.69.

$$RCA = X_{ij}/X_{nj}$$

Liesner'in bu endeksini geliştiren Balassa, mal veya sektörlerdeki karşılaştırmalı üstünlüğü, söz konusu mal veya sektörün ihracat payı üzerinden hesaplama yoluna gitmiştir. Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi (RCA₁) aşağıdaki gibi formüle edilmektedir;

$$RCA_1 = \frac{(X_{ij}/X_i)}{(X_{nj}/X_n)}$$

Burada X_{ij}; i ülkesinin j ürünü veya sektöründeki ihracatını, X_i; i ülkesinin toplam ihracatını, X_{nj}; j ürünü ve sektörünün dünyadaki toplam ihracatını, X_n ise, toplam dünya ihracatını ifade etmektedir. Böylece, bir ülkenin herhangi bir ürün veya sektördeki üstünlüğü hesaplanırken, söz konusu ürün veya sektörün ülkenin toplam ihracatı içerisindeki payı, aynı ürün veya sektörün tüm dünya ihracatı içerisindeki payına oranlanmış olmaktadır. Hesaplanan endeks değeri 1'den büyük olduğunda, ülkenin söz konusu ürün veya sektörde rekabet gücüne sahip olduğu, 1'den küçük olduğunda ise rekabet gücüne sahip olmadığı anlaşılmaktadır.¹¹⁹ Diğer taraftan, endeks değerine yönelik bu değerlendirme, Hinloopen ve Marrewijk (2001) tarafından genişletilerek sahip olunan rekabet gücünün derecesi yorumlanmıştır. Çalışmada, RCA₁ değeri 1 ile 2 arasında gerçekleştiğinde, ülkenin söz konusu ürün veya sektörde zayıf rekabetçi, 2 ile 4 arasında gerçekleştiğinde orta seviyede rekabetçi, 4'ün üzerinde gerçekleştiğinde ise yüksek düzeyde rekabetçi olduğu ifade edilmiştir.

Balassa'nın RCA₁ endeksi özellikle ülke büyüklüğünün önem taşıdığı durumlarda, ithalatın dikkate alınmaması nedeniyle yanıltıcı sonuçlara neden olabileceği gerekçesiyle çeşitli eleştirilere uğramıştır. Bu nedenle Balassa, geliştirmiş olduğu RCA₁ endeksini revize ederek ülke ithalatının da yer aldığı yeni bir Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (RCA₂) geliştirmiştir;

$$RCA_2 = \frac{(X_{ij}/X_i)}{(M_{ij}/M_i)}$$

¹¹⁹ Hasan Vergil, Ertuğrul Yıldırım, "AB-Türkiye Gümrük Birliğinin Türkiye'nin Rekabet Gücü Üzerindeki Etkileri", **ERÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C.XXVI, No:1, 2006, s.3.

Bu endekste, X_{ij} ; i ülkesinin j ürünü veya sektöründeki ihracatını, X_i ; i ülkesinin toplam ihracatını, M_{ij} ; i ülkesinin j ürünü veya sektöründeki ithalatını, M_i ise, i ülkesinin toplam ithalatını ifade etmektedir. RCA_2 endeksinde, ülkenin bir ürün veya sektördeki ihracatının toplam ihracat içerisindeki payı, aynı ürün veya sektördeki ithalatının toplam ithalat içerisindeki payına oranlanmaktadır. Böylece, ithalatın da değerlendirmeye alınmasıyla ülkenin söz konusu ürün veya sektördeki karşılaştırmalı üstünlüğü hesaplanmış olmaktadır.

Bir ürün veya bir sektördeki ihracat payının, aynı ürün veya aynı sektördeki ithalat payına oranlanarak rekabetçiliğin ölçüldüğü bu durum, avantajların yanında birtakım dezavantajları da beraberinde getirmektedir. Özellikle, ülkelerde farklı biçimlerde uygulanan ithalata yönelik gümrük vergileri, ürün veya sektörün ihracat-ithalat oranını etkilemekte ve bu durum ülkenin rekabetçiliğiyle açıklanamayacak şekilde endeks değerinde sapmalara neden olabilmektedir. Benzer şekilde, ihracata yönelik vergi ve sübvansiyonlar da sağlıklı sonuçların elde edilebilmesine engel olabilmektedir.¹²⁰ Dolayısıyla, endekste sağlıklı sonuçlara ulaşılabilmesi için ticaretin serbest bir şekilde gerçekleştirilebilmesi büyük önem taşımaktadır.

1.4.2. Vollrath'ın Nispi Ticari Avantaj Endeksi

Vollrath (1991), Balassa tarafından geliştirilen Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksini eleştirmiş ve söz konusu endekste tespit ettiği eksiklikleri ortadan kaldırmak amacıyla Nispi Ticari Avantaj Endeksini (RTA) geliştirmiştir. Vollrath, ülkelerin rekabetçi avantajlarını ortaya koymak amacıyla geliştirmiş olduğu RTA endeksiyle, inceleme konusu ürün veya sektörlere ait ihracat verilerini ülkenin toplam ihracat verilerinden çıkararak söz konusu verilerin hesaplamada iki defa kullanılmasının önüne geçmiştir.¹²¹

Vollrath (1991), Nispi Ticari Avantaj Endeksini elde ederken, çalışmasında yer verdiği iki farklı endeksten yararlanmakta ve bu endeksler, Nispi İhracat Avantajı Endeksi (RXA) ve Nispi İthalat Nüfuz Endeksi (RMP) olarak adlandırılmaktadır. Bu noktada,

¹²⁰ Ömer Eroğlu, Gökhan Özdamar, “Türk İmalat Sanayiinin Rekabet Gücü ve Beyaz Eşya Sektörü Üzerine Bir İnceleme”, **SDÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C.X, No:2, 2005, s.15.

¹²¹ Daniel Lederman, Marcelo Olarreaga, Eliana Rubiano, “Trade Specialization in Latin America: The Impact of China and India”, **Review of World Economics**, C.CXLIV, No:2, 2008, s.252.

Nispi Ticari Avantaj Endeksi, Nispi İhracat Avantaj Endeksi ile Nispi İthalat Nüfuz Endeksi arasındaki farktan oluşmakta ve elde edilen değer doğrultusunda ülkenin rekabetçi avantaja sahip olup olmadığı anlaşılmaktadır.

1.4.2.1. Nispi İhracat Avantajı Endeksi

Nispi İhracat Avantajı Endeksi (RXA), herhangi bir ürün veya sektörde ülkenin rekabetçi avantajını belirlemek üzere formüle edilmiştir. Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksine benzerlik göstermekle birlikte, incelenen ürün veya sektöre ait verilerin bir defa kullanılması nedeniyle bu endeksten farklılaşmaktadır. RXA endeksi aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir;

$$RXA = \frac{(X_{ij}/X_{i-j})}{(X_{nj}/X_{n-j})}$$

Burada, X_{ij} ; i ülkesinin j ürünü veya sektöründeki ihracatını, X_{i-j} ; i ülkesinin j ürünü veya sektörü dışındaki toplam ihracatını, X_{nj} ; j ürünü ve sektöründe toplam dünya ihracatını, X_{n-j} ise, j ürünü ve sektörü dışındaki toplam dünya ihracatını ifade etmektedir. Ülkenin j ürünü veya sektöründeki ihracat payı, tüm dünyadaki j ürünü veya sektörünün ihracat payından yüksek olduğunda endeks değeri 1'den büyük olarak elde edilmekte ve bu durum ülkenin söz konusu ürün veya sektörde nispi ihracat avantajına sahip olduğu anlamına gelmektedir. Bununla birlikte, ülkenin söz konusu ürün veya sektördeki ihracat payı, aynı ürün veya sektörün dünyadaki ihracat payından düşük olduğunda endeks değeri 1'den küçük olarak elde edilmektedir. Böyle bir durumda, ülkenin söz konusu ürün veya sektörde nispi ihracat dezavantajına sahip olduğu anlaşılmaktadır. Diğer taraftan, endeks değerinin 1'e eşit olması durumunda ise, ihracat avantaj veya dezavantajının bulunmadığı denge durumundan söz edilmektedir.

1.4.2.2. Nispi İthalat Nüfuz Endeksi

Nispi İthalat Nüfuz Endeksi (RMP) ile Nispi İhracat Avantajı Endeksi (RXA) arasındaki tek fark ihracat verileri yerine ithalat verilerinin kullanılması ve endeks değerinin tersi şekilde yorumlanmasıdır. RMP endeksi aşağıdaki gibi formüle edilmektedir;

$$RMP = \frac{(M_{ij}/M_{i-j})}{(M_{nj}/M_{n-j})}$$

Bu endekste, M_{ij} : i ülkesinin j ürünü veya sektöründeki ithalatını, M_{i-j} : i ülkesinin j ürünü veya sektörü dışındaki toplam ithalatını, M_{nj} : j ürünü ve sektöründe toplam dünya ithalatını, M_{n-j} ise, j ürünü ve sektörü dışındaki toplam dünya ithalatını ifade etmektedir. Ülkenin j ürünü veya sektöründeki ithalat payı, tüm dünyadaki j ürünü veya sektörünün ithalat payından yüksek olduğunda, endeks değeri 1'den büyük olarak elde edilmekte ve bu durum ülkenin söz konusu ürün veya sektörde nispi olarak dezavantaja sahip olduğu anlamına gelmektedir. Bununla birlikte, ülkenin söz konusu ürün veya sektördeki ithalat payı, aynı ürün veya sektörün dünyadaki ithalat payından düşük olduğunda endeks değeri 1'den küçük olarak elde edilmektedir. Böyle bir durumda, ülkenin söz konusu ürün veya sektörde nispi avantaja sahip olduğu anlaşılmaktadır. Endeks değerinin 1'e eşit olması durumunda ise, avantaj veya dezavantajın bulunmadığı denge durumu söz konusu olmaktadır.

1.4.2.3. Nispi Ticaret Avantaj Endeksi'nin Elde Edilmesi

Nispi Ticari Avantaj Endeksi (RTA), Nispi İhracat Avantajı endeksi (RXA) ile Nispi İthalat Nüfuz Endeksi (RMP) arasındaki farka eşittir. Bu farkın, diğer bir ifadeyle RTA endeksinin 0'dan büyük olması ($RTA > 0$) durumunda, ülkenin söz konusu ürün veya sektörde rekabet avantajına sahip olduğu anlaşılmaktadır. Diğer taraftan, endeks değerinin 0'dan küçük olması ($RTA < 0$) durumunda ise, ülkenin söz konusu ürün veya sektörde rekabet dezavantajına sahip olduğu kabul edilmektedir. RTA endeksi aşağıdaki gibi gösterebilmektedir;

$$RTA = RXA - RMP$$

$$RTA = \left[\frac{X_{ij}/X_{i-j}}{X_{nj}/X_{n-j}} \right] - \left[\frac{M_{ij}/M_{i-j}}{M_{nj}/M_{n-j}} \right]$$

RTA endeksinde, nispi ihracat ve nispi ithalat avantajlarıyla ağırlıklandırılan karşılaştırmalı avantajlar ortaya çıkarılmaktadır. Böylece, söz konusu ürün veya sektörün küçük değerlerine bile duyarlı olan bir gösterge elde edilmiş olmaktadır.

Endeksin pozitif değer alması rekabetçi avantajı ifade ederken, negatif değer alması karşılaştırmalı dezavantaj anlamına gelmektedir.¹²²

1.4.2.4. Nispi Rekabet Üstünlüğü Endeksi

Nispi Rekabet Üstünlüğü Endeksi (RC), Nispi İhracat Avantaj (RXA) ve Nispi İthalat Nüfuz (RMP) endekslerinin logaritmik farkına eşit olmaktadır. RC endeksinin pozitif değerleri karşılaştırmalı rekabet avantajını ifade ederken, negatif değerleri karşılaştırmalı dezavantaj anlamına gelmektedir.

$$RC = \ln(RXA) - \ln(RMP)$$
$$RC = \ln \left[\frac{X_{ij}/X_{i-j}}{X_{nj}/X_{n-j}} \right] - \ln \left[\frac{M_{ij}/M_{i-j}}{M_{nj}/M_{n-j}} \right]$$

Vollrath (1991), Nispi Rekabet Üstünlüğü Endeksinin (RC), Nispi Ticari Avantaj Endeksine (RTA) göre arz ve talep dengesini daha iyi yansıttığını ifade etmektedir. Bu nedenle, RC endeksinin öncelikli olarak tercih edilmesi gerektiği ifade edilmektedir. Diğer taraftan, ticaret politikasının bozucu etkiler yaratması durumunda ise Vollrath (1991), RC ve RTA endeksleri yerine RCA ve lnRXA endekslerinin kullanılmasının daha uygun olacağını ileri sürmektedir.¹²³

1.4.3. Endüstri İçi Ticaret Endeksi

Endüstri İçi Ticaret Endeksinin (ITT) ölçümüne yönelik çeşitli yöntemler bulunmakla birlikte, literatürde en fazla kullanılan yöntem Grubel ve Lloyd tarafından geliştirilen ölçüm yöntemidir. ITT endeksinde, farklı endüstri ve ülkeler arasında karşılaştırma yapılabilmesi açısından endüstri içi ticaretin toplam ticaret hacmindeki payı dikkate alınmakta ve elde edilen endeks değeri bu şekilde yorumlanmaktadır. Söz konusu endeks aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir;

$$IIT = \left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right] \times 100$$

¹²² Coşkun C. Aktan, İstiklal Y. Vural, **Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri**, Rekabet Dizisi:2, Ankara, Tisk Yayınları, 2004, s.67.

¹²³ Kazım Sarıçoban, Levent Kösekaşaoğlu, “Ticaret Sonrası Verilerle Rekabet Gücünün Ölçülmesinde Kullanılan İndeksler Üzerine Bir Literatür Taraması”, **The Journal of Academic Social Sciences**, C.V, No:47, 2017, s.430.

Belirli bir endüstri için X; ihracat, M; ithalat ve i; ülke olmak üzere, bir ülkede söz konusu endüstride gerçekleştirilen ihracat ve ithalat toplamı ile farkı arasındaki fark, aynı endüstride yapılan ihracat ve ithalat toplamına oranlanmaktadır. Elde edilen değer 100 ile çarpıldığında ITT endeksi hesaplanmış olmaktadır. ITT endeksi 0 ile 100 arasında değer almaktadır. Endeks değerinin 100 olması durumunda yapılan ticaretin tümüyle endüstri içi olduğu anlaşılmaktadır. Söz konusu endüstride yalnızca ihracat ya da ithalatın olması durumunda endeks değeri 0 olmakta ve bu durum ticaretin tümüyle endüstriler arasında olduğu anlamına gelmektedir. Diğer taraftan, endeks değeri 50'nin üzerinde gerçekleştiğinde endüstri içi ticaretin yüksek olduğu, 50'nin altında gerçekleştiğinde ise endüstriler arası ticaretin yüksek olduğu kabul edilmektedir.

1.4.4. İhracatta Uzmanlaşma Endeksi

İhracatta Uzmanlaşma Endeksi (ES) alternatif bir RCA endeksi olarak, bir ürün veya sektördeki ihracat ve ithalat verilerini kullanmakta ve yalnızca ülkelerin kendi ticaret performanslarını dikkate almaktadır. İhracatta Uzmanlaşma Endeksi aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir;

$$ES = \frac{(X_{ij} - M_{ij})}{(X_{ij} + M_{ij})}$$

X; ihracat, M; ithalat, i; ülke, j ise ürün veya sektör olmak üzere, İhracatta Uzmanlaşma Endeksi, i ülkesinin j ürünü veya sektöründeki ihracatı ile j ürünü veya sektöründeki ithalatı arasındaki farkın, aynı ürünün ihracat ve ithalat toplamına oranlanmasıyla elde edilmektedir. Elde edilen endeks değeri -1 ile 1 arasında değer almakta ve değer 1'e yaklaştıkça rekabetçiliğin yüksek olduğu, -1'e yaklaştıkça ise rekabetçiliğin düşük olduğu anlaşılmaktadır. Değerin 0'a eşit olması durumunda ise, her iki anlama da gelebilecek bir belirsizlik söz konusu olmaktadır.

1.4.5. İhracat Benzerlik Endeksi

Bir ülke veya ülke grubu için, hedeflenen pazarlarda ürün kompozisyonu yönünden en yakın rakiplerinin hangi ülke veya ülke grubundan oluştuğu, İhracat Benzerlik Endeksi kullanılarak saptanmaktadır. Bu endeks, aynı zamanda ülke veya ülke gruplarının

hedef pazarlardaki ihracat benzerliğinin zamanla yaşadığı değişimi de göstermektedir. İhracat Benzerlik Endeksinin diğer endekslerden en önemli farkı, standartlaştırılmış dış ticaret verilerinin kullanılmasını gerekli kılmasıdır.

$$S(ab, c) = \left\{ \sum_i \text{minimum} [X_i(ac), X_i(bc)] \right\}$$

X; ihracat, i; ürün grubu, a,b ve c ise ülke veya ülke grubu olmak üzere, yukarıdaki formülde a ve b ülke veya ülke gruplarının c ülkesine veya ülke grubuna olan ihracatındaki benzerlik ölçülmektedir. 0 ile 1 arasında değer alan bu endekste, 1'e yaklaştıkça a ve b ülke veya ülke gruplarının c ülkesi veya ülke grubuna gerçekleştirdikleri ihracatın benzerliği artmaktadır. Endeks değeri 0'a yaklaştığında ise, iki ülke veya ülke grubunun c ülkesi veya ülke grubuna yaptıkları ihracat farklılaşmaktadır. Endeks değerinin 1'e eşit olması durumunda, gerçekleştirilen ihracatın tümüyle aynı olduğu, endeks değeri 0'a eşit olduğunda ise ihracatın tümüyle farklı olduğu anlaşılmaktadır.

İKİNCİ BÖLÜM

REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMLARI VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜN BELİRLENMESİ

2.1. Rekabetin Tanımlanması

Rekabet kavramı iktisadi açıdan ele alındığında, kaynakların etkin bir şekilde kullanımının, teknolojik gelişimin ve yenilikçiliğin arkasındaki itici güç olarak değerlendirilmektedir. Bu açıdan, rekabet gücünü artırmak amacıyla girişilen her çabanın gerek sektörel gerekse de makroekonomik etkinliğin sağlanmasında kaldıraç etkisi yarattığı ifade edilmektedir.¹²⁴ İktisat teorisinde rekabete yönelik yaklaşımlar incelendiğinde, bu kavramın genel olarak piyasa süreci veya piyasa yapısı olarak ele alındığı görülmektedir.

Klasik teorinin kurucusu Adam Smith'e göre, kâr hedefleri doğrultusunda sermaye sahiplerinin iktisadi faaliyetlerde yarış içerisinde olmalarını sağlayan rekabetin, söz konusu kâr yarışıyla sermaye birikimi ve iktisadi büyümeye süreklilik kazandıran bir fonksiyonu bulunmaktadır.¹²⁵ Smith'e, göre rekabet sürecinin işleyebilmesi için beş koşulun sağlanması gerekmektedir;¹²⁶

- Rekabetin tarafları arasında gizli anlaşmalar bulunmamalı ve taraflar bağımsız olarak hareket etmelidir.
- Rekabet, olağandışı kazançları önleyebilecek kadar çok sayıda aktör arasında yaşanmalıdır.
- Tüm iktisadi aktörler piyasada var olan fırsatlar konusunda tam bilgiye sahip olmalıdır.
- Herhangi bir kısıtlama olmaksızın kişisel özgürlükler sağlanmış olmalıdır.

¹²⁴ Coşkun C. Aktan, İstiklal Y. Vural, **Yeni Ekonomi ve Yeni Rekabet**, Rekabet Dizisi:1, Ankara, TİSK Yayınları, 2004, s.1.

¹²⁵ İbrahim Tanyeri, "Adam Smith'in Rekabet Analizi Üzerine", **H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C.XVIII, No:1, 2000, s.308.

¹²⁶ George Stigler, "Perfect Competition, Historically Contemplated", **The Journal of Political Economy**, C.LXV, No:1, 1957, s.2.

- İstenilen yönde ve miktarda kaynak akışının sağlanabilmesi için yeterli zaman bulunmalıdır.

Klasik teoride rekabet, dinamik bir piyasa süreci olarak görülmektedir. Dolayısıyla, piyasaya giriş ve çıkışların önünde herhangi bir engel olmadığında, monopolcü yapıda olan ve aşırı kârların görüldüğü piyasalarda dahi yeni girişler olmakta ve rekabet süreci başlamaktadır.¹²⁷ Ekonomide rekabet koşulları geçerli olduğunda, kârlarını maksimize etmek isteyen girişimciler ve faydalarını maksimize etmek isteyen bireyler arasında yaşanan fayda ve kâr rekabeti, piyasada arz ve talebin birbiriyle uyumlu hareket etmesini sağlamakta ve herhangi bir müdahaleye gerek kalmaksızın ekonomiyi uzun dönemde denge düzeyine ulaştırmaktadır.

Klasik teorinin ardından ortaya çıkan ve tam rekabet piyasası varsayımından hareket ederek rekabeti bir piyasa yapısı olarak değerlendiren neoklasik teori, bu yönüyle klasik teoriden farklı bir bakış açısı sergilemektedir. Neoklasik teoriye göre, giriş ve çıkışların serbest olduğu ve çok sayıda rakibin bulunduğu piyasada, fiyat belirleme hususunda üretici ve tüketicilerin bir araya gelmeleri mümkün olmamakta ve ayrıca ürünlerin homojen, fiyat düzeyinin ise veri konumunda olduğu varsayılmaktadır.¹²⁸ Dolayısıyla tüm bu varsayımların sonucu olarak, girişimciye piyasada oluşan denge fiyatından mal üretmek dışında herhangi bir rol verilmeyen¹²⁹ bu yaklaşımda, rekabet statik bir piyasa yapısı olarak değerlendirilmektedir. Nitekim, ekonominin çok sayıdaki alıcı ve satıcıyla tam rekabet koşullarına sahip olması nedeniyle fiyat rekabeti, malların homojen olması nedeniyle kalite rekabeti ve piyasa aktörlerinin tam bilgiye sahip olması nedeniyle reklam ve tutundurma rekabetinin yaşanması olanaksız hale gelmektedir. Neoklasik teorinin günümüz rekabet ortamıyla çelişen bu yaklaşımı, büyük oranda rasyonel beklentiler varsayımından ve teknolojik gelişimi dışsal ve tesadüfi olarak değerlendirmesinden kaynaklanmaktadır.

¹²⁷ Hüsni Erkan, “Piyasa Ekonomisine Fonksiyonel İşlerlik Kazandırmak Açısından Rekabet Teorisi ve Politikası”, **H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C.III, No:1-2, 1985, s.191-192.

¹²⁸ Gangadharrao S. Maddala, Ellen Miller, **Microeconomics: Theory and Application**, McGraw-Hill, 1989, s.283-284.

¹²⁹ John Eatwell, “Competition”, **Classical and Marxian Political Economy**, Ed: I. Bradley, M. Howard, London, Macmillan, 1982, s.203-228.

Neoklasik teorinin bu varsayımları ve rekabete yönelik statik değerlendirmeleri, Menger, Schumpeter, Mises, Hayek ve Kirzner gibi iktisatçıların ön plana çıktığı Avusturya Okulu tarafından eleştirilmiş ve rekabetin dinamik bir piyasa süreci olarak ele alındığı yeni yaklaşımlar geliştirilmiştir. Bu iktisatçıların içerisinde Schumpeter'in görüşleri, Avusturya Okulu'nun genel görüşlerinden farklılaşmış ve bu farklılıkların başında ise piyasa dengesiyle ilgili görüşleri yer almıştır. Bu noktada, Avusturya Okulu'nda dengeye yönelim söz konusu olurken, Schumpeter'in görüşlerinde yeni ürün ve üretim teknikleriyle bozulan dengenin daha yüksek gelir düzeyinde sağlanacağı ileri sürülmüştür.

Schumpeter'e göre, yeni üretim yöntemleri, organizasyon biçimleri, taşıma imkanları ve piyasaların keşfedilmesiyle yapısal istikrarsızlıklara neden olan rekabet, dinamik bir piyasa sürecini ifade etmektedir. Eski olanın yok edilerek yenisinin inşa edilmesini içeren bu süreç "yaratıcı yıkım" süreci olarak nitelendirilmektedir.¹³⁰ Schumpeter, başlangıçta yaratıcı yıkım sürecinin başlıca aktörü olarak girişimcileri ön plana çıkarmıştır. Ancak, zamanla bu görüş kurumsal firmalara doğru değişim göstermiştir. Öyle ki; 1911 yılında yayımlanan Ekonomik Gelişme Teorisi isimli eserinde, söz konusu sürecin rekabetçi koşullarda faaliyet gösteren küçük firmalar tarafından gerçekleştirildiğini savunan Schumpeter, 1943 yılında yayımlanan Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi isimli eserinde, bu sürecin kaynağında oligopolistik endüstrilerde faaliyet gösteren büyük firmaların yer aldığını ileri sürmüştür. Dolayısıyla, kâr fırsatları arayan girişimci yerine, kurumsal düzeydeki araştırma ve geliştirme faaliyetleri, yaratıcı yıkım sürecinin belirleyicisi olarak görülmüştür.¹³¹

Schumpeter'in farklı yaklaşımı karşısında, Avusturya Okulu'nun piyasa süreci yaklaşımı temelde Menger'e dayanmakla birlikte, esas olarak katkı sağlayan iktisatçıların Mises, Hayek ve Kirzner olmasıdır.¹³² Bu yaklaşıma göre, neoklasik teorinin varsayımları rekabeti nihai ve statik bir yapıya dönüştürmektedir. Bu noktada, esas olan iki denge arasındaki sürece odaklanmak ve bu süreç içerisinde bireyleri,

¹³⁰ Joseph A. Schumpeter, **Capitalism, Socialism and Democracy**, 5th Ed., London, George Allen & Unwin, 1943, s.83.

¹³¹ Burak Günalp, Hüseyin Özel, "Rekabet Politikalarının Esasları", **Piyasa Dergisi**, C.I, No:1, 2005, s.75-76.

¹³² Turan Yay, "Avusturya Okulu Mikroiktisadı: Dinamik Rekabet ve Girişimsel Keşif Süreci Olarak Piyasa", **Liberal Düşünce Dergisi**, C.XV, No:59-60, 2010, s.25.

önceden belirlenen planlara göre fiyat sinyallerine otomatik olarak tepki veren varlık pozisyonundan çıkarmaktır. Nitekim, piyasada karşılaşılan fiyatlar birer bilgi taşıma aracı, rekabet ise bir keşif sürecini ifade ettiğinden, bireylerin faaliyetleri zaman içerisinde yaşanan değişimler ve belirsizlikler içerisinde gerçekleşmektedir.

Piyasa sürecine önemli katkılar sağlayan iktisatçılardan ilki olan Mises, piyasayı bir yer veya bir varlık olarak değil, bir süreç olarak değerlendirmiştir. Bu süreç, işbölümü çerçevesinde gerçekleşen birey faaliyetlerinin etkileşimleriyle işlemektedir. Dolayısıyla, değişimin sürekli olduğu piyasada herhangi bir an, bireylerin tercihleri, değer yargıları ve bunlar tarafından yönlendirilen faaliyetler sonucunda meydana gelmektedir. Bu yönüyle piyasa süreci, bireysel faaliyetlerin etkileşimiyle yaşanan bir ayarlanma süreci olarak da nitelendirilebilmektedir.¹³³

Mises'e göre, dinamik bir piyasada girişimcinin rolü ön plana çıkmaktadır. Kazanç sağlamak amacıyla üretim fırsatları kollayan girişimcilerin üretime başlama koşulu, malın beklenen fiyatının üretim araçları fiyatından fazla olmasıdır. Bu koşullar sağlandığında üretime başlayan girişimciler, arzın artmasına ve fiyatın düşmesine neden olurken, üretimde kullanılan araçlara artan girişimci talebi, üretim faktörlerinin fiyatlarında artışlara neden olmaktadır. Dolayısıyla, giderek azalan ve kaybolmaya yüz tutan kârlar, ancak fiyatta ve teknolojiye yaşanan sürekli değişimlerle mümkün olabilmektedir. Bu durum, girişimcilerin piyasada oluşacak yeni fırsatlara karşı dikkatli olmalarını ve üretimlerini tüketicilerin değişen ihtiyaçlarına göre ayarlamalarını gerektirmektedir. Diğer taraftan, piyasa sürecinde biçilen rol aynı zamanda girişimciler arasında yaşanan rekabeti de beraberinde getirmektedir. Bu rekabet, kıt olan üretim araçları ve işgücü için gerçekleşmekte ve faktör piyasalarındaki fiyatların belirlenmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla, bu rekabet ortamında maliyet hesaplarını dikkate almayan girişimciler kısa sürede piyasadan çekilmek durumunda kalmaktadır.¹³⁴

Avusturya Okulu'nun önemli temsilcilerinden olan ve bilgiyi ön plana çıkaran Hayek'e göre, rekabet açısından en önemli koşul piyasada giriş ve çıkışların serbest

¹³³ Ludwig von Mises, **Human Action: A Treatise on Economics**, The Scholar's Edition, Alabama, Ludwig von Mises Institute, 1998, s.259.

¹³⁴ Ludwig von Mises, **Bureaucracy**. Grove City, PA, Libertarian Press, 1983, s.26-29.

olmasıdır. Bu koşul sağlandığında işleyen rekabet süreci, bilginin elde edilmesi ve yeniliklerin keşfedilmesine olanak tanımaktadır. Rekabetin, sonucu baştan bilinemeyen bir süreci ifade ettiği, sürpriz ve beklenmeyen sonuçların bu sürecin bir parçası olarak yorumlandığı bu görüşte, rekabet sürecini önemli kılan unsurun belirsizlik olduğu ileri sürülmektedir. Nitekim, rekabet süreciyle birlikte önceki bilgiler önemini yitirirken, planlar zamanla değişmekte ve dolayısıyla aktif öğrenme sürecinin ortaya çıktığı bir belirsizlik ortamına girilmektedir.¹³⁵

Hayek, toplumun temel iktisadi sorununu “*hiç kimsede tam olarak bulunmayan bilgiden faydalanabilme sorunu*” olarak değerlendirmektedir.¹³⁶ Bu noktada, bu sorunun çözümü için piyasanın temel işlevi, tüketici ve üreticilerin ellerinde bulunan bilgi kırıntılarının toplanması ve bir araya getirilerek piyasa fiyatı üzerinden diğer aktörlere iletilmesi olarak tanımlanmaktadır. Toplumun elinde parçalar halinde bulunan bilginin, herhangi bir aktör tarafından tümüyle elde edilemeyeceği böyle biri durumda, aslında kendi çıkarlarına göre hareket eden bireylerin planlı bir şekilde hareket ediyormuş gibi görünmesini sağlayan ve kaynakların etkin dağılımına imkân tanıyan faktörün rekabetçi şekilde işleyen piyasa kurumu olduğu ifade edilmektedir.¹³⁷

Avusturya Okulu’nun bir diğer önemli temsilcisi Kirzner ise, geliştirdiği girişimci teorisiyle Hayek’in dengeye yönelimdeki muğlaklığını gidermeyi amaçlamıştır. Kirzner, 1973 yılında yayımlanmış olduğu *Rekabet ve Girişimcilik* adlı eserinde, girişimcilerin sahip oldukları yenilik ve yaratıcılık yeteneklerinin, piyasaların dengeye doğru eğilimine süreklilik kazandırdığını ileri sürmüştür. Kirzner’e göre, girişimcilerin bu dengeleyici rolü, yeni ürün veya daha verimli üretim yöntemlerini geliştirmelerinden değil, geçmişte yaşanan piyasa koşullarındaki değişimler nedeniyle yapılan hataları fark etmeleri ve ortaya çıkan fırsatları dikkatle takip etmelerinden kaynaklanmaktadır. Bu noktada, görüşleriyle girişimciyi piyasayı dengeden uzaklaştıran yıkıcı bir güç olarak gören Schumpeter’den ayrılan Kirzner, girişimciyi

¹³⁵ Gerald P. O’Driscoll, Mario J. Rizzo, **The Economics of Time and Ignorance**, London, Routledge, 1996, s.102.

¹³⁶ John Vickers, “Concepts of Competition”, **Oxford Economic Papers**, C.XLVII, No:1, 1995, s.2.

¹³⁷ Friedrich A. von Hayek, “Economics and Knowledge”, **Economica**, C.IV, No:13, 1937, s.54.

dengesizliğe neden olan hataları keşfeden ve bu noktada dengeleyici bir rol üstlenen aktör olarak tanımlamıştır.¹³⁸

Rekabete yönelik bir diğer yaklaşım, 1940 yılında yayımlanmış olduğu çalışmasında literatüre fonksiyonel rekabeti kazandıran J. Maurice Clark tarafından geliştirilmiştir. Clark, geçmişte gerçekleşmeyen tam rekabetin gelecekte de gerçekleşme ihtimalinin olmadığını vurgulamıştır. Bu noktada, gerçekleşme ihtimali bulunmayan tam rekabet ideal bir durum olarak nitelendirilmiş ve birinci en iyi olarak değerlendirilmiştir. Birinci en iyinin mümkün olmaması ise ideal durumdan uzaklaşan ikinci en iyiyi gündeme getirmiştir. İkinci en iyi, piyasada var olan aksaklıkların olumsuz etkilerinde yaşanan azalma sonucunda fonksiyonel rekabette artan etkinlikle açıklanmıştır. Örneğin, oligopol piyasalarında ürün heterojenliğinin arttığı ve böylece tüketicilerin ürünlere ilişkin bilgilerinin azaldığı bir ortamda, üreticiler arasında rekabetin yoğunlaştığının görülmesi, ikinci en iyiye odaklanılması gerektiği görüşünü güçlendirmiştir. Bu noktada, Clark, tam rekabetten sapan piyasada ortaya çıkan aksaklıklara izin verilmesi ve hatta gerektiğinde bu aksaklıkların yaratılması gerektiğini ileri sürmüştür.¹³⁹ Bu yönüyle, rekabete sonuç odaklı yaklaşan Clark, etkin ve adil işleyen rekabetin, ancak kendisinden istenilen fonksiyonları ne ölçüde yerine getirebildiğiyle ölçülebileceğini ileri sürmüştür. Rekabetten elde edilebilecek kazanımları ifade eden bu fonksiyonlar, nicelik ve niteliksel olarak ihtiyaç duyulan ürünlerin üretilmesi, üretim faktörlerinin en verimli oldukları alanlara yönlendirilmesi, fiyatlarda aşırı atışların önlenerek fiyat istikrarının sağlanması, aşırı kârların önüne geçilerek gelir eşitliğinin sağlanması ve teknolojik gelişimin hızlandırılması şeklinde sıralanmıştır.¹⁴⁰

Son olarak, Baumol, Panzar ve Willig (1982) tarafından ortaya atılan yarışabilir piyasalar teorisi ise, tam rekabetin gerçekleşmesi mümkün olmayan varsayımlarına getirilen eleştiriler çerçevesinde geliştirilmiştir. Bu yaklaşımda, çok sayıdaki firma varsayımlarının geçerli olmadığı durumlarda, diğer bir ifadeyle aksak rekabet

¹³⁸ Israel Kirzner "Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur", **The Review of Austrian Economics**, C.XI, No:1, 1999, s.6-8.

¹³⁹ Erkan, **a.g.e.**, s.193.

¹⁴⁰ John M. Clark, **Competition As a Dynamic Process**, Washington, The Brookings Institution, 1961, s.63-65.

koşullarında, tam rekabette öngörülen sonuçlara nasıl ulaşılabilceği üzerinde durulmuştur.¹⁴¹ Firma sayılarının değil, piyasaya giriş ve çıkışların serbestlik derecesinin önemli olduğu kabul edilen bu yaklaşımda, piyasaya giriş ve çıkışların serbest ve maliyetsiz olduğu bir ortamda ortaya çıkan potansiyel rekabetin, diğer bir ifadeyle her an mümkün olabilecek yeni girişlerin yarattığı rekabet tehditlerinin, firmaların fiyat konusundaki tutumlarını disipline ettiği ileri sürülmüştür. Dolayısıyla, yarışabilir piyasalar teorisinde, tam rekabet piyasasında bulunan fiili rekabetin yerini potansiyel rekabetin aldığı bir yaklaşım geliştirilmiş¹⁴² ve rekabetçi düzeyde gerçekleşen fiyatların, kaynakların optimal kullanımını zorunlu kıldığı ileri sürülmüştür.¹⁴³

İktisat teorisinde, piyasa yapısı veya piyasa süreci olarak ele alınan rekabet kavramının, üstlendiği fonksiyonlar çerçevesinde önemli ekonomik faydalar sağladığı kabul edilmektedir. Bu noktada, rekabetin piyasa yapısı olarak ele alındığı ve statik bir yapıda değerlendirildiği yaklaşımlarda fiyat konusunda sağladığı avantajlar ön plana çıkarken, piyasa süreci olarak dinamik yapıda ele alındığı yaklaşımlarda başta kaynak tahsisinde etkinlik ve teknolojik gelişim olmak üzere, sağladığı pek çok faydadan söz edilebilmektedir. Aktan ve Vural (2004), rekabetin fonksiyonlarını aşağıdaki gibi özetlemektedir,¹⁴⁴

- Kaynak tahsisinde etkinlik; Rekabetin söz konusu olduğu bir ortamda, kâr amacı güden iktisadi birimlerin kaynakları en etkin şekilde kullanması gerekmektedir. Bu nedenle sahip olunan kaynakların rasyonel şekilde kullanılmasını sağlamaları gerekmektedir.
- Teknolojik gelişme ve yeniliğin teşvik edilmesi; Rekabet ortamında firmalar, geliştirdikleri teknoloji ve gerçekleştirdikleri yenilikler ile piyasadan tekel karı almayı hedeflemektedirler. Bununla birlikte, firmaların teknoloji ve yenilik noktasında kat ettikleri aşamalar, var olan tekellerin ortadan kaldırılmasına da imkân tanımaktadır.

¹⁴¹ Günalp ve Özel, **a.g.e.**, s.64.

¹⁴² Geir B. Asheim, "Contestability in a Resource Market with Non-Convex Costs", **The Scandinavian Journal of Economics**, C.XCIV, No:4, 1992, s.609.

¹⁴³ William J. Baumol, John C. Panzar, Robert. D. Willig, **Contestable Markets and the Theory of Industry Structure**, New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1982, s.5.

¹⁴⁴ Aktan, Vural, **a.g.e.**, (a) s.17.

- Gelir dağılımındaki eşitsizliklerin azalması; Rekabetçi firmalar piyasadan başarıları ölçüsünde kâr elde etmektedirler. Bu bağlamda, piyasada rekabetin etkin bir şekilde işlemesi gelirin daha adil bir şekilde dağılmasına neden olmaktadır.
- Uyum fonksiyonu; Gerek ekonomide gerekse de teknolojiye yaşanan gelişmeler firmaların değişen koşullara uyum sağlamalarını gerektirmektedir. Bu açıdan rekabet olgusu, firmaların çeşitli kriz ve dalgalanmalara daha kolay uyum sağlayabilmelerine imkân tanımaktadır.
- Tüketici refahının artması; Rekabet olgusu firmaların mal ve hizmetlerde rakiplerinden farklılaşmalarını gerektirmektedir. Böylece, mal ve hizmetlerde çeşitlilik sağlanmakta ve tüketicilerin çeşitli mal ve hizmetleri düşük fiyat seviyelerinden temin edebilmeleri mümkün olmaktadır. Bu durum ise hem fiyat hem de fayda açısından tüketici refahının artmasına neden olmaktadır.
- Piyasa kontrolünün engellenmesi; Tekel gücüne sahip olan firmalar veya asli görevlerinin dışına çıkan devlet mekanizması piyasayı kontrol etmek isteyebilmektedir. Bu noktada, rekabet olgusunun çeşitli aktörlerin piyasayı kontrol etmesini önleyen bir fonksiyonu bulunmaktadır.

Rekabetin bu fonksiyonları esas olarak birbiriyle ilişkili aşamaları ifade etmektedir. Örneğin, firmalar arasında, hizmet, fiyat ve kalite ekseninde yaşanan rekabet, söz konusu firmaların kaynak tahsisinde daha etkin olmasına neden olmaktadır. Bu durum, mal ve hizmetlerde çeşitliliğin yanı sıra fiyatların daha düşük seviyelerde oluşmasına neden olmakta ve tüketici refahını artıran bir etki ortaya çıkmaktadır.¹⁴⁵ Tekelci bir yaklaşımla piyasa hakimiyetini engelleyen rekabet süreci, firmalara başarıları ölçüsünde kâr sağlarken, kâr arzuları ölçüsünde girişilen rekabet, aynı zamanda değişen koşullara uyum sağlama esnekliği kazandırmaktadır.

Diğer taraftan, yaşanan rekabet sonucunda üretimde kullanılan sermaye miktarının artması, ekonomide kâr oranlarının azalmasına neden olduğundan, kârlarını artırmayı amaçlayan firmalar yeni ürün ve üretim tekniklerinin geliştirilmesine

¹⁴⁵ R. Shyam Khemani, Daniel M. Shapiro, **Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law**, Geneva, OECD, Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, 1993, s.22-23.

odaklanmaktadır. Böylece, verimliliklerini ve pazar payını artırmayı hedefleyen sermaye sahipleri, ürün ve üretim tekniklerinde yenilikçi olma hususunda piyasa tarafından teşvik edilmekte ve üretimdeki sermaye artışı sürekli hale gelmektedir.¹⁴⁶ Firmalar için monopolcü fırsatlar yaratan ve bu yönüyle dinamik rekabet sürecini ifade eden böyle bir durumda, gerek firmaların teknoloji ve organizasyon noktasında yeniliklere yönelmesi ve gerekse verimliliği düşük firmaların piyasadan silinerek faaliyetlerin daha yüksek verimliliğe sahip firmalar tarafından sürdürülmesiyle, endüstri performansı bir bütün olarak yükselmektedir.¹⁴⁷

Rekabetin ekonomik yararlarının yanı sıra, bazı durumlarda olumsuz ekonomik etkileri de bulunmaktadır. Bu etkilerin başında rekabet olgusunun kendi kendini yok etmesi gelmektedir. Öyle ki; bir firma sahip olduğu ölçek üstünlüğü sayesinde rakiplerini saf dışı bırakmaya başladığında, pazar payı ve elde ettiği kâr artmaktadır. Bu durumda, firmanın sahip olduğu ölçek üstünlüğü daha da artmakta ve kendi kendini besleyen bir sürecin sonucunda firma piyasadaki tüm rakiplerini ortadan kaldırmaktadır. Dolayısıyla rekabet, yine rekabet tarafından ortadan kaldırılmış olmaktadır. Bu durumun bir benzeri, pazara giriş aşamasında da yaşanabilmektedir. Pazara ilk giren firma, ölçek üstünlüğü sayesinde rekabetin henüz başlangıcında rakiplerinin pazara girmesini önleyebilmekte ve rekabet yine kendisini ortadan kaldırmaktadır.¹⁴⁸

Rekabetin kendisini ortadan kaldırması, yeni teknolojilerin ortaya çıkışıyla da mümkün olabilmektedir. Geliştirilen yeni teknolojiler üretimde verimliliği artırmaktadır. Bu noktada, yeni bir buluşa imza atan firmalar diğer rakip firmaları saf dışı bırakabilmekte ve monopol durumuna gelebilmektedir. Dolayısıyla, bu durum Schumpeter'in yaratıcı yıkım olarak adlandırdığı sürecin başlamasına neden olabilmektedir.¹⁴⁹

¹⁴⁶ Tanyeri, **a.g.e.**, s.318.

¹⁴⁷ Wendy Carlin, Jonathan Haskel, Paul Seabright, "Understanding 'The Essential Fact About Capitalism': Markets, Competition and Creative Destruction," **National Institute Economic Review**, No:175, 2001, s.67-68.

¹⁴⁸ Erdal Türkan, **Rekabet Teorisi ve Endüstri İktisadı**, Ankara, Turhan Kitabevi, 2001, s.91.

¹⁴⁹ Klaus Walde, "The Economic Determinants Of Technology Shocks In A Real Business Cycle Model", **Journal of Economic Dynamics and Control**, C.XXVII, No:1, 2002, s.2

2.2. Rekabet Gücü Kavramı

Rekabet kavramının farklı tanımlamaları karşısında, benzer durum rekabet gücünün tanımlanmasında da görülmektedir. Bu noktada ilk anlaşmazlık rekabet gücünün hangi boyutta ele alınması gerektiği konusunda yaşanmaktadır. Nitekim, söz konusu kavramın literatürde firma, endüstri ve ulusal düzeyde ele alınabildiği görülmekte ve yapılan tanımlamalar kavramın hangi düzeyden ele alındığına bağlı olarak değişiklik gösterebilmektedir. Genel anlamda, firma düzeyindeki rekabet, firmaların ürettikleri mal ve hizmetleri hedefledikleri pazarlarda rakip firmalarla aynı veya daha düşük fiyata satabilme yeteneği olarak tanımlanabilmektedir.¹⁵⁰ Endüstri düzeyindeki rekabet, bir endüstrinin rakip endüstriler karşısında aynı veya daha yüksek bir verimlilikle üretim yapabilmesi ve ürettikleri mal ve hizmetleri piyasa taleplerine uygun olarak icat ve yeniliklerle sürekli olarak geliştirebilmesi şeklinde tanımlanabilmektedir.¹⁵¹ Ulusal düzeyde rekabet ise, serbest piyasa ortamında rekabetçi mal ve hizmet üretmenin yanı sıra, hanehalkının reel gelirinin ve yaşam standartlarının artırılabilmesi olarak tanımlanabilmektedir. Bu noktada, ülkenin ihracatı, uluslararası pazarlara mal ve hizmet üretme ve satabilme kabiliyeti ve kişi başı reel gelirin artırılarak yaşam standartlarının yükseltilebilmesi ulusal düzeyde rekabet gücünü etkileyen temel faktörler olarak değerlendirilmektedir.¹⁵²

Rekabet gücü kavramında uzlaşmanın tam olarak sağlanamadığı ikinci nokta, belirleyici faktörlerin saptanmasında ortaya çıkmaktadır. Nitekim, iktisatçıların bir kısmı rekabet gücü kavramına nispi fiyatlar açısından yaklaşmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, özellikle ulusal düzeydeki rekabet gücünün reel döviz kuru ile yakından ilgili olduğu kabul görmektedir. Bir kısım iktisatçılar ise söz konusu kavramı daha geniş bir şekilde ele almaktadır. Bu noktada, uzun dönemdeki ekonomik performans ön plana çıkmakta ve nitelik, verimlilik ve inovasyon gibi faktörler önem kazanmaktadır.¹⁵³ Örneğin, rekabet gücünün mikro ölçekte ele alınması gerektiğini

¹⁵⁰ Aktan, Vural, **a.g.e.**, (b), s.12.

¹⁵¹ **A.e.**, s.16.

¹⁵² David P. Rapkin, Jonathan R Strand, "Competitiveness: Useful Concept, Political Slogan, or Dangerous Obsession", **National Competitiveness in A Global Economy**, Ed, D.P. Rapkin, W.P. Avery, London, Lynne Rienner Publishers, 1995, s.2.

¹⁵³ Sanjaya Lall, "Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report", **World Development**, C.XXIX, No:9, 2001, s.1501.

ileri süren Krugman (1994), firmaların verimlilik düzeyini işaret ederken, makro düzeyde ele alınması gerektiği savunan Garelli (2002), rekabet gücünün yalnızca uluslararası pazarlara ihraç edilen mal ve hizmetlerle açıklanamayacağını, eğitim sistemi ve teknolojik yenilik kapasitelerinin de rekabet gücünü açıklamada önemli faktörler olduğunu savunmaktadır. Bu bağlamda, rekabet gücünü mikro ölçekte ele alan görüş, firmalar arasındaki rekabetin ulusal ve uluslararası piyasalardaki yansımalarını incelerken, makro ölçekte ele alan görüş, uluslararası rekabette ülkelerin konumlarını belirleyen faktörlere odaklanmaktadır.¹⁵⁴ Söz konusu faktörler ise genel olarak emek ve sermaye artışından bağımsız olarak ekonomik büyümeyi tetikleyen toplam faktör verimliliğiyle açıklanmaktadır.

2.2.1. Firma Düzeyinde Rekabet Gücü

Rekabet gücü firma düzeyinde ele alındığında, hem yurtiçi hem de yurtdışı piyasalarda bulunan rakip firmalar karşısında üretimlerini düşük maliyetlerle gerçekleştirebilme, hizmet ve ürün kalitesinin yanı sıra yenilik konusunda da rakiplerine denk olabilme ve üstün gelebilme yeteneği olarak tanımlanabilmektedir.¹⁵⁵ Bu tanımdan yola çıkıldığında, rakip firmalardan daha kaliteli mal ve hizmet geliştirebilme ve söz konusu ürünleri hedef pazarlara rekabetçi fiyatlarla sunabilme yeteneğinin rekabetçi firmaların en önemli göstergesi olduğu görülebilmektedir.¹⁵⁶

Rekabetçilik, özellikle küreselleşme ile birlikte ülke ve firmalar açısından çeşitli fırsat ve tehditleri beraberinde getirmektedir. Nitekim, firmaların uluslararası alanda rekabetçi pozisyonda olmaları yeni pazarlardan pay almalarına olanak tanırken, artan ihracat ve üretim hacmi ülke ekonomilerinin büyümesine güç katmaktadır. Diğer taraftan, firmaların rekabetçi konumda bulunmamaları ise, iç pazar payının yurtdışındaki firmalara kaptırılmasına neden olmakta ve dolayısıyla yerli firmaların üretimleri azalırken, artan ithalat ve azalan üretim hacmi ülke ekonomilerinde durgunluk veya daralmalara neden olabilmektedir.

¹⁵⁴ Bruce R. Scott, George C. Lodge, **US Competitiveness In The World Economy**, Boston, Harvard Business School Press, 1985, s.13-18.

¹⁵⁵ Erhan Ada vd., “KOBİ’lerin Rekabet Gücü ve E-Ticarete Geçiş Süreci: Bir Model Önerisi”, **Ege Academic Review**, C.VIII, No:1, 2008, s.55.

¹⁵⁶ John Cockburn vd., “Measuring Competitiveness and Its Sources: The Case of Mali’s Manufacturing Sector”, **Canadian Journal of Development Studies**, C.XX, No:3, 1999, s.493.

Rekabet gücünün firmalar düzeyinde açıklanması gerektiğini ifade eden Porter'a göre, uluslararası rekabette avantajın sağlanması veya korunması, ülkelerde faaliyet gösteren firmaların başarılarıyla ve bu başarıların uluslararası piyasalara yansımalarıyla mümkün olmaktadır. Uluslararası alanda diğer firmalarla rekabet içerisinde olan firmaların bu rekabete uyum sağlayabilmeleri için ülke içerisinde rekabetçi piyasa koşullarında varlıklarını sürdürmeleri gerekmektedir. Dolayısıyla, yurtiçindeki rekabetçi piyasa koşullarında varlıklarını sürdüren firmaların, uluslararası düzeyde rekabet gücü kazanmalarının daha kolay olduğu ifade edilmektedir.¹⁵⁷

Firmaların rekabetçiliğini dört temel özellik çerçevesinde açıklayan Traill ve Da Silva (1996)'ya göre, rekabet gücü ilk olarak uzun dönem performansı konu edinmektedir. Bu nedenle, fiyatları kârlı olmayan seviyelere indirerek kazanılan kısa dönemli rekabetçiliğin önemli olmadığı ileri sürülmektedir. İkinci olarak, rekabet gücü kontrol altına alınabilmektedir. Bu özelliğe göre, firma performansı büyük oranda dışsal koşullarla değil kendi kaynak ve kapasitesiyle ilgili olmaktadır. Üçüncü olarak, rekabet gücü göreceli bir şekilde ele alınmaktadır. Bu özellik, rekabet gücünün firmanın ancak diğer firmalarla karşılaştırılması ile anlam kazanabileceğini ifade etmektedir. Son olarak ise, rekabet gücünün dinamik bir yapıya sahip olduğu ileri sürülmektedir. Dolayısıyla, rekabet koşulları değiştiğinde mevcut yapının korunması mümkün olmamakta, kazanılan rekabet avantajlarının kolay bir şekilde ortadan kalkabileceği ifade edilmektedir.¹⁵⁸

Firmaların, uzun dönemde diğer firmalar karşısında rekabet avantajına sahip olabilmesi ve değişen koşullar altında bu avantajlarını sürdürebilmesi, mevcut kapasitenin etkin bir biçimde kullanmasını ve elde edilen üstünlüğe süreklilik kazandıracak yenilikçi yaklaşımların benimsenmesini gerektirmektedir.¹⁵⁹ Firmaların rekabetçiliğini büyük oranda yenilik yeteneklerine dayandıran Porter (1990)'a göre, yenilikler firmaların yeni pazarlara erişebilmesine ve bu pazarlarda daha önce görülmemiş farklı alanlarda hizmet verme ayrıcalığı kazanmasına olanak tanımaktadır. Bu nedenle, rekabet avantajına sahip olabilmek için üretimlerin yeni teknolojilerin

¹⁵⁷ Michael E. Porter, **The Competitive Advantage of Nations**, New York, Free Press, 1990, s.280.

¹⁵⁸ Bruce Traill, Joao Gomes Da Silva, "Measuring International Competitiveness: The Case of The European Food Industry", **International Business Review**, C.V, No:2, 1996, s.156-157.

¹⁵⁹ Porter, **a.g.e.**, s.173.

kullanılmasının ve üretimlerin yeni yollardan gerçekleştirilmesinin son derece önemli olduğu ifade edilmektedir. Bununla birlikte, elde edilen avantajların sürdürülebilirliği için ürünlerin sürekli olarak geliştirilmesi ve değişen koşullara uyum sağlanması gerekmektedir.¹⁶⁰ Dolayısıyla, rekabet gücünün kazanımı ve sürdürülebilmesinde hem üretim teknolojilerine hem de ar-ge faaliyetlerine yönelik gerekli çalışmaların yapılması büyük önem arz etmektedir.¹⁶¹

Benzer bir tanımla firma rekabetçiliğini, değişen rekabet koşullarında değişime tepki verme kabiliyeti olarak nitelendiren Feurer ve Chaharbaghi (1994), aynı zamanda müşteri değerleri ve hissedar değerlerini de bu tanıma dahil etmektedir. Buna göre, rekabet ortamında firma faaliyetlerinin sürdürülebilmesi, firmanın ürettiği mal ve hizmetlerin talep edilmesiyle mümkün olurken, firmaların nihai olarak kâr amacıyla hareket ettiği düşünüldüğünde, elde edilen kârların mevcut hissedarları tatmin etmesi ve firmaya yeni hissedarlar kazandırması beklenmektedir. Bu bağlamda, firmalar ürettikleri mal ve hizmetlerle piyasa taleplerini karşılamakta iken nihai amaç olan kâr güdüsü, rekabeti tetikleyen unsur olarak değerlendirilmektedir. Firmaların bu amaca ulaşabilmesi ise elde edilen finansal gücün teknoloji ve beşerî yatırımlarda kullanılmasıyla gerçekleşebilmektedir.¹⁶² Rekabet gücü kazanımında düşük maliyet, verimlilik ve kârlılığın son derece önemli olduğunu gösteren bu durum, firmaların maliyet avantajlarının bulunduğu ürünlerde uzmanlaşması gerektiğine işaret ederken, uzmanlaşmanın sonucunda kazanılan rekabetçiliğin sürdürülmesinde, yeni ürünlerin geliştirilmesi, tasarlanması, tanıtılması ve pazarlanmasının son derece önemli olduğunu göstermektedir.

Firmalar açısından rekabet gücünü belirleyen faktörleri özetlemek gerekirse; ilk faktör üretim maliyetlerinin düşük olmasıdır. Düşük üretim maliyetleri, firmanın fiyat belirleme gücüne sahip olmasına ve piyasada avantajlı konumda bulunmasına neden olmaktadır. İkinci faktör, firmanın kalite ve standartlara uygun bir üretim

¹⁶⁰ Porter, **a.g.e.**, s.75.

¹⁶¹ Paul Stoneman, **The Economic Analysis of Technological Change**, New York, Oxford University Press, 1983, s.212.

¹⁶² Rainer Feurer, Kazem Chaharbaghi, “Defining Competitiveness: A Holistic Approach”, **Management Decision**, C.XXXII, No:2, 1994, s.49.

gerçekleştirilmesidir. Tüketici talep ve beklentilerine uygun kaliteli ve sürekli olarak geliştirilen mal ve hizmetler firmaları rakipleri karşısında öne taşımaktadır. Üçüncü faktör ise işgücü niteliğidir. Son yıllarda işgücü maliyetlerinin rekabet gücü üzerindeki etkisi azalırken işgücünün niteliği önem kazanmaktadır.¹⁶³ Dolayısıyla işgücü niteliğinin, firmaların verimliliği, teknoloji ve yenilik kapasiteleri üzerindeki olumlu etkileri ön plana çıkmaktadır.

2.2.2. Endüstri Düzeyinde Rekabet Gücü

Bir firmanın rekabet gücü, aynı piyasada faaliyet gösteren rakip firmalarla karşılaştırılabilirken, Bir endüstrinin rekabet gücünün belirlenebilmesi için aynı faaliyet kolunda farklı bölge ve ülkelerdeki endüstriler ile karşılaştırılması gerekmektedir. Bu nedenle, endüstri düzeyindeki rekabet gücünün tanımlanması firma düzeyindeki tanımlamaya göre daha güçtür. Rekabetçi endüstriler, ulusal ve uluslararası düzeyde rekabet gücüne sahip firmaları barındıran endüstriler tanımlanabilmektedirler.¹⁶⁴

Başka bir tanımla endüstri düzeyinde rekabet gücü, bir endüstrinin rakip endüstriler karşısında eşit veya yüksek bir verimlilik düzeyinde üretim yapma ve bu durumu sürdürülebilir kılma kabiliyetidir. Daha geniş bir ifadeyle, endüstri düzeyinde rekabet gücü, uluslararası piyasanın talep ve standartları doğrultusunda bir endüstrinin rakip endüstrilerden eşit veya daha verimli üretim yapabilme, üretilen mal ve hizmetleri daha düşük maliyetle piyasaya sunabilme ve yine mal ve hizmetleri yenilik ve buluşlarla sürekli olarak geliştirebilme yeteneği olarak tanımlanabilmektedir.¹⁶⁵

Bir endüstrinin rekabetçiliğini bünyesindeki firmaların sahip olduğu rekabet gücünden bağımsız olarak değerlendirmek mümkün değildir. Nitekim gerek firma gerekse de endüstrilerde üretilen mal ve hizmetlerin fiyat, maliyet ve kaliteleri aynı sektörde faaliyet gösteren diğer firma ve endüstriler karşısında rekabetçiliği belirlemektedir. Bu noktada, firma ve endüstrilerin rekabetçiliğini belirleyen faktörleri bir arada

¹⁶³ John H. Dunning, "The Political Economy of International Production", **New Directions in International Business**, Ed. Peter J. Buckley, London, Edward Elgar, 1992, s.55.

¹⁶⁴ Donald G. McFetridge, "Competitiveness: Concepts and Measures", **Industry Canada Occasional Paper**, No:5, 1995, s.11.

¹⁶⁵ James R. Markusen, **Productivity, Competitiveness, Trade Performance and Real Income: The Nexus Among Four Concepts**, Ottawa, Canada Communication Group, 1992, s.8.

değerlendirmek gerekmektedir. Bu faktörleri aşağıdaki gibi sıralayabilmek mümkündür;¹⁶⁶

- Faaliyet gösterilen sektördeki rekabet yoğunluğu
- Firmanın fiyat belirleme gücü
- Endüstri ve firmalarda istihdam edilen işgücünün verimliliği
- Faaliyet gösterilen sektörlerde ölçek ekonomileri
- Firmaların yönetim şekli ve organizasyon yapısı
- Firmaların üretimdeki kapasite kullanım oranları
- Sermaye piyasalarının finansman koşulları

Rekabetçi endüstrilerin, rekabetçi firmalardan oluştuğu düşünüldüğünde, söz konusu endüstrilerde firmaların verimlilik ve yenilikçiliğini artıran bir ekosistemin oluşması beklenmektedir. Bu ekosistem içerisinde yer alan gerek rakip firmalar gerekse de tedarikçi firmaların kurmuş oldukları ilişki ve etkileşimler, endüstrinin rekabetçiliğini artırmakta ve sürekliliğini sağlamaktadır. Örneğin, ar-ge faaliyetlerine daha fazla kaynak tahsis eden, daha fazla patent ve yeni ürünler geliştiren firmaların bulunduğu endüstrilerdeki bilgi üretimi ve yayılımının gerek firma gerekse de endüstri yeteneklerinin artırılmasında oynadığı olumlu rol tartışılmayacaktır. Dolayısıyla, firmalar arasında rekabetin yanı sıra işbirliğinin de sağlandığı endüstrilerin daha yüksek bir rekabet gücüne sahip olmaları olağan bir durum olarak görülmektedir.

2.2.3. Ulusal Düzeyde Rekabet Gücü

Rekabet gücü ulusal düzeyde ele alındığında, yapılan tanımlamalar makro bakış açısıyla farklılaşmaktadır. Ülkelerin rekabet gücü yalnızca üretilen mal ve hizmetlerin piyasadaki cazibesiyle değil, aynı zamanda toplum refahını yansıtan çeşitli makroekonomik göstergelerle de açıklanmaktadır. Waheeduzzaman ve Ryans (1996), makro düzeyde rekabet gücünü ülke vatandaşlarının reel gelirlerini artırabilme ve dolayısıyla toplum refah seviyesini yükselterek belirli bir yaşam standardını sağlayabilme yeteneği olarak tanımlamaktadırlar. Hatsopoulos, Krugman ve Summers, (1988) ise, benzer şekilde ülkeler açısından rekabet gücünün yalnızca dış

¹⁶⁶ Aktan, Vural, **a.g.e.**, (b), s.27.

ticaret dengesinin sağlanmasından ibaret olmadığını ifade etmektedirler. Buna göre uluslararası rekabet gücünün, ülkelerin uluslararası piyasalarda sahip olduğu pazar paylarını artırmalarının yanı sıra, toplumun yaşam standartlarında sağlanan artışların sürekliliğini de kapsadığı ileri sürülmektedir.

Rekabet gücü tanımlamaları içerisinde en fazla görüş ayrılığı, ulusal düzeyde yapılan tanımlamalarda yaşanmakta ve uluslararası rekabet gücünün tanımlanması, firmalar açısından yapılan tanımlamalara kıyasla daha güç bir hâl almaktadır. Nitekim, söz konusu tanımlarda firmalar açısından temel alınan ölçütler net olarak belirlenebilmektedir. Örneğin, işçi, tedarikçi ve hissedarlarına gerekli ödemelerini yapamamaları durumunda firmaların varlıklarını sürdürebilmeleri mümkün olmadığından kendisini rekabetçi bir konuma taşıyamayan firmaların piyasadan çekilmeleri kaçınılmaz olmaktadır. Ancak, firmalar için geçerli olan bu durum devletler açısından söz konusu olmamakta, diğer bir ifadeyle devletlerin ekonomik başarısızlık durumunda varlıklarını sonlandırmaları söz konusu olamamaktadır. Bu noktada, devletler açısından ekonomik performans ve rekabetçilik anlamında temel ölçütlerin bulunmadığı göz önüne alındığında, uluslararası rekabet kavramının ülkeler açısından ele alınması oldukça güç bir durum olarak değerlendirilmektedir.¹⁶⁷

Yapılan tanımlamalar içerisinde, Aiginger (1998) rekabet gücünü, yeterli düzeyde mal ve hizmetin satılabilmesi, tatmin edici düzeyde faktör geliri elde edilebilmesi ve ülke vatandaşlarının refah düzeyi yüksek istikrarlı bir makroekonomik ortamda yaşamlarını sürdürebilmesi olarak nitelendirmektedir. Bu tanımlamada, mal ve hizmet satışındaki yeterlilik ihracat, ithalat ve uluslararası pazar payı ile ölçülebilmektedir. Faktör gelirlerinin tatmin düzeyi, verimlilik, emek maliyetleri ve ücretlerdeki artış oranıyla ölçülmektedir. Refah düzeyini sağlayan istikrarlı makroekonomik ortam ise, ülkeden ülkeye farklılıklar göstermekle birlikte düşük işsizlik oranı, düşük enflasyon oranı ve yüksek sosyal güvenlik gibi kriterlerle ölçülmektedir.¹⁶⁸ Aiginger'e göre, sahip olunan doğal kaynaklar ve nüfus artışı, kalkınma sürecinin ilk aşamalarında büyük önem taşısa da ülke şartlarına göre kişi başına gelirin 5 bin ile 20 bin dolar seviyelerine

¹⁶⁷ Paul Krugman, "Competitiveness: A Dangerous Obsession", **Foreign Affairs**, C.LXXIII, 73 No:2, 1994, s.31.

¹⁶⁸ Karl Aiginger, "A Framework for Evaluating The Dynamic Competitiveness of Countries", **Structural Change and Economic Dynamics**, C.IX, No:2, 1998, s.159-188.

ulaşmasıyla birlikte yatırımların önemi artmaktadır. Bu aşamadan sonra kişi başına gelirin artırılabilmesi eğitime, bilgi üretimi ve yayılımına, inovasyona ve çeşitli nitelikli altyapı unsurlarına bağlı hale gelmektedir.¹⁶⁹

Uluslararası rekabet gücünün, ülkelerin çeşitli mal ve hizmetleri tasarlayabilme, üretebilme, pazarlayabilme ve satabilme kabiliyetlerine bağlı olduğu ifade edilmekle¹⁷⁰ birlikte, yapılan tanımlamaların büyük bir kısmında refah düzeyi ve sürdürülebilir büyümenin özellikle vurgulandığı görülmektedir. Örneğin, Fagerberg (1988), uluslararası rekabet gücünü ödemeler dengesinde bozulmalara neden olmaksızın istihdam ve büyüme hedefleri başta olmak üzere, ülkenin belirlediği tüm ekonomik hedeflere ulaşabilme yeteneği olarak tanımlarken, Landau (1992), gelecekteki büyüme potansiyelini, dolayısıyla gelecek nesillerin yaşam standartlarını düşürmeyecek şekilde, tam istihdam ya da tam istihdam düzeyine yakın bir istihdam düzeyinde makul bir büyüme oranına ve yüksek yaşam standartlarına ulaşılabilmesi şeklinde tanımlamaktadır.

İktisatçılar arasında ortaya çıkan farklı yaklaşımlar uluslararası kuruluşların yaklaşımlarında da kendisini gösterebilmektedir. Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) rekabet gücünü, bir ülkede işletmelerin daha fazla değer yaratmaları ve ülke vatandaşlarının daha yüksek refah düzeyine sahip olmalarını mümkün kılacak ortamın oluşturulması şeklinde tanımlanmaktadır.¹⁷¹ Diğer taraftan, Dünya Ekonomi Forumu (WEF) tarafından, kurumlar, politikalar ve faktörler kümesiyle belirlenen verimlilik düzeyi şeklinde tanımlanan rekabet gücü,¹⁷² Avrupa Komisyonu (EC) tarafından ülke veya bölgelerdeki mevcut yaşam standartlarıyla ilişkilendirilmektedir. Buna göre, gayri iradi işsizlikteki azalma ve toplum refahındaki artışların rekabet gücünü artırdığını ifade edilmektedir.¹⁷³

¹⁶⁹ Karl Aiginger, “Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities”, **Journal of International Competitive Trade**, C.XI, No:2, 2006, s.169.

¹⁷⁰ Bruce R. Scott, George C. Lodge, **US Competitiveness In The World Economy**, Boston, Harvard Business School Press, 1985, s.3.

¹⁷¹ Stephane Garelli, **World Competitiveness Yearbook**, International Institute for Management Development, 2007, s.15.

¹⁷² WEF, **The Global Competitiveness Report 2019**, Geneva, World Economic Forum, 2019, s.XIII.

¹⁷³ Europea Commission, **Economic Reforms and Competitiveness: Key Measures from The European Competitiveness Report 2006**, Bruxelles, Commission of The European Communities, 2006, s.2.

Uluslararası rekabet gücü, temelde mal ve hizmetlerin hem verimli bir şekilde üretilmesi hem de icat ve buluşlarla söz konusu mal ve hizmetlerin piyasa taleplerine uygun şekilde sürekli olarak geliştirilebilmesiyle ilgilidir. Ancak, piyasa taleplerini karşılamak için kimi zaman ürün geliştirilmesinin yanı sıra fiyat rekabetine girilebildiği de görülmektedir. Yurtiçinde üretilen ürünlerin göreceli fiyatlarını düşürmeye yönelik bu yaklaşımların dış ticaret dengesini iyileştirmesi mümkün olsa da refah düzeyinin yükseltilebilmesi ve büyümede sürdürülebilirliğin sağlanması mümkün olmamaktadır.

Göreceli fiyatlarla rekabet gücü kazanımının hedeflendiği devalüasyon uygulaması, bir ülkede ulusal para biriminin diğer ülke para birimleri karşısındaki değerinin düşürülmesi anlamına gelmektedir. Bu uygulama, özellikle ulusal para birimi değerinin olması gerekenin üzerinde gerçekleştiği gelişmekte olan ülkelerde rekabet gücü kazanılması hususunda önemli bir araç olarak değerlendirilebilmektedir. Söz konusu ülkelerde, ulusal para biriminin gerçek değerinin üzerinde tutulmasının çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Bunlar aşağıdaki sıralanabilmektedir;¹⁷⁴

- Ekonominin doğru bir şekilde yönetilememesi
- Ulusal prestij sağlama ve güçlü bir duruş sergileme isteği
- İthal girdi maliyetlerinin düşük tutularak firma kârlarını artırma düşüncesi

Para biriminin aşırı değerlenmesi temel olarak yukarıdaki üç nedene bağlı olmakla birlikte, dış ticarete yarattığı en önemli dezavantaj göreceli fiyatlarla ortaya çıkmaktadır. Her ne kadar ithal girdiler açısından maliyet düşürücü bir etki yaratmış olsa da, olması gerekenin üzerinde bir değere sahip olan ulusal para birimi, dış ticaret dengesinde olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir. Nitekim, yurtiçinde üretilen ürünler yabancı para birimi cinsinden pahalı hale gelmekte, yurtdışında üretilen ürünleri ise ulusal para birimi cinsinden daha ucuz hale gelmektedir. Dolayısıyla bu durum, ihracatın azalmasına, ithalatın ise artmasına neden olmakta ve ülkenin uluslararası rekabet gücü zayıflamaktadır. Böyle bir durumda, devalüasyona gidilerek ulusal para birimindeki

¹⁷⁴ Hayriye Atik, **Yenilik ve Ulusal Rekabet Gücü**, Ankara, Detay Yayıncılık, 2005, s.58.

aşırı değerlenmenin ortadan kaldırılması, ortaya çıkan dezavantajların giderilmesinde etkili bir araç olarak görülmektedir.

Diğer taraftan, devalüasyon uygulaması her zaman para biriminin aşırı değerlenme sonucunda uygulanmamaktadır. Yukarıdaki durumun aksine, para biriminin olması gereken değerinden bağımsız uygulamalar da söz konusu olabilmektedir. Bu uygulamalarda, dış ticaret dengesinin iyileştirilmesi amacıyla ulusal para biriminin değeri olması gerekenini altına düşürülmekte ve ortaya çıkan fiyat avantajıyla rekabet gücünün artırılması hedeflenmektedir.

Devalüasyon uygulamaları, üretim kaynaklarının iç pazara yönelik faaliyet gösteren üreticilerden, dış pazarlara yönelik faaliyet gösteren üreticilere, diğer bir ifadeyle ihracatçı firmalara doğru kaymasına neden olmaktadır. Söz konusu firmaların kapasite kullanım oranlarını yükselten bu durum rekabet gücünü artmaktadır.¹⁷⁵ Ancak, göreceli fiyatlardaki değişimle kazanılan ve ticaret açıklarını gidermeye yönelik uygulamaların sonucunda kazanılan bu rekabet gücünün genel anlamda toplum refahını artırmak gibi bir fonksiyonu bulunmamaktadır. Nitekim, ihracatçı firma faaliyetlerini artıran devalüasyonun, üretimde kullanılan ithal girdi maliyetlerini artırması diğer sektörleri olumsuz yönde etkileyebilmekte ve enflasyonu tetikleyen bir etki ortaya çıkabilmektedir. Böyle bir durumda, göreceli fiyatlarla kazanılan avantajların kaybedilmemesi, genel olarak ücret artışlarının kontrolünü gerektirmekte ve ortaya çıkan işçi yanlısaması refah düzeyinin azalmasına neden olabilmektedir.

Devalüasyonun bir diğer olumsuz etkisi, ulusal para birimi değerinin sürekli olarak düşük tutulacağı beklentisini oluşturmaktır. İhracatçı firmaların fiyat rekabetine bağımlı hale gelmelerine neden olan böyle bir durum, firmaların ürün geliştirme ve yenilikçi faaliyetleri göz ardı etmelerine neden olabilmekte ve uluslararası piyasalarda rekabet avantajlarının sağlanabilmesi ya da sürdürülebilmesi sınırlı düzeyde kalabilmektedir. Dolayısıyla, üretim aşamalarında teknolojik gelişime önem vermeyen ve üretimde verimliliği sağlayamayan ülkelerin, uluslararası piyasalardaki rekabet

¹⁷⁵ Omotunde E. G. Johnson, "Currency Depreciation and Imports", **Finance and Development**, C.XXIV, No:2, 1987, s.18.

güçlerini koruyabilmeleri için devalüasyon uygulamalarını sürekli kılmaları gerekebilmektedir.¹⁷⁶

Devalüasyon gibi göreceli fiyat değişimlerinin rekabetçilikte sağladığı faydalar kısa vadede geçerli olduğundan, günümüzde rekabetçilik fiyat odaklı olmaktan giderek uzaklaşmakta ve verimlilik, teknoloji ve yeniliklere daha fazla dayanır hale gelmektedir. Verimlilik, firmaların kaliteden ödün vermeksizin üretimlerini daha düşük maliyetlerle gerçekleştirebilmelerini sağladığından, firma kârlılığını artırmakta ve özellikle fiyat rekabeti konusunda firmalara avantajlar sağlamaktadır. Ancak, üretilen mal ve hizmetlerden değer elde etme ve kalite ölçütüyle ilgili olan verimliliğin, nihai ürünlerdeki teknolojik gelişimi ve yenilikleri açıklamaması nedeniyle, farklılaştırılmış ürünlerin üretildiği bir ortamda tek başına yeterli görülmesi mümkün olmamaktadır.

Rekabetçiliğin diğer belirleyicileri olan teknoloji ve yenilikler, ürünlerin niteliğini artırırken, farklı ürünlerin de ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte, yalnızca nihai ürünlerde değil aynı zamanda üretim ve pazarlama yöntemlerinde ve müşteri gruplarında da değişimlere neden olabilmektedir. Dolayısıyla, verimliliği, teknoloji düzeyini ve yenilikçiliği besleyen böyle bir durum, uluslararası alanda kazanılan rekabetçiliğin sürdürülebilir olmasını sağlamaktadır.¹⁷⁷

Pazar payı ve kârlılık oranları, uluslararası rekabetçilik açısından önemli göstergeleri ifade etmektedir.¹⁷⁸ Bu göstergeler, verimlilik, teknoloji ve yenilikler tarafından belirlenirken, beşerî sermaye, ar-ge faaliyetleri ve firmaların sahip oldukları ölçekte oynadığı roller ise verimlilik, teknoloji ve yenilikleri üzerinde belirleyici olmaktadır.¹⁷⁹ Özellikle beşerî sermayenin, teknoloji ve yeniliklerin uluslararası rekabet gücünde belirleyici rol oynamaya başlamasıyla birlikte, ülkeler açısından en önemli unsurlardan biri haline geldiği görülmektedir. Bu noktada, bir ülkenin teknoloji ve yenilik kapasitesinde belirleyici faktör olarak ortaya çıkan beşerî sermayenin

¹⁷⁶ Aktan, Vural, **a.g.e.**, (b), s.33.

¹⁷⁷ Rajiv Kumar, Doren Chadee, "International Competitiveness of Asian Firms: An Analytical Framework", **ERD Working Paper Series**, No:4, 2002, s.6-8.

¹⁷⁸ Ajit Singh, "How Did East Asia Grow So Fast", **UNCTAD**, Discussion Paper No: 97, 1991, s.27.

¹⁷⁹ Herman Müegge, **Endüstriyel Kalkınmada ve Uluslararası Rekabette Ortaya Çıkan Eğilimler**, İstanbul, TUSİAD Yayınları, 1990, s.49.

geliştirilmesine yönelik yatırımların, rekabet gücü için stratejik bir öneme sahip olduğu ifade edilmektedir.¹⁸⁰

Beşerî sermayeye yapılan yatırımlar sonucunda elde edilen nitelikli işgücü, teknolojik yeniliklerin benimsenmesine ve adaptasyon sürecinin hızlanmasına neden olmakta ve ar-ge faaliyetlerinde gerekli olan altyapının sağlanmasında önemli rol oynamaktadır. Dolayısıyla, yenilik ve buluşların ortaya çıkmasında beşerî sermayenin önemli bir rolü bulunmakta ve gerek kamunun sunmuş olduğu eğitim ve öğretim kalitesinin artırılması gerekse de mevcut işgücünün özgün nitelikte bilgi ve becerilerle donatılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle, beşerî sermayenin geliştirilmesi için eğitim ve üretim sektörünün geliştirilmesine yönelik yatırımlar yapılması gerekmektedir. Söz konusu yatırımlar, beşerî sermayenin doğru bir şekilde yönlendirilmesine imkân tanırken, uluslararası rekabet gücünün artmasına neden olmaktadır.¹⁸¹

Rekabet gücünün bir diğer belirleyicisi, yatırım ve ekonomik faaliyetler üzerinde son derece etkili olan makroekonomik istikrardır. Uluslararası rekabet gücü kazanımında sağlıklı bir ekonomik büyüme trendinin yakalanabilmesi son derece önemli olduğundan, ekonomik istikrarın sağlanması gerek ekonomik büyümeden gerekse de rekabet gücünden daha öncelikli bir durumu ifade etmektedir.¹⁸² İstikrarlı bir ekonomik ortamın sağlanabilmesi için uygulanan makroekonomik politikalar, aynı zamanda yatırımları, tasarrufları, iktisadi büyümeyi, dış ticaret odaklı sektörleri ve uluslararası rekabet gücünü yakından etkileme gücüne sahiptir. Bunun yanında, makroekonomik politikaları destekleyici nitelikteki maliye politikaları, yerli ve yabancı yatırımcıların güvenini artırarak yatırımları teşvik edebilmekte, böylece ekonomik büyümeye ve rekabet gücü kazanımına katkı sağlayabilmektedir. Diğer taraftan, para ve sermaye piyasalarında serbestliğin artması, yurtiçi tasarrufların artmasına ve sermaye piyasalarındaki aksaklıkların azalmasına neden olmaktadır. Böyle bir durumda ise, üretken alanlardaki yatırımlarda artışlar yaşanmaktadır. Son

¹⁸⁰ Peter Mühlemeyer, Maxine Clarke, “The Competitive Factor: Training and Development As A Strategic Management Task”, **Journal of Workplace Learning**, C.IX, No:1, 1997, s.4-5.

¹⁸¹ Aktan, Vural, **a.g.e.**, (b) s.47.

¹⁸² Irfan Ul Haque, **Trade, Technology, and International Competitiveness**, EDI Development Studies, Washington D.C, The World Bank, 1995, s.49.

olarak, dış ticaretin serbestleşmesi ve döviz kurunun serbestçe dalgalanması ödemeler bilançosunu güçlendirdiğinden, uluslararası piyasalarda faaliyet gösteren sektörlerin görece fiyatlardaki rekabetçiliğini desteklemektedir. Tüm bunlarla birlikte, makroekonomik istikrarsızlığa neden olan tersi durumlar yaşandığında, üretimde yaşanan aksaklıklar, aşırı kamu müdahaleleri ya da diğer yapısal bozulmalar nedeniyle rekabet gücü olumsuz yönde etkilenebilmektedir.¹⁸³

2.3. İktisat Teorisinde Rekabet Gücü Yaklaşımları

2.3.1. Rekabetçi Üstünlük Teorisi

Ülkeler arasındaki rekabete yönelik tartışmaların, karşılaştırmalı üstünlük teorisine dayanan faktör donatımı teorilerine kadar uzandığı görülmüştür. Özellikle küreselleşmeyle birlikte gelişen ulaşım ve iletişim araçları, geçmişten günümüze yaşanan bu süreçte rekabet koşullarının değişmesine neden olmuş ve uluslararası rekabetin açıklanması ve analiz edilmesinde yeni yaklaşımlara ihtiyaç duyulmuştur. Bu yaklaşımlar içerisinde Michael E. Porter'ın teorisi, rekabetçiliği geniş biçimde açıklayan yaklaşımların başında yer almıştır.

Porter, geliştirmiş olduğu Rekabetçi Üstünlük Teorisinde, bazı ülke ve firmaların verimliliklerini nasıl artırarak avantajlı konuma geldiklerini, bazı ülke ve firmaların ise verimliliklerini artıramayarak söz konusu avantajları neden elde edemediklerini açıklamaya çalışmıştır.¹⁸⁴ Sermaye ve doğal kaynak gibi üretim faktörlerindeki avantajları tek tek ele almak yerine, rekabet avantajı sağlayacak tüm faktörleri göz önünde bulunduran söz konusu teoride, piyasa yapıları, ölçek ekonomileri, ürün yenilikleri ve teknoloji farklılıkları rekabet gücünü belirleyen faktörler olarak ele alınmıştır. Teoride, ölçek ekonomileri ve faktör avantajları kadar ürün tasarımı ve teknolojisinin de rekabet gücü kazanımında önemli olduğu kabul edilmiş ve dolayısıyla, rekabet gücü kazandıran stratejilerin temelinde diğer firmalardan farklı olarak sürdürülen faaliyetlerin yer aldığı ileri sürülmüştür.

¹⁸³ A.e., s.59-60.

¹⁸⁴ Michael E. Porter, **The Competitive Advantages of Nations**, 2th Ed., NewYork, Palgrave, 1998, s.20.

Söz konusu teoride, tarihsel ve kültürel olarak ekonomik ve kurumsal yapıdaki farklılıklar, ülkelerin rekabet gücü üzerinde belirleyici olan unsurlar arasında yer görülmüştür. Bu nedenle, küreselleşen dünyada ülke faktörünün önemini yitirdiği görüşü benimsenmemiş, kendine özgü farklılıkları nedeniyle ülke koşullarının önemi üzerinde durulmuştur. Porter, bu durumu rekabetçi üstünlükler teorisinin bulgusu olarak bilinen elmas modeliyle açıklamıştır.¹⁸⁵

Elmas modelinde, rekabet üstünlüğü sağlayan faktörler belirlenmekte ve organizasyonların ulusal yapılarının uluslararası rekabet gücü kazanımında önemli rol oynadığı ileri sürülmektedir.¹⁸⁶ Modelde, bir ülkede birbirleriyle karşılıklı etkileşim içerisinde olan faktör koşulları, talep koşulları, ilgili destek ve endüstriler ve endüstriyel yapı ve rekabet olmak üzere, uluslararası rekabetçiliği belirleyen dört temel faktör bulunmaktadır. Diğer taraftan, söz konusu dört temel faktör dışında, devlet ve şans etkisine ilave değişkenler olarak yer verilmektedir. Tek başlarına rekabeti belirleme gücü bulunmayan bu ilave değişkenlerin ise rekabeti belirleyen dört temel faktör üzerinde etkili olduğu ifade edilmektedir.¹⁸⁷

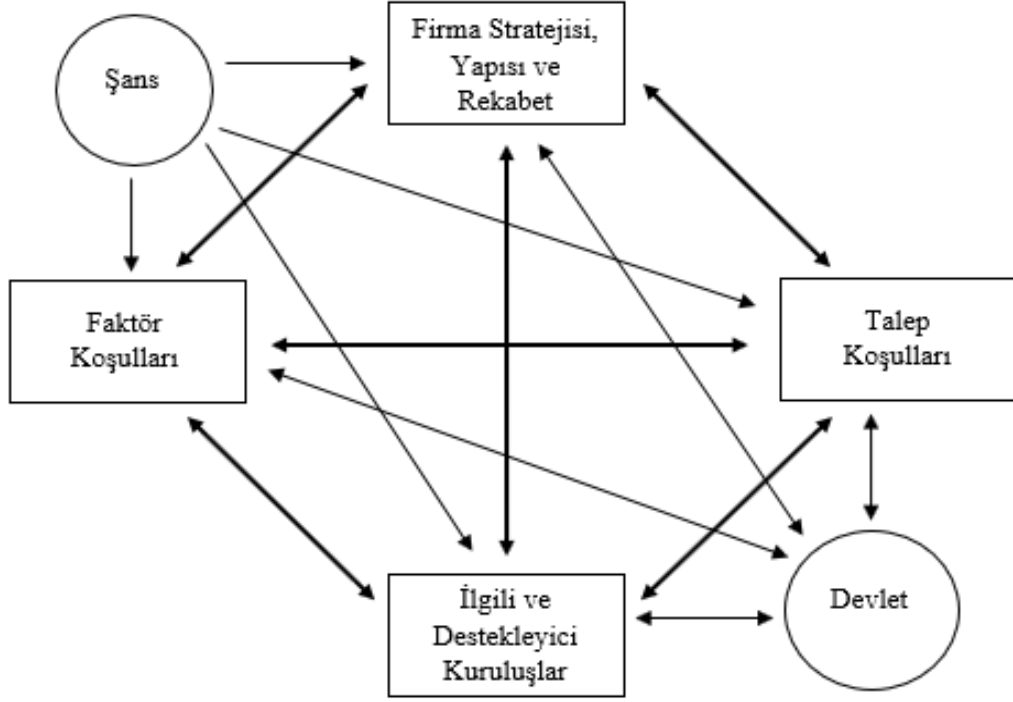
Elmas modelinde yer alan dört temel faktör ile şans ve devlet etkisinden oluşan diğer etkili unsurlar rekabetçi üstünlüğün sağlanmasında ve sürdürülebilmesinde belirleyici rol oynamaktadır. Söz konusu model ve modelde belirtilen faktörlere ilişkin detaylar aşağıda verilmektedir.

¹⁸⁵ Kıvanç H. Arıç, “Yeni Bir Dış Ticaret Teorisi Olarak Porter’ın Rekabetçi Üstünlükler Teorisi’nin Yapısı”, **Kafkas Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C.IV, No:5, 2013, s.91-92.

¹⁸⁶ Melih Bulu, İ. Hakkı Eraslan, Hüseyin Kaya, “Türk Elektronik Sektörünün Rekabetçilik Analizi”, **İTİCÜ Sosyal Bilimler Dergisi**, C.V, No:9, 2006, s.52.

¹⁸⁷ David Neven, Cornelia L. M. Droge, “A Diamond for the Poor? Assessing Porter’s Diamond Model for The Analysis of Agro-Food Clusters in The Developing Countries”, In **Proceedings of The 11th Annual World Food and Agribusiness Forum and Symposium**, June 2001, s.4.

Şekil 8: Porter'ın Elmas Modeli



Kaynak: Porter, 1998:127.

-Faktör koşulları: Girdi koşulları olarak da bilinen faktör koşulları beşerî ve fiziki kaynakları ifade etmekte, işgücünün niteliği ve altyapının gelişmişlik düzeyinin rekabetçilik açısından son derece önemli olduğu kabul edilmektedir. Faktör koşulları, temel ve gelişmiş faktörler olarak iki şekilde sınıflandırılmaktadır. Tarım ve geleneksel sektörlerde kullanılan basit teknolojiler temel faktörler içerisinde yer alırken, nitelikli işgücü, gelişmiş altyapı ve ileri teknolojiye dayanan faktörler gelişmiş faktörler içerisinde yer almaktadır. Rekabet açısından dört temel unsurdan biri olan faktör koşullarının gelişmiş faktörlere dayanması, rekabet gücü kazanımında belirleyici rol oynamaktadır.

Bir firma veya endüstrinin rekabetçi olabilmesi, mevcut rekabet koşullarına uygun faktörlere sahip olabilmesiyle mümkün olmaktadır. Emek, sermaye, altyapı, doğal kaynaklar ve işlenebilir arazi gibi üretimde girdi olarak kullanılan faktörler, firma ve endüstriler açısından rekabet için gereksinim duyulan üretim faktörlerini ifade

etmektedir. Bu bağlamda faktör koşulları aşağıdaki gibi alt gruplara ayrılabilir;¹⁸⁸

- Beşerî kaynaklar (işgücünün niceliği ve niteliği)
- Fiziki kaynaklar (iklim, enerji, su ve hammaddenin miktarı ve kalitesi)
- Bilgi kaynakları (mal ve hizmetler açısından bilimsellik, teknik ve piyasa bilgileri)
- Sermaye kaynakları (sermaye piyasaları, yatırımların miktarı ve maliyetleri)
- Altyapı (fon transferi, ulaşım, iletişim, taşımacılık, konut, eğitim, sağlık ve kültür kurumlarının kalite ve çeşitliliği)

Faktör koşulları, bir ülkede üretimde girdi olarak kullanılan faktörlerin rekabet gücü üzerindeki belirleyici gücünü ifade etmektedir. Örneğin, bir ülkede eğitim düzeyi ve işgücü niteliğinin düşük düzeylerde olması, söz konusu ülkenin üretimini büyük oranda emek yoğun sektörlerde gerçekleştirmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla, düşük verimlilik ve düşük yenilik kapasitesiyle bu ülkenin uluslararası rekabet koşullarına uyum sağlayabilmesi mümkün olmamaktadır. Beşerî kaynaklar açısından ifade edilen bu durum, diğer faktörler için de geçerli olmakta ve faktör koşullarının miktarını yanı sıra niteliğinin de rekabetçilik açısından son derece önemli olduğu anlaşılmaktadır.

-Talep koşulları: Üretilen mal ve hizmetlere yönelik talep durumunu ifade etmektedir. Bir ülkedeki talep koşulları, rekabet gücünü farklı şekillerde etkileyebilmektedir. İlk olarak iç talebin büyüklüğü, firmaları verimliliklerini artırmaya, teknolojilerini geliştirmeye ve büyük ölçekli faaliyetlerde bulunmaya teşvik etmektedir.¹⁸⁹ Bununla birlikte ülkedeki talep, nitelikli mal ve hizmetlere ne ölçüde yönelmiş ise firmaların bu talepleri karşılamak için kendilerini o ölçüde geliştirmeleri gerekmektedir. Bu gereklilik ise ürün niteliğinin artmasına neden olmaktadır.¹⁹⁰ İç talebin gereklilikleri nedeniyle niteliği artan söz konusu mal ve hizmetlerin yurtdışına ihraç edilmesi, diğer bir ifadeyle iç talebin uluslararasılaşması durumunda ise, söz

¹⁸⁸ Hüsnü Erkan, Canan Erkan, "Bilgi Ekonomisinde Teori ve Politika", Eskişehir, **3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi**, 25-26, Kasım 2004, s.358.

¹⁸⁹ Porter, **a.g.e.**, s.92-96.

¹⁹⁰ **A.e.**, s.120.

konusu firmalar kazandıkları üretim kabiliyetleriyle uluslararası rekabet gücünü artırmış olmaktadır.

Nitelikli mal ve hizmetlere yönelik talebin yüksek olması, bilinçli tüketicilerin varlığıyla mümkün olmaktadır. Bu nedenle, bir ülke veya bölgede tüketici kitlesi ne kadar bilinçli ise söz konusu ülke veya bölgedeki üreticiler talebin karşılanması hususunda o kadar hızlı davranmakta ve rekabet ortamında ön plana çıkma çabası içerisinde olmaktadır. Sonuç olarak, elmas modelinin dört temel faktöründen biri olan talep koşulları, firmaların verimli ve yenilikçi olma durumlarını yakından etkilemektedir. Talep koşulları bağlamında nitelikli ve yenilikçi üretim gerçekleştiren firma ve endüstriler rekabet gücü kazanımında önemli rol oynamaktadır.

-İlgili veya destekleyici endüstriler: Firmaların rekabet koşulları altında diğer firmalarla aynı değer zinciri içerisinde yer alması, firmaların rekabet gücüne katkı sağlamaktadır. Söz konusu değer zinciri içerisinde yer alan firmalar, üretimin gerçekleştirilmesinde, teknolojinin geliştirilmesinde, dağıtım, pazarlama ve satış sonrası hizmetlerinde, ilgili endüstrilerdeki farklı firma ve endüstriler ile hem rekabet hem de işbirliği içerisinde faaliyet göstermektedir.¹⁹¹ Bu durum, ilişki içerisinde olan rakip firma ve endüstriler arasında bilgi alışverişine neden olmaktadır. İlgili endüstrilerin işbirliği ve rekabet ortamıyla sağladığı bu katkıların yanı sıra, destekleyici endüstrilerin katkıları, firmaların yüksek maliyetli üretim girdilerini öncelikli olarak değer zinciri içerisinde yer alan endüstrilerden temin etmesiyle ortaya çıkmaktadır.¹⁹²

Porter’a göre kurumsal, kültürel ve coğrafi yakınlık, firmaların daha yakın ilişkiler içerisinde olmalarını sağlarken, uzaktan faydalanmanın zor olduğu birçok avantajdan da yararlanmalarına imkân vermektedir. Küresel ekonomi daha bilgi temelli ve daha dinamik hale geldikçe bu durum daha da önemli hale gelmektedir. Nitekim, rekabet üstünlüğü coğrafi olarak uzakta faaliyet gösteren rakip firmaların kopyalayamayacağı bilgi birikimine, ilişkilere ve motivasyona bağlı olmaktadır.

¹⁹¹ A.e., s.95.

¹⁹² Michael E. Porter, “The Competitive Advantage of Nations”, **Harward Business Review**, 1990, s.83.

-Firma stratejisi, yapısı ve rekabet: Firma ve endüstrilerin mevcut koşullarına uygun yönetim biçimlerine sahip olmaları gerekmektedir. Rakip firmaların fiyat, kalite, hizmet ve yenilik yönünde sürdürdüğü faaliyetler, firmaların yeni koşullar karşısında kendilerini yenilemesini ve rekabet gücünü korumasını gerektirmektedir. Bu durum ise rekabetin sürekli olmasına ve fiyatların düşerek kalitenin artmasına neden olmaktadır. Diğer taraftan, değer zinciri içerisinde yer alan ve birbirleriyle etkileşim içerisinde olan firmalar, bu etkileşimle ortaya çıkan bilgi akışı sonrasında daha rekabetçi hale gelmektedir. İç piyasadaki bu rekabetçi ortamda faaliyetlerini sürdürebilen firmalar, aynı zamanda dış piyasalarda da rekabetçi pozisyona yükselmiş olmaktadır.¹⁹³

- Devletin rolü: Devletin uygulamış olduğu politikalar hükümetler tarafından şekillendirilmekte ve söz konusu politikalar rekabet ortamını etkileyebilmektedir. Özellikle kartel, tekelleşme ve anti tröst gibi rekabet ortamını etkileyecek konularda yapılan yasal düzenlemeler rekabetin koşullarını doğrudan etkilemektedir. Porter'a göre, rekabet üzerinde tek başına belirleyici gücü olmayan devletin elmas modelini oluşturan dört temel bileşeni desteklemesi gerekmektedir. Bu yönüyle devlet, sermaye piyasasına yönelik düzenlemeler, sübvansiyonlar ve eğitim politikaları gibi uygulamalarla söz konusu dört temel bileşen üzerinde etkili olmaktadır. Dolayısıyla, piyasanın bir tarafı ve yönlendiricisi olarak devlet faktörünün rekabet gücü üzerinde dolaylı bir etkiye sahip olduğu ifade edilmektedir.

-Şans faktörü: Dünyada finans ve döviz piyasalarındaki dalgalanmalar, küresel veya bölgesel ölçekteki talep değişimleri, petrol şokları, yabancı hükümetlerin siyasi kararları ve savaş gibi dışsal olarak ortaya çıkan gelişmeler, rekabet koşullarının değişmesine neden olabilmektedir. Bu değişim, firma veya endüstrilerin sahip oldukları rekabetçi avantajlarını kaybetmelerine veya değişen koşullara uyum sağlanması şartıyla söz konusu avantajların farklı alanlarda sağlanabilmesine neden olabilmektedir.¹⁹⁴

¹⁹³ A.e., s.85-86.

¹⁹⁴ Porter, a.g.e., 1998, s.124.

Porter, analizinde ülke endüstrileri, rakip endüstriler ve çok uluslu firmalar üzerine araştırmalarda bulunmakta, uluslararası rekabet avantajlarının dinamik açıklamasını yaparken teknolojik yenilikleri ön plana çıkarmaktadır. Özellikle, çok uluslu firmaların sürekli olarak rekabet üstünlüğü sağlayacak çabalar içerisinde olması gerektiğini vurgulamaktadır. Bu noktada, uluslararası alanda firmaların başarı kaynakları aşağıdaki gibi özetlenebilmektedir:¹⁹⁵

- Yerel çevre ve konuşlanma bölgesi
- Firmaların sürekli olarak kendilerini iyileştirmeleri, değişikliğe gitmeleri ve yenilenmeleri
- Yurtdışında yapılan doğrudan yatırımlar
- Firmalar tarafından uygulanan küresel stratejiler

Başarının kaynağını oluşturan bu hususlar, endüstrilere uluslararası boyutta rekabetçilik kazandırmaktadır. Bu bağlamda, bahsedilen başarının, izole olan, uluslararası entegrasyonu sağlayamayan endüstrilerden ziyade, firma ve çeşitli kamu ve özel sektör kuruluşlarının tedarikçi ve diğer uzantıları ile birlikte faaliyet gösterdikleri bölgeleri ifade eden kümelenmelerle mümkün olacağı ifade edilmektedir. Dolayısıyla, ülke ve endüstrilerin hızlı bir şekilde rekabetçi üstünlükler kazanmasında kümelerin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması büyük önem taşımaktadır.

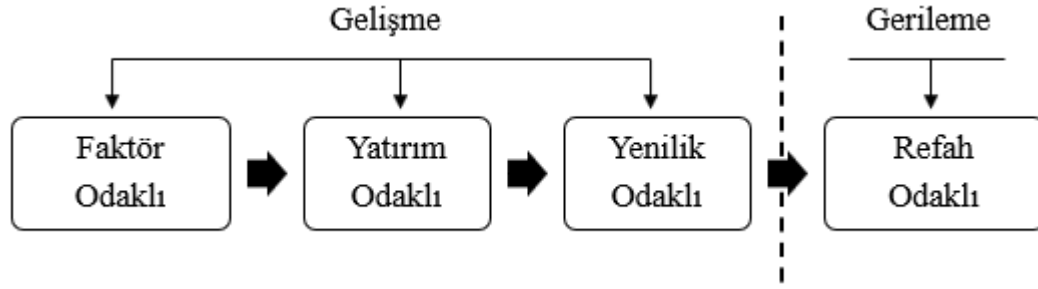
2.3.2. Rekabetçi Kalkınma Modeli

Firma ve endüstrilerin rekabet güçlerini elmas modeli ile açıklayan Porter, ülkelerin uluslararası alandaki rekabet güçlerini sırasıyla faktör güdümlü, yatırım güdümlü, yenilik güdümlü ve refah güdüm olmak üzere dört gelişim aşamasıyla ele almaktadır.¹⁹⁶ Söz konusu aşamalardan ilk üçünü ifade eden faktör güdümlü, yatırım güdümlü ve yenilik güdümlü gelişme aşamaları, rekabet gücünün arttığı aşamaları ifade etmektedir. Refah güdümlü gelişme aşaması ise hedeflenen düzeye ulaşılması nedeniyle rekabet gücünün gerilediği dönemi ifade etmektedir.

Şekil 9: Rekabet Gücünün Gelişim Aşamaları

¹⁹⁵ Aykut Kibritçioğlu, “Porter’ın Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı ve İktisat Kuramı”, **Future's Technologies Dergisi**, C.XLVIII, 1998, s.66-71.

¹⁹⁶ Porter, **a.g.e.**, 1998, s.546.



Kaynak: Porter, 1990:564.

Birbirleriyle ilişki içerisinde olan rekabet gücünün dört aşaması da ülkeler açısından zorunlu olarak geçilmesi gereken aşamalardır.¹⁹⁷ Bu aşamalar içerisinde ülkenin bulunduğu aşamaya uygun rekabetçi stratejiler belirleyen endüstriler rekabet gücü açısından en başarılı endüstriler olarak kabul edilmektedir.

- **Faktör Odaklı Gelişme Aşaması:** Bu aşamada ülkedeki işgücü, yoğun olmakla birlikte büyük oranda niteliksiz ve yarı kalifiye işgücünden oluşmakta, endüstriler temel faktörlere, tarım ve doğal kaynaklara dayandığından teknolojiye dayalı ürünlerin üretilmesi söz konusu olmamaktadır. Dolayısıyla bu aşama, elmas modeli açısından değerlendirildiğinde ülkenin yalnızca faktör koşulları açısından rekabetçi olduğunu göstermekte ve bu rekabetçilik fiyat odaklı rekabet olarak gerçekleşmektedir. Nitekim, bu aşamada teknolojiye dayalı ürünlerin üretilmesi yurtdışından ithal edilmesinden daha maliyetlidir. Ülke ekonomisi kırılgan yapıya sahip olduğundan dış ekonomik gelişmelerden ve döviz kurundaki değişimlerden fazlaca etkilenmektedir. Sahip olunan temel faktörlere dayalı rekabet üstünlüğü ise uluslararası düzeydeki rakipler tarafından basit bir şekilde etkisizleştirilebilmektedir.¹⁹⁸

- **Yatırım Odaklı Gelişme Aşaması:** Bu aşamada, faktör güdümlü aşamadaki temel faktörlere dayalı rekabetçilik devam etmekle birlikte, ülkede birtakım gelişmiş faktörler oluşturulmaktadır. Yaşam standartlarında yeterli olmasa da bir miktar ilerlemenin görüldüğü bu aşamada, yüksek teknolojili modern üretim tesisleri kurulmakta, ancak ilgili ve destekleyici endüstriler yeteri kadar gelişmişliğe ulaşamamaktadır. Bu durum, ülke rekabet gücünün elmas modelindeki üç belirleyici faktöre bağlı olarak geliştiği anlamına gelmektedir. Tüm bunlarla birlikte, ülke

¹⁹⁷ Michael E. Porter, **Competitive Advantage of Nations**, New York, Macmillian Inc., 1990, s.545.

¹⁹⁸ Porter, **a.g.e.**, 1990, s.548.

ekonomisinin dış ekonomik gelişmelerden etkilenme düzeyi bir önceki aşamaya göre azalmış olsa da yüksek seviyede olmaya devam etmektedir. Ekonominin talep tarafındaki bilinçliliğin orta düzeyde olduğu yatırım odaklı gelişme aşamasında rekabet büyük oranda yerel düzeyde gerçekleşmektedir. Bununla birlikte, yurtdışından ithal edilen teknolojinin kullanılmasının yanı sıra, aynı zamanda belirli düzeyde geliştirilmesi mümkün olmaktadır.¹⁹⁹

- **Yenilik Odaklı Gelişme Aşaması:** Yenilik odaklı aşamada, ilgili ve destekleyici endüstrilerin de gelişmesiyle ülkenin rekabet gücü, elmas modelini oluşturan dört temel faktör tarafından belirlenir hale gelmektedir. Bu aşamada, eğitim ve gelir düzeyi yüksek olduğundan, yerel talebin bilinçlilik düzeyi ve çeşitliliği de fazladır. Ülkede, önemli sektörlerdeki endüstrilerin kümelenmeleri bulunmakta ve firmalar uluslararası alanda yüksek rekabet gücüne sahip olmaktadır. Devlet ise, elmas modelinde de belirtildiği üzere teşvik edici ve kolaylaştırıcı bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla tüm bunların neticesinde, daha önceki aşamalarda olduğu gibi teknoloji yurtdışından ithal edilerek kullanılmak veya geliştirilmek yerine ülke endüstrilerinde oluşturulmaktadır. Bu aşamayla birlikte ülke ekonomisi, dış ekonomide ortaya çıkan kriz ve dalgalanmalardan en düşük düzeyde etkilenmektedir.²⁰⁰

-**Refah Odaklı Aşama:** Ülkelerin rekabet gücü açısından ilk üç aşama rekabetçiliğin yükseldiği dönemleri ifade ederken, bu aşama rekabet gücünde gerilemenin başladığı dönemi ifade etmektedir. Bu durumun nedeni, firmaların hedefledikleri rekabet gücüne, çalışanların ise hedefledikleri gelir düzeyi ve yaşam standartlarına ulaşmaları nedeniyle yaşadıkları motivasyon düşüklüğüdür. Bu nedenle, yatırımcılar yeni yatırımlar yerine mevcut yatırımları koruma amacı taşımakta, özellikle büyük firmalar elde ettikleri baskı gücüyle devlet politikalarını kendi lehlerine yönelik olarak etkileme yoluna gidebilmektedir. Bu durum ise, rekabeti olumsuz yönde etkilemekte ve rekabet gücünün azalmasına neden olmaktadır. Firmaların yenilik yapmaktan uzaklaştığı, verimlilik artışlarının ise ancak daha yüksek ücretlerle mümkün olabildiği bu aşamada, önceki dönemlerde kazanılan varlıklar azalmaya başlamaktadır.²⁰¹

¹⁹⁹ A.e., s.548-551.

²⁰⁰ A.e., s.552-556.

²⁰¹ A.e., s.556-559.

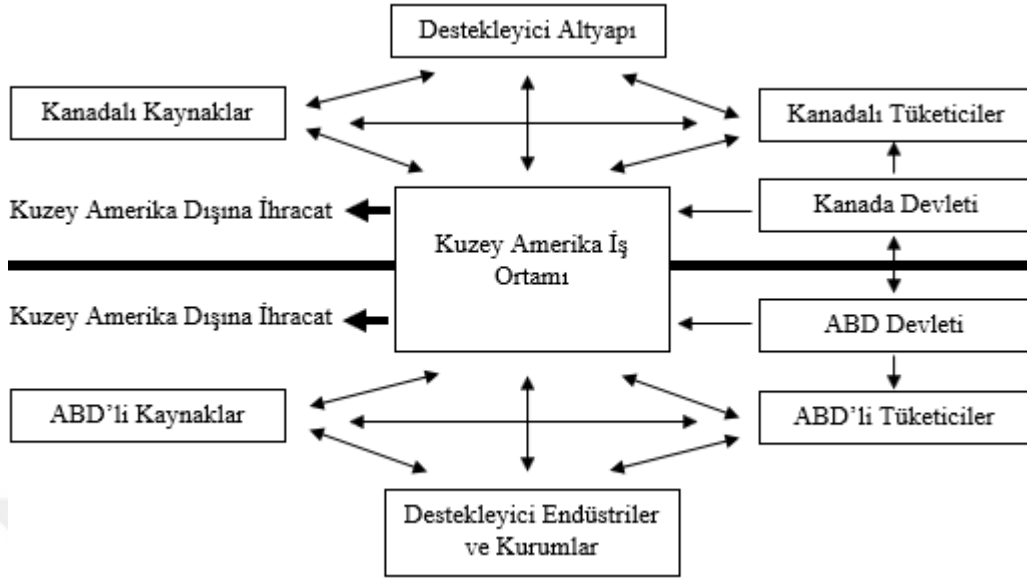
2.3.3. Çifte Elmas Modeli

Porter tarafından geliştirilen elmas modeli yalnızca ülke içi koşulları dikkate aldığı, dolayısıyla dış dengeleri göz ardı ettiği gerekçesiyle çeşitli eleştirilere uğramıştır. Bu eleştirilerden birisi Rugman ve D'Cruz tarafından ileri sürülen, elmas modelinin dışa açık küçük ve gelişmemiş ülkeler açısından uygulanabilir olmadığı görüşüdür. Bu görüşe göre, söz konusu ülkelerin rekabet gücünün açıklanmasında, ticaret ve doğrudan yabancı yatırım gibi alanlarda etkileşim içerisinde bulunan ülkenin elması da belirleyici olmaktadır. Dolayısıyla bu tür ülkelerin rekabet gücünün belirlenmesinde hem ülke elmasının hem de ilişkili olduğu ülke elmaslarının belirleyici rolü üzerinde durulmaktadır.

Rugman ve D'Cruz (1993), yapmış oldukları çalışmalarında Kanada örneğinden hareket ederek çifte elmas modelini geliştirmişlerdir. Bu çalışmada, Kanada'nın ABD ile oluşturduğu serbest ticaret anlaşması sonrasında, Kanada tarafından daha önceden uygulanmakta olan tüm koruyucu politikaların ortadan kalktığı ifade edilmektedir. Yazarlara göre bu durum, Kanadalı firmaların ABD'yi ihracat pazarı olarak görmek yerine ABD'deki rekabet elmasının bir parçası olarak hareket etmelerine, diğer bir ifadeyle ABD firmaları ile doğrudan rekabete girişmelerine neden olmuştur. Firmalar açısından talep yapısı farklı büyük bir pazarın isteklerini karşılamayı gerektiren böyle bir durumda ise endüstriyel politika ve firma stratejileri de değişime uğramış, tüm karar ve politikalarda her iki elmasın da dikkatle incelenmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Nihayetinde, söz konusu serbest ticaret bölgesinde ABD üretimi ürünlere kolayca erişen Kanadalı tüketicilerin tüketim yapılarında değişim yaşanmış ve Amerikan tarzı müşteri tipi ortaya çıkmıştır. Bu değişim ise çifte elmas modeli yaklaşımının doğruluğunu teyit etmiştir.²⁰²

Şekil 10: Çifte Elmas Modeli

²⁰² Alan M. Rugman, Joseph R. D'Cruz, "The Double Diamond Model of International Competitiveness: The Canadian Experience", **Management International Review**, C.XXXIII, 1993, s.30.



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

Rugman ve Cruz (1993), uluslararası ticaretin serbestleşmesiyle Porter'in elmas modelinin temelinde yer alan yerel koşulların tek başına belirleyici olamayacağını, dolayısıyla elmas modelinin kapsam ve şekil olarak yukarıda verilen Kanada ve ABD örneğinde olduğu gibi değiştirilmesi gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Bu görüşte, küçük ekonomilere sahip ülke elmaslarının ABD, Japonya ve Avrupa Birliği elmaslarına bağlı olduğu ifade edilmiştir. Dolayısıyla, söz konusu küçük ve gelişmemiş ülkelerin elması, büyük ülkelerin elması da dikkate alınarak açıklanmakta ve modelde kârlılık, sürdürülebilirlik ve büyüme açısından rekabet gücü kazanılabilmesinde çifte elmas kurulması önerilmektedir.

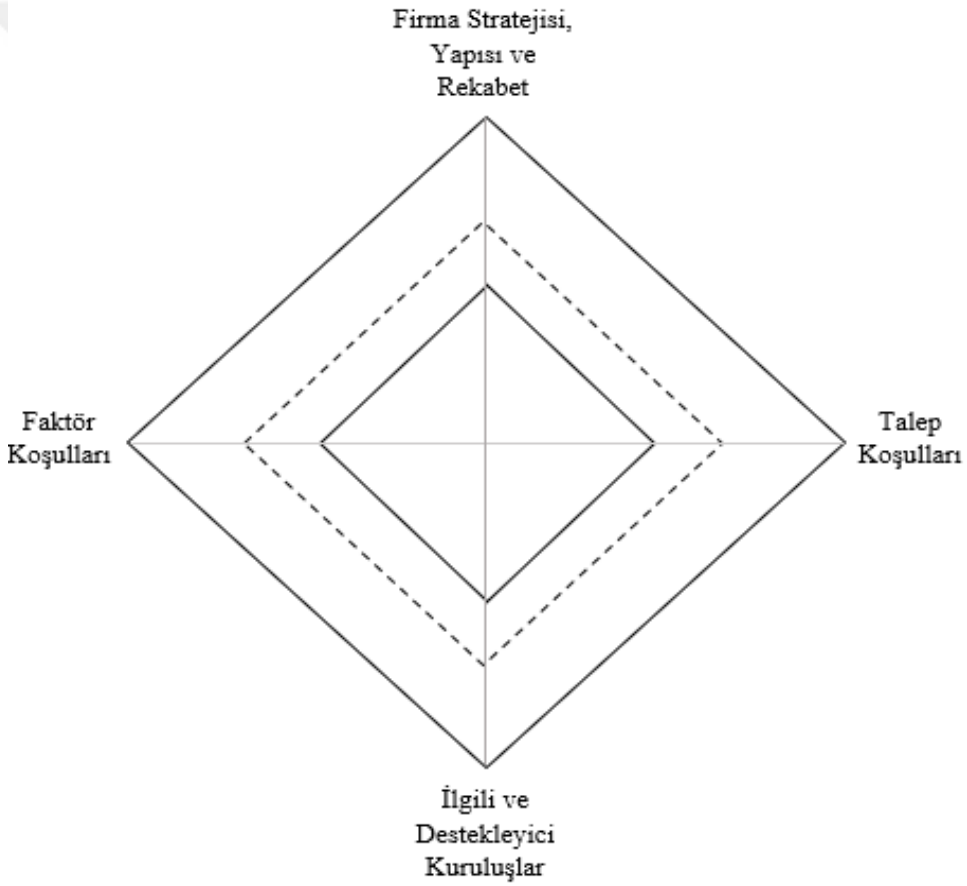
2.3.4. Genelleştirilmiş Çifte Elmas Modeli

Porter, "The Competitive Advantage of Nations" isimli eserinde Singapur ve Güney Kore ekonomileri için tahminlerde bulunmuştur. Bu tahminlerde, Singapur ekonomisinin gelecekteki on yıl içerisinde gelişimin birinci evresini ifade eden faktör odaklı gelişme aşamasında olacağı, Güney Kore ekonomisinin ise gerçek bir gelişmişlik düzeyine ulaşacağı ifade edilmiştir. Ancak, ilerleyen zamanda Porter'in bu öngörüsünün gerçekleşmediği, dolayısıyla Singapur'un Güney Kore'den daha yüksek bir gelişmişlik düzeyine ulaştığı görülmüştür. Bu noktada, Porter'in ileri sürmüş olduğu teoriyi sorgulayan Moon, Rugman ve Verbeke, aynı zamanda Rugman ve D'Cruz tarafından geliştirilen çifte elmas modelinin Kanada için uygun olsa da

Singapur ve Güney Kore gibi küçük ekonomiler için uygun olmadığı düşüncesinden hareket ederek Genelleştirilmiş Çifte Elmas Modelini geliştirmişlerdir.

Genelleştirilmiş çifte elmas modelinin geliştirilme nedeni, çifte elmas modelinde küçük ekonomilerin doğru bir şekilde analiz edilebilmesini sağlamaktır. Bu modele göre ulusal rekabet gücü, firmaların belirli endüstrilerde değer yaratan faaliyetlerde bulunması ve bu faaliyetleri uluslararası alanda yaşanan rekabet ortamında uzun dönem sürdürebilme yeteneğine sahip olmasıdır.

Şekil 11: Genelleştirilmiş Çifte Elmas Modeli



Kaynak: Moon, Rugman ve Werbeke, 1998:138.

Genelleştirilmiş çifte elmas modeli, esas olarak Porter'in elmas modeline çok uluslu firma faaliyetlerinin dahil edilmesiyle oluşturulmuştur. Genelleştirilmiş elmas modelinin iç kısmında yer alan çizgi yerel elması ifade ederken, dış kısmında yer alan çizgi küresel elması ifade etmektedir. İç ve dış çizgi arasında yer alan çizgi ise uluslararası elmas olarak adlandırılmakta ve hem ulusal hem de uluslararası

parametreler tarafından belirlenen rekabet gücünü temsil etmektedir. Modelde, yerel elmas ile uluslararası elmas arasındaki fark hem ülkeye gelen hem de ülkeden çıkan doğrudan yabancı yatırımları içeren çok uluslu firma faaliyetlerinden oluşmaktadır.²⁰³

2.3.5. Dokuz Faktör Modeli

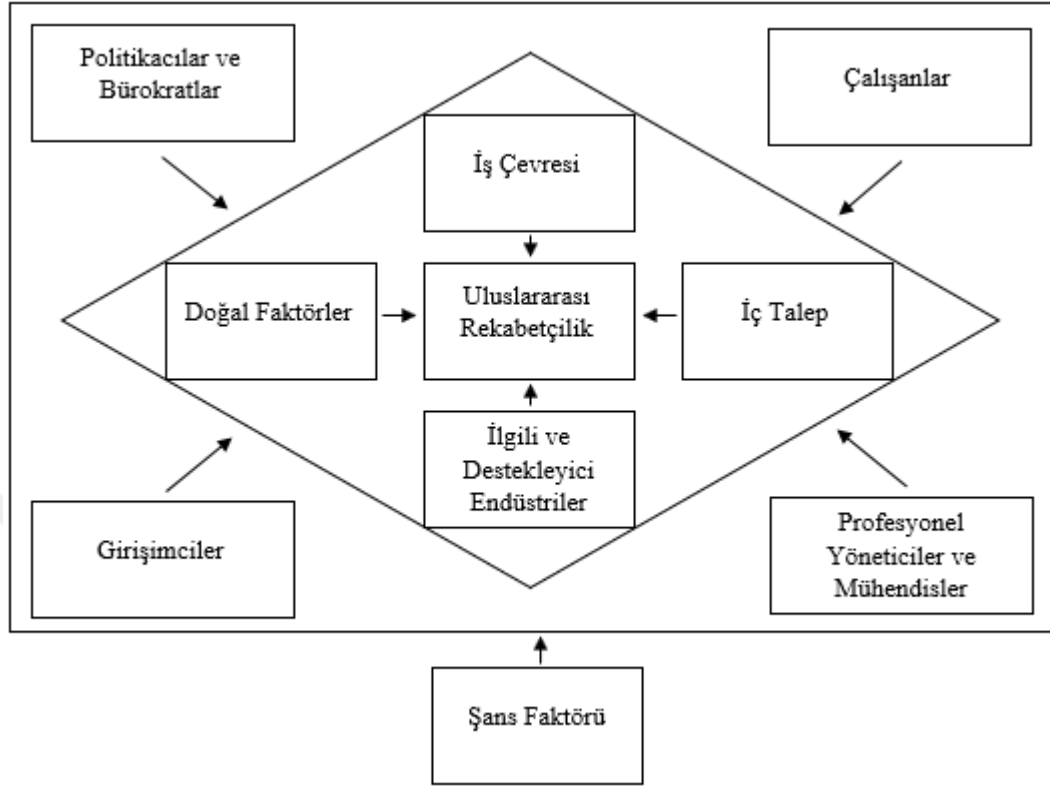
Ülkeler arasındaki rekabeti açıklamaya yönelik geliştirilen bir diğer teori Dokuz Faktör Modeli'dir. Cho tarafından geliştirilen bu modelde, rekabet gücü üzerine yapılan çalışmalarda belirleyici üç faktörden hareket edilmesi gerektiği ileri sürülmektedir. Bunlar sırasıyla, Fiziksel faktörler, İnsan faktörü ve dışsal faktörlerdir. Modelde, fiziksel faktörlerin kapsamına yerel talep, doğal kaynak, ilgili ve destekleyici endüstriler ve iş çevresi de dahil edilmiştir. İnsan faktörü ise dört alt gruba ayrılarak, temel ekonomik faaliyetlerdeki çalışanlar, ekonomik politikaların belirleyici ve uygulayıcısı olan bürokrat ve politikacılar, firmaların yönetiminden sorumlu yöneticiler ve risklere rağmen yatırımlarını sürdüren yatırımcılardan oluşmaktadır. Son olarak şans faktörü ise modelde dışsal faktör olarak yer almıştır.²⁰⁴

Cho tarafından geliştirilen Dokuz Faktör Modeli, Porter tarafından geliştirilen Elmas Modeli ile benzerlik göstermektedir. Elmas modelinde bulunan yerel talep, doğal kaynaklar, ilgili ve destekleyici endüstriler ile şans faktörü bu modelde de yer almaktadır. Bununla birlikte, iki model arasındaki önemli farklılık insan faktörünün konumundan kaynaklanmaktadır. Cho, modelinde insan faktörünü elmas modelindeki konumundan çıkararak belirleyici bir faktör olarak modeline dahil etmektedir. Böylece insan faktöründe yer alan bürokrat ve politikacılarla devletin belirleyici gücü artarken, insan faktörünü oluşturan diğer alt gruplarla (çalışanlar, girişimciler, yöneticiler ve mühendisler) insan faktörünün belirleyici rolünün önemi vurgulanmaktadır.

Şekil 12: Dokuz Faktör Modeli

²⁰³ H. Chang Moon, Alan M. Rugman, Alain Verbeke, "A Generalized Double Diamond Approach to The Global Competitiveness of Korea and Singapore", **International Business Review**, No:7, 1998, s.138-139.

²⁰⁴ Dong-Sung Cho, "From National Competitiveness to Bloc and Global Competitiveness", **Competitiveness Review**, C.VIII, No:1, 1998, s.12.



Kaynak: Cho ve Moon, 2000:143.

Cho'ya göre, bir ülkenin sahibi olduğu fiziksel faktörler rekabet gücünü belirleyebilmektedir. Ancak bu faktörler büyük oranda insan faktörü tarafından oluşturulan ve kontrol edilen faktörler olduğundan, rekabet gücünün artırılabilmesinde insan faktörünün önemli bir rolü bulunmaktadır.

Sonuç olarak, dokuz faktör modeli ile elmas modeli arasındaki temel farklılık, faktörlerin sınıflandırılması ve yeni faktörlerin modele dahil edilmesinden kaynaklanmaktadır. Elmas modeli, emek ve fiziki kaynakları faktör koşulları altında ele alırken, dokuz faktör modeli, emek faktörünü insan faktöründe yer alan çalışanlar grubunda incelemektedir. Dokuz faktör modelinde insan faktörüne verilen belirleyici rol (fiziksel faktörleri kullanarak rekabet gücünü artırma) iki model arasındaki en önemli farklılığı oluşturmaktadır.²⁰⁵

²⁰⁵ Dong-Sung Cho, Hwy-Chang Moon, **From Adam Smith to Michael Porter Evolution of Competitiveness Theory**, New Jersey, World Scientific Press, 2000, s.144-146.

2.3.6. Reich'in Bilgi Temelli Yaklaşımı

Robert Reich, Elmas Modeliyle ulusal düzeydeki nitelikleri ön plana çıkarması ve uluslararası rekabeti açıklamak için bu modeli temel almasından ötürü Porter'i eleştirmiştir. Reich'e göre, küreselleşmeyle birlikte uluslararası boyuta taşınmış olan firmaların ulusal düzeyde değerlendirilmesi doğru bir yaklaşım olmamaktadır. Yaşanan uluslararasılaşma süreciyle birlikte iktisadi kalkınma yeni bir üretim faktörüne dayanmaktadır. Reich'e göre bu yeni faktör "bilgi"dir.²⁰⁶ Bu yaklaşıma göre ülke refahı, ülke içerisinde faaliyet gösteren firmaların kârlılığı ya da endüstrilerin cesaretinden çok, söz konusu firma ve endüstrilerin bilgi ve becerilerine, diğer bir ifadeyle uluslararası alanda değer yaratma kapasitelerine bağlı olmaktadır. Bu bağlamda, ulusal rekabet gücünün artırılabilmesinde, firmaların faaliyet göstereceği yeri seçerken yatırım tercihlerini etkileyecek üstünlüklerin sağlanabilmesinde, yüksek refah düzeyine ulaşılabilmesi ve bu refahın sürdürülebilmesinde, üstün niteliklerle donatılmış işgücünün belirleyici bir rolü vurgulanmaktadır.²⁰⁷

Bir ülkede nitelikli işgücünün varlığı, Reich'e göre fikir ve sermaye akışını hızlandırırken, yerleşmiş ilke ve kuralların değişmesine neden olmakta, altyapı desteğinin de sağlanmasıyla fayda maksimizasyonu sağlayan yenilikçi üretim şartlarını oluşturmaktadır. Reich'in yaklaşımında, firmalar ulusal bilgi düzeyini artıracak temel araç olarak kabul edilirken, artan ulusal bilgi düzeyi, doğrudan yabancı yatırımları teşvik ederek yabancı sermayeli firmaları ülkeye çekmektedir. Bu durum ise birbirini besleyen bir süreci ortaya çıkarmakta ve ülkede refah seviyesi yükselmektedir. Bu nedenle, refah düzeyini artırmak isteyen ülkelerin iç piyasayı bilgiden uzaklaştıran korumacı politikalardan uzak durmaları ve yüksek teknoloji odaklı faaliyet gösteren firmaları ülkeye çekmeleri gerekmektedir.²⁰⁸

Reich'in yaklaşımına göre, küreselleşmeyle birlikte gelecekte ulusal firmalardan söz edilemeyecektir. Dolayısıyla ulusal mallardan da söz etmek mümkün olmayacaktır. Gelecekte, yüksek hacimli ekonomiler yerine yüksek değer yaratma yeteneğine sahip

²⁰⁶ Mehmet Ali Dulupçu, **Küresel Rekabet Gücü Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme**, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2001, s.106-107.

²⁰⁷ Robert Reich, **The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism**, New York, Knopf Publishing, 1991, s.196.

²⁰⁸ Dulupçu, **a.g.e.**, s.107-108.

olan ekonomiler ön plana çıkacak ve oldukça az sayıdaki ürünün belirgin bir milliyeti olacaktır. Ulusal düzeyden soyutlanan ürünler ise birçok farklı ülke ve bölgede verimli bir şekilde üretililecek, söz konusu ülke ve bölgelerdeki müşteri beklentilerine uygun biçimde bir araya getirilerek piyasaya sunulabilecektir. Bu durum, beşerî ve finansal sermayenin tam hareketli olmasına neden olacağından üretimde artış yaşanacaktır. Söz konusu ortamda, çeşitli aşamalarıyla farklı ülke ve bölgelerde üretilen ürünler uluslararası bileşimler olarak ifade edilecektir.²⁰⁹

Ulusal sınırlar yerine bilgi düzeyinin belirleyici olarak görüldüğü rekabet gücü, aynı zamanda gelişmiş ülkelerde lider pozisyonda yer alan küçük veya büyük tüm firmaların uluslararası düzeyde bağlantılar kurmasını ve kendilerini iyi bir şekilde tanıtmalarını gerektirmektedir. Nitekim, büyük firmaların gelişimleri genel olarak işbirlikleri ve menfaat ortaklıklarına dayanmakta ve bu firmaların küresel düzeydeki lider pozisyonlarının temelinde bu hususların büyük rolü bulunmaktadır.²¹⁰

2.3.7. Dunning Yaklaşımı

Rekabet gücünün açıklanmasında Porter tarafından geliştirilen modelin orijinal fikirlere dayanmadığını ileri süren John H. Dunning, ülkelerin uluslararası piyasalarda rekabetçi olabilmeleri için tarihte pek çok bilim insanının arz ve talep koşullarını incelediğini ifade etmiştir. Üstelik Dunning tarafından, bu bilim insanlarının yürütmüş olduğu çalışmaların, rekabetçi avantajlar için yatırım ve girişimciliği ihmal ederek yalnızca dört faktörü göz önüne alan Porter'in çalışmasından daha kapsamlı olduğu değerlendirilmiştir.²¹¹ Dunning tarafından elmas modeline getirilen bir diğer eleştiri ise, devlet faktörünün temel faktör yerine dışsal faktör olarak ele alınması ve modeli ispatlayacak herhangi bir ampirik analiz bulunmaması olmuştur.²¹²

Dunning'e göre, küreselleşme olgusunun göz ardı edilmesi elmas modelinin en temel eksikliğidir. Bu bağlamda, ekonomik faaliyetlerde yaşanan küreselleşmenin ülkelerin

²⁰⁹ Robert Reich, **Küresel Ağlar**, Küresel Rekabet içinde, Çev., Mustafa Özel, İstanbul. İz Yayınları, 1994 s.51-53.

²¹⁰ Peter Drucker, **Gelecek için Yönetim: 1990'lar ve Sonrası**, Çev, Fikret Üçcan, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2000, s.52-53.

²¹¹ John H. Dunning, "The Competitive Advantage of Countries and The Activities of Transnational Corporations", **Transnational Corporations**, C.I, No:1, 1992, s. 139.

²¹² Muharrem Gökmenoğlu, Mustafa Akal, Remzi Altunışık, "Ülusal Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler Üzerine Değerlendirmeler", **Rekabet Dergisi**, C.XIII, No:4, 2012, s.19-20.

rekabetçi üstünlüklerini nasıl etkileyeceği sorusundan hareket eden Dunning'e göre, bir ülkede faaliyet gösteren firmalar küreselleşmeyle birlikte kendi stratejilerini oluştururken, diğer ülkelerde faaliyet gösteren firmaların stratejilerinden de etkilenmektedir. Aynı zamanda firmalar arasındaki bu etkileşim ülkeler içinde geçerli olmakta ve ülkeler belirledikleri stratejilerinde birbirlerinden etkilenmektedir.²¹³ Tüm bunların yanında, küreselleşmeyle birlikte çok uluslu firmalar üretimlerinin büyük bir kısmını ulusal sınırların dışında gerçekleştirdiğinden, üretimin gerçekleştiği diğer ülkelerin rekabet elmasının karakteristiği değişmekte, dolayısıyla söz konusu ülkelerin uluslararası rekabet gücü etkilenmektedir. Bu nedenle Dunning (1992), çok uluslu firma faaliyetlerinin elmas modelindeki tüm faktörler üzerinde etkili olduğunu, dolayısıyla modelde devlet ve şans faktörleri gibi dışsal faktör olarak yer alması gerektiğini ileri sürmektedir.

2.3.8. Krugman Yaklaşımı

Paul Krugman uluslararası rekabet gücünü değerlendirirken, ülke kaderinin büyük oranda uluslararası piyasalardaki başarılarına bağlı olarak değerlendirilmesini doğru bir yaklaşım olarak görmemektedir. Dahası hem pratikte hem de ampirik uygulamalar açısından bu durumun tümüyle yanlış olduğunu ileri sürmektedir. Krugman'a göre, dünyada önde gelen ülkelerin birbirleriyle ekonomik olarak rekabet içerisinde oldukları görüşü gerçeği yansıtmamakta ve ülkelerin yaşadığı temel ekonomik sorunlar, uluslararası alanda rekabet gücü elde edememelerinden kaynaklanmamaktadır.²¹⁴

Krugman'ın yaklaşımında, firmalar açısından ele alınması gereken rekabet gücünün ülkeler arasında bir kıyaslama biçiminde ele alınmasına karşı çıkmaktadır. Güçlü firmaların başarıları diğer firmaların başarısızlığına neden olduğundan rekabetçilik açısından bir kıyaslamaya gidilebilmektedir. Ancak, bir ülkenin başarısı diğer ülkelerin başarısızlıklarına neden olmadığından, ülkeler arasında böyle bir kıyaslamanın anlamsız olduğu ifade edilmektedir. Nitekim, rekabet gücü elde

²¹³ John H. Dunning,(1993), "Internationalizing Porter's Diamond", **Management International Review**, C.XXXIII, 1993, s.8-10.

²¹⁴ Peter C. Newman "The Myth of The Competitiveness Cure", **Maclean's**, C.CVII, No:14, 1994, s.44.

edemeyen firmalar faaliyetlerini sürdüremeyip piyasadan çekilebilirken, ülkeler açısından böyle bir durum söz konusu olmamaktadır.

Rekabet gücü yaklaşımında en önemli ölçütün verimlilik olduğunu ileri süren Krugman, firmaları ilgilendiren bir konu olarak değerlendirdiği rekabet gücünün bu ölçüt çerçevesinde ele alınması gerektiğini vurgulamaktadır. Ulusal firmaların verimlilikleri, üretim performansları ve ihracat potansiyelleri ülkelerin milli gelirlerini ve refah düzeylerini etkilediğinden, verimlilik düzeyi ve üretim performansı yüksek ihracatçı firmalara sahip olan ülkeler ile ithalata bağımlı, üretim ve verimliliği düşük firmalara sahip olan ülkelerin milli gelir ve refah düzeylerinin aynı olamayacağı ifade edilmektedir. Diğer bir ifadeyle, firma düzeyinde ele alınan rekabet gücü, ülkeler açısından gelir ve refah düzeyinde yarattığı etkiler nedeniyle önemli kabul edilmektedir.

Son olarak, ülkelerin milli gelirlerini ve refah düzeylerini firmaların sahip olduğu rekabet gücü ekseninde etkileyen uluslararası ticaretin sıfır toplamı bir oyun olmadığını ileri süren Krugman, geçmişten gelen korumacı politikaların işlevsiz olacağını ifade etmektedir. Bu bağlamda, ülkelerin üretim maliyetleri, teknoloji düzeyleri ve tercihleri birbirlerine benzerlik gösterse bile tekeller piyasalardaki ürün farklılaştırmaları ve serbest ticaret pazarındaki genişlemelerin ticareti artıracığı ve ülkelerin bundan kazançlı çıkacağı ifade edilmektedir.²¹⁵

2.3.9. Aiginger Yaklaşımı

Daha önce geliştirilen popüler modellerden bazılarını bir araya getirerek rekabet gücü kavramına yönelik eleştirileri bertaraf etmeyi amaçlayan Aiginger, tüm kesimler tarafından kabul görececek bir tanım geliştirdiğini ileri sürmektedir. Aiginger, geliştirmiş olduğu bu tanımda rekabet gücünü refah yaratma yeteneği olarak nitelendirmektedir. Bununla birlikte, söz konusu tanımın kapsamlı bir şekilde değerlendirildiğinde süreç odaklı ve sonuç odaklı rekabet gücü yaklaşımlarını içermesi gerektiğini ileri sürmektedir.²¹⁶ Süreç odaklı rekabet gücü yaklaşımı, işgücü (L), teknolojik gelişme (TFP), fiziksel sermaye (K), kabiliyetler (C), kurumların kalitesi

²¹⁵ Yüksel ve Sarıdoğan, **a.g.e.**, s.202.

²¹⁶ Aiginger, **a.g.e.**, 2006, s.162.

(I), güven (T) gibi gelir ve istihdam odaklı faktörlerden oluşmaktadır. Sonuç odaklı rekabet gücü yaklaşımı ise kişi başına milli geliri (Y), işsizlik, yoksulluk ve bölgesel istihdam gibi ekonomik göstergeleri (S), sera gazı emisyonu, çıktı enerji yoğunluğu ve taşıma kapasitesi gibi ekolojik göstergeleri (E), finansal piyasalar ve dış ticaret dengesinin sürdürülebilirliğini (s.i) içermektedir.²¹⁷

Süreç Odaklı Rekabet Gücü Yaklaşımı (W) = f (K, L, TFP, C, I, T)

Sonuç Odaklı Rekabet Gücü Yaklaşımı (W) = f (Y, S, E) s.i

Süreç ve sonuç odaklı rekabet gücü yaklaşımlarını ifade eden yukarıdaki iki fonksiyonun bir araya gelmesiyle refah odaklı rekabet gücü yaklaşımı ortaya çıkmaktadır. Aiginger'in rekabet gücünü refah yaratma yeteneği olarak tanımladığı bu yaklaşımı, Porter'in elmas modelindeki yaklaşımıyla benzerlik göstermektedir. Bu noktada, Aiginger ile Porter'in ortak görüşe sahip oldukları ifade edilmektedir.²¹⁸

2.4. Uluslararası Rekabet Gücünün Belirleyicileri

Rekabet Gücü, ülkeler açısından yaşam standartlarının iyileştirilmesinde, firmalar açısından faaliyetlerin sürdürülebilmesi ve pazar payının artırılabilmesinde belirleyici rol oynamaktadır. Ülke ve firmalar açısından bu denli önem arz eden rekabet gücünün belirleyicilerinin saptanması ise literatürde pek çok çalışmaya konu olmaktadır. Rekabet gücünü açıklamayı amaçlayan çalışmalar arasında ekonomi ve kamu politikalarıyla ilişkili değişkenlere sıkça başvurulduğu görülmektedir. Örneğin, Fischer (1993), başta kamu borçları olmak üzere maliye ve para politikalarını, Mauro (1995), kamu işleyişi ve bürokratik yozlaşmayı, La Porta, Lopez de Silanes, Shleifer ve Vishny (1998), hukukun üstünlüğünü, Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2001) ve Hall ve Jones (1999), kurumların kalitesini, Sachs (2005), kamu güvenliği, sosyal altyapı, eğitim, sağlık gibi değişkenleri, Goodfriend (2007) ise enflasyon oranını uluslararası rekabet gücüyle ilişkilendirmektedir.

Ekonomi ve çeşitli kamu politikalarıyla ilişkili olan bu göstergelerin yanı sıra dışa açıklık, doğal kaynaklar, coğrafi konum ve ürün kalitesi gibi çeşitli değişkenler de

²¹⁷ Gökmenoğlu vd., a.g.e., s.25

²¹⁸ A.e., s.25.

rekabet gücünü açıklamada kullanılabilmektedir. Sachs ve Warner (1995), Frankel ve Romer (1999), Dollar ve Kraay (2003), Alcalá ve Ciccone (2004) tarafından yapılan çalışmalarda, dışa açıklığın refah düzeyi üzerinde pozitif yönlü ilişkisinden söz edilmektedir. Bu çalışmalara göre, ticari ve yatırım yönünden serbestliğin artması bilgiye ve teknolojiye ulaşımı kolaylaştırmakta, yerli firmaları rekabete zorlamakta ve ülkelerin verimliliğini artırmaktadır. Glyfason vd. (1999), Sachs ve Warner (2001), Papyrakis ve Gerlagh (2004), Arezki ve Van der Ploeg (2007) tarafından yapılan çalışmalarda ise doğal kaynakların ekonomik etkileri üzerinde durulmaktadır. Doğal kaynakların doğru şekilde kullanılarak ekonomik değer yaratması, politik tercihlere bağlı olarak değişmekle birlikte, yanlış politika tercihleri durumunda bile doğal kaynakların toplam çıktı üzerindeki etkisinin pozitif yönlü olacağı ifade edilmektedir. Tüm bu çalışmaların yanı sıra, Gallup, Radelet ve Warner (1998) ve Boulhol, Serres ve Molnar (2008) tarafından coğrafi konum, Reinhart ve Rogoff (2010) tarafından kamu borçları, Hallak (2006) ve Rodrik (2006) tarafından kalite faktörlerinin ön plana çıkarıldığı çalışmalarda, ülkelerin coğrafi olarak büyük pazarlara yakın olmalarının ve geniş kıyı şeridine sahip olmalarının dış ticareti olumlu yönde etkilediği, orta düzeydeki kamu borçlarının sürdürülebilirliği mümkün olsa da yüksek düzeydeki kamu borçlarının büyümeyi ve rekabet gücünü olumsuz yönde etkilediği ve dış ticarete başarılı olunabilmesinde kalite unsurunun kritik öneme sahip olduğu ifade edilmektedir.

Esas itibarıyla kıt kaynakların etkin kullanımıyla refah düzeyinin artırılmasını ifade eden ulusal düzeydeki rekabet gücünün belirleyicileri, literatürde genel olarak ekonomik büyümenin emek ve sermaye artışıyla açıklanamayan kısmı, diğer bir ifadeyle toplam faktör verimliliği (TFV) üzerinde etkili olan faktörlerle açıklanmaya çalışılmaktadır. Büyümenin üretim faktörlerindeki miktarsal değişimiyle açıklanamayan kısmını ifade eden TFV, Robert Solow tarafından geliştirilen büyüme modeliyle birlikte ön plana çıkmıştır. Solow (1957), emek ve sermaye miktarındaki artıştan daha yüksek bir büyümeye ulaşılmasını teknolojik gelişmeyle açıklamış ve bu konuda yapılan çalışmaların temelini oluşturmuştur. Teknolojik ilerlemeyi ölçmeye çalışmayan bu ve benzer birçok çalışmada, emek ve fiziksel sermayedeki değişimle açıklanamayan büyüme kalıntıları, somut olmayan teknolojik ilerlemelere atfedilmiş

ve günümüzde TFV adlandırılan bu olgu, büyümeyi açıklayan bir faktör olarak ele alınmaya başlanmıştır.²¹⁹

Teknolojiyi, diğer bir ifadeyle TFV'yi dışsal olarak ele alan büyüme modellerinin ardından ortaya atılan içsel büyüme modelleri, verimlilik artışları konusuna farklı noktalardan yaklaşmış ve genel olarak ar-ge faaliyetleri ve beşerî sermayeyi ön plana çıkarmışlardır. İçsel büyüme modellerinin yanı sıra TFV'nin belirleyicilerini araştıran çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalar, ar-ge faaliyetleri ve beşerî sermayenin yanı sıra, genel olarak kurumsal yapı, makroekonomik istikrar, finansal gelişmişlik, altyapı, dışa açıklık ve rekabet ortamıyla ilgili çeşitli göstergelerin toplam faktör verimliliği üzerindeki etkileri üzerinde durmuşlardır.

Uluslararası rekabetçilikle bağdaştırılan TFV'nin, politik, ekonomik ve sosyal olarak pek çok faktörün etkisi altında olduğu bilinmektedir. Ancak, TFV'yi belirleyen unsurların nelerden oluştuğu konusunda görüş birliğinin oluşması mümkün olmamaktadır. Tebaldi (2006) tarafından yapılan çalışmada, TFV bileşenlerini saptamak amacıyla yapılan çalışmaların genel anlamda üç grupta toplandığı görülmüştür. Bu noktada, makroekonomik değişkenleri içeren ilk gruptaki çalışmalar, ekonomik istikrar, dışa açıklık, sermaye hareketliliği ve vergi politikaları gibi değişkenlerin etkilerini incelemektedir. Beşerî sermayenin niteliğine odaklanan ikinci gruptaki çalışmalar, beşerî sermayenin teknolojik gelişme ve inovasyon üzerindeki etkilerine odaklanmaktadır. Son olarak kurumsal etkileri içeren üçüncü gruptaki çalışmalar ise, kurumsal niteliklerin gerek faktör birikimi gerekse de inovasyonu teşvik eden yönüne dikkat çekmektedir.²²⁰

2.4.1. Kurumların Etkileri

Kurumların, ülkelerin sahip oldukları potansiyellerini kullanabilmelerinde önemli bir rolü bulunduğu genel kabul görmektedir. Bu bağlamda, iyi kurumlara sahip ülkelerin potansiyellerini büyük oranda gerçekleştirebildikleri ifade edilirken, buna sahip

²¹⁹ Manfred M. Fischer, Thomas Scherngell, Martin Reismann, "Knowledge Spillovers and Total Factor Productivity: Evidence Using a Spatial Panel Data Model", **Geographical Analysis**, C.XLI, No:2, 2009, s.204-205.

²²⁰ Edinaldo Tebaldi, "The Dynamics Of Total Factor Productivity and Institutions", **Journal of Economic Development**, C.XLI, No:4, 2016, s.3.

olmayan ülkelerin potansiyel gelirlerine sınırlı miktarda ulaşabildikleri ileri sürülmektedir. Nitekim, firma ve bireylerin büyüme konusunda gerekli çabaya, beceriye ve rasyonaliteye sahip olmaları durumunda bile bireysel başarıların genel bir etkinlik sağlamada yetersiz kaldığı, dolayısıyla verimli işbirliklerini ortaya çıkaracak teşvik yapısının, bireysel eylemler sonucu kendiliğinden ortaya çıkmasının mümkün olmadığı ifade edilmektedir. Bu noktada, kurumlar, uygulanan politikalarla piyasa teşviklerinin oluşmasında önemli bir rol oynarken, aynı zamanda gerek mülkiyet haklarını koruyan ve sözleşmeleri uygulayan yasal sistemin inşasıyla gerekse de siyasi yapılara, anayasal hükümlere, lobi ve kartellere yönelik düzenlemelerle söz konusu politikaların ötesinde bir etkinliğe sahip olabilmektedir.²²¹

Acemoğlu (2003)'e göre, ülkelerin refah seviyesinin artmasında rol oynayan iyi kurumların üç temel özelliği bulunmaktadır. Bunlardan ilki, mülkiyet haklarının toplumun geniş kesimi için uygulanmasıdır. Mülkiyet hakları toplumun geneli için uygulandığında bireyler yatırım yapmaya ve dolayısıyla ekonomik hayata katılmaya teşvik edilmiş olmaktadır. İkincisi, politikacı, elit kesim ve çeşitli güçlü grupların eylemlerine sınırlamaların getirilmesidir. Söz konusu sınırlamalar getirildiğinde, güçlü olan kesimler tarafından zayıf kesimlerin yatırımlarına el konulabilmesinin ya da eşitsiz bir düzen kurulabilmesinin önüne geçilebilmektedir. Üçüncüsü ise, toplumun geniş kesimlerine beşerî sermayeye yatırım yapabilme ve verimli ekonomik faaliyetlerde bulunabilme imkânı sağlayan fırsat eşitliğinin sağlanmasıdır.²²² Fırsat eşitliği sağlandığında, beşerî sermayeye yatırım yapan bireylerin kazanmış olduğu nitelikler, verimli alanlarda istihdama olanak tanımakta ve hem gelir eşitsizliğinin azaltılabilmesi hem de ekonominin geneli açısından verimliliğin artırılabilmesi mümkün olabilmektedir.

Kurumların ekonomik büyümedeki rolü üzerinde araştırmalar yapan North (1991, 2005), kurumların toplumlardaki bireylerin ilerleme yönelimini şekillendirdiğini ifade etmektedir. North (1991)'e göre, resmî kurumlar piyasa gelişimini engelleyen

²²¹ Mancur Olson, "Distinguished Lecture on Economics in Government: Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor", **Journal of Economic Perspectives**, C.X, No:2, 1996, s.6.

²²² Daron Acemoğlu, "Root Causes: A Historical Approach to Assessing the Role of Institutions in Economic Development" **Finance and Developments**, C.XL, No:2, 2003, s.27.

kusurları ortadan kaldırarak daha verimli bir piyasanın oluşmasını sağlayabilmektedir. Rodrik (2003) ve Acemoğlu, Gallego ve Robinson (2014) ise, kurumların toplam çıktı üzerinde doğrudan bir etkisi olmasa bile ekonomik büyümenin içsel dinamikleri üzerinde etkiler yarattığını, dolayısıyla kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin dolaylı olarak ortaya çıktığını ileri sürmektedirler.

Gelişmekte olan toplumların işlevsel kurumlar edinmesi ya da inşa etmesini yeni bir teknolojinin benimsenmesine benzeten Rodrik (2000), söz konusu kurumların katılımcı demokrasilerle inşa edilebileceğini ifade etmektedir. Rodrik (2000)'e göre demokrasilerde, kısa vadeli istikrarın sağlanması, olumsuz gelişmelerin neden olduğu şokların daha iyi idare edilmesi, dağıtım mekanizmasının daha iyi işletilmesi ve uzun vadeli büyüme oranlarının yakalanması daha olasıdır. Nitekim katılımcı demokrasilerde, yerel koşullara uygun kurumların inşa edilmesi daha kaliteli bir büyüme sağlamakta ve ekonominin tümünde daha fazla eşitlik üretilmesi mümkün olmaktadır.²²³ Demokrasi ve ekonomik özgürlüklerle ilgili yapılan çalışmalar genel olarak bu görüşleri doğrulamaktadır. Örneğin, Abrams ve Lewis (1995) tarafından 90 ülkenin 1968-1987 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada, demokrasi ve ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri araştırılmış ve çalışma sonucunda, demokratik ülkelerin ekonomik özgürlükleri artırmaları nedeniyle demokratik olmayan ülkelere göre daha hızlı büyüdükleri sonucuna ulaşılmıştır. De Haan ve Siermann (1998) tarafından yapılan çalışmada ise 78 ülkenin 1980-1992 dönemine ait verileri kullanılmış ve artan ekonomik özgürlük seviyesinin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Bir ülkede resmî kurumlar, güvenlik, yasal düzenlemeler, mülkiyet hakları, kaynak tahsisi, rekabet ortamı, teşvik ve engeller başta olmak üzere ekonomik faaliyetler üzerinde doğrudan ve dolaylı etkiler yaratmaktadır. Suç ve terör olaylarının yüksek olduğu, yargı bağımsızlığının zayıf olduğu, güçler ayrılığı ilkesi doğrultusunda denetim ve denge mekanizmasının işletilemediği, mülkiyet haklarının zayıf olduğu, kaynakların verimsiz alanlara tahsis edildiği, firmaları verimlilik ve yenilikçiliğe zorunlu kılacak rekabet ortamının yaratılamadığı ve uygulanan politikalarla verimli

²²³ Dani Rodrik, "Institutions for High-Quality Growth: What They are and How to Acquire Them", **Studies in Comparative International Development**, C.XXXV, No:3, 2000, s.16.

alanlardaki faaliyetlerin teşvik edilemediği bir ortamda, ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği mümkün olmamaktadır. Diğer taraftan, söz konusu noktalarda kurumların iyileştirici rolü ise ekonomik faaliyetlerde hem nicelik hem niteliksel artışlara yol açmakta ve bu durum ülkenin toplam faktör verimliliği üzerinde pozitif etkiler yaratırken, büyümeye sürdürülebilirlik kazandırmaktadır.

Literatürde, kurumların etki alanında bulunan faktörlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştıran çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar içerisinde Barro (1996), serbest piyasa koşulları, hukuk kurallarının işletilmesi, insan sermayesinin niteliği ve hükümet harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve yaklaşık 100 ülkenin 1960-1990 dönemini kapsayan çalışmasında söz konusu değişkenlerin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiler yarattığı sonucuna ulaşmıştır. Goldsmith (1995) ise demokrasi ve mülkiyet haklarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiş ve 59 az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeyi kapsayan çalışmasında, demokrasi ve mülkiyet haklarında aşama kaydeden ülkelerde daha yüksek büyüme sağlandığı sonucuna ulaşmıştır. Bir başka çalışmada ise Bastos ve Nasir (2004), Doğu Avrupa ve Orta Asya’da bulunan 5 ülkede yatırım ortamı ve verimlilik arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Hazır giyim ve gıda işleme firmalarıyla yapılan anketlerden elde edilen verilerin kullanıldığı çalışmada, piyasalardaki rekabet baskısının en önemli faktör olduğu sonucuna ulaşılmış ve bu nedenle politika yapıcıların piyasaya giriş engellerini kaldırmak, açık ve yüksek rekabet ortamının bulunduğu piyasalar oluşturmak noktasında çalışmaları gerektiği ifade edilmiştir.

2.4.2. Mülkiyet Hakları, Hukukun Üstünlüğü ve Yolsuzluk

Ülkelerde yönetim yetkisine sahip kişilerin, keyif ve isteklerine bağlı olan ve klasik liberal ilke çerçevesinde bu isteklere bağlı olmayan yönetimler bulunabilmektedir. Diğer bir ifadeyle, ülke yönetimlerinde otoritenin ya da hukukun üstün olduğu durumlar ortaya çıkabilmektedir. Otoritenin üstün olduğu durumlarda, yönetim yetkisini elinde bulunduranlar yeni kararnameler çıkarma ya da yazılı kanun ve kuralların uygulanmasından vazgeçme takdirine sahipken, hukukun üstün olduğu durumlarda, kamu kurumlarının yazılı kanun ve kuralları sadakatle uygulama dışında başka bir seçenekleri bulunmamaktadır. Bu noktada, yazılı hukuk kurallarının bilindiği

ve hükümet eylemlerinin öngörülebilir olduğu ikinci durumda, özgür bireyler işlerini ve hayatlarını planlayarak piyasa ekonomisi aracılığıyla koordinasyon sağlayabilmekte ve vatandaşların mülklerine el konulması veya sözleşmelerin geçersiz sayılması gibi keyfi uygulamalardan endişe duymalarına gerek kalmamaktadır.²²⁴ Dolayısıyla hukukun üstünlüğü, bireylerin kişisel ve ekonomik özgürlükleri güvence altına almakta, yönetim yetkisini elinde bulunduranları kanun ve kurallar çerçevesinde sınırlandırmaktadır.

Hukuk ve ekonomi ilişkisi genel olarak ekonomik özgürlük, yolsuzluk ve mülkiyet hakları çerçevesinde değerlendirilmektedir. Bireylerin, iktisadi faaliyetlerini herhangi bir kısıtlama ya da baskı altında olmaksızın gerçekleştirebilmesini ifade eden ekonomik özgürlükler, piyasa ekonomisinin temelini oluştururken, kamu gücü ve kaynaklarının kişisel menfaatler doğrultusunda kötüye kullanılmasını ifade eden yolsuzluklar, kaynak tahsisinde bozucu etkiler yaratması, belirsizlikleri ve iş yapma maliyetlerini artırması gibi nedenlerle ekonomide önemli etkiler yaratabilmektedir. Esas olarak ekonomik özgürlükler kapsamında yer alan mülkiyet hakları ise çeşitli sınıflandırmalara bağlı olarak özel sektörün faaliyetlerini doğrudan etkilemektedir.

Mülkiyet hakları, iktisadi açıdan kaynakların, malların ve hizmetlerin kullanılmasını, sahip olunmasını ve devredilmesini yöneten düzenlemeler olarak tanımlanmaktadır. Mülkiyet kavramı, bina, arazi, fabrika, teçhizat ve dayanıklı mallar vb. için gerçek ya da fiziki mülkiyet, tahvil, hisse senedi ve banka mevduatları vb için finansal mülkiyet, kitap, müzik, yazılım ve yaratıcı girişimlerle üretilen tüm maddi olmayan ürünler için ise fikri mülkiyet olarak sınıflandırılmaktadır.²²⁵ Bu noktada mülkiyet haklarının, özel sektörün varlığını ve tüm aşamalardaki yatırım ve girişimlerini doğrudan etkilediği ifade edilmektedir.

Literatürde yer alan ampirik çalışmalar gerek ekonomik özgürlüklerin gerekse de yolsuzluk ve mülkiyet haklarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin pozitif ya da negatif yönde gerçekleşebileceğini göstermektedir. Nitekim, ekonomik özgürlükler

²²⁴ Lawrence H. White, “The Rule of Law of the Rule of Central Bankers”, **Cato Journal**, C.XXX, No:3, 2010, s.452-453.

²²⁵ Michael Parkin, **Economics**, 6th Ed., Addison Wesley, 2003, s.44.

serbest piyasa ekonomisinin temelini oluştururken, aynı zamanda yurtiçi kaynakların yurtdışına aktarılmasına olanak tanıyabilmekte, yolsuzluklar her ne kadar kaynak tahsisinde verimliliği azaltsa da imtiyazlı kesimlerin ekonomik faaliyetlerini artırabilmekte ve mülkiyet hakları, yatırım, ar-ge ve girişimciliği teşvik etmesinin yanı sıra, yetersiz sermaye birikimine sahip olan ve imitasyon üretimin yoğun olduğu az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde ekonomik faaliyetleri kısıtlayabilmektedir. Ancak, kısıtlı ekonomik özgürlükler ve mülkiyet haklarının ya da kamunun tüm kademelerine nüfuz eden yolsuzlukların ekonomik büyümedeki pozitif etkilerinin kısa dönemde mümkün olan istisnai bir durum olarak görülmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, büyümede sürdürülebilirliğin sağlanması ve refah seviyesinin yükseltilebilmesinde bu hususların engelleyici bir rolü olduğu kabul edilmektedir.

Literatürde yer alan çalışmalar arasında, Mauro (1995) tarafından yapılan ve 67 ülkenin 1980-1985 dönemini kapsayan çalışmada, yolsuzlukların yatırımlar üzerinden ekonomik büyümeyi yavaşlattığı tespit edilmiştir. Meon ve Sekkat (2005) tarafından 71 ülkenin 1970-1998 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada ise aynı şekilde yolsuzlukların ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, Drury, Krieckhaus ve Lusztig (2006), 100'den fazla ülkenin 1982-1997 dönemini kapsayan çalışmasında, demokrasi, yolsuzluk ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişler ve siyasi olarak hesap verilebilirliği sağlayan demokrasinin yolsuzluğun ekonomik büyüme üzerinde yarattığı olumsuz etkileri azalttığı sonucuna ulaşılmışlardır. Son olarak, yolsuzluğun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 142 ülkenin 1994-2014 dönemini kapsayan çalışmalarıyla inceleyen Cieslik ve Goczek (2018) ise, yolsuzlukların yatırımları engelleyerek ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediğini tespit etmişlerdir.

Kilishi vd. (2013), 36 Afrika ülkesinin 1996-2010 dönemini ele aldıkları çalışmalarında, kurumsal kalite ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, kurumsal kalite göstergeleri içerisinde yer alan düzenleme kalitesi ve hukukun üstünlüğü değişkenlerinin ekonomik büyümeyi etkileyen en önemli belirleyiciler olduğu tespit edilmiştir. Benzer çalışmayı, 54 üst-orta gelirli ülkenin 2000-2013 dönemi için gerçekleştiren Hayaloğlu ve Bal (2015) ise,

düzenleme kalitesi ve hukukun üstünlüğü değişkenlerinin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Literatürdeki diğer çalışmalara bakıldığında, Scully ve Slottje (1991), 144 ülke için ekonomik özgürlükler endeksi oluşturdukları çalışmalarında, söz konusu endeks ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişler ve ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişkinin bulunduğunu tespit etmişlerdir. Benzer şekilde, Abrams ve Lewis (1995), 1968-1987 dönemine ait verilerle 90 ülkede insan hakları ve özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştırdıkları ve insan hakları, sivil ve ekonomik özgürlük endekslerini kullandıkları çalışmalarında, insan hakları ve özgürlüklerdeki artışların ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Gwartney, Lawson ve Holcombe (1999) ise 82 ülkenin 1980-1995 dönemini kapsayan çalışmalarında, politik ve ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemişler ve çalışma sonucunda hem politik hem de ekonomik özgürlüğün ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediğini, ancak ekonomik özgürlüğün etkisinin politik özgürlüğe göre daha güçlü olduğunu tespit etmişlerdir.

Son olarak, mülkiyet haklarıyla ilgili literatür incelendiğinde De Soto (2000) tarafından yapılan çalışma dikkat çekmektedir. De Soto, çalışmasında zengin ülkelerin gelişimini 19. yüzyıldan itibaren sahip oldukları mülkiyet hakları düzenlemelerine bağlamakta ve yoksul ülkelerin mülkiyet hakları gibi piyasa ekonomisinin altyapısını oluşturan düzenlemelerden yoksun olmaları nedeniyle kaynaklarını üretken ekonomik faaliyetlerde kullanamadıklarını ifade etmektedir. Tartışma konusu olabilecek bu görüşün yanı sıra, literatürde yer alan çalışmaların önemli bir kısmı da mülkiyet haklarının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Örneğin, Thompson ve Rushing (1996) tarafından yapılan çalışmada gelişmiş ve gelişmekte olan 55 ülkede 1975-1990 dönemine ait veriler kullanılmış ve patent korumanın toplam faktör verimliliğini artırdığı, dolayısıyla da ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki yarattığı sonucuna ulaşılmıştır. Branstetter, Fisman ve Foley (2005), 16 ülke için 1982-1999 dönemine ait verilerle mülkiyet hakları ve teknoloji transferi arasındaki ilişkiyi incelemişler ve ABD merkezli çok uluslu firmaların, fikri mülkiyet haklarını güçlendiren ülkelere yönelik teknoloji transferini önemli ölçüde artırdıklarını tespit

etmişlerdir. Lewer ve Saenz (2011) ise 101 ülkenin 1990-2002 dönemine ait verileriyle yapmış oldukları çalışmalarında, mülkiyet haklarının güvence altında olduğu ülkelerde büyümenin daha hızlı gerçekleştiği sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca, Rapp ve Rozek (1990), Norton (1998), Vijayaraghavan ve Ward (2001) ve Kerekes ve Williamson (2008) tarafından yapılan çalışmalarda da benzer sonuçlara ulaşıldığı görülmüştür.

2.4.3. Makroekonomik İstikrar

Makroekonomik istikrarın tek, basit ve nicel bir tanımı olmamakla birlikte, kavramsal olarak düşük ve öngörülebilir enflasyon, uygun reel faiz oranları, istikrarlı ve sürdürülebilir maliye politikası, öngörülebilir ve rekabetçi reel döviz kuru ve sürdürülebilir ödemeler dengesinin, makroekonomik istikrarın temel bileşenlerini oluşturduğu ifade edilmektedir. Bu bileşenler içerisinde, yalnızca düşük ve istikrarlı enflasyonun kolayca nicelenebilmesi mümkün iken, hiçbir bileşenin uygulanan politikalarla doğrudan kontrol edilebilmesi mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla makroekonomik istikrarsızlığın, politika istikrarsızlıklarının yanı sıra dışsal şoklara bağlı olarak da ortaya çıkabilmesi mümkün olmaktadır.²²⁶

Fiyatlar genel seviyesindeki sürekli artışları ifade eden enflasyon, makroekonomik istikrarsızlığın bir göstergesi olabildiği gibi istikrarın diğer temel göstergeleri üzerinde de etkili olabilmekte ve reel gelir, tasarruflar, faiz oranları, ödemeler dengesi ve döviz kurunu üzerinde etkiler yaratabilmektedir. Örneğin, enflasyonun yüksek seviyelere ulaşması reel gelirlerin azalmasına neden olurken, hem bireylerin gelirlerinin daha büyük bir kısmı tüketime kaymakta, hem de sürekli artan fiyatlar iktisadi birimleri tüketim yapmaya teşvik etmektedir. Tasarrufların azalmasına neden olan böyle bir durumda, enflasyonun tüketimi teşvik eden etkisinin ortadan kaldırılması ve iktisadi birimlerin tasarruflara yönlendirilmesi faiz oranlarındaki artışla mümkün olabilmektedir. Bu noktada, enflasyon, reel gelirleri azaltan etkisiyle toplumun refah seviyesini azaltırken, tasarrufları azaltan ve faiz oranlarını yükselten etkisiyle yatırımların azalmasına neden olmaktadır. Ayrıca döviz kurunun değişmediği durumda, ithal ürünlerin daha ucuz, ihraç ürünlerin ise daha pahalı hale gelmesine

²²⁶ Stanley Fischer, "Macroeconomic Stability and Growth", *Cuadernos de Economía*, C.XXIX, No:87, 1992, s.172.

neden olan enflasyon, ithalatı artıran, ihracatı ise azaltan bir etki yaratmakta ve ödemeler dengesinde olumsuz etkilere neden olabilmektedir. Böyle bir durumda ise döviz talebi artmakta ve kurlarda artış yönünde baskılar oluşmaktadır.

Ödemeler dengesinin büyük açıklar verdiği durumlarda dövize olan talep artacağından, döviz kuru üzerinde ortaya çıkan yukarı yönlü baskı, uygulanan döviz kuru sistemine göre farklı etkiler meydana getirmektedir. Sabit kur rejiminin uygulandığı bir ekonomide, kur düzeyini koruma yükümlülüğü bulunan merkez bankasının yeterli döviz rezervine sahip olması gerekmektedir. Bununla birlikte, döviz piyasalarına yapılan müdahaleler aynı zamanda parasal genişlemelere neden olduğundan, faiz oranlarının gerilemesi ve tüketim talebinin artmasıyla enflasyonist etkilere neden olabilmektedir.

Diğer taraftan esnek kur sisteminin uygulandığı bir ekonomide, merkez bankasının kur düzeyini koruma yükümlülüğü bulunmadığından, döviz kuru piyasadaki arz ve talep durumuna göre şekillenmekte ve ulusal para birimi yabancı para birimleri karşısında değer kaybetmektedir. Böyle bir durumda, ithal ürünler ulusal para birimi cinsinden daha pahalı, ihraç ürünleri ise yabancı para birimi cinsinden daha ucuz hale gelmekte ve ödemeler dengesinde iyileşme beklenebilmektedir. Ancak, ekonominin enerji, hammadde ve aramalı gibi üretim girdilerinde dışa bağımlılığının yüksek olması durumunda, yükselen döviz kuru üretim maliyetlerinin artmasına neden olacağından, bu durum enflasyonist bir etki de yaratabilmektedir. Artan enflasyon ise, yarattığı istikrarsızlıkların yanı sıra, kur düzeyinin yükselmesiyle kazanılan dış ticaret avantajının bir kısmını ortadan kaldırabilmektedir.

Maliye politikasının istikrarı ve sürdürülebilirliği ise genel anlamda kamu gelir ve gider dengesiyle ilişkilendirilmektedir. Yüksek bütçe açıkları veren ülkelerde, söz konusu açıkların para basılarak finanse edilmesi, artan para arzı nedeniyle enflasyonist etkiler yaratmaktadır. Uygulamada daha fazla tercih edilen finansman yöntemi olarak borçlanmaya gidilmesi durumunda ise, iç ve dış borçlanmaya göre süreç farklılaşabilmektedir. Bütçe açıklarının iç borçlanmayla finanse edilmesi, ödünç verilebilir fonların kamuya aktarılması, dolayısıyla da faiz oranlarının yükselmesi anlamına geleceğinden, tüketim ve yatırımlar azalmakta ve özel sektör ekonomik

faaliyetlerden dışlanmaktadır. Yüksek düzeydeki bütçe açıklarının süreklilik kazanmasıyla faiz oranlarındaki yükselişler de süreklilik kazanmakta ve bir tür kısır döngü yaşanabilmektedir. Bu döngü içerisinde, bütçe açıkları faiz oranlarını yükseltirken, artan faiz ödemeleri kamu borçlanma gereğini artırmaktadır. Sonuç olarak sürdürülemez hale gelen kamu borçları, ekonomiyi bir bütün olarak istikrarsızlığa sürükleyebilmektedir.

Diğer taraftan, bütçe açıklarının finansmanında dış borçlanmaya gidilmesi durumunda, iç borçlanmada olduğu gibi ödünç verilebilir fonlar üzerinden faiz oranlarını ve özel sektör yatırımlarını etkileyen bir durum söz konusu olmamakta ve döviz yükümlülüklerinde artışlar meydana gelmektedir. Ancak, dış borçlanmanın yüksek düzeylere ulaşması ve elde edilen bu yabancı kaynakların verimli alanlarda değerlendirilmemesi durumunda, artan döviz talebiyle birlikte döviz kuru yükselmektedir. Bu durumun kısa vadeli sermaye akımlarına ihtiyacı artırması halinde ise, faiz oranlarının yükselmesine neden olabilmektedir. Dolayısıyla, yüksek düzeylerdeki dış borçlar, döviz kuru ve faiz oranları üzerinden makroekonomik istikrarsızlıklara neden olabilmektedir.

Makroekonomik istikrar göstergelerinin toplam faktör verimliliği ve ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar incelendiğinde, söz konusu göstergelerin genel olarak ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin araştırıldığı görülmektedir. Bu çalışmalar, pozitif veya negatif ilişkinin varlığını saptayabilmesinin yanında, değişkenler arasında ilişkinin bulunmadığına da işaret edebilmektedir. Bununla birlikte, makroekonomik istikrarsızlığın toplam faktör verimliliği ve ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkiler yarattığı varsayımından hareket edilen bu başlık altında, bu varsayımı doğrulayan çalışmalara yer verilmektedir.

Makroekonomik istikrarsızlığın en önemli nedenlerinden biri olarak enflasyonu ele alan Christopoulos ve Tsionas (2005), 15 Avrupa ülkesinin 1961-1999 dönemini kapsayan çalışmalarında enflasyon ile verimlilik arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmada, iki değişken arasında kısa dönemde ilişki bulunmazken, uzun dönemde negatif bir ilişkinin bulunduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan, Barro (1996), 100 ülkenin 1960-1990 dönemi verilerini kullanarak gerçekleştirdiği çalışmasında,

enflasyon belirsizliğinin ekonomik büyüme üzerinde negatif etkiler yarattığı sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde, Khan ve Senhadji (2001), 140 ülke için 1960-1998 dönemi verileriyle yapmış oldukları çalışmalarında, gelişmiş ülkelerde %1-3'ün, gelişmekte olan ülkelerde ise %11-12'nin üzerinde gerçekleşen enflasyonun ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Hodge (2006) ise, 1950-2002 dönemi verilerini kullanarak Güney Afrika'da enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemiş ve çalışma sonucunda enflasyonun orta ve uzun dönemde ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediğini tespit etmiştir.

Makro ekonomik istikrarın diğer göstergelerini konu alan çalışmalar içerisinde, reel faiz oranı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen D'Adda ve Scorcu (1997), 20 gelişmiş ülkenin 1960-1994 dönemini kapsayan çalışmalarında, reel faiz oranlarındaki artışların ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkiler yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Moyo ve Le Roux, (2018) ise, Güney Afrika Ülkeleri Kalkınma Topluluğu üyesi 15 ülkenin 1990-2015 dönemini kapsayan çalışmalarında, reel faiz oranlarına piyasa dışı müdahalede bulunulmasının ekonomik büyümeyi tasarruf ve yatırımlar aracılığıyla etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Yazarlara göre, reel faiz oranlarının olması gereken düzeyin altında tutulması, tasarrufların azalmasına neden olurken, yatırım düzeyinin de gerilemesine neden olmakta ve ekonomik büyümede olumsuz etkiler ortaya çıkmaktadır.

Döviz kuru ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalarda ise, Aizenman ve Marion (1995), gelişmekte olan 47 ülkenin 1970-1993 dönemini kapsayan çalışmalarında, döviz kuru belirsizliklerinin özel sektör yatırımlarını ve dolayısıyla da ekonomik performansı olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Benzer sonuçlara, Shabsigh ve Domaç (1999) tarafından 1970-1995 dönemi verileriyle Fas, Mısır, Tunus ve Ürdün için yapılan çalışmada da ulaşılmıştır. Diğer taraftan, Vieira vd. (2013) tarafından gelişmiş ve gelişmekte olan 82 ülkenin 1970-2009 dönemini kapsayan bir başka çalışmada, reel döviz kurundaki yüksek oynaklığın ekonomik büyümeyi negatif yönlü olarak etkilediği tespit edilirken, aynı değişkenleri Türkiye için yapmış olduğu çalışmasında kullanan Ünlü (2016), 1998-2014 dönemini kapsayan çalışmasında benzer sonuçlara ulaşmıştır.

Maliye politikasının istikrar ve sürdürülebilirliğini konu alan çalışmalarda ise, belirsizlikler, vergi, bütçe açıkları ve kamu borçlarının ön plana çıktığı görülmektedir. Örneğin, Lensink (1999) tarafından maliye politikasındaki belirsizliklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri araştırılmış ve 138 ülkenin 1970-1995 dönemine ait verilerinin kullanıldığı çalışmada, vergi, kamu harcamaları ve bütçe açıklarındaki belirsizliklerin ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Furceri ve Karras (2008) tarafından gerçekleştirilen ve 26 AB üyesi ülkenin 1965-2007 dönemini kapsayan çalışmada ise, vergi artışlarının reel GSYİH'yi olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmış ve yalnızca gelir vergisi gibi doğrudan vergilerin değil, harcamalar üzerinden alınan dolaylı vergilerin ve sosyal güvenlik kesintilerinin de reel GSYİH üzerinde olumsuz etkiler yarattığı tespit edilmiştir. Diğer taraftan, Daveri ve Tabellini (2000) tarafından 1965-1995 dönemi verileri kullanılarak, OECD üyesi 14 gelişmiş ülke için yapılan çalışmada ise, çalışanların ücretlerinden alınan vergilerin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri incelenmiş ve çalışma sonucunda söz konusu vergilerdeki artışların ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde, Attinasi vd. (2016), OECD üyesi 30 ülkenin 1979-2014 dönemini kapsayan çalışmalarında vergi takozunun işgücü piyasası üzerindeki etkilerini incelemişler ve vergi takozu ile istihdam hacmi arasında ters yönlü bir ilişkinin bulunduğunu tespit etmişlerdir.

Maliye politikalarının sürdürülebilirliği açısından en önemli göstergeleri ifade eden bütçe açıkları ve kamu borçları, aynı zamanda makroekonomik istikrar ve ekonomik büyüme açısından da önem arz etmekte ve literatürde bu göstergeleri ele alan pek çok çalışmanın bulunduğu görülmektedir. Örneğin, Arora ve Dua (1993) tarafından yapılan ve ABD'nin 1980-1990 dönemini kapsayan çalışmada, bütçe açıklarının yurtiçindeki yatırımları olumsuz yönde etkilediği saptanırken, Cebula (2011) tarafından yapılan ve 29 OECD ülkesinin 2003-2008 döneminin kapsayan çalışmada, bütçe açığının ekonomik büyümeyi negatif yönlü olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan, Pattillo, Poirson ve Ricci (2004), 1969-1998 dönemi verileriyle gelişmekte olan 61 ülke için yapmış oldukları çalışmalarında, yüksek düzeylere ulaşan dış borçlanmanın sermaye birikimi ve toplam faktör verimliliğini azalttığını ve dolayısıyla ekonomik büyümenin olumsuz yönde etkilendiğini tespit

etmişlerdir. Benzer çalışmayı 1990-2015 verilerini kullanarak Gana için gerçekleştiren Anning vd. (2016), kamu iç ve dış borçlanmasının ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Son olarak, Jacobo ve Jalile (2017) tarafından yapılan ve 16 Latin Amerika ülkesinin 1960-2015 dönemini kapsayan çalışmada ise, kamu borçları ile ekonomik büyüme arasında doğrusal olmayan bir ilişki saptanmıştır. Bu noktada, GSYİH'ye oranı %64 ile %71 düzeyini aşan kamu borçlarının ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Makroekonomik istikrar göstergeleri olarak ele alınan değişkenlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri her iki yönde de gerçekleşebilmektedir. Örneğin, enflasyonun ılımlı düzeylerde seyretmesi ekonomik faaliyetleri teşvik edebilirken, ulusal para biriminin yabancı para birimleri karşısında değer kaybetmesi, dış ticarete rekabet gücü kazandırarak gerek ihracatçı gerekse de ithal ikamesi sektörlerde üretimin artmasına neden olabilmektedir. Ayrıca, vergi oranlarının düşürülmesi veya verimli alanlardaki kamu yatırımlarıyla ortaya çıkan bütçe açıkları ve kamu borçlanmaları da ekonomik faaliyetler ve büyüme üzerinde olumlu etkiler yaratabilmektedir. Bu noktada, söz konusu değişkenlerin ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemesinde göz önüne alınması gereken koşullar, makroekonomik istikrarsızlıklara neden olan seviyelere ulaşılması ve belirsizlik yaratan oynaklıkların yaşanması olmalıdır.

2.4.4. Beşerî sermaye

Beşerî sermaye, genel anlamda toplum sağlığı ve eğitim düzeyi gibi unsurlarla açıklanmakla birlikte, literatürde eğitim olgusunun daha ön planda yer aldığı görülmektedir. Beşerî sermayede eğitimin önemini teorik olarak vurgulayan Schultz (1961), bireylerin gelecekteki verimliliklerini artıran eğitim harcamalarını yatırım olarak nitelendirmekte ve okulları üretmiş oldukları eğitim hizmetleriyle bir tür sanayi kurumları olarak nitelendirmektedir. Easterlin (1981) ise, bazı ülkelerin gelişmemiş olmalarını bu ülkelerde temel eğitimin sağlanamamasına bağlamakta ve toplumda yaygınlaşan okur-yazarlığın gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik kalkınma açısından önemli olduğunu ileri sürmektedir. Bu noktada, özellikle temel düzeyde okullaşmanın basit teknolojiler için yeterli olduğu ve bu durumun verimlilik

artışlarında ve dolayısıyla da ekonomik büyümede son derece önemli olduğu ifade edilmektedir.

Geliştirdiği içsel büyüme modeliyle, beşerî sermayenin fiziksel sermayeden daha önemli olduğunu ileri süren Lucas (1988), eğitime ve teknolojik altyapıya yapılan yatırımların beşerî sermaye birikimini artıracaklarını, artan beşerî sermayenin ise gerek emeğin verimliliğinde gerekse de emek dışındaki üretim faktörlerinin verimliliklerinde artışa neden olacağını ileri sürmektedir. Dolayısıyla, Lucas'ın modelinde gerek teknolojinin üretilmesi gerekse de üretilen teknolojinin kullanılabilmesinde önemli rol oynayan beşerî sermaye, ekonomik büyümenin temel aktörü olarak görülmektedir. Mankiw, Romer ve Weil (1992) ise, Solow modelini beşerî sermaye ile genişlettikleri çalışmalarında, beşerî sermayenin ekonomik büyüme üzerinde doğrudan katkısının bulunduğunu ve bu durumda sermaye stokunun yarattığı etkinin Solow'un modelinde bahsedilenden daha fazla olduğunu ifade etmektedirler. Dolayısıyla çalışmada, Solow modelinde geri planda bırakılan beşerî sermayenin en az fiziksel sermaye kadar önemli olduğunu vurgulanmaktadır.

Teknolojiye erişimin tüm ülkelerde aynı olduğu durumda bile ülkeler arasında büyük verimlilik farklarının oluşacağını ileri süren Acemoğlu ve Zilibotti (1999), bu farklılıkların işgücündeki beceri farklılıklarından kaynaklanacağını ileri sürmektedirler. Çalışmada, teknolojiye erişim kadar işgücü niteliği de önemli bir faktör olarak nitelendirilmekte, teknolojik gelişim ve yenilik yeteneklerinin yanı sıra, üretilmiş olan teknolojinin ve yeniliklerin kullanılmasında da beşerî sermayenin önemli olduğu ifade edilmektedir. Beşerî sermayenin verimlilik artışlarıyla ekonomik büyümeye katkı sağladığı anlamına gelen bu durum ise literatürdeki pek çok çalışmayla doğrulanmaktadır.

Beşerî sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştıran çalışmalardan biri olan Sala-i-Martin, Doppelhofer ve Miller (2004), 67 farklı değişken kullanarak ekonomik büyümeyi belirleyen faktörleri incelemişlerdir. 88 ülkenin 1960-1996 dönemini kapsayan bu çalışmada, kullanılan değişkenlerin yaklaşık beşte birinin ekonomik büyümeyi güçlü bir şekilde etkilediği ve ekonomik büyüme üzerinde en güçlü etki yaratan değişkenlerden birisinin temel eğitim düzeyi olduğu tespit

edilmiştir. Diğer taraftan, Hanushek ve Woessmann (2011) tarafından yapılan çalışmada ise, beşerî sermayenin uzun dönemde ekonomik büyüme üzerindeki etkileri OECD ülkeleri çerçevesinde incelenmiştir. Beşerî sermaye göstergesi olarak Hanushek ve Woessmann (2009) tarafından, son 45 yılda yapılan uluslararası eğitim testlerinden elde edilen bilişsel beceri ölçümlerinin kullanıldığı çalışmada, uluslararası test sonuçlarının ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarını güçlü bir şekilde açıkladığı sonucuna ulaşılmış ve yapılacak doğru eğitim reformlarının uzun vadedeki büyümeyi önemli oranda artıracığı ifade edilmiştir.

Diğer çalışmalar incelendiğinde, Webber (2002) tarafından yapılan ve düşük ve orta gelirli 46 ülkenin 1960-1990 dönemini kapsayan çalışmada, ilköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim öğrenci sayılarıyla ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırıldığı görülmüştür. Söz konusu çalışmada, tüm kademelerdeki eğitimin ekonomik büyümeyi pozitif yönlü olarak etkilediği, ancak ilköğretimin büyüme üzerindeki etkisinin diğer eğitim kademelerinden daha fazla gerçekleştiği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan, Blankenau, Simpson, Tomljanovich (2007), 23 gelişmiş ülkede yapılan kamu eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemiştir. 1960-2000 dönemini kapsayan çalışmanın sonucunda, kamu eğitim harcamalarının uzun dönemde ekonomik büyümeyi artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Seetanah ve Teeroovengadum (2017) ise, yükseköğretimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemişler ve 13 Afrika ülkesinin 1990-2013 dönemini kapsayan çalışmalarında bu etkinin pozitif yönlü olarak gerçekleştiği sonucuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde, Gylfason ve Zoega (2003), Self ve Grabowski (2004), Loening (2005), Lin (2006), Keller (2006), Baldacci vd. (2008), Digdowiseiso (2009) ve Ding ve Knight (2011) tarafından yapılan çalışmalarda da eğitimin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiler yarattığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Beşerî sermayenin bir diğer göstergesi olan sağlık ise toplam faktör verimliliği ve büyüme üzerinde doğrudan ve dolaylı etkiler yaratmaktadır. Bu noktada, çalışanların sağlıklı olması üretkenliğin artmasına neden olurken, ölüm oranlarının düşük seviyelerde olması tasarrufları teşvik edici bir etki yaratmaktadır. Bu durum ise toplam faktör verimliliğini olumlu yönde etkilemektedir. Ayrıca, okula devam oranlarını etkileyerek çocukların eğitimdeki devamlılığını artıran sağlık, daha uzun bir yaşam

süresiyle beşerî sermaye yatırımlarını daha çekici hale getirmektedir.²²⁷ Böyle bir durumda ise, beşerî sermaye birikimi artmakta, toplam faktör verimliliği ve ekonomik büyüme toplum sağlığından dolayı olarak pozitif yönde etkilenmiş olmaktadır.

Sağlığın ekonomik etkilerini araştıran çalışmalardan Mayer (2001), 18 Latin Amerika ülkesinin 1950-1990 dönemini kapsayan çalışmasında, hayatta kalma olasılığının kişisel gelir ve ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemiştir. Çalışma sonucunda bu etkinin pozitif yönlü olarak gerçekleştiği sonucuna ulaşılmıştır. Gyimah-Brempong ve Wilson (2003), 21 Sahra altı Afrika ülkesi için 1975-1994 dönemi, 23 OECD ülkesi için ise 1961-1995 dönemini kapsayan çalışmalarında, sağlıklı insan sermayesi stokunun oluşturulmasına yönelik yapılan yatırımların kişi başına gelir üzerinde olumlu etkiler yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca çalışmada, elde edilen bu sonucun azalan getirilere tabi olduğu ve Sahra altı Afrika ülkelerinde gelir artırıcı etkinin OECD ülkelerine nazaran daha yüksek olduğu ifade edilmiştir.

Diğer taraftan, sağlık göstergesi olarak yaşam beklentisini kullanan Bloom, Canning ve Sevilla (2004), 104 ülkenin 1960-1990 dönemine ait verilerini kullandıkları çalışmada, yaşam beklentilerindeki artışın çalışanların verimlilik düzeyini ve dolayısıyla da ekonomik büyümeyi artırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Erdoğan ve Bozkurt (2008) tarafından Türkiye'nin 1980-2005 dönemi için yapılan çalışmada da benzer sonuçlara ulaşılmış, yaşam beklentisi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olarak gerçekleştiği saptanmıştır. Ayrıca, Barro & Lee, (1993), Heshmati (2001), Gallup ve Sachs, (2000) tarafından yapılan çalışmalarda da sağlık göstergelerinin büyüme üzerinde olumlu etkiler yarattığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

2.4.5. Girişimcilik ve İnovasyon

Bir ekonomide toplam faktör verimliliği ve büyümeyi etkileyen çok sayıda değişken bulunmakla birlikte, son yıllarda ön plana çıkan faktörlerin başında yenilik ve girişimciliğin yer aldığı görülmektedir.²²⁸ Bu faktörler arasında yeniliğe yönelik

²²⁷ Anders Isaksson, "Determinants of Total Factor Productivity: A Literature Review", **UNIDO Research and Statistics Branch**, 2007, s.25.

²²⁸ André Van Stel vd., "The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth", **Small Business Economics**, C.XXIV, No:3, 2005, s.311.

görüşler Adam Smith'e kadar uzanırken, girişimcilik faktörü büyük oranda Joseph Schumpeter ile birlikte ön plana çıkmıştır. Her iki faktöre ait uzun bir geçmişe uzanan görüşler günümüze kadar ulaşmış ve özellikle küreselleşme olgusuyla birlikte önemini giderek artırmıştır.

Ulusların Zenginliği adlı eserinde, makinelerin iyileştirilmesinin ve üretimde işbölümünün yeni buluş ve yeniliklere yol açacağını ileri süren Adam Smith, verimlilikteki artışların en önemli kaynağının yenilikler olduğunu ifade etmektedir.²²⁹ Yeniliklere yönelik bu görüşleri karşısında gerek Adam Smith gerekse de öncüsü olduğu klasik iktisadi akımda, firma davranışlarını belirleyerek ağır sorumluluklar üstlenen girişimciler için açık bir tanımlama yapılmamıştır.²³⁰

Girişimciyi, ilk kez toprak, emek ve sermayeden ayrı yeni bir üretim faktörü olarak tanımlayarak ekonomide merkezi konuma taşıyan Cantillon olurken,²³¹ girişimcileri buluşlar yapan, maliyetlerin azaltılması ve kârın artırılması amacıyla yeni fikir ve teknikler geliştiren yenilikçiler olarak nitelendiren Baudeau olmuştur. Baudeau, aynı zamanda 20. yüzyılda girişimcilik kavramına yeni bir bakış açısı getiren Schumpeter'in görüşleri üzerinde de etkili olmuştur.²³²

Girişimciyi, yeniliklerin ve kârın mimarı olarak tanımlayan Joseph Schumpeter, teknoloji, emek ve arazi kullanımının genişletilmesinin ekonomik büyümede önem taşıdığını ifade etmekte ve girişimciler tarafından gerçekleştirilen yeni kombinasyonların bu noktada kilit bir rolü bulunduğunu ileri sürmektedir. Dolayısıyla, girişimciler ve girişimci faaliyetlerinin başarıları, ekonomi açısından son derece önemli görülmektedir.²³³ Schumpeter'e göre, ekonomik büyümeye neden olan ve

²²⁹ Freeman, Soote, **a.g.e.**, s.2.

²³⁰ William J. Baumol, "Entrepreneurship in Economic Theory", **The American Economic Review**, C.LVIII, No:2, 1968, s.64.

²³¹ José M. Menudo, José M. O'kean, "The French Tradition: An Alternative Theoretical Framework", **Universidad Pablo de Olavide Economics Working Papers**, No:06.24, 2006, s.5.

²³² Robert. F. Hebert, Albert N. Link, "Historical Perspectives on the Entrepreneur", **Foundation and Trends in Entrepreneurship**, C.II, No:4, 2006, s.284.

²³³ Stephen Gudeman, **The Anthropology of Economy: Community, Market and Culture**, Oxford, Blackwell Publishers, 2001, s.103.

girişimci çabalar sonucunda gerçekleştirilen yeni kombinasyonlar (yenilikler) 5 şekilde ortaya çıkmaktadır;²³⁴

- Yeni bir ürünün çıkarılması veya mevcut bir ürünün daha kalitelisinin ya da yeni bir modelinin piyasaya sunulması.
- Üretim aşamasında yeni teknik ve metotların uygulanmaya başlanması.
- Yeni piyasalar yaratılması veya yeni piyasalara girilmesi.
- Yeni hammadde veya ara mamül kaynaklarının temin edilmesi.
- Yeni organizasyon biçimlerini ortaya çıkması.

Girişimciler tarafından yaratılan yeniliklerin, ekonomik değişim ve refahın temelini oluşturduğunu ifade eden Schumpeter'in görüşleri günümüzde de geçerliliğini korumakta ve giderek daha önemli hale gelmektedir. Teknolojik gelişimin son dönemde hız kazanması, yeniliklerin ortaya çıktığı zaman aralığının giderek daralması ve ürün yaşam süresinin belirgin bir şekilde kısalması, bu duruma örnek olarak gösterilebilmektedir.²³⁵

Schumpeter'in yenilikler açısından girişimcilere vermiş olduğu kilit rol karşısında, 1980'li yıllarda ortaya çıkan İçsel büyüme modelleri, yenilik, teknolojik gelişim ve beşerî sermayeyi ekonomik büyümenin merkezine taşımış ve girişimciyi beşerî sermayenin bir bileşeni olarak değerlendirmeye başlamıştır. Bu noktada, ekonomik büyümenin temelinde yer alan yenilik ve teknolojik gelişimin sağlanmasında, Lucas (1988) ve Mankiw, Romer ve Weil (1992), beşerî sermayeyi ön plana çıkarırken, Romer (1989), Grossman ve Helpman (1991), Aghion ve Howitt (1992), geliştirmiş oldukları modellerin merkezine ar-ge faaliyetlerini taşımışlardır.

Esas olarak Schumpeter'in yenilik fikrinden hareket ettiği görülen Romer (1989), Grossman-Helpman (1991) ve Aghion-Howitt (1992) tarafından yapılan çalışmalarda, yeni teknolojilerin geliştirilmesi için yapılan ar-ge harcamalarının ekonomik

²³⁴ Joseph A. Schumpeter, **Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis or the Capitalist Process**, New York, McGraw Hill Book Company, 1964, s.62-74.

²³⁵ Rolf Weiber, Tobias Kollmann, Alexander Pohl, "Das Management technologischer Innovationen", **In Markt-und Produktmanagement**, Wiesbaden: Gabler, 2006, s.84.

büyümeye sürdürülebilirlik kazandıracağı ileri sürülmektedir.²³⁶ Yeniliklerin ve teknolojik gelişmelerin yaratılmasında ar-ge faaliyetlerine temel bir rol atfedilen Romer'in modelinde, ekonomik büyümenin merkezinde yenilik ve teknolojik gelişmeler bulunmaktadır. Modele göre, büyümeyi sağlayacak olan yenilik ve teknolojik gelişmeler, piyasa teşvikleriyle hareket eden firmaların bilinçli kararlarıyla mümkün olmaktadır. Dolayısıyla, firmaların bilinçli kararları doğrultusunda beşerî sermayenin ar-ge faaliyetlerine aktarımı ve bu faaliyetlerde yeni bilginin ve teknolojilerin geliştirilmesi, ekonomik büyümenin kaynağını oluşturmaktadır. Ayrıca Modelde, elde edilen bilginin diğer üretim faktörleri gibi sürekli bir maliyet yaratmayacağı, elde edilişi sırasındaki maliyeti dışında üretimde kullanılan bilginin yeni bir girdi maliyeti oluşturmayacağı ifade edilmektedir.

Ar-ge faaliyetlerinin, ürün maliyetlerinin düşürülmesi ve yeni ürünlerin geliştirilmesi amacıyla yapıldığını ifade eden Grossman ve Helpman (1991), yeni malların geliştirilmesinin üreticilere tekel gücü kazandıracağını ileri sürmektedirler. Diğer taraftan, ar-ge faaliyetleriyle genel bilgi sermayesinin artacağı ifade edilen modelde, bilgi sermayesinde yaşanan artışların gelecekteki ar-ge faaliyetlerinin maliyetlerini azaltacağı, dolayısıyla teknolojik atılımların daha az maliyetle gerçekleştirilebileceği ileri sürülmektedir. Yeniliklerin yatırımları yönlendirme etkisi olarak tanımlanan böyle bir durumda, bilgi birikimiyle artan sermaye birikimi ve yaşanan teknolojik gelişmeler, sermayenin marjinal verimliliğinde artışlara neden olmakta ve dolayısıyla yatırımlar daha kârlı hale gelmektedir.

Benzer şekilde, Aghion-Howitt (1992) modelinde de ar-ge faaliyetleri temel alınırken, söz konusu faaliyetlerle elde edilen yeniliklerin, patentler vasıtasıyla koruma altına alınacağı ve firmalara gelecek dönemdeki ar-ge faaliyetleriyle elde edilecek yeniklere kadar tekel gücü kazandıracağı ileri sürülmektedir. Bu yönüyle, Schumpeter'in yaratıcı yıkım modeliyle benzeşen Aghion-Howitt modelinde, mevcut ve gelecek dönem ar-ge faaliyetlerinin negatif etkileşiminden söz edilmekte ve gelecek dönemdeki başarılı ar-ge faaliyetlerinin, mevcut dönemdeki ar-ge faaliyetleri üzerinde

²³⁶ Hüseyin Kutbay, Ersan Öz, "Ar-Ge Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye ve Seçilmiş Ülkelerde Vergi Teşvikleri Boyutuyla Ekonometrik Analiz", **Maliye Dergisi**, No:173, 2017, s.335.

caydırıcı etkisi olduğu ileri sürülmektedir. Bu durum iki nedene dayandırılmaktadır. Bunlardan ilki, gelecekteki başarılı ar-ge faaliyetleri sonucunda elde edilecek yeniliğin mevcut tekelleri gücü ortadan kaldırması, ikincisi ise gelecek dönemdeki ar-ge faaliyetlerinin, mevcut dönemde söz konusu faaliyetlerde istihdam edilen nitelikli işgücünün reel ücretlerini artırmasıdır. Her iki durumda da firmaların yenilikten doğan rant beklentisi azalacağından, mevcut dönemdeki ar-ge faaliyetlerinin gelecek dönemdeki faaliyetlerden olumsuz yönde etkilendiği ifade edilmektedir.

Yeniliklerin ve teknolojik gelişmelerin toplam faktör verimliliği ve ekonomik büyümede oynadığı rolü araştıran çalışmaların, yenilik göstergesi olarak ar-ge harcamaları, patent sayıları, ticari marka sayıları, araştırmacı sayıları ve yüksek teknoloji ihracatı gibi göstergeleri kullandıkları görülmektedir. Yenilik göstergesi olarak ar-ge harcamalarını kullanan Lichtenberg (1992), ar-ge harcamalarının verimlilik ve ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini kamu ve özel sektör finansmanı çerçevesinde incelemiştir. 74 ülkenin 1964-1989 dönemini kapsayan bu çalışmada, kamu kesimi tarafından finanse edilen ar-ge harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde etkili olmadığı, özel sektör tarafından finanse edilen ar-ge harcamalarının ise hem verimliliği hem de büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde Yanyun ve Mingqian (2004), ar-ge harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini 8 Asya ülkesi için incelemişler ve 1994-2003 döneminde ar-ge harcamalarındaki artışların ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiler yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Alene (2010) ise, 52 Afrika ülkesinin 1970-2004 dönemi için yapmış olduğu çalışmada, ar-ge harcamalarının ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Yenilik göstergesi olarak farklı değişkenlerin kullanıldığı çalışmalardan biri olan Pece, Simona ve Salisteanu (2015), Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'da inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini, ar-ge harcamaları, patent sayıları ve ticari marka sayılarını kullanarak incelemişlerdir. 2000-2013 dönemini kapsayan çalışmada, söz konusu değişkenlerin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiler yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Maradana vd. (2017) ise, 19 Avrupa ülkesinde inovasyon ile kişi başına gelir arasındaki ilişkiyi incelemişler ve 1989-2004 dönemini kapsayan çalışmalarında, yerli ve yabancı patent sayıları, ar-ge harcamaları, ar-ge

faaliyetlerinde istihdam edilen araştırmacı sayıları ve yüksek teknoloji ihracatının, kişi başına GSYİH'yi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Benzer sonuçlar, Park (1995) Freire-Serén (2001) Wang (2007). Westmore (2013) Özcan ve Arı (2014) tarafından yapılan çalışmalarda da görülmüştür.

Esas olarak ekonomik faaliyetlerin ve dolayısıyla da inovasyonun temelinde yer alan faktörlerin başında girişimcilerin geldiği ifade edilmektedir. Ancak, girişimciliğin ekonomik etkilerinin incelenmesi, girişimci faaliyetlerin ölçülmesinde yaşanan zorluklar nedeniyle sınırlı düzeyde kalabilmektedir. Bu bağlamda, yapılan analizlerde genel olarak Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) tarafından oluşturulan toplam girişimcilik faaliyetleri, yeni oluşan girişimcilik faaliyetleri, fırsatçı girişimcilik faaliyetleri, zorunlu girişimcilik faaliyetleri, genç işletme girişimcilik faaliyetleri ve kurulu işletme sahipleri gibi göstergelerin kullanıldığı görülmektedir.

Literatürde yer alan çalışmalardan birisi olan ve 34 ülkenin 2002-2005 dönemine ait GEM verilerini kullanarak girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen Hessels ve Stel (2011), girişimcilik göstergeleri ve ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişki tespit etmişlerdir. Aparicio, Urbano ve Audretsch (2016) ise, benzer şekilde GEM verilerini kullanarak 43 ülke için yapmış oldukları çalışmalarında, fırsatçı girişimcilik faaliyetlerinin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Diğer taraftan, girişimciliğin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştıran bir başka çalışmada, 8 OECD ülkesinin 2002-2015 dönemine ait verilerini kullanan Şahin (2018), GEM tarafından oluşturulan toplam girişimcilik faaliyetlerinin reel kişi başına GSYİH'yi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Son olarak, Doran, Mccarthy ve O'Connor (2018) ise, 55 ülkenin 2004-2001 dönemini kapsayan çalışmalarında 14 farklı girişimcilik göstergesi kullanmışlar ve analiz sonucunda girişimciliğin kişi başına GSYİH'yi yüksek gelirli ülkelerde pozitif yönlü, orta/düşük gelirli ülkelerde ise negatif yönlü olarak etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Elde edilen sonuçlar, yüksek gelirli ülkelerdeki girişimcilerin daha inovatif yapıda ve büyüme odaklı olmalarıyla açıklanmıştır.

Yapılan ampirik çalışmaların ötesinde, Audretsch ve Thurik (2004), girişimcilerin ekonomik büyümede oynamış olduğu rolü üç aşamada değerlendirmiştir. İlk olarak

girişimciler, bilgi sızıntıları yaratmakta ve bilginin yayılmasına neden olmaktadır. Bilgi sızıntılarının ekonomik büyümedeki önemi, Romer (1986), Lucas (1988, 1993) ve Grossman-Helpman (1991) tarafından yapılan çalışmalarda vurgulanmaktadır. İkinci olarak girişimciler, firma sayısının ve dolayısıyla da rekabetin artmasına neden olurken, aynı zamanda, yeni ürünlerin belirli noktalarında uzmanlaşmış küçük firmaların piyasa girişini kolaylaştırmaktadır. Nitekim, tamamlayıcı girdilerin büyük firmalar yerine uzman küçük firmalardan temin edilme olasılığı daha fazla görülmekte ve Glaeser vd. (1992) ve Feldman ve Audretsch (1999) tarafından yapılan çalışmalar ise bu görüşü desteklemektedir. Son olarak girişimcilik, firmalar arasında çeşitliliğe neden olmaktadır. Çeşitliliğin ekonomik performans üzerinde yarattığı etkiyi temellendiren Jacobs (1969), firmalar arasında yaşanan bilgi alışverişinin firmalara önemli getiriler sağladığını ve çeşitliliğin sağlandığı coğrafi çevrelerde ortaya çıkan bilgi dışsallıklarının yenilikçi faaliyetlere ve ekonomik büyümeye yol açtığını ifade etmektedir. Dolayısıyla, girişimcilerin yarattığı çeşitlilikler ekonomik büyüme üzerinde önemli bir rol oynayabilmektedir.²³⁷

2.4.6. Dışa açıklık

Ticari ve finansal liberalizasyonu ifade eden dışa açıklık, ulusal ekonominin dünya ekonomisiyle bütünleşme düzeyi olarak tanımlanabilmektedir. Bu bütünleşme, ticari ve finansal akımların yanı sıra, aynı zamanda yasal sistem, ticaret politikaları, vergi sistemleri, mülkiyet ve diğer pek çok alandaki düzenlemelerde de uyum anlamına gelmektedir. Dolayısıyla ülkelerde uygulanan reformlar, bu alanlardaki uluslararası normlardan büyük oranda etkilenmektedir. Örneğin, dış ticarete serbestleşmenin sağlanması ülke ekonomisini küresel ortama bağlarken, aynı zamanda uluslararası rekabet şartları hükümetleri gerekli reformlar konusunda harekete geçmeye zorlamaktadır. Böylece, dışa açıklık birçok alanda ülkeyi uluslararası standartlara yakınsamakta ve özellikle ticaretin serbestleşmesi, uzmanlaşmanın artması, kaynak tahsisinde etkinliğin artması, uluslararası bilginin yayılması ve uluslararası rekabetin bir yansıması olarak yerel rekabetin artması gibi pek çok kanaldan ekonomik büyümeyi teşvik eden etkiler yaratmaktadır. Bu noktada, gelişmiş ülkelerden yoksul

²³⁷ Martin Carree, Roy Thurik, "Understanding the Role of Entrepreneurship for Economic Growth," **Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy**, 2005-10, s.5-6.

ülkelere yaşanan teknoloji ve sermaye transferi ekonomik yakınsamanın temelini oluşturmakta ve özellikle son yıllarda ülkeler arasındaki yakınsamanın azalması yoksul ülkelerin kapalı olmasıyla açıklanmaktadır.²³⁸

İlk olarak ticari açıklık kavramı incelendiğinde, bu kavramın toplam dış ticaret hacminin GSYİH'ye oranlanmasıyla hesaplandığı görülmektedir. Ticari açıklığın yüksek olması durumunda, ülke ekonomisinin üretimini daha verimli şekilde gerçekleştireceği ve dolayısıyla hem toplam faktör verimliliği hem de reel gelirin yükseleceği ifade edilmektedir.²³⁹ Bir ülkede ihracatın artması, artan ekonomik faaliyetlerle ekonomik büyümeyi doğrudan etkilerken, ithalattaki artış büyümeyi her iki yönde de etkileyebilmektedir. Nitekim, ithalat artışı yurtiçi ekonomik faaliyetlerin azalmasına neden olarak büyümeyi olumsuz yönde etkileyebilmekte iken, aynı zamanda ithal ürünlerin yurtiçi piyasada artırdığı rekabet ortamı ve ithal ürün ve girdiler yoluyla sağlanan bilgi ve teknoloji transferi, yerli firmaların yetenekleri ve yenilik kapasiteleri üzerinde olumlu etkiler yaratabilmektedir. Böyle bir durumda ise, toplam faktör verimliliğinde artış yaşanırken, ekonomik büyüme ithalattan olumlu yönde etkilenebilmektedir.

Dışa açıklığın diğer bir yönü olan finansal serbestlik, dar bir tanımla mevduat ve kredi faizlerindeki kontrollerin kaldırılmasını ifade ederken, geniş tanımla, döviz kontrollerinin ve farklı niteliklere sahip kurumların faaliyetlerine yönelik kısıtlamaların azaltılması veya kaldırılmasını, yabancı firmaların ulusal finansal sisteme, yerli firmaların ise uluslararası finansal sisteme girişlerindeki kısıtlamaların kaldırılmasını ve finansal piyasalardan elde edilen kazançlar üzerindeki vergilerin azaltılmasını ifade etmektedir.²⁴⁰ Bir başka tanımla finansal serbestleşme, ülkelerdeki finansal piyasalar arasındaki sınırların ortadan kaldırılması, çeşitli kontrol ve kısıtlamaların ortadan kaldırılarak söz konusu piyasaların uluslararası rekabete

²³⁸ Jeffrey D. Sachs, Andrew Warner, "Economic Reform and the Process of Global Integration", **Brookings Papers on Economic Activity**, No:1, 1995, s.2-3.

²³⁹ Stephen M. Miller, Mukti P. Upadhyay, "The Effects of Openness, Trade Orientation, and Human Capital on Total Factor Productivity", **Journal of Development Economics**, C.LXIII, No:2, 2000, s.400.

²⁴⁰ John Williamson, Molly Mahar, **Finansal Liberalizasyon Üzerine Bir İnceleme**, Çev. Güven Delice, Ankara, Liberte Yayınları, 2002, s.9.

açılması, döviz kurlarına yönelik müdahalelerin ve sermaye giriş ve çıkışlarındaki engellerin kaldırılması şeklinde de tanımlanabilmektedir.²⁴¹

Finansal serbestliğin ekonomik büyüme üzerindeki etkisine ilk kez McKinnon (1973) ve Shaw (1973) tarafından birbirinden bağımsız olarak gerçekleştirilen çalışmalarda değinilmiştir. Literatürde McKinnon-Shaw hipotezi olarak bilinen bu görüşte, sermaye hareketleri üzerindeki kısıtlamaların kaldırılması durumunda, söz konusu sermayenin bol ancak getirisinin düşük olduğu ülkelere sermayenin az ancak getirisinin yüksek olduğu ülkelere kayacağı ve böylece sermaye girişlerinin yaşandığı ülkelere finansal derinliğin artacağı ileri sürülmektedir. Böylece, yaşanan sermaye hareketleriyle ülkeler arasındaki faiz oranları eşitlenirken, yatırım finansmanında tasarrufları düşük düzeyde olan gelişmekte olan ülkelere kaynak transferi gerçekleşeceği ifade edilmektedir.²⁴² Dolayısıyla, finansal sistemin gelişmesiyle artan tasarruflar, yatırım finansmanında kullanılarak ekonomik büyümeye hız kazandırabilmektedir.

Finansal serbestleşmenin teorik olarak ileri sürülen söz konusu etkilerinin yanı sıra, uygulamada ortaya çıkan istikrarsızlıklar nedeniyle McKinnon-Shaw hipotezinin önemli eleştirilere uğradığı görülmüştür. Özellikle, gelişmekte olan ülkelere yaşanan kısa vadeli sermaye hareketlerinin neden olduğu istikrarsızlık ve krizler, söz konusu hipotezin geçerliliğine yönelik eleştirilerin başlıca gerekçelerini oluşturmuştur.

Finansal serbestleşmenin önemli riskler taşıdığını ifade eden Rodrik (1998), bu risklerin uygun makroekonomik politikalar ve uygun düzenlemelerle azaltılabilesinin yanında tümüyle ortadan kaldırılamayacağını ileri sürmektedir. Stiglitz (2000) ise, kısa vadeli sermaye hareketlerinin yaratacağı olumsuz durumlar karşısında, devlet kontrolünün önemini ön plana çıkarmaktadır. Bu noktada genel bir değerlendirmeye, finansal serbestliğin ülkelerin finansal piyasalarının gelişimine sağladığı katkı ölçüsünde olumlu ekonomik etkiler yarattığı, sermayenin kısa vadeli spekülasyon hareket ettiği durumlarda ise özellikle kırılgan ekonomiler için önemli riskleri beraberinde getirdiği ifade edilmektedir.

²⁴¹ Raghbendra Jha, **Macroeconomics For Developing Countries**, 2th Ed., Routledge Taylor&Francis Group, 2003, s.387.

²⁴² Burak Atamtürk, "Gelişmekte Olan Ülkelerde ve Türkiye’de Finansal Serbestleşmenin İç Tasarruflar Üzerine Etkisi", **Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi**, C.XXIII, No:2, 2007, s.76-77.

Dışa açıklığın ekonomik etkilerini inceleyen çalışmalar arasında Sachs ve Warner (1995) tarafından yapılan çalışmada, 135 ülkenin 1970-1989 dönemine ait verileri kullanılmış ve gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ülkelerde dışa açıklık ve ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü ilişkinin bulunduğu tespit edilmiştir. Dollar (1992), 1976-1985 döneminde Asya'nın Afrika ve Latin Amerika'ya nazaran daha hızlı gelişmesinin nedenlerini incelemiş ve Asya ülkelerindeki ticari dışa açılmanın söz konusu gelişimin nedenlerinden biri olduğunu tespit etmiştir. Karras (2003), ticari dışa açıklığın büyüme üzerindeki etkilerini incelediği çalışmasında, 56 ülkenin 1961-1998 dönemini, 105 ülkenin ise 1960-1997 dönemini ele almış ve ticari açıklığın ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Danquah, Moral-Benito ve Ouattara (2014) ise, 67 ülkenin 1960-2000 dönemini kapsayan çalışmalarında, ticari açıklığın toplam faktör verimliliğini önemli oranda etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada, ticari açıklığın ülkelerin teknolojik gelişimleri yakalamasına olanak sağladığı ve dolayısıyla ticarete konu olan malların ticaret hacminden daha önemli olduğu belirtilmiştir.

Dışa açıklığı finansal serbestleşme açısından inceleyen Bailliu (2000), gelişmekte olan 40 ülkede 1975-1995 döneminde gerçekleşen sermaye girişlerinin ekonomik büyümede yarattığı etkileri araştırmış ve gelişmiş bankacılık sektörüne sahip olan ülkelerde ekonomik büyümenin pozitif yönde, bankacılık sektörünün zayıf olduğu ülkelerde ise büyümenin negatif yönde etkilendiği sonucuna ulaşmıştır. Benzer bir çalışmayla Kennedy (2013), gelişmiş 34 ülkenin 2000-2010 dönemini ele almış ve finansal açıklığın ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Son olarak Bekaert, Harvey, Lundblad (2011) ise, sermaye birikimi ve toplam faktör verimliliğini büyüme kaynakları olarak sınıflandırmış ve finansal açıklığın büyüme üzerindeki etkileri araştırmışlardır. 78 ülkenin 1980-2006 dönemini kapsayan çalışmada, finansal açıklığın toplam faktör verimliliği üzerindeki etkisinin, sermaye birikimi üzerindeki etkisinden daha fazla olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca finansal açıklığın, kurumsal kalitenin ve finansal gelişmişliğin yüksek olduğu ülkelerde daha büyük bir verimlilik artışı sağladığını belirtmişlerdir.

Literatürde yer alan çalışmalar gerek ticari açıklık gerekse de finansal açıklığın ekonomik büyüme üzerinde her iki yönde de etkiler yaratabileceğini göstermektedir.

Açıklık ve büyüme arasındaki ilişkinin en temel belirleyici noktası, ticari açıklık açısından gelişmiş teknolojilere erişim, bilgi yayılımı ve ithal ürünlerin yurtiçinde yarattığı rekabet ortamı olurken, finansal açıklık açısından özellikle yatırımların finansmanına aracılık görevi üstelenen finansal sistemin gelişmişliği ön plana çıkmaktadır. Bu noktada, finansal sistemin gelişimi ve güçlenmesine, yurtiçi rekabet ortamının gelişmesine ve bilgi ve teknoloji transferine neden olan dışa açıklığın, toplam faktör verimliliği ve ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyeceği ifade edilmektedir.

2.4.7. Altyapı

Altyapı, ülkelerin ekonomik gelişmişliği ve performansı açısından en önemli göstergelerden birini oluşturmaktadır. Karayolları, demiryolları, havaalanları ve limanlar gibi ulaşım altyapısı, elektrik, doğalgaz, su ve telekomünikasyon gibi hizmet altyapısı ve okul ve hastaneler gibi diğer yapılar ülkelerin fiziki altyapısını oluşturmaktadır. Kamu yatırımlarıyla oluşturulan fiziki altyapının, toplumun tüm kesimlerinin ortak kullanımına açık olmasının yanı sıra, özel sektör yatırımlarını teşvik eden ve artan ekonomik faaliyetlerle birlikte ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyen bir rolü bulunmaktadır.²⁴³

Yarattığı doğrudan ve dolaylı fırsatlarla ekonomik gelişim açısından kritik bir rol oynayan ulaşım altyapısı, hem ekonomik ve sosyal gelişimin için ön koşullardan birini oluşturmakta, hem de ekonomik gelişimin avantajlarından tüm toplum kesimlerinin faydalanmasına olanak tanımaktadır.²⁴⁴ Ulaşım altyapısının gelişmişliği, toplum açısından zaman ve maliyetleri azaltmasının yanı sıra konfor ve çeşitlilik sağlarken, benzer avantajlar firmalar açısından üretim girdilerine erişim ve hedef pazarlara ulaşım da söz konusu olmaktadır. Bu noktada, gelişmiş ulaşım altyapısının ekonomik faaliyetleri teşvik eden rolünden sıkça söz edilmektedir.

²⁴³ M. Kemal Değer, M. Akın Doğanay, “Ekonomik Büyüme Üzerinde Altyapı Yatırımlarının Etkisi: Seçilmiş Ülke Grupları İçin Panel Veri Analizleri (1994-2013)”, **Paradoks Ekonomi Sosyoloji ve Politika Dergisi**, C.XI, No:2, 2015, s.67.

²⁴⁴ Alminas Mačiulis, Aidan Vasilis Vasiliauskas, Gražvydas Jakubauskas, “The Impact of Transport on the Competitiveness of National Economy”, **Transport**, C.XXIV, No:2, 2009, s.94-95.

Diğer taraftan, hizmet altyapısı içerisinde yer alan telekomünikasyon, iletişimi kolaylaştırırken işlem maliyetlerinin azalmasına, azalan işlem maliyetleri ise piyasalardaki etkinliğin artmasına neden olmaktadır.²⁴⁵ Ayrıca, düşük ve etkin iletişim olanaklarıyla yöneticilerin gerçek zamanlı bilgiye ulaşımı daha büyük organizasyonların yönetimine imkân tanımaktadır. Bununla birlikte, gelişen telekomünikasyon altyapısıyla birlikte, üretimin coğrafi olarak çeşitlendirilme imkânı doğmakta ve firmaların karşılaştırmalı üstünlüklerden yararlanarak faaliyetlerini daha verimli bir şekilde gerçekleştirme imkânı doğmaktadır.²⁴⁶ Telekomünikasyon altyapısının verimliliği artıran bu etkilerin yanında, hizmet altyapısının diğer unsurları olan elektrik, su ve doğalgaz erişimi, ekonomik faaliyetlerin temel girdilerini oluşturmaları nedeniyle kritik bir role sahip olmaktadır. Söz konusu hizmetlerin, hanehalkı ve firmalar tarafından yoğun olarak kullanılması ve yaşanan kesintilerin ekonomik faaliyetleri ve toplumsal yaşamı doğrudan etkilemesi nedeniyle bu hizmetlere erişim kadar erişimin kalitesi de son derece önem taşımaktadır.

Literatürde yer alan çalışmalar genel olarak altyapı yatırımları ve gelişmişliğinin ekonomik faaliyetleri olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Bu çalışmalar içerisinde Aschauer (1989), ABD’de kamu sermaye stokunun üretkenlik üzerindeki etkilerini incelemiş ve 1949-1985 dönemine ait kamu sermaye stoku verilerini kullandığı çalışmada, otoyol, havaalanı, toplu taşıma araçları, kanalizasyon ve su temini gibi askeri olmayan kamu altyapı yatırımlarının üretkenliği pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Flores de Frutos, Gracia-Diez ve Perez (1998), 1964-1992 döneminde İspanya’da ulaştırma ve haberleşme altyapısına yönelik yatırımların ekonomik performans üzerindeki etkilerini incelemiş ve söz konusu yatırımların uzun dönemde özel sektör çıktı performansını olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Benzer çalışmayı 1953-1996 döneminde Belçika için gerçekleştiren Everaert ve Heylen (2001), ulaşım altyapısının özel sektör verimliliğini artırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Son olarak, Pravakar, Ranjan ve Geethanjali (2010) ise Çin’in 1975-

²⁴⁵ Seth W. Norton, “Transaction Costs, Telecommunications, and the Microeconomics of Macroeconomic Growth”, *Economic Development and Cultural Change*, **University of Chicago Press**, C.XLI, No:1, 1992, s.177.

²⁴⁶ Anusua Datta, Sumit Agarwal, “Telecommunications and Economic Growth: A Panel Data Approach”, **Applied Economics**, C.XXXVI, No:15, 2004, s.1650.

2007 dönemine ait verileriyle altyapı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, altyapı değişkeni olarak 6 farklı altyapı göstergesinden oluşturulan altyapı endeksini kullanmışlar ve çalışmada, altyapıdaki gelişimin ekonomik büyümeye hem kamu hem de özel sektör yatırımlarından daha fazla katkı sağladığı sonucuna ulaşmışlardır.

2.4.8. Finansal Gelişmişlik

Finansal gelişmişliğin ekonomik büyüme açısından taşıdığı önemi vurgulayan ilk çalışma Schumpeter (1911) tarafından yapılmıştır. Schumpeter'e göre, tasarrufların ekonomideki hareketinin sağlanması, risklerin yönetilmesi, yatırımların finanse edilmesi, yönetici performanslarının takip edilmesi ve finansal işlemlerin yürütülmesinde önemli rol oynayan finansal araçlar, aynı zamanda ekonomik gelişimde de önemli bir rol oynamaktadırlar.²⁴⁷ Schumpeter'e göre, finansal araçların yöneticileri denetlerken aynı zamanda firmalar hakkında düşük maliyetlerle detaylı bilgilere ulaşabilmesi, tasarrufları bir arada toplayarak yatırımları finanse edebilmesi, kaynakları verimli alanlara yönlendirebilmesi ve teknolojik yenilikleri kolaylaştırması gibi çeşitli rolleri bulunmaktadır. Bu yönleriyle finansal araçların yenilikler ve ekonomik büyüme açısından son derece önemli oldukları ifade edilmektedir.²⁴⁸

Schumpeter'in ardından, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünü inceleyen Patrick (1966), geliştirmiş olduğu arz öncüllü ve talep takipli hipotezleriyle ön plana çıkmıştır. Arz öncüllü hipoteze göre, finansal kurumlar geliştiğinde, ekonomik büyümenin itici gücünü oluşturan modern sektörlerin finansal hizmet talebiyle karşılaşmakta ve finansal sistemin mevduat ve çeşitli finansal yükümlülüklerle toplamış olduğu kaynaklar modern sektörlerle aktarılmaktadır. Böylece, kaynakların verimli alanlara aktarılmasıyla ekonomik büyüme hız kazanmaktadır. Talep takipli hipoteze göre ise, ekonomik büyüme gerçekleştiğinde gerek tasarruf sahipleri gerekse de yatırımcıların finansal hizmetlere olan talebi artmakta, böyle bir durumda ise artan talebin karşılanması noktasında finansal

²⁴⁷ Robert G. King, Ross Levine, "Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right", **The Quarterly Journal of Economics**, C.CVIII, No:3, 1993, s.717.

²⁴⁸ Salvatore Capasso, "Financial Markets, Development and Economic Growth: Tales of Informational Asymmetries", **Journal of Economic Surveys**, C.XVIII, No:3, 2004, s.268.

kurumlar üzerinde gelişim yönünde baskı oluşmaktadır. Dolayısıyla talep takipli hipotezde, finansal gelişme ekonomik büyümenin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.²⁴⁹

Literatürde yer alan çalışmaların büyük bölümü finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin pozitif yönlü gerçekleştiğini gösterirken, önemli bir kısmı da bu ilişkinin iki yönlü olarak gerçekleştiğini göstermektedir. Örneğin, King ve Levine (1993), 80 ülkenin 1960-1980 dönemine ait verilerini kullanarak finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, finansal gelişmenin ekonomik büyüme, fiziksel sermaye ve üretkenlik artışıyla güçlü bir ilişki içerisinde olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Al Yousif (2002), gelişmekte olan 30 ülkenin 1970-1999 dönemine ait verileriyle yapmış olduğu çalışmada, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında iki yönlü nedenselliğin bulunduğu, dolayısıyla bu iki değişkenin karşılıklı etkileşim içerisinde olduğu sonucuna ulaşmıştır. Gelişmiş ve gelişmekte olan 109 ülkede finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştıran Calderon ve Lui (2003) ise, yapmış oldukları çalışmalarında finansal gelişmenin genel olarak ekonomik büyümeyi artırdığını, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında iki yönlü nedensellik bulunduğunu, gelişmekte olan ülkelerde artan finansal derinliğin gelişmiş ülkelere nazaran daha güçlü nedensellik yarattığını, örneklem uzunluğu arttığında finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin artacağını ve finansal gelişmişliğin ekonomik büyümeyi sermaye birikimi ve verimlilikler yoluyla etkilediğini belirtmişlerdir.

Finansal gelişme ve endüstriyel büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran Fisman ve Love (2004), finansal gelişmişliğin kaynak tahsisinde verimlilik sağlayarak firma ve endüstrilerin büyümelerine yardımcı olacağı hipotezinden hareket etmişler ve farklı ülkelerdeki endüstrilerin paralel büyümesini göz önüne alarak firmalar için ortaya çıkan büyüme fırsatlarında finansal gelişmişliğin rolünü araştırmışlardır. 1980-1990 döneminde 42 ülkenin gelişmiş ve gelişmekte olan 37 endüstrisini kapsayan çalışmanın sonucunda, benzer büyüme fırsatlarına sahip ülkelerde finansal gelişmenin benzer oranlarda büyümeyi desteklediği ve genel bir değerlendirmeye verimli kaynak

²⁴⁹ Hugh T. Patrick, "Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries", **Economic Development and Cultural Change**, C.XIV, No:2, 1966, s.175-176.

tahsisıyla firma ve endüstrilerin gelişimini ve dolayısıyla da ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak Aghion, Howitt ve Mayer-Foulkes (2005) ise, 1960-1995 döneminde 71 ülke için yapmış oldukları çalışmalarında, finansal gelişmenin ülke ekonomileri arasındaki yakınsamayı, sermaye birikiminden ziyade toplam faktör verimliliğindeki büyüme yoluyla sağladığı sonucuna ulaşmışlardır.

Literatürde yer alan çok sayıdaki ampirik çalışma, hangi finansal araçların optimal olduğunu açıklamasa da makro çerçevede finansal gelişimin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini ve uzun vadeli ekonomik büyümede finansal araçlara gerek duyulduğunu göstermektedir. Makroekonomik teorilerdeki son gelişmeler, finansal araçların ülkelerdeki işçi başına çıktı düzeyini etkilediği ve uzun vadeli ekonomik büyümeyi artırdığını göstermektedir. Bu noktada, finansal araçların tasarruf sahipleri ve yatırımcılar arasındaki bilgi eksiklikleri ve işlem maliyetlerini çözüme kavuşturan özelliğinin, kaynakların daha verimli alanlardaki yatırımlara yönlendirilmesini sağladığı görülmektedir.²⁵⁰

2.4.9. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Yabancı sermaye girişleri, finansal gelişim ve serbestleşmeler sonucunda, tahvil, hisse senedi ve benzer mali yatırımları ifade eden portföy yatırımları biçiminde gerçekleşebildiği gibi, sermaye stokuna ve üretime yönelik reel yatırımlar şeklinde de gerçekleşebilmektedir.²⁵¹ Doğrudan yabancı sermaye yatırımları olarak adlandırılan ikinci durumda, ülkeye giriş yapan çokuluslu firmaların yatırımları, dikey, yatay veya küme yayılma şeklinde gerçekleşebilmektedir. Dikey yayılmada, yabancı firmalar geriye dönük olarak merkez ülkede üretilen nihai mallara ilişkin ara malları ve girdileri üretebilirken, ileriye dönük olarak merkez ülkeden temin edilen ara malları ve girdilerle nihai malların üretimini de gerçekleştirebilmektedir. Diğer taraftan yatay yayılmada ise, yabancı firmalar merkez ülkede ürettiği ürünün aynısını üretirken,

²⁵⁰ Dominique M. Gross, "Financial Intermediation: A Contributing Factor to Economic Growth and Employment," **ILO Working Papers**, 2002, s.28.

²⁵¹ Cem Alpar, **Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma**, Ankara, İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayını, 1978, s.1.

küme yayılmada, merkez ülkedeki üretimle doğrudan ilgisi olmayan üretimleri gerçekleştirmektedirler.²⁵²

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ülke ekonomisinin gelişiminde önemli roller oynayabilmektedir. Söz konusu yatırımlar, ülke ekonomisinde sermaye birikimini ve istihdamı, dolayısıyla da milli geliri artırmakta, ihracat ve dış ticaret hacmini geliştirmekte, işgücü niteliği, yönetim bilgisi, know-how ve markalaşma konusunda katkılar sağlamakta, teknoloji transferi ve çeşitli pozitif dışsallıklarla verimliliğin artmasına neden olmaktadır.²⁵³

Doğrudan yabancı yatırımların ekonomik etkileri üzerine yapılan ampirik çalışmalarda, genel olarak olumlu yönde etkinin varlığından söz edilmektedir. Örneğin, Borensztein, de Gregorio ve Lee (1998) tarafından yapılan ve gelişmekte olan 69 ülkenin 1970-1989 dönemini kapsayan çalışmada, doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyümeyi artırıcı etkisinin yurtiçi yatırımlardan daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Keller ve Yeaple (2003) tarafından yapılan ve ABD'nin 1987-1996 dönemini kapsayan çalışmada ise, doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişkinin bulunduğu, söz konusu dönem boyunca ABD'deki verimlilik artışlarının yaklaşık %14'ünün doğrudan yabancı yatırımlarla ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde, iki değişken arasındaki ilişkiyi 1985-2000 döneminde 29 ülke için araştıran Alfrado ve Charlton (2007), çalışmalarında yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiler yarattığını saptamışlardır. Son olarak, Lee (2013) tarafından G-20 ülkeleri içerisinde yer alan 19 ülkenin 1971-2009 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada da iki değişken arasında pozitif yönlü ilişkinin bulunduğu görülmüştür. Benzer sonuçlar, Blomstrom, Lipsey ve Zejan (1992), De Mello (1997), Hansen ve Rand (2006) ve Arısoy (2012) tarafından yapılan çalışmalarda da elde edilmiştir.

²⁵² İyibozyurt, a.g.e., s.142.

²⁵³ Kevin H. Zhang, "Foreign Direct Investment and Economic Growth in China: A Panel Data Study for 1992-2004", Conference of WTO, China and Asian Economies, **University of International Business and Economics**, 2006, s.4.

2.4.10. Terörizm ve Suç

Suç ve terör olaylarının ekonomik etkileri, beşerî ve fiziki sermayede neden olduğu maliyetlerle doğrudan ortaya çıkabildiği gibi, yarattığı belirsizliklerle dolaylı olarak da ortaya çıkabilmektedir. Bu bağlamda, eylemler sonucunda yaşanan can kayıpları ve zarar gören fiziki yapılar doğrudan kayıpları ifade ederken, ortaya çıkan belirsizlikler, güvenlik harcamalarını ve sigorta primlerini artıran, yabancı sermaye girişlerini azaltan ve turizm sektörünü baskılayan dolaylı maliyetlere neden olmaktadır.²⁵⁴ Özellikle, ortaya çıkan belirsizlikler ekonominin tüm alanlarında etkisini gösterirken, başta artan işlem maliyetleri, azalan doğrudan yabancı yatırımlar ve turizm gelirleri olmak üzere, ekonomik faaliyetler hem nicelik hem de niteliksel açıdan olumsuz yönde etkilenmektedir.

Suç ve terörizmin ekonomik etkilerini inceleyen çalışmalarda başta turizm ve yabancı yatırımlar olmak üzere pek çok değişkenin kullanıldığı görülmektedir. Literatürde yer alan ampirik çalışmaların önemli bir kısmı suç ve terör olaylarının ele alınan ekonomik değişkenleri olumsuz yönde etkilediğini göstermektedir. Bu çalışmalar içerisinde, Abadie ve Gardeazabal (2003) tarafından yapılan çalışmada, İspanya'nın Bask bölgesindeki terörizmin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri araştırılmış ve terör olaylarının yaşanmadığı diğer bölgelerdeki büyümenin Bask bölgesine göre %10 daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Blomberg, Hess ve Orphanides (2004) tarafından yapılan ve 177 ülkenin 1968-2000 dönemini kapsayan çalışmada, terörizmin yatırımları azaltarak kaynakları kamu harcamalarına yönelttiği ve ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Barth vd. (2006) tarafından 152 ülkenin 1970-2003 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada ise terör olaylarının ülkelerin sermaye birikimi ve ekonomik büyümelerini negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan, Detotto ve Otranto (2010) tarafından yapılan ve 1979-2002 döneminde İtalya'da gerçekleşen organize suç verilerinin kullanıldığı çalışmada, organize suç olaylarının ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Benzer sonuca, Adekoya ve Razak (2017) tarafından

²⁵⁴ Todd Sandler, Walter Enders, "Economic Consequences of Terrorism in Developed and Developing Countries: An Overview", **Terrorism, Economic Development, and Political Openness**, 2008, s.4-5.

yapılan ve Nijerya'nın 1970-2013 dönemini kapsayan çalışmada da ulaşıldığı görülmüştür.

2.5. Uluslararası Rekabet Gücünün Ölçülmesi

2.5.1. Dünya Rekabet Yıllığı Endeksi

Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından 1989 yılından itibaren yıllık olarak yayımlanan Dünya Rekabet Yıllığı raporunda, ulusların rekabet güçleri kapsamlı bir biçimde ele alınmaktadır. Söz konusu raporda, ülke ve işletmelerin rekabet gücü analiz edilmekte ve bu analiz çerçevesinde bir sıralama oluşturulmaktadır. Rekabet gücü analizinde kullanılan göstergeler GSYİH ve firma üretkenlikleriyle birlikte, politik, sosyal ve kültürel boyutları da içermektedir.²⁵⁵

Tablo 3: IMD, Dünya Rekabet Yıllığı Bileşenleri

Ekonomik Performans	Kamu Etkinliği	İş Ortamı Etkinliği	Altyapı
Yerel Ekonomi	Kamu Finansmanı	Verimlilik ve Etkinlik	Temel Altyapı
Uluslararası Ticaret	Vergi Politikası	İşgücü Piyasası	Teknolojik Altyapı
Uluslararası Yatırım	Kurumsal Çerçeve	Finans	Bilimsel Altyapı
İstihdam	İş Mevzuatı	Yönetim Uygulamaları	Sağlık ve Çevre
Fiyatlar	Sosyal Çerçeve	Tutum ve Değerler	Eğitim

Kaynak: IMD, <https://www.imd.org/wcc/products/eshop-factor-and-criteria> Erişim Tarihi: 10.02.2020.

IMD, rekabet gücünü analiz ederken ekonomik performans, kamu etkinliği, iş ortamı etkinliği ve altyapı olmak üzere dört ana faktörden hareket etmektedir. Bu faktörler kendi içerisinde beş alt başlığa bölünmekle birlikte, 82'si ekonomik performans, 74'ü kamu etkinliği, 74'ü iş ortamı etkinliği ve 108'i altyapıya ilişkin olmak üzere, toplamda 338 göstergeden yararlanılarak oluşturulmaktadır.

²⁵⁵ Suzanne Rosselet-McCauley, "Methodology and Principles of Analysis", **IMD World Competitiveness Yearbook**, 2007, s.19.

Dünya Rekabet Yıllığı raporunda, bir ülkenin rekabetçiliğini sürdürebilmesi için bir takım “Altın Kurallar” belirlenmiştir. Bu kurallar aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:²⁵⁶

- Ekonomik yapının esnek olması
- Öngörülebilir ve istikrarlı yasama koşullarının varlığı
- Geleneksel ve teknolojik alt yapı yatırımlarının yapılması
- Kamunun hızlı ve şeffaf yönetim anlayışına sahip olması
- Ücret, verimlilik ve vergi arasında dengeli bir ilişkinin bulunması
- Ücret farklılıklarının azalması ve orta sınıfın güçlü olduğu bir sosyal yapının oluşturulması
- Özel tasarrufların ve yurtiçi yatırımların teşvik edilmesi
- Kalite üzerine odaklanılmış olması
- Eğitime yapılan yatırımların artırılması
- Yabancı sermaye yatırımları açısından cazip bir ortamın oluşturulması ve uluslararası piyasalarda agresif bir tutum sergilenmesi
- Vatandaşların arzuladıkları değer sisteminde, iktisadi yapı ile küreselleşme süreci arasındaki dengenin gözetilmesi

Bu kurallar, IMD’nin ülke rekabet gücünü firmaların rekabet gücü toplamıyla açıklayan yaklaşımı çerçevesinde şekillenmektedir. Bu noktada, firmaların rekabet gücünün tam olarak ölçülebilmesi mümkün olmadığından, kullanılan metodolojinin amacı firma rekabetçiliğini etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve ölçülmesi şeklinde belirlenmektedir. Dolayısıyla, ekonomik göstergelerin yanı sıra ülkelerdeki eğitim, politika ve kültür gibi çeşitli faktörler de araştırma kapsamında yer almakta ve ülkelerin katma değer yaratma kabiliyeti ve bu kabiliyetin sürdürülebilirliği noktasında bir sıralama yapılmaktadır.²⁵⁷

2.5.2. Küresel Rekabet Gücü Endeksi

Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından yıllık olarak yayımlanan Küresel Rekabetçilik Raporu ile çok sayıda parametre göz önüne alınarak ülkelerin uluslararası

²⁵⁶ IMD, **World Competitiveness Yearbook 2005**, Geneva, 2005, s.609-615.

²⁵⁷ Muhittin Adıgüzel, “Küresel Rekabet Gücünün Ölçülmesi ve Türkiye Bağlamında Bir Değerlendirme”, **Akademik Bakış Dergisi**, No:37, 2013, s.10.

alandaki rekabet güçleri analiz edilmekte ve bu doğrultuda bir sıralamaya gidilmektedir. Bu analizle, ülkelerin verimlilik düzeylerini etkileyen faktörlerin ortaya koyulması, güçlü ve zayıf yönlerin belirlenerek ülkelerdeki politika yapıcılara yol gösterilmesi amaçlanmaktadır.²⁵⁸ WEF, rekabet gücünün ölçümünde belirlenen kapsam ve metodolojiyi, rekabet gücü koşullarındaki değişimlere göre sürekli olarak güncellemektedir. Buna göre, 2018 yılına kadar 3 ana başlık ve 12 temel bileşende oluşturulan Küresel Rekabetçilik Endeksi, söz konusu yıldan itibaren Küresel Rekabetçilik Endeksi 4.0 isimlendirmesiyle, 4 ana başlık ve 12 temel bileşende farklı bir kapsam ve metodolojiyle ele alınmaktadır.

WEF tarafından 1979 yılından itibaren yıllık olarak yayımlanan Küresel Rekabetçilik Raporları, ülke ekonomilerinin sürdürülebilir büyümeleri ve uzun vadeli refah seviyelerine ulaşabilmelerini sağlayan pek çok faktörü incelemektedir. Rekabetçiliği, ülkelerin üretkenliklerini belirleyen kurumlar, politikalar ve faktörler dizisi olarak ele alan WEF, iş dünyası liderlerine ve ülkelerdeki politika yapıcılara, rekabet gücü kazanımının önündeki engelleri belirlemeleri ve bu engellerin aşılabilmesi için stratejiler geliştirmeleri konusunda yol gösterici olmayı amaçlamaktadır.²⁵⁹

Ulusal rekabet gücünün uluslararası boyutta karşılaştırılmasına olanak tanıyan Küresel Rekabetçilik Endeksleri, 1990 ve 2000’li yılların başlarında gelişme aşamasında olduğundan metodolojik olarak çeşitli değişimler yaşamıştır. Başlangıçta, çerçevesi Michael Porter tarafından çizilen ve daha çok firma düzeyindeki verilere odaklanarak mikro bir yaklaşım sergileyen Cari Rekabetçilik Endeksi ile Jeffrey Sachs ve McArthur’un öncülük ettiği ve daha çok makro göstergelere dayanan Büyüme Rekabetçilik Endeksi olarak iki farklı değerlendirmeyi içeren raporda, 2006 yılından itibaren Xavier Sala-i-Martin ve Elsa V. Artadi tarafından geliştirilen yeni bir metodolojiye geçilmiştir.

2006 yılında dokuz bileşenden oluşan ve bir sonraki yılda on iki bileşenli yapıya dönüştürülen söz konusu metodoloji, genel hatlarıyla 2017-2018 baskısına kadar

²⁵⁸ Füsün Ulengin, Şule Önsel Ekici, Selçuk Karaata, “Türkiye’nin Küresel Rekabet Düzeyi: Dünya Ekonomik Forumu Küresel Rekabetçilik Raporu’na Göre Bir Değerlendirme”, **TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu, Sektörel Dernekler Federasyonu Yayını**, 2012, s.15-16.

²⁵⁹ Xavier Sala-i-Martin vd., “The Global Competitiveness Index: Prioritizing the Economic Policy Agenda”, **The Global Competitiveness Report 2008-2009**, 2008, s.3.

kullanılmıştır. Söz konusu baskıya kadar 12 bileşen ve bu bileşenleri oluşturan 114 göstergeye dayanan Küresel Rekabetçilik Endeksi, ülkeleri sahip oldukları rekabet gücü aşamalarına göre, faktör odaklı, verimlilik odaklı ve yenilik odaklı olarak sınıflandırarak ülke önceliklerini ön plana çıkarmayı amaçlamıştır.²⁶⁰ Diğer taraftan, 2018 yılından itibaren uygulanmaya başlanan ve Xavier Sala-i Martin'in rehberliğinde, ampirik literatürün kapsamlı bir şekilde gözden geçirilmesini ve çok sayıda çalıştay ve istişareyi içeren çalışmaların sonunda oluşturan yeni metodoloji ise, Küresel Rekabetçilik Endeksi 4.0 (GCI 4.0) olarak adlandırılmıştır. GCI 4.0, 12 alt bileşenden oluşmakla birlikte, tüm bileşenlerin eşit ağırlığa (%8,3) sahip olduğu sistemi benimsemiş ve ülkelerin rekabet gücü aşamalarını dikkate alan ağırlıklandırmaları sonlandırmıştır. WEF, bu yeni metodolojisiyle, ülkeleri rekabet gücünün temel faktörlerini dikkate almaya teşvik etmeyi, bu faktörleri ihmal eden ülkeleri ise cezalandırmayı amaçlamıştır.

Küresel Rekabetçilik Endeksi'nde yeni metodolojiye geçilme ihtiyacı, 2008 Küresel Krizi'nin durgunluk yönünde devam eden etkileri ve Dördüncü Sanayi Devrimi'nin (Endüstri 4.0) hız kazanması sonucunda ortaya çıkmıştır. Öyle ki, küresel krizde yaşanan finansal çöküşün yarattığı uzun süreli düşük yatırım dönemleri, uzun vadeli büyüme performansının azalmasına neden olurken, finansal sektörün toparlanması durumunda bile ekonomik sistemin daha az refah üreten bir yola girebileceği görülmüştür. Diğer bir ifadeyle, büyük durgunlukla birlikte finansal krizlerin üretkenlik üzerinde uzun vadeli etkiler yaratabileceğini öğrenilmiştir. Bununla birlikte, pek çok etkisinin yanında inovasyon döngüsünün hızlanmasına ve iş modellerinin daha hızlı bir şekilde eskimesine neden olan Endüstri 4.0'ın ortaya çıkışı, yeni fırsatları ortaya çıkarırken, teknoloji transferi ve yeniliklerin önündeki engelleri ortadan kaldırmaya başlamıştır. Bu noktada, başarılı ülkelerin yeni mali kriz riskini azaltacak ve yeniliklerin sosyo-ekonomik etkilerini yönetecek uygun mekanizmaların geliştirilmesi ihtiyacı doğmuştur. Bu bağlamda, Endüstri 4.0 sürecinde başarılı ekonomilerin yapması gerekenler aşağıdaki sıralanmıştır;²⁶¹

²⁶⁰ Tomáš Dudáš, Adam Cibul'a "The Changing Methodology of the Global Competitiveness Index and Its Impact on Slovakia", Ad Alta, **Journal of Interdisciplinary Research**, C.VIII, No:2, 2018, s.51.

²⁶¹ WEF, **The Global Competitiveness Report 2018**, Geneva, World Economic Forum, 2018, s.37.

- Finansal krizlerin ya da kitlesel işsizliklerin önlenmesi ve dış şoklara karşı direnç kazanılabilmesi için ekonomik mekanizmaların geliştirilmesi ve esnekliğin artırılması gerekmektedir.
- Değişime direnmek yerine değişimin benimsenmesi ve çevik olunması gerekmektedir. Firmalar, politika yapıcılar ve çalışanlar, çalışma biçimlerine hızla uyum sağlayabilmeli ve yeni yol ve yöntemlerle mal ve hizmet üretme fırsatlarından yararlanabilmelidir.
- Tüm paydaşların, yeni fikirlerin ortaya çıkması, finanse edilmesi ve yeni ürün ve hizmetlerin ticarileştirilmesi için en iyi koşulların yaratılmasında katkı sağladığı ve inovasyonun her düzeyde teşvik edildiği bir inovasyon ekosisteminin oluşturulması gerekmektedir.
- Refah yaratmak için beşerî sermayenin gerekli olduğunun ve insan faktörünün potansiyellerini olumsuz yönde etkileyen herhangi bir politikanın uzun dönem ekonomik büyümeyi azaltacağının kabul edilmesi ve dolayısıyla ekonomik kalkınmada insan merkezli bir yaklaşımın benimsenmesi gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle, oluşturulan politikalar, değişim ve yeni teknolojilerin daha iyi yaşam koşullarını inşa etmesine odaklanmalıdır.

GCI 4.0'ın bileşenleri incelendiğinde, 4 ana başlık ve 12 temel bileşeni kapsadığı görülmektedir. Söz konusu temel bileşenler ise birçok alt bileşeni kapsarken, alt bileşenler ise çok sayıda göstergeden oluşmaktadır. Bu noktada, Kurumlar ana bileşeni 8 alt bileşen ve 26 göstergeden oluşurken, Altyapı ana bileşeni 2 alt bileşen, 12 gösterge, Bilgi İletişim Teknolojileri ana bileşeni 5 gösterge, Makroekonomik İstikrar ana bileşeni 2 gösterge, Sağlık ana bileşeni 1 gösterge, Beceriler ana bileşeni 2 alt bileşen, 9 gösterge, Ürün Piyasası ana bileşeni 2 alt bileşen, 7 gösterge, İşgücü Piyasası ana bileşeni 2 alt bileşen, 12 gösterge, Finansal Sistem ana bileşeni 2 alt bileşen, 9 gösterge, Pazar Büyüklüğü ana bileşeni 2 gösterge, İş Dünyasının Dinamizmi ana bileşeni 2 alt bileşen, 8 gösterge, İnovasyon yeteneği ana bileşeni ise 3 alt bileşen ve 10 göstergeden oluşmaktadır.²⁶²

²⁶² WEF, **The Global Competitiveness Report 2019**, Geneva, World Economic Forum, 2019, s.611-613.

Tablo 4: Küresel Rekabetçilik Endeksi 4.0 Bileşenleri

Etkinleştirici Çevre	Beşerî Sermaye	Piyasalar	İnovasyon Ekosistemi
Kurumlar	Sağlık	Ürün Piyasası	İş Dünyasının Dinamizmi
Altyapı	Beceriler	İşgücü Piyasası	İnovasyon Kapasitesi
Bilgi İletişim Teknolojileri		Finansal Sistem	
Makroekonomik İstikrar		Pazar Büyüklüğü	

Kaynak: The Global Competitiveness Report 2020, s.2.

GCI 4.0'ın 12 bileşenine, esneklik, çeviklik, yenilikçi ekosistemler ve insan merkezli yaklaşımla bakıldığında, bileşenlerin Endüstri 4.0'a hazırlık önlemlerini yansıttığı görülebilmektedir. Bu açıdan bakıldığında esneklik kavramı, finansal çöküş riskinin en aza indirilmesini sağlayacak önlemleri ve dış şoklara uyum sağlanmasında gerekli olan kaynakları içeren finansal sistem bileşeninde, kamu sektörünün uygun döngüsel önlemler sağlayabileceği ve özel sektör tarafından finanse edilemeyen projelere ne ölçüde yatırım yapabileceğini gösteren makroekonomik istikrar bileşeninde ve çalışanların öğrenme ve değişen koşullara uyum sağlayabilme kapasitesini gösteren beceriler bileşeninde kendisini göstermektedir. Çeviklik kavramı, yenilikçi firmaların yerleşik firmalara karşı ortaya çıkışına olanak tanıyan ve “yaratıcı yıkım” için daha fazla kapasiteyi ifade eden yurtiçi rekabet ve girişimcilik kültürü alt bileşenlerinde, firmaların kendilerini yeniden organize etmelerini ve yenilenmelerini sağlayan düşük seviyedeki yasal prosedürleri ve bürokrasiyi içeren kamu sektörü performansı alt bileşeninde ve yeteneklerin firma ve sektörler arasında yeniden tahsisini kolaylaştıran işgücü piyasası esnekliği alt bileşeninde kendisini göstermektedir. Yenilikçi ekosistemler, inovasyonu doğrudan etkileyen iş dinamizmi ve inovasyon kapasitesi bileşenlerinin yanı sıra, gerekli olan yüksek nitelikli beşeri sermayeyi oluşturan sağlık, eğitim ve beceriler bileşenlerinde, becerilerin optimal dağılımıyla işgücü piyasası bileşeninde, risk sermayesi ve finansal ürünlerin mevcudiyetiyle finansal sistem

bileşeninde, ihtiyaç duyulan sağlam bir altyapının mevcudiyetiyle altyapı bileşeninde, fikirlerin ulaşması ve mülkiyet haklarının korunması noktasında BİT benimsenmesi ve kurumlar bileşenlerinde ve yeni fikirlerin üretilmesini teşvik etmesi noktasında ise pazar büyüklüğü bileşenlerinde görülebilmektedir. Son olarak, insan merkezli yaklaşım ise, yalnızca hastalık veya engellerin olmaması durumunu değil aynı zamanda fiziksel, zihinsel ve sosyal refah durumunu da içeren sağlık bileşeninde, insanların Endüstri 4.0'da gelişimini sağlamak için ihtiyaç duyduğu eğitim nedeniyle beceriler bileşeninde, becerinin getirisini ve işçi haklarını içeren işgücü piyasası bileşeninde ve insan işbirliğini, etkileşimini ve yaratıcılığını içeren yenilik yeteneği bileşeninde kendisini göstermektedir.²⁶³

GCI 4.0'ın oluşturulmasında kullanılan göstergeler, uluslararası kuruluşlardan elde edilen verilere ve WEF tarafından yapılan yönetici görüşü anketlerine dayanmaktadır. Kurumlar ana bileşeni içerisinde yer alan 26 göstergenin 13'ü Dünya Ekonomik Forumu tarafından yapılan yönetici görüşü anketleriyle oluşturulmaktadır. WEF tarafından yaklaşık 15 bin işletme yöneticisiyle gerçekleştirilen anket kapsamında yöneticilere, organize suçlar için, *“ülkenizde organize suç (mafya odaklı şantaj, haraç), işletmelere ne ölçüde maliyet getiriyor?”*, polis hizmetlerinin güvenilirliği için, *“ülkenizde kanunların ve düzenin uygulanmasında polis hizmetlerine ne ölçüde güvenilebilir?”*, yargı bağımsızlığı için, *“ülkenizde yargı sistemi, hükümetin, bireylerin veya şirketlerin etkilerinden ne kadar bağımsız?”*, zorlu düzenlemelerde yasal çerçevenin etkinliği için, *“Ülkenizde, özel işletmelerin yasal sistem aracılığıyla hükümetin eylemlerine ve/veya düzenlemelerine karşı durması ne kadar kolay?”*, hükümet düzenlemelerinde sorumluluk için, *“Ülkenizde kamu yönetiminin gereklilikleri (izinler, düzenlemeler, raporlama vb.) firmalar için ne kadar maliyetli?”*, uyuşmazlıkların çözümünde yasal çerçevenin etkinliği için, *“Ülkenizde uyuşmazlıkların çözümünde hukuk ve yargı sistemi şirketler açısından ne kadar etkin?”*, mülkiyet hakları için, *“Ülkenizde, finansal varlıklar da dahil olmak üzere mülkiyet hakları ne ölçüde korunmaktadır?”*, fikri mülkiyetin korunması için, *“Ülkenizde fikri mülkiyet ne ölçüde korunuyor?”*, denetim ve muhasebe standartlarının gücü için, *“Ülkenizde mali denetim ve raporlama standartları ne kadar güçlü?”*,

²⁶³ WEF, a.g.e., 2018, s.38.

hükümetin politik istikrarı sağlaması için, “Ülkenizde hükümet, iş yapmak için istikrarlı bir politik ortamı ne ölçüde sağlıyor?”, hükümetin değişime duyarlılığı için, “Ülkenizde hükümet, değişime (teknolojik değişimler, toplumsal ve demografik eğilimler, güvenlik ve ekonomik zorluklar) ne ölçüde etkin yanıtlar veriyor?”, yasal çerçevenin dijital iş modellerine uyarlanabilirliği için, “Ülkenizdeki yasal çerçeve dijital iş modellerine (e-ticaret, paylaşım ekonomisi, fintech vb.) ne hızda uyum sağlıyor?”, hükümetin uzun dönem vizyonu için ise, “Ülkenizde hükümet ne ölçüde uzun vadeli bir vizyonu sahip?” soruları yöneltilmekte ve alınan yanıtlar 1 ile 7 arasında puanlandırılarak ülke sıralamaları oluşturulmaktadır.²⁶⁴

Kurumlar bileşenindeki diğer 13 gösterge ise uluslararası kuruluşlar, akademik kurumlar ve sivil toplum kuruluşlarından elde edilen verilerden oluşmaktadır Bu noktada, Cinayet oranı (100 bin kişi başına kasıtlı cinayet sayısı) Birleşmiş Milletler Uyuşturucu ve Suç Ofisi’nin Cinayet Veri Kümesi ve Dünya Sağlık Örgütü’nün, Küresel Sağlık Tahminleri verilerinden, terör olayları, Terörizm Araştırmaları ve Terörizme Müdahale Ulusal Konsorsiyumu (START) verilerinden, sosyal sermaye, Legatum Enstitüsü tarafından yapılan Refah Endeksi verilerinden, bütçe şeffaflığı, Uluslararası Bütçe Ortaklığı (IBP) tarafından yapılan Açık Bütçe Anketi verilerinden, basın özgürlüğü, Sınır Tanımayan Gazeteciler (RFS) tarafından yayımlanan Dünya Basın Özgürlüğü Endeksi verilerinden, vatandaşlara bilgi sağlanması ve çevrimiçi hizmetlerin kullanımını ifade eden E- Katılım, Birleşmiş Milletlerin Ekonomik ve Sosyal İşler Departmanı tarafından yapılan E-Devlet araştırmalarından, yolsuzluklar, Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından yapılan Yolsuzluk Algıları Endeksi’nden, arazi yönetiminin kalitesi, çıkar çatışması düzenlemeleri ve hissedar yönetimi, Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi’nden, enerji verimliliği yönetmeliği ve yenilenebilir enerji yönetmeliği, Dünya Bankası’nın Enerji Sektörü Yönetim Destek Programı (ESMAP) tarafından yapılan Sürdürülebilir Enerji İçin Düzenleyici Göstergeler (RISE) raporundan, çevre ile ilgili yürürlükteki düzenlemeler ise Dünya Doğayı ve Doğal Kaynakları Koruma Birliği’ne (UICN) bağlı Çevre Hukuku Merkezi (ELC) veri tabanından elde edilmektedir.²⁶⁵ Kurumlar bileşenindeki tüm göstergeler,

²⁶⁴ WEF, a.g.e., 2019, s.614-616.

²⁶⁵ A.e., s.614-617.

bileşen içerisinde eşit etki gücüne sahip olan sekiz alt bileşen içerisinde gruplandırılmaktadır. Bu noktada, göstergelerin gruplandırıldıkları alt bileşenlerde eşit oranda etki gücü bulunmaktadır.

Tablo 5: Etkinleştirici Çevre Bileşenleri

KURUMLAR %8,3								
Güvenlik	Sosyal Sermaye	Denetim ve Denge	Kamu Sektörü Performansı	Şeffaflık	Mülkiyet Hakları	Kurumsal Yönetim	Hükümetin Gelecek Yönelimi	
%12,5	%12,5	%12,5	%12,5	%12,5	%12,5	%12,5	%12,5	
- Organize Suç - Cinayet Oranı - Terör Olayı - Polis Hizmetlerinin Güvenilirliği	- Sosyal Sermaye	- Bütçe Şeffaflığı - Yargı Bağımsızlığı - Zorlu Düzenlemelerde Yasal Çerçevenin E. - Basın Özgürlüğü	- Hükümet Düzenlemelerinde Sorum. - Uyuşmazlıkların Ç. Yasal Çerçeve E. - E-Katılım	- Yolsuzluk	- Mülkiyet Hakları - Fikri Mülkiyet Koruması - Arazi Yönetimi Kalitesi	- Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü - Çıkar Çatışması Düzenlenmesi - Hissedar Yönetimi	- Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması - Hükümetin Değişime Duyarlılığı - Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabildiği - Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu	- Enerji Verimliliği Yönetmeliği - Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği - Çevre ile İlgili Yürürlükteki An.
ALTYAPI %8,3								
Ulaşım Altyapısı (%50)					Hizmet Altyapısı (%50)			
- Yol Bağlantısı - Yol Altyapısının Kalitesi - Demiryolu Yoğunluğu - Tren Hizmetlerinin Verimliliği - Havaalanı Bağlantısı - Hava Taşımacılığı Hizmetlerinin Kalitesi - Liner Nakliye Bağlantısı - Liman Hizmetlerinin Verimliliği					- Elektrik Erişimi - Elektrik Tedarikinin Kalitesi - Güvensiz İçilebilir Suya Maruz Kalma - Su Temininin Güvenilirliği			
BİT BENİMSENMESİ %8,3								

- Mobil-Hücreli Telefon Abonelikleri - Mobil Geniş Bant Abonelikleri - Sabit Geniş Bant İnternet Abonelikleri - Fiber İnternet Abonelikleri - İnternet Kullanıcıları	
MAKROEKONOMİK İSTİKRAR %8,3	
Enflasyon	Borç Dinamikleri

Kaynak: The Global Competitiveness Report 2019, s.611-612.

Etkinleştirici Çevrenin ikinci bileşeni olan Altyapı, ulaşım altyapısı ve hizmet altyapısı göstergelerinden oluşmaktadır. Altyapı bileşenini oluşturan göstergelerden yol bağlantısı, ülke nüfusunun en az %15'ini oluşturan 10 veya daha fazla şehri birbirine bağlayan güzergahların ortalama hızı ve yol düzlüğü dikkate alınarak WEF tarafından hesaplanırken, demiryolu yoğunluğu, Dünya Bankasının Dünya Kalkınma Göstergeleri (WDI) veri tabanından, havaalanı bağlantısı, Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliğinden (IATA), liner nakliye bağlantısı, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı'nın (UNCTAD) Lojistik ve Teknoloji Bölümü tarafından oluşturulan Liner Nakliye Bağlantısı Endeksi'nden, elektrik erişimi (nüfusun yüzdesi) Uluslararası Enerji Ajansı'nın (UEA) Dünya Enerji Görünümü raporu ve Dünya Bankası veri tabanından, elektrik tedarikinin kalitesi (iletim ve dağıtımdaki kayıplar) UAE veri tabanından, güvensiz içilebilir suya maruz kalma (nüfusun risk ağırlıklı yüzdesi) ise Sağlık Metrikleri ve Değerlendirme Enstitüsü'nün (IHME) Küresel Hastalık Yüklü çalışmasından elde edilmektedir. Altyapı bileşenini oluşturan diğer beş gösterge ise yönetici görüşü anketine dayanmaktadır. Bu noktada, yol altyapısının kalitesi, “Ülkenizde karayolu altyapısının kalitesi (kapsamı ve durumu) nedir?”, tren hizmetlerinin verimliliği, “Ülkenizde tren ulaşım hizmetleri sıklık, dakiklık, hız ve fiyat açısından ne kadar verimli?”, hava taşımacılığı hizmetlerinin kalitesi, “Ülkenizde hava taşımacılığı hizmetleri sıklık, dakiklık, hız ve fiyat açısından ne kadar verimli?” liman hizmetlerinin verimliliği, “Ülkenizde liman hizmetleri (feribotlar, tekneler) sıklık, dakiklık, hız ve fiyat açısından ne kadar verimli?” su temininin güvenilirliği ise,

“Ülkenizde su temini (kesinti ve akış dalgalanmalarının olmaması) ne kadar güvenilir?” sorularına verilen yanıtlar doğrultusunda elde edilmektedir.²⁶⁶

Üçüncü bileşen olan BİT benimsenmesi, telefon ve internet abonelikleriyle ilgili göstergelerden oluşmaktadır. mobil-hücresel telefon abonelikleri, mobil geniş bant abonelikleri, sabit geniş bant internet abonelikleri, fiber internet abonelikleri ve internet kullanıcılarına ait veriler Uluslararası Telekomünikasyon Birliği’nin (ITU) Dünya Telekomünikasyon/BİT Göstergeleri veri tabanından elde edilmektedir. Diğer taraftan, etkileştirici çevrenin son bileşeni olan makroekonomik istikrar ise, enflasyon ve borç dinamiklerinden oluşmaktadır. Uluslararası Para Fonu’nun (IMF) Dünya Ekonomik Görünümü veri tabanından elde edilen enflasyon oranlarında (tüketici fiyat endeksinin yıllık yüzde değişimi) %0,5 ile %4 arasında yer alan ülkelere 100 tam puan verilirken, bu aralıktan uzaklaşan ülkelerin puanları doğrusal olarak azalmaktadır. Kamu borcundaki değişimleri ölçen endeks olarak nitelendirilen borç dinamikleri ise, IMF ve uluslararası derecelendirme kuruluşlarından elde edilen GSYİH’ye oranla borç seviyesi ve ülke kredi notlarının WEF tarafından ağırlıklandırılmasıyla elde edilmektedir.²⁶⁷

Küresel Rekabetçilik Endeksi’nin beşerî sermaye bileşenlerini ifade eden sağlık ve beceriler bileşenleri toplamda 11 göstergeden oluşmaktadır. Sağlık bileşenini oluşturan sağlıklı yaşam beklentisi, Sağlık Metrikleri ve Değerlendirme Enstitüsü’nün (IHME) Küresel Hastalık Yüğü çalışmasından elde edilirken, beceriler bileşenini oluşturan 10 gösterge uluslararası kuruluşların verilerinden ve yönetici görüşü anketinden elde edilmektedir. Beceriler bileşeni, mevcut işgücü ve gelecekteki işgücü alt bileşenlerini içerirken, bu alt bileşenler mevcut ve gelecekteki işgücünün eğitimi ile mevcut ve gelecekte işgücünün becerileri şeklinde sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırma içerisinde, mevcut işgücünün eğitimi oluşturan ortalama eğitim yılı (25 yaş ve üzeri nüfusun), Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü’nün (UNESCO) Wittgenstein Nüfus ve Küresel İnsan Sermayesi Merkezi veri tabanından

²⁶⁶ A.e., s.617-618.

²⁶⁷ A.e., s.618-619.

elde edilirken, gelecekteki işgücünün eğitimini oluşturan okul yaşam beklentisi, UNESCO İstatistik Enstitüsü (UIS) veri tabından elde edilmektedir.²⁶⁸

Tablo 6: Beşerî Sermaye Bileşenleri

SAĞLIK %8,3			
Sağlıklı Yaşam Beklentisi			
BECERİLER %8,3			
Mevcut İşgücü		Gelecekteki İşgücü	
%50		%50	
Mevcut İşgücünün Eğitimi	Mevcut İşgücünün Becerileri	Gelecekteki İşgücünün Eğitimi	Gelecekteki İşgücünün Becerileri
%50	%50	%50	%50
Ortalama Eğitim Yılı	- Personel Eğitiminin Kapsamı - Mesleki Eğitimin Kalitesi - Mezunların Becerileri - Aktif Nüfusta Dijital Beceriler - Nitelikli Eleman Bulma Kolaylığı	Okul Yaşam Beklentisi	- Öğretimde Eleştirel Düşünme - İlköğretimde Öğrenci/Öğretmen Oranı

Kaynak: The Global Competitiveness Report 2019, s.612.

Diğer taraftan, beceriler bileşeninde mevcut ve gelecekteki işgücünün becerilerini yansıtan göstergeler büyük oranda yönetici görüşü anketlerine dayanmaktadır. Anket kapsamında, personel eğitiminin kapsamı için, “Ülkenizde şirketler eğitime ve çalışan gelişimine ne ölçüde yatırım yapıyor?”, mesleki eğitimin kalitesi için, “Ülkenizde mesleki eğitimin kalitesini nasıl değerlendiriyorsunuz?”, mezunların becerileri için, “Ülkenizde, ortaöğretimden mezun olan öğrenciler işletmelerin ihtiyaç duyduğu becerilere ne ölçüde sahipler?” ve “Ülkenizde, üniversiteden mezun olan öğrenciler işletmelerin ihtiyaç duyduğu becerilere ne ölçüde sahipler?”, Aktif nüfusun dijital becerileri için, “Ülkenizde, aktif nüfus ne ölçüde yeterli dijital becerilere (bilgisayar becerileri, temel kodlama, dijital okuma vb.) sahiptir?”, Nitelikli eleman bulma kolaylığı için, “Ülkenizde, şirketler açık pozisyonlarını doldurmak için gerekli becerilere sahip kişileri ne ölçüde bulabiliyor?” ve öğretimde eleştirel düşünme için

²⁶⁸ A.e., s.620.

ise, “Ülkenizde öğretim tarzını (öğretmen ve ezber odaklı ya da yaratıcı, eleştirel ve bireysel düşünmeyi teşvik eden) nasıl değerlendiriyorsunuz?” soruları yöneltilmekte ve bu doğrultuda puanlamaya gidilmektedir. Son olarak, gelecekteki işgücünün becerilerini oluşturan göstergelerden ilköğretimde öğrenci-öğretmen oranı verileri ise, Dünya Bankası’nın WDI veri tabanından elde edilmektedir.²⁶⁹

Diğer taraftan, ürün pazarı, işgücü piyasası, finansal sistem ve pazar büyüklüğü bileşenlerini içeren Piyasalar başlığı toplamda 30 göstergeden oluşmaktadır. İlk olarak, bu göstergelerin 7’sini içeren ürün pazarı bileşeni incelendiğinde, bileşenin yurtiçi ticaret ve ticari açıklık olarak iki alt bileşene ayrıldığı görülmektedir. Yurtiçi rekabeti oluşturan göstergelerden, vergi ve sübvansiyonların rekabet üzerindeki bozucu etkisi, “Ülkenizde, mali önlemler (sübvansiyonlar, vergi indirimleri vb.) rekabeti ne ölçüde bozuyor?”, pazar hakimiyetinin kapsamı, “Ülkenizde, kurumsal faaliyeti (az sayıda firmanın hâkim olduğu veya çok sayıda firma arasında yayılmış) nasıl tanımlarsınız?”, Hizmetlerde rekabet, “Ülkenizde, hizmetlerin (hukuk hizmetleri, muhasebe, mühendislik gibi. Profesyonel hizmetler, perakende servisleri ve telekomünikasyon, kamu hizmetleri, posta, ulaşım gibi ağ sektörü) sağlanması ne kadar rekabetçi?” sorularına alınan cevaplar neticesinde oluşturulmaktadır. Diğer taraftan, ticari açıklığı oluşturan göstergelerden, tarife dışı engellerin yaygınlığı, “Ülkenizde, tarife dışı engeller (sağlık ve ürün standartları, teknik ve etiketleme gereklilikleri vb.) ithal edilen malların yurtiçinde rekabet etme kabiliyetini ne ölçüde sınırlandırmaktadır?” sorusuyla elde edilirken, ticaret tarifeleri (ağırlıklı ortalama tarife oranı) ve tarifelerin karmaşıklığının, Uluslararası Ticaret Merkezi’nden alınan verilere, sınır geçiş etkinliğinin ise Dünya Bankası ve Turku Ekonomi Okulu tarafından gerçekleştirilen Lojistik Performans Endeksi araştırmalarına dayandığı görülmektedir.²⁷⁰

Piyasalar başlığı altındaki ikinci bileşen olan İşgücü piyasası, 8 göstergeden oluşan esneklik ve 4 göstergeden oluşan meritokrasi ve teşvik alt bileşenleri içermektedir. İşgücü piyasasındaki esnekliği ölçmek için kullanılan göstergeler arasında, işten çıkarma maliyetleri (fazladan bir işçinin işten çıkarılması sırasında ödenmesi gereken

²⁶⁹ A.e., s.620.

²⁷⁰ A.e., s.620-621.

önceden bildirim gereksinimlerinin ve kıdem tazminatlarının maliyeti), Dünya Bankası'nın İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nden elde edilirken, işçi hakları (medeni haklar, toplu pazarlık hakkı, grev hakkı, özgürce örgütlenme hakkı ve yasal süreç haklarına erişim), Uluslararası Sendikalar Konfederasyonu'nun (ITUC) Küresel Haklar Endeksi'nden elde edilmektedir. Ayrıca diğer göstergeler içerisinde, işe alma ve işten çıkarma uygulamaları, *“Ülkenizde, düzenlemeler işçilerin esnek işe alınması ve işten çıkarılmasına ne ölçüde izin veriyor?”*, emek ve işveren ilişkilerinde işbirliği, *“Ülkenizde, işçi-işveren ilişkilerini nasıl karakterize (çatışmacı veya işbirlikçi) ediyorsunuz?”*, ücret belirleme esnekliği, *“Ülkenizde, ücretler genel olarak nasıl (merkezi pazarlık veya şirketler tarafından) belirleniyor?”*, aktif işgücü piyasası politikaları, *“Ülkenizde, işgücü piyasası politikaları işsizlerin yeniden beceri kazanmalarına ve istihdamlarına (beceri eşleştirme, yeniden eğitim vb. dahil) ne ölçüde yardımcı oluyor?”*, yabancı işgücü çalıştırma kolaylığı, *“Ülkenizde yabancı işgücü istihdamına ilişkin düzenlemeler ne kadar kısıtlayıcı?”*, yurtiçi işgücü hareketliliği ise, *“Ülkenizdeki insanlar mesleki nedenlerle ülkenin diğer bölgelerine ne ölçüde taşınıyor?”* sorularının yöneltildiği yönetici görüşü anketiyle oluşturulmaktadır.

Diğer taraftan, mertokrasi ve teşvik alt bileşenini oluşturan göstergeler içerisinde, profesyonel yönetime güven, *“Ülkenizde şirketlerin üst düzey yönetim pozisyonlarında kimler (liyakat gösterilmeksizin seçilen akrabalar, arkadaşlar vb. veya liyakat gözetilerek seçilen profesyonel yöneticiler) yer almaktadır?”*, ücret ve verimlilik, *“Ülkenizde ücretler, çalışan verimliliği ile ne ölçüde ilişkilidir?”* anket sorularına verilen yanıtlar neticesinde elde edilirken, ücretli ve maaşlı kadın işçilerin erkek işçilere oranı, Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) veri tabanından, işgücü vergisi oranı (devlet tarafından zorunlu kılınan ve işveren tarafından bir özel emeklilik fonuna veya işçi sigortası fonuna ödenen katkı payları) Dünya Bankası'nın İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nden elde edilmektedir.²⁷¹

²⁷¹ A.e., s.621-622.

Tablo 7: Piyasalar Bileşenleri

ÜRÜN PAZARI %8,3	
Yurtiçi Rekabet	Ticari Açıklık
%50	%50
- Vergi ve Sübvansiyonların Rekabet Üzerindeki Bozucu Etkileri - Pazar Hakimiyetinin Genişliği - Hizmetlerde Rekabet	- Tarife Dışı Engellerin Yaygınlığı - Ticaret Tarifeleri - Tarifelerin Karmaşıklığı - Sınır Geçiş Etkinliği
İŞGÜCÜ PİYASASI (72)	
Esneklik	Meritokrasi ve Teşvik
%50	%50
- İşten Çıkarma Maliyetleri - İşe Alma ve İşten Çıkarma - Emek ve İşveren İlişkilerinde İş birliği - Ücret Belirleme Esnekliği - Aktif işgücü Piyasaları Politikaları - İşçi Hakları - Yabancı İşçileri İşe Alma Kolaylığı - Yurtiçi İşgücü Hareketliliği	- Profesyonel Yönetime Güven - Ücret ve Üretkenlik - Ücretli ve Maaşlı Kadın İşçilerin Erkek İşçilere Oranı - İşgücü Vergisi Oranı
FİNANSAL SİSTEM %8,3	
Derinlik	İstikrar
%50	%50
- Özel Sektöre Yurtiçi Kredi - KOBİ'lerin Finansmanı - Risk Sermayesi Kullanılabilirliği - Piyasa Kapitalizasyonu - Sigorta Primi	- Bankaların Sağlamlığı - Sorunlu Krediler - Kredi Açığı - Bankaların Yasal Sermaye Oranı
PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ %8,3	
GSYİH (PPP)	Mal ve Hizmet İthalatı

Kaynak: The Global Competitiveness Report 2019, s.612-613.

Piyasalar başlığı altındaki üçüncü bileşen olan finansal sistem, 5 göstergeden oluşan derinlik ve 4 göstergeden oluşan istikrar alt bileşenlerine ayrılmaktadır. İlk olarak finansal sistemin derinliğini belirleyen göstergeler incelendiğinde, özel sektöre verilen yurtiçi kredilerin (GSYİH'ye oranı) ve piyasa kapitalizasyonunun (borsada işlem gören yerli şirket değerlerinin GSYİH'ye oranı) Dünya Bankası'nın WDI veri

tabanından, sigorta priminin (hayat ve diğer sigorta prim hacminin GSYİH'ye oranı) ise, Dünya Bankası'nın Küresel Finansal Kalkınma (GFD) veri tabanından elde edildiği görülmektedir. Bununla birlikte, KOBİ'lerin finansmanı, *“Ülkenizde, küçük ve orta ölçekli işletmeler finans sektörü aracılığıyla ticari operasyonları için ihtiyaç duydukları finansmana ne ölçüde erişebilir?”*, risk sermayesi kullanılabilirliği ise, *“Ülkenizde, yenilikçi ancak riskli projeleri olan yeni girişimcilerin öz sermaye finansmanına erişimi ne kadar kolay?”* sorularının sorulduğu yönetici görüşü anketinden elde edilmektedir. Ayrıca, finansal sistemin istikrar göstergeleri olarak ele alınan bankaların sağlamlığı, yönetici görüşü anketinde yöneltilen *“Ülkenizde, bankaların sağlamlığını (düşük/sermayelendirme gerektirebilir ya da yüksek/sağlıklı bilançolara sahip) nasıl değerlendiriyorsunuz?”* sorusuyla elde edilirken, kredi açığı (kredi/GSYİH), Dünya Bankası'nın WDI veri tabanından, sorunlu krediler (takipteki kredilerin toplam kredilere oranı) ve bankaların yasal sermaye oranı ise, IMF'nin Finansal Sağlamlık Göstergeleri (FSI) ve Dünya Bankası'nın GFD veri tabanından elde edilmektedir.²⁷²

Piyasalar başlığı altında yer alan son değişken olan pazar büyüklüğü ise, satın alma gücü paritesine (SAGP) göre GSYİH ve GSYİH'nin yüzdesi olarak mal ve hizmet ithalatından oluşmaktadır. Söz konusu göstergeler içerisinde GSYİH (SAGP'ye göre) IMF'nin Dünya Ekonomik Görünümü veri tabanından elde edilirken, mal ve hizmet ithalatı (GSYİH yüzdesi) verileri Dünya Ticaret Örgütü (WTO) veri tabanından elde edilmektedir. Her iki gösterge, diğer tüm gruplandırmalarda olduğu gibi eşit etki gücüne sahip olmaktadır.²⁷³

Son olarak, inovasyon ekosistemi başlığı altında yer alan iş dinamizmi ve inovasyon kapasitesi bileşenlerinin sırasıyla 8 ve 12 göstergeden oluştuğu görülmektedir. İlk olarak iş dinamizmi bileşeni ele alındığında, söz konusu bileşenin İdari Gereksinimler ve Girişimcilik Kültürü alt bileşenlerinden oluştuğu görülmektedir. İdari gereksinimleri oluşturan iş kurma maliyeti (kişi başına GSYİH yüzdesi), iş kurma zamanı (Bir işi yasal olarak yürütmek için gerekli olan prosedürlerin takvim günü olarak tamamlanma süresi), iflas geri alma oranı (Teminatlı alacaklıların, alacaklarını

²⁷² A.e., s.622-623.

²⁷³ A.e., s.623.

adli yeniden yapılanma, tasfiye veya borç icrası işlemleriyle geri alma oranı) ve iflas düzenleyici çerçeve (Tasfiye ve yeniden düzenleme işlemlerinde yasal çerçevenin yeterliliğini ve bütünlüğünü ölçen bir endeks) göstergeleri, Dünya Bankası'nın İş Yapma Kolaylığı Endeksi verilerinden elde edilirken, Girişimcilik kültürünü oluşturan göstergelerden, girişimci riske yönelik tutumlar, “Ülkenizde, insanlar girişimci risk iştahına ne ölçüde sahip?”, yetki devretme istekliliği, “Ülkenizde, üst yönetim astlara ne ölçüde yetki devrediyor?”, yenilikçi şirketlerin büyümesi “Ülkenizde, yenilikçi fikirlere sahip yeni şirketler ne kadar hızlı büyüyor?”, yıkıcı fikirleri benimseyen şirketler ise “Ülkenizde, şirketler riskli ya da yıkıcı iş fikirlerini ne ölçüde benimsiyor?” anket sorularına alınan yanıtlar neticesinde elde edilmektedir.²⁷⁴

Tablo 8: İnovasyon Ekosistemi Bileşenleri

İŞ DİNAMİZMİ %8,3		
İdari Gereksinimler	Girişimcilik Kültürü	
%50	%50	
- İş Kurma Maliyeti - İş Kurma Zamanı - İflas Kurtarma Oranı - İflas Düzenleyici Çerçeve	- Girişimci Riske Yönelik Tutumlar - Yetki Devretme İstekliliği - Yenilikçi İşletmelerin Büyümesi - Yıkıcı Fikirleri Benimseyen Şirketler	
İNOVASYON YETENEĞİ %8,3		
Etkileşim ve Çeşitlilik	Araştırma ve Geliştirme	Ticarileştirme
%33,3	%33,3	%33,3
- İşgücü Çeşitliliği - Küme Geliştirme - Uluslararası Ortak Buluşlar - Çok Paydaşlı İş Birliği	- Bilimsel Yayın - Patent Başvuruları - Ar-Ge Harcamaları - Araştırma Kurumlarının Önemi	- Alıcının Gelişmişliği - Ticari Marka Başvuruları

Kaynak: The Global Competitiveness Report 2019, s.613.

Endeksi son bileşeni olan inovasyon yeteneği ise, etkileşim ve çeşitlilik, araştırma ve geliştirme ve ticarileştirme olmak üzere üç alt bileşene ayrılmaktadır. İlk olarak, etkileşim ve çeşitlilik alt bileşeni oluşturan göstergeler incelendiğinde, uluslararası

²⁷⁴ A.e., s.623-624.

ortak buluşların (Milyon kişi başına yurtdışında yerleşik ortak buluşçularla yapılan patent ailesi başvuruları), Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün (OECD) Fikri Mülkiyet (IP) veri tabanından elde edildiği, diğer göstergelerin ise yönetici görüşü anketi kapsamında, işgücü çeşitliliği için, *“Ülkenizde, şirketler ne ölçüde işgücü çeşitliliğine (etnik köken, din, cinsel yönelim ve cinsiyet açısından) sahiptir?”*, küme geliştirme için, *“Ülkenizde, gelişmiş ve derinliği olan kümeler (firmaların, tedarikçilerin, ilgili ürün ve hizmet üreticilerinin ve belirli bir alanda uzmanlaşmış kurumların coğrafi yoğunlaşmaları) ne kadar yaygındır?”*, çok paydaşlı işbirliği için ise, *“Ülkenizde, insanlar şirket içinde ne ölçüde işbirliği yapıyor ve fikirlerini paylaşıyor?”*, *“Şirketler fikir paylaşımında ve inovasyonda ne ölçüde işbirliği yapıyor?”* ve *“İş dünyası ve üniversiteler ar-ge konusunda ne ölçüde işbirliği yapıyor?”* sorularına verilen yanıtlar neticesinde elde edildiği görülmektedir.²⁷⁵

Diğer taraftan, Araştırma ve Geliştirme alt bileşenini oluşturan göstergeler içerisinde, ülke düzeyinde yayınların sayısını ve alıntılarını ifade eden bilimsel yayınların (makaleler, derlemeler ve konferans bildirileri), SCImago Dergi ve Ülke Sıralamalarından, patent başvurularının (Milyon kişi başına toplam patent ailesi başvuruları), OECD'nin IP veri tabanından, Ar-Ge harcamalarının (GSYİH yüzdesi), Dünya Bankası WDI veri tabanından, araştırma kurumlarının öneminin ise SCImago Kurumlar Sıralaması'dan (SIR), elde edilen veriler kullanılarak WEF tarafından oluşturulduğu görülmektedir. Diğer taraftan, ticarileştirme alt bileşenini oluşturan göstergelerden olan alıcının gelişmişliği, yönetici görüşü anketinde yöneltilen *“Ülkenizde, alıcılar satın alma kararlarını neye dayanarak (düşük fiyat ya da gelişmiş performans ve özellikler) veriyor?”* sorusu neticesinde elde edilirken, ticari marka başvurularının (Milyon kişi başına ticari marka başvurusu), Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü'nün (WIPO) istatistik veri tabanından elde edilen verilerden oluşturulduğu görülmektedir.²⁷⁶

²⁷⁵ A.e., s.624.

²⁷⁶ A.e., s.624-625.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İKTİSAT POLİTİKALARININ İHRACAT VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

3.1. İktisat Politikaları

3.1.1. Para Politikası

Genel bir tanımla para politikası, paranın miktar ve maliyeti ile firma ve hane halkı beklentilerinin para otoritesi tarafından belirlenen temel amaçlar doğrultusunda şekillendirilmesine yönelik oluşturulan stratejileri ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle, fiyat istikrarı, istihdam artışı, büyüme ve ödemeler bilançosunda dengenin sağlanması gibi amaçlar doğrultusunda, merkez bankası tarafından paranın tedarikinde, hacminde, elde tutma maliyetinde veya diğer finansal koşulların değiştirilmesinde uygulanan politikalar bütünü olarak tanımlanabilmektedir.²⁷⁷ Para politikası, maliye politikasıyla birlikte iktisat politikalarının ana bileşenlerini oluşturmaktadır. Bu yönüyle iki ana bileşenden biri olan para politikası, ekonomik faaliyetlerde dengenin korunabilmesi ve fiyat istikrarının sağlanabilmesinde güçlü bir politik araç niteliği taşımaktadır. Bununla birlikte, söz konusu politikanın reel ekonomiyi etkileme gücü, politikanın yönü ve şiddetine ya da uygulandığı döneme göre farklılıklar gösterebilmektedir.²⁷⁸

Fiyat istikrarı, tam istihdam, ekonomik büyüme ve ödemeler bilançosunda denge gibi çeşitli amaçları bulunan para politikasının tüm amaçlarına eşanlı olarak ulaşabilmesi mümkün olmadığından, öncelikli amaçların belirlenmesi para politikalarının uygulanması açısından kolaylık sağlamaktadır. Para politikalarıyla nihai olarak ulusal refah hedeflendiğinden, ekonomik koşullara göre politika yapımcıların öncelikli tercihleri de değişebilmektedir. Örneğin, talep şokları yaşanan bir ekonomide öncelikli amaç fiyat istikrarının sağlanması olarak belirlenirken, arz şoklarının ortaya çıktığı

²⁷⁷ David E. Lindsey, Henry C. Wallich, “Monetary Policy”, **The New Palgrave: A Dictionary of Economics**, Ed. John Eatwell, Murray Milgate ve Peter Newman, ABD, Macmillan Press, 1996, s.508.

²⁷⁸ Jeevan K. Khundrakpam, “Examining the Asymmetric Impact of Monetary Policy in India”, **The Journal of Applied Economic Research**, C.XI, No:3, 2017, s.305.

durumlarda reel gelirin azalmasını önlemek amacıyla GSYİH istikrarı öncelik kazanabilmektedir.²⁷⁹

Para otoritesi tarafından belirlenen amaçlara ulaşılabilmesi için çeşitli para politikası araçları kullanılmaktadır. Söz konusu araçlar içerisinde açık piyasa işlemleri, reeskont işlemleri ve zorunlu karşılık uygulamaları, para politikasının en önemli araçları olarak değerlendirilmektedir. Parasal otorite, parasal tabanın büyüklüğünü etkilemek için açık piyasa işlemleri ve reeskont işlemlerine başvururken, para çarpanını etkilemek için zorunlu karşılık uygulamalarına yönelmektedir.²⁸⁰ Bu araçlar içerisinde açık piyasa işlemleri, merkez bankasının hazine bonosu ve tahvil gibi çeşitli menkul değerlerin alınıp satılmasını içermektedir. Söz konusu menkul değerlerin alım ve satımları, kesin alım ve kesin satım kapsamında olabileceği gibi geri satım vaadiyle alım (repo) ve geri alım vaadiyle satım (ters repo) şeklinde de olabilmektedir. Bu noktada, piyasada kalıcı bir likidite sıkışıklığı söz konusu olduğunda kesin alım, geçici bir likidite sıkışıklığı söz konusu olduğunda ise geri satım vaadiyle alım işlemi gerçekleştirilmektedir. Diğer taraftan, piyasada kalıcı bir likidite fazlası ortaya çıktığında kesin satım, geçici bir likidite fazlası ortaya çıktığında ise geri alım vaadiyle satım işlemleri gerçekleştirilmektedir.

Bir diğer politika aracı olan reeskont işlemleri, vadesi dolmayan senetlerin vadesinden önce kırdırılmasını içermektedir. İskonto anlamını taşıyan reeskont işlemlerinde, bankalar tarafından daha önceden iskonto edilerek portföye eklenmiş senetlerin kırdırılmasında uygulanan oranlar vasıtasıyla söz konusu bankaların rezervleri etkilenebilmektedir.²⁸¹ Dolayısıyla, piyasada likidite sıkışıklığı yaşanması durumunda reeskont oranını düşüren merkez bankası, likidite fazlasının yaşandığı durumlarda reeskont oranını artırma yolunu tercih edebilmektedir.

Zorunlu karşılık uygulaması, para arzını kontrol etmek ve banka mevduatlarında oluşması muhtemel ani ve aşırı azalışlar karşısında, mevduat sahiplerinin güvenliğini sağlamak amacıyla bankalardaki mevduatların bir kısmının merkez bankasında bloke

²⁷⁹ İlker Parasız, Nazım Ekren, İlhan Eroğlu, **Para Politikası ve Türkiye Uygulaması**, Bursa, Ezgi Kitabevi, 2016, s.1.

²⁸⁰ Osman Orhan, Seyfettin Erdoğan, **Para Politikası**, Kocaeli, Umuttepe Yayınları, 2013, s.71.

²⁸¹ Maxwell, J. Fry, Miriam R. Farhi, **Money and Banking in Turkey**, Bosphorus University Pub. 1979, s.286-292.

edilmesidir.²⁸² Bu noktada, piyasada likidite fazlası olduğunda merkez bankası zorunlu karşılık oranını yükselterek bankalar tarafından yaratılan kaydi paranın azalmasını sağlayabilmektedir. Likidite sıkışıklığı durumunda ise tersi yol izlenebilmekte ve zorunlu karşılık oranları azaltılarak bankaların kaydi para yaratma imkânı artırılabilir.

Para politikasının geleneksel olarak adlandırılan bu araçlarının, 2008 Küresel Krizi'nin ardından yeterli olmadığı görüşü hâkim olmaya başlamış ve para politikasının finansal istikrar üzerindeki etkilerini kanıtlayan çeşitli ampirik çalışmalar ortaya çıkmıştır.²⁸³ Bu bağlamda, küresel krizin etkilerini ortadan kaldırmaya yönelik uygulanan makro ihtiyati politikalar çerçevesinde yeni para politikası araçları kullanılmaya başlanmış ve fiyat istikrarının yanı sıra finansal istikrarın da gözetilmesi amaçlanmıştır.²⁸⁴

Geleneksel olmayan politika araçları olarak adlandırılan yeni para politikası araçları genel olarak; niceliksel genişleme, kredi genişlemesi, faiz taahhüdü ve faiz koridoru olarak sıralanabilmektedir.

Niceliksel Genişleme: Bankaların likidite sorunları yaşadığı ve politika faizindeki düşüşlerin yeterli olmadığı durumlarda, menkul kıymet satın alımı çerçevesinde para arzının genişletilmesini ifade etmektedir. Buna göre, merkez bankası menkul kıymet satın alımlarıyla söz konusu menkul kıymetlerin beklenen getirilerini ve uzun dönem faiz oranlarını düşürmeyi amaçlamaktadır. Böylece, uzun dönemde yatırımların ve toplam talebin artırılmasıyla ekonomik canlanmanın sağlanabilmesi amaçlanmaktadır.

Kredi Genişlemesi: Merkez bankası, elindeki menkul kıymetleri satarak benzer vadeye sahip ticari menkul kıymetleri satın almasıyla kredi maliyetlerini etkileyebilmektedir. Bu noktada, riskli ve talep görmeyen menkul kıymetlerin merkez bankası tarafından satın alınması ve karşılığında risksiz menkul kıymetlerin piyasaya

²⁸² Memduh Aslan Akçay, “Para Politikası Araçları: Türkiye ve Çeşitli Ülkelerdeki Uygulamalar”, **DPT**, 1997, s.19.

²⁸³ Itai Agur, Maria Demertzis, “Will Macropprudential Policy Counteract Monetary Policy’s Effects on Financial Stability?”, **IMF Working Paper**, WP/15/283, 2015, s18.

²⁸⁴ Erdem Başçı, Hakan Kara, “Finansal İstikrar ve Para Politikası”, **TCMB Çalışma Tebliği**, No: 11/08, 2011, s.8.

sürülmesi kredi maliyetlerinin azalmasına neden olmaktadır. Merkez bankası bilançosunun büyüklüğü ve vade yapısında herhangi bir değişimin yaşanmadığı böyle bir durumda, yalnızca bilanço kompozisyonunda değişimler yaşanmaktadır.

Faiz Taahhüdü: Merkez bankası, faiz oranlarının belirli bir süre için hangi düzeyde olacağıyla ilgili taahhütlerde bulunabilmektedir. Merkez bankasının bu tür bir yol izlemesi, uzun dönem faiz oranlarına istikrar kazandırmakta ve piyasa belirlenen hedefler doğrultusunda yönlendirilebilmektedir. Bu noktada, faiz oranlarının düşük bir düzeyde tutulacağının merkez bankası tarafından taahhüt edilmesi, başta yatırım kararları olmak üzere çeşitli etkiler yaratabilmektedir.

Faiz Koridoru: Borç verme, borç alma ve politika faizinden oluşan üçlü faiz sisteminde merkez bankası, likidite sıkıntısı yaşayan bankalara belirli bir faiz oranından likidite sağlarken, likidite fazlası bulunan bankalardan belirli bir faiz oranından borçlanabilmektedir. Bu bağlamda, bankaların borçlanabileceği en yüksek oran ve borç vererek faiz geliri elde edebileceği en düşük oran belirlenmekte ve her iki oran arasındaki bant faiz koridoru olarak isimlendirilmektedir. Diğer taraftan, politika faizi ise faiz koridorunun orta noktasını ifade etmektedir. Dolayısıyla merkez bankası, doğrudan politika faizini belirlemek yerine faiz koridorunu ayarlayarak piyasalara müdahale edebilmektedir.²⁸⁵ Örneğin, merkez bankasının faiz koridorunu daraltması, bankaların borç alma ve borç verme maliyetlerinin birbirine yaklaşması anlamına geleceğinden kredi genişlemesine neden olmaktadır. Diğer taraftan, faiz koridorunun genişlemesi ise bankaların fon maliyetlerini artırdığından kredi daralmasına neden olmaktadır.

Para politikaları, çeşitli politika araçları kullanılarak uygulanırken, ekonomiyi aktarım mekanizmasının çeşitli kanalları aracılığıyla etkilemekte ve bu etki farklı değişkenler üzerinde çeşitli hız ve yoğunluklarda ortaya çıkabilmektedir.²⁸⁶ Literatürde para politikasının etkinliğini belirleyen aktarım kanallarının, genel anlamda faiz oranı

²⁸⁵ Erişah Arıcan, Güçlü Okay, "Ekonomik İstikrarsızlık Ortamında Merkez Bankalarının Uyguladığı Para Politikaları ve Türkiye Örneği", **İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi**, C.I, No:1, 2014, s.15-16.

²⁸⁶ İbrahim Örnek, "Türkiye'de Parasal Aktarım Kanallarının İşleyişi", **Maliye Dergisi**, No:156, 2009, s.107.

kanalı, varlık fiyatları kanalı, döviz kuru kanalı, kredi kanalı ve beklenti kanalı olarak ele alındığı görülmektedir. Buna göre, uygulanan politikaların ilk aşamada aktarım kanalları olarak ifade edilen değişkenler üzerinde etkiler yarattığı ve bu değişkenler aracılığıyla da finansman maliyetlerinde, firma ve hanehalkı harcamalarında, fiyat ve üretim düzeyinde değişimlere neden olduğu ifade edilmektedir.

Faiz Oranı Kanalı: Aktarım mekanizmasının en geleneksel kanalı olarak bilinen faiz oranı kanalı, borçlanma maliyetini etkilemekte ve böylece firmaların yatırım, tasarruf ve talebini, hanehalkının ise nakit akımı ve tüketim tercihlerini değiştirmekte önemli bir rol oynamaktadır. Faiz oranının oynadığı bu rol, toplam çıktı ile negatif yönlü bir ilişkinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Nitekim, faiz oranının reel olarak gerilemesi yatırımların ve toplam talebin artmasına, dolayısıyla da toplam çıktının artmasına neden olmaktadır. Diğer taraftan reel faiz oranının yükselmesi ise, yatırımlar ve toplam talebin azalmasına ve üretim düzeyine bağlı olarak toplam çıktının azalmasına neden olmaktadır.

Para otoritesinin kısa vadeli faiz oranlarında yaptığı değişikliklerle, piyasa faiz oranlarını ve dolayısıyla da tüketim ve yatırım harcamalarını etkilemesini sağlayan faiz oranı kanalının,²⁸⁷ etkinliği, finansal sistemin derinliği, finansal ve ticari açıklık derecesi ile hanehalkının ödeme gücüne göre değişiklik gösterebilmektedir. Bu bağlamda, finansal derinliğin olmadığı, dışa açıklık derecesinin ve hanehalkının ödeme gücünün düşük olduğu durumlarda aktarım süreci hızlanmakta ve para politikalarının etki düzeyi artması beklenmektedir.

Para politikalarının faiz oranı üzerindeki etkisi, uzun dönem faiz oranlarında da kendisini göstermektedir. Örneğin, genişletici bir para politikası sonucunda gerileyen kısa vadeli faiz oranı, fiyat yapışkanlıkları nedeniyle kısa dönem reel faiz oranlarının gerilemesine neden olurken, kısa dönem reel faiz oranlarının gerilemesi, beklentiler mekanizmasıyla uzun dönem reel faiz oranlarının da gerilemesine neden olmaktadır. Bu durum, uzun dönemli kararları ifade eden dayanıklı tüketim malı harcamaları, sabit

²⁸⁷ Federic S. Mishkin “Symposium on the Monetary Transmission Mechanism”, **The Journal of Economic Perspectives**, C.IX, No:4, 1995, s.4.

sermaye yatırımları, konut ve stok yatırımlarının artmasına, dolayısıyla da toplam çıktı düzeyinin yükselmesine neden olmaktadır.²⁸⁸

Varlık Fiyatları Kanalı: Varlık fiyatları kanalı, uygulanan para politikalarının varlık fiyatlarında neden olduğu değişiklikler üzerinden gerçekleşen etkileri ifade etmektedir. Dolayısıyla, para politikaları sonucunda bono, hisse senedi, konut ve arazi gibi varlıkların fiyatlarında yaşanan değişimlerin ekonomiye yansımaları bu kanal aracılığıyla gerçekleşmektedir.²⁸⁹ Finansal ve reel varlıkların fiyatlarındaki nispi değişimleri ifade eden varlık fiyatları kanalı, genel olarak hisse senedi fiyatları kanalı ile konut ve arazi fiyatları kanalı olmak üzere iki şekilde ele alınmaktadır.

Hisse senedi fiyatları kanalı, para politikası sonucunda hisse senedi fiyatlarında meydana gelen değişimlerin ekonomik yansımalarını ifade etmektedir. Bu noktada, hisse senedi fiyatlarındaki değişimin ekonomik etkileri genel olarak Tobin'in Q teorisi ve servet etkisiyle açıklanmaktadır. Tobin'in Q teorisine göre firmanın yatırım kararları, firmanın piyasa değerinin fiziki sermayenin yenilenme maliyetine bölünmesiyle elde edilen Q katsayısına göre belirlenmektedir. Hisse senedi fiyatlarının yüksek olduğu durumlarda Q katsayısı yüksek değer almakta ve az miktarda hisse senedi ihracıyla yatırımlarını gerçekleştirme imkânına sahip olan firma yatırım yapmayı tercih etmektedir. Servet etkisi ise, hisse senetlerinin finansal servet olarak değerlendirilmesine dayanmaktadır. Bu bağlamda, hisse senedi fiyatlarının yükselmesi finansal servetin artması anlamına geldiğinden tüketim harcamalarının artması beklenmektedir. Diğer taraftan, konut ve arazi fiyatları kanalında da benzer durum geçerli olmaktadır. Örneğin, konut ve arazi fiyatlarında artışa neden olan genişletici bir para politikası, hanehalkının servetini artırmakta ve buna bağlı olarak tüketim harcamalarının da artış göstermesi beklenmektedir.²⁹⁰

Döviz Kuru Kanalı: Uygulanan para politikası sonucunda döviz kurlarında meydana gelen değişimlerin ekonomik etkilerini ifade etmektedir. Döviz kurunun ekonomi üzerindeki etkisi genel olarak net ihracattaki değişime bağlı olarak

²⁸⁸ Federic S. Mishkin, "The Channels of Monetary Transmission: Lesson for Monetary Policy", **NBER Working Paper**, No: 5464, 1996, s.3.

²⁸⁹ İlker Parasız, **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, 9. Bs., Bursa, Ezgi Kitabevi, 2009, s.341.

²⁹⁰ Mishkin, **a.g.e.**, 1996, s.8.

gerçekleşmektedir.²⁹¹ Diğer taraftan, üretimde ithal girdilerin kullanımı yüksek seviyelerde olduğunda, döviz kurundaki değişimler iç piyasaya yönelik üretimi de etkilemekte ve özellikle enflasyon oranlarıyla yakın ilişki içerisinde olabilmektedir.

Para politikalarının döviz kuru üzerindeki etkileri büyük oranda faiz oranlarındaki değişimler sonucunda ortaya çıkmaktadır. Örneğin, faiz oranlarının yükselmesine neden olan daraltıcı para politikası, yurtiçi ve yurtdışı faiz oranları arasında nispi değişime neden olmakta ve yükselen yurtiçi faizlerle birlikte ülkeye sermaye girişi yaşanmaktadır. Döviz arzının artmasına neden olan bu durum ise döviz kurunun düşmesine neden olmakta ve ulusal para birimi yabancı para birimleri karşısında değer kazanmaktadır. Faiz oranlarının düşürüldüğü ve sermaye çıkışının yaşandığı tersi durumda ise, ulusal para birimi yabancı para birimleri karşısında değer kaybetmekte ve döviz kuru yükselmektedir. Döviz kurlarındaki değişimler ise, ticarete konu olan malların fiyatlarını etkilemektedir. Döviz kurunun yükselmesi, ihraç mallarına olan talebin artmasına neden olduğundan, söz konusu malların fiyatları yükselmektedir. Döviz kuru düştüğünde ise, söz konusu mallara yönelik talep azalmakta ve fiyat düzeyi gerilemektedir. Burada, faiz oranlarındaki değişimlerin döviz kuru üzerindeki etkileri sermaye hareketliliğine göre, döviz kurunun gerek fiyat düzeyi gerekse de üretim düzeyi üzerindeki etkileri ise ülkenin dışa açıklık düzeyine göre farklılıklar göstermektedir.

Kredi Kanalı: Para politikalarının faiz oranlarına doğrudan etkisi, finansal sistemde dolaylı etkilere neden olmaktadır. Bu yönüyle, faiz oranı kanalından bağımsız olarak değerlendirilemeyen kredi kanalı, faiz oranı kanalının yayılımını ve etki düzeyini artıran bir tür hızlandırma mekanizması olarak değerlendirilmektedir.²⁹²

Kredi kanalı, kendi içerisinde banka kredi kanalı ve firma bilanço kanalı olmak üzere ikili bir ayrıma tabi tutulmaktadır. Banka kredi kanalı, ödünç verilebilir fon miktarındaki değişimin etkilerini ifade etmektedir. Buna göre, daraltıcı para politikası bankaların ödünç verilebilir fon miktarını azalttığından, iktisadi birimlerin kullanabilecekleri kredi miktarı azalmakta ve dolayısıyla yatırım ve tüketim

²⁹¹ Örnek, **a.g.e.**, s.107.

²⁹² Ben S. Bernanke, Mark Gertler, "Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission", **The Journal of Economic Perspectives**, C.IX, No:4, 1995, s.28.

harcamalarının azalmasıyla ekonomide daralma yaşanmaktadır.²⁹³ Genişletici para politikası uygulandığında ise tersi durum yaşanmakta ve kredi miktarındaki artışla birlikte artan yatırım ve tüketim harcamaları, ekonomik faaliyetleri artıran bir etki yaratmaktadır.

Firma bilanço kanalı ise, firma değerindeki düşüşleri ve borçlanma maliyetindeki artışları ifade etmektedir. Örneğin, faiz oranlarının yükselmesine neden olan daraltıcı bir para politikası sonucunda, borçları artan firmaların net değerleri azalmaktadır. Değeri düşen ve finansman maliyetleri artan firmaların ise doğal olarak yatırım ve istihdam yaratma olanakları azalmaktadır. Ayrıca, firma değerindeki düşüşler ters seçim sorununa da neden olabilmektedir. Dolayısıyla, kredi olanakları azalan firmaların riskli projelere yönelme ihtimali artarken, borçların geri ödenmeme riski ortaya çıkabilmektedir.

Beklenti Kanalı: Gerek hanehalkı gerekse de ulusal ve uluslararası yatırımcıların tüketim ve yatırım kararları çeşitli faktörlere göre şekillenmektedir. Para otoritelerinin kararları ise, iktisadi birimlerin tüketim ve yatırım kararlarını belirleyen en önemli faktörlerden birini oluşturmaktadır. Buna göre, para otoritesinin geçmiş uygulamalarını göz önünde bulunduran iktisadi birimler, gelecekteki uygulamaları tahmin etmekte ve bu tahminler doğrultusunda beklentilerini oluşturmaktadır. Bu nedenle, iktisadi birimlerin tüketim ve yatırım kararlarında belirleyici olan beklentilerin, fiyat ve hasıla düzeyi üzerinde önemli etkiler yarattığı ifade edilmekte ve bu etki beklenti kanalı ile açıklanmaktadır.²⁹⁴ Beklenti kanalının etkinliği, belirsizliğin ve öngörülemezliğin söz konusu olduğu bir ortamda para otoritesinin güvenilirliğine bağlı olarak değişiklik gösterebilmektedir. Özellikle, fiyat istikrarının sağlanmasında iktisadi birimlerin güvenini kazanmış olan para otoritelerinin beklenti kanalının etkinliğini artırdığı ifade edilmektedir.

Parasal aktarım mekanizmasının işleyişiyle ilgili Bernanke ve Gertler (1995) tarafından yapılan çalışma, para politikasında meydana gelen şokların ekonomik

²⁹³ Kenneth N. Kuttner, Patricia C. Mosser, “The Monetary Transmission Mechanism: Some Answers and Further Questions”, **Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review**, C.VIII, No:1, 2002, s.17.

²⁹⁴ Seyfettin Erdoğan, **Para Politikası Aktarım Kanalları**, Kocaeli, Umuttepe Yayınevi, 2011, s.76-77.

etkilerini ortaya koymaktadır. Çalışmaya göre, beklenmeyen parasal bir daralma ilk olarak faiz oranını geçici olarak yükseltmekte ve bu gelişmeyi fiyatlar genel düzeyi ve reel hasılda yaşanan düşüşler takip etmektedir. İkinci olarak, piyasada meydana gelen değişim nihai talebin hızlı bir şekilde azalmasına neden olmakta ve talepte yaşanan düşüş karşısında üretim azalmaktadır. Üçüncü olarak, nihai talep içerisinde en hızlı ve en keskin şekilde azalan dayanıklı ve dayanıksız tüketim mallarını konut yatırımlarında yaşanan azalışlar takip etmektedir. Son olarak ise, tüketim malları ve konut yatırımları kadar olmasa bile sabit işletme yatırımlarında azalmalar görülmektedir.²⁹⁵

3.1.2. Maliye Politikası

Maliye politikası, belirli sosyal ve ekonomik amaçlara ulaşılabilmesi amacıyla kamunun gelir, hizmet ve harcama büyüklüklerinde yapılan düzenlemeleri ifade etmektedir. Maliye politikası uygulamalarının genel olarak kabul gören sosyal ve ekonomik amaçları, ekonomide istikrar, büyüme ve kalkınmanın sağlanması ve gelir eşitsizliğinin ortadan kaldırılması olarak sıralanmaktadır. Toplumlara göre farklılık gösterebilen bu amaçlar doğrultusunda maliye politikası, kamu ekonomisinin iktisat politikası hedeflerine uygun bir biçimde işlemlerini sağlamaktadır.²⁹⁶

Ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanması, istihdamın artırılması, gelir dağılımındaki eşitsizliği azaltılması ve sosyal refah düzeyinin artırılması, maliye politikasının başlıca amaçlarını oluştururken, bu amaçlar doğrultusunda devletin toplamış olduğu vergiler ve yapmış olduğu harcama ve borçlanmalar maliye politikasının araçlarını oluşturmaktadır.²⁹⁷ Bu bağlamda, harcama, borçlanma ve vergi politikaları geliştirilerek uygulamaya konulan söz konusu araçların, belirlenen amaçlara ulaşılmasında önemli rolleri bulunmaktadır.

Kamu harcamaları; Kamu faaliyetlerinin sürdürülmesi için yapılan harcamaları ifade eden kamu harcamaları, özellikle ekonomide durgunluğun ve işsizliğin arttığı

²⁹⁵ Bernanke, Gertler, **a.g.e.**, s.29-30.

²⁹⁶ Sevim Görgün, **Maliye Politikası**, İ.Ü. İktisat Fakültesi Maliye Enstitüsü Yayınları, 1973, s.12-13.

²⁹⁷ Abdurrahman Akdoğan, **Kamu Maliyesi**, 14. Bs., Ankara, Gazi Kitabevi, 2011, s.479.

dönemlerde başvuru en önemli maliye politikası aracıdır. Belirtilen koşullarda kamu harcamalarının artırılması, durgunluğun giderilmesinde, istihdamın ve bireylerin gelirlerinin artırılmasında önemli bir rol oynamaktadır.

Vergiler: Devletin ana gelir kaynağını oluşturan vergiler, maliye politikasının en önemli aracıdır. Kamu harcamalarının birincil finansman kaynağı olan vergiler, hem firma hem de hanehalkının harcama kapasitelerini doğrudan etkilemektedir. Bu noktada, vergi oranlarının düşürülmesi harcanabilir gelirin artmasına neden olduğundan, özellikle durgunluk dönemlerinde yapılan vergi indirimleri toplam talebin artırılmasında önemli bir rol oynayabilmektedir.

Borçlanma: Kamu tarafından yapılan harcamaların kamu gelirleriyle karşılanamadığı durumlarda bütçe açığı ortaya çıkmakta ve borçlanma yoluna gidilebilmektedir. Böyle bir durumda iç borçlanma ve dış borçlanma olarak iki şekilde finansman sağlanabilmektedir. Dış borçlanma gerek faiz gerekse de vade yapısıyla kamu borç yüküyle ilgili bir durumu ifade ederken, iç borçlanma bunların yanı sıra önemli ekonomik etkileri beraberinde getirebilmektedir. Örneğin, enflasyonist bir ortamda iç borçlanma yoluna giden kamunun, piyasadan likidite çekerek toplam talebi azaltabilmesi ve enflasyonist baskıları ortadan kaldırabilmesi mümkün olabilmektedir. Bununla birlikte, kamu borçlanması ödünç verilebilir fonların azalmasına neden olduğundan, faiz oranını yükselten ve dolayısıyla yatırımları ve toplam talebi azaltan etkileri de beraberinde getirebilmektedir.

Kamu harcamalarının kamu gelirleri tarafından karşılanamadığı durumlarda vergi oranlarının artırılması, borçlanılması veya para basma yoluna gidilmesi gerekmektedir. Bütçe açığının para basılarak finanse edilmesi durumunda parasal taban genişleyeceğinden, enflasyonist etkiler ortaya çıkabilmektedir. Borçlanmanın tercih edilmesi durumunda, faiz oranları yükselebileceğinden yatırım düzeyi azalabilmektedir. Ayrıca, borcun anapara ve faizinin ödenmesi için vergi geliri artmadığı sürece tekrar borçlanılması gerekmektedir. Vergi oranlarının artırılması durumunda ise harcanabilir gelir azalmakta ve ekonomik faaliyetler olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Dolayısıyla gerek borçlanmanın gerekse de vergi artışının özel

kesimin kaynaklarını kamuya aktaran etkisi, toplam talebi olumsuz yönde etkilemektedir.²⁹⁸

Maliye politikası uygulamaları, farklı birimler üzerinde çeşitli etkiler yaratmaktadır. Örneğin, kamu harcamalarının artması ve vergilerin azalması tasarruflarının azalmasına neden olurken, tasarrufların azalması yatırımları ve uzun dönemde ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir. Tasarruflardaki azalmalar, aynı zamanda bütçe açıklarının finansmanında dış borçlanmanın artmasına neden olduğundan, ülke kaynaklarının dışa aktarılmasına sebebiyet vermektedir.²⁹⁹ Bu noktada, ekonomik konjoktüre göre genişletici ve daraltıcı politikalarla belirli amaçlar doğrultusunda uygulanan maliye politikalarının, doğru stratejiler üzerine inşa edilmesi son derece önem taşımaktadır.

Kamu maliyesinin işleyişinde ve maliye politikası uygulamalarında ihtiyari politikalar ve kurala dayalı politikalar olarak ikili bir ayrım bulunmaktadır. Ekonomik konjoktüre göre uygulanan maliye politikalarıyla kamu borcu ve bütçe dengesinin değiştirilebilmesi ihtiyari politikaları ifade ederken, bütçe büyüklüklerinde ve borçlanma oranlarında belirli sınırların bulunduğu, dolayısıyla uzun dönemde kamu maliyesinde sürdürülebilirliğin sağlanmaya çalışıldığı politikalar kurala dayalı politikaları ifade etmektedir.³⁰⁰ Son dönemlerde önem kazanan kurala dayalı maliye politikasının, bütçe gelir ve harcamaları arasındaki dengenin gözetilerek mali disiplinin sağlanmasında, borçlanmaya getirilen sınırlamalar neticesinde makroekonomik istikrarın sağlanmasında, reel faiz oranının makul düzeylerde olmasına katkıda bulunması ve dışlama etkisinin ortadan kaldırılmasıyla mali sürdürülebilirliğin sağlanmasında, finansal piyasalarda güvenin tesis edilmesiyle hükümet kredibilitesinin artırılmasında, özellikle seçim dönemlerinde yapılan ve mali disiplini olumsuz yönde etkileyen harcamaların ve siyasi kaygıların neden olduğu

²⁹⁸ Ali Salman Saleh, "The Budget Deficits and Economic Performance: A Survey", **University of Wollongong Economics Working Paper Series**, 2003, s.4.

²⁹⁹ Abuzer Pınar, **Maliye Politikası**, Ankara, Naturel Kitabevi, 2006, s.32.

³⁰⁰ George Kopits, Steven Symansky, "Fiscal Policy Rules", **IMF Occasional Paper**, 1998, s.1.

kamu açıklarını ortadan kaldırarak siyasi popülizmin engellenebilmesinde önemli bir rol oynadığı görülmektedir.³⁰¹

3.2 İktisadi Teorilerin Para ve Mali Politikaları Yaklaşımları

3.2.1. Klasik İktisatta Para ve Maliye politikaları

İktisat yazınında para ve maliye politikalarının etkinliğine yönelik farklı görüşlerin ortaya çıktığı görülmektedir. Modern iktisadın başlangıcı olarak görülen Klasik iktisadi düşüncede, ekonominin tam istihdam seviyesinde faaliyet gösterdiği ve herhangi bir uzaklaşma durumunda yine kendiliğinden dengeye geleceği düşüncesinden hareket edilmekte ve ekonomiye yönelik herhangi bir müdahale istikrarsızlık kaynağı olarak değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, ekonomiye yönelik müdahalelere karşı çıkılmasının yanı sıra para politikası tümüyle dışlanmamakta, fiyat istikrarı için istikrarlı bir para politikasının sürdürülmesi gerektiği vurgulanmaktadır.³⁰²

Klasik iktisadın para politikasına ilişkin görüşleri paranın miktar teorisine dayanmaktadır. Paranın miktar teorisi, para arzı ve paranın dolaşım hızı çarpımı ile fiyatlar genel düzeyi ve toplam çıktı miktarı çarpımının birbirine eşit olduğunu gösteren bir eşitliği ifade etmektedir.

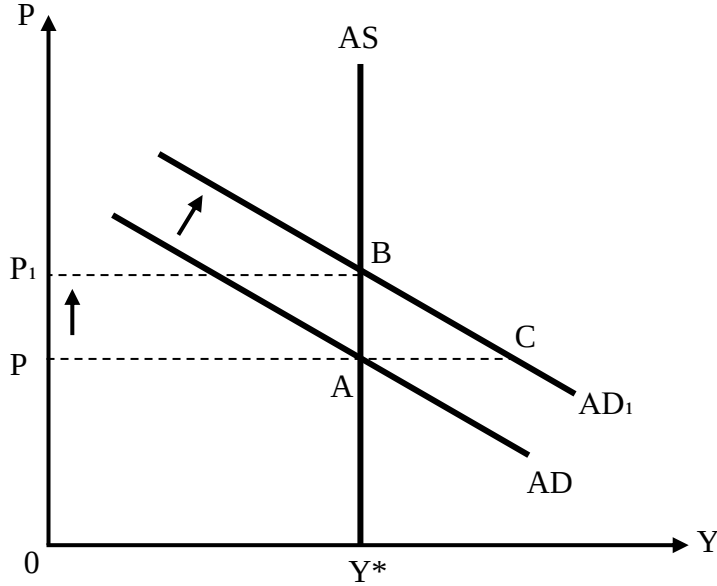
$$M.V = P.Y$$

Bu eşitlikte M, para arzını, V, paranın dolaşım hızını, P, fiyatlar genel düzeyini, Y ise toplam çıktı miktarını ifade etmektedir. Paranın dolaşım hızı (V) ve ekonominin tam istihdamda olduğu varsayıldığı için çıktı miktarı (Y) sabit büyüklükler olarak kabul edilmektedir. Böyle bir durumda, para arzında (M) yaşanan herhangi bir değişimin yalnızca fiyatlar genel düzeyinin (P) değişmesine neden olacağı, dolayısıyla para politikasının reel değişkenler üzerinde etki yaratmaksızın yalnızca nominal değişkenleri etkileyeceği sonucuna ulaşılmaktadır. Klasik iktisatta genişletici para politikasının etkisi geometrik olarak aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

³⁰¹ Coşkun Can Aktan, “Kurula Bağlı Maliye Politikası: Kurumsal Maliye Politikası”, **Ekonomi Bilimleri Dergisi**, C.V, No:2, 2013, s.47-48.

³⁰² Akçay, **a.g.e.**, s.10-12.

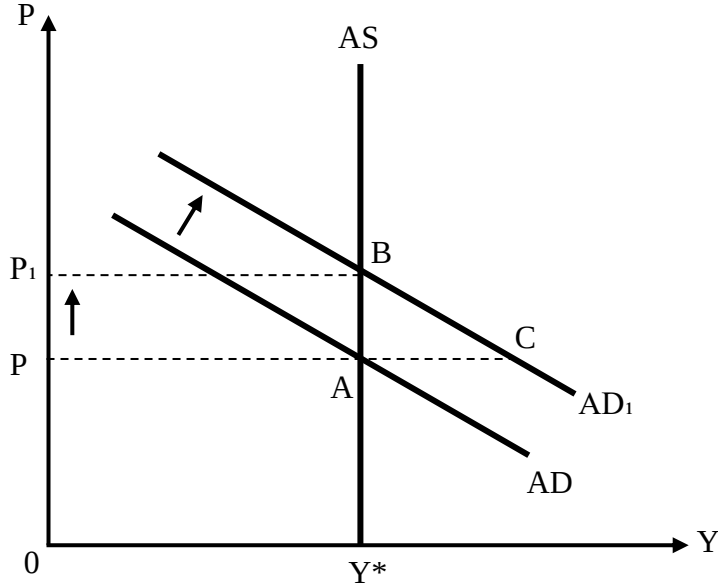
Şekil 13 Klasik İktisatta Para Politikalarının Etkinliği



Şekil 13'e göre, tam istihdam düzeyinde faaliyet gösteren ekonominin başlangıçta A noktasında dengede olduğu görülmektedir. Böyle bir durumda genişletici para politikasının uygulanması, faiz oranının düşmesine ve toplam talebin artmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, toplam talep eğrisi AD'den AD₁'e hareket etmektedir. Gerileyen faiz oranı ve artan talep karşısında toplam arzın artırılması beklense de ekonominin tam istihdam düzeyinde olması nedeniyle bu artış gerçekleşmemekte ve değişen arz-talep dengesi fiyatlar genel düzeyinin yükselmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla, genişletici bir para politikası milli gelir üzerinde herhangi bir etki yaratmazken, yalnızca fiyatlar genel düzeyinin yükselmesine neden olmaktadır.

Ekonomiye müdahalede bulunmak üzere uygulanan para politikalarının reel değişkenler üzerinde etkinliği bulunmadığından, para politikasının daha önce de ifade edildiği gibi istikrarlı bir şekilde yürütülmesi gerekmektedir. Diğer taraftan, maliye politikası açısından değerlendirildiğinde ise klasiklerin söz konusu politika uygulamalarını tümüyle reddettikleri görülmektedir. Nitekim, genişletici bir maliye politikasının uygulanması durumunda faiz oranları yükselmekte ve özel sektör yatırımları aynı ölçüde dışlanmaktadır. Dolayısıyla, maliye politikası kamu ve özel sektörün ekonomideki ağırlıklarını etkileyerek istikrarsızlığa neden olmaktadır.

Şekil 14: Klasik İktisatta Maliye Politikalarının Etkinliği



Şekil 14'e göre, ekonomi P fiyat ve Y^* tam istihdam milli gelir düzeyine karşılık gelen A noktasında dengede iken uygulanan genişletici maliye politikası, toplam talebin artmasına ve toplam talep eğrisinin sağa kayarak AD_1 'e hareket etmesine neden olmaktadır. Ekonominin tam istihdam düzeyinde faaliyet göstermesi nedeniyle toplam arz artırılmazken, üretimlerini artırmak isteyen üreticilerin diğer firmalardan işçi transfer etmeleri dışında bir seçenekleri de bulunmamaktadır. Emek talebinin arttığı ve işgücü maliyetlerinin yükseldiği böyle bir durum, artan toplam taleple birlikte fiyatlar genel düzeyinde yükselişleri beraberinde getirmektedir. Fiyat düzeyindeki yükselişler ise reel para arzının azalmasına neden olduğundan faiz oranının yükselmesine yol açmaktadır. Dolayısıyla, faiz oranındaki yükselişler, mali genişleme kadar özel sektör yatırımlarının azalmasına neden olmaktadır. Yükselen faizlerin özel yatırımları dışlaması neticesinde genişletici maliye politikası milli gelir üzerinde herhangi bir etki yaratmamaktadır.

3.2.2. Keynesyen İktisatta Para ve Maliye Politikalarının Etkinliği

Klasik iktisadın ekonominin işleyişine yönelik düşünceleri 1929 Buhranı ile birlikte büyük oranda önemini yitirmiş ve ekonomik dengenin eksik istihdam düzeyinde sağlanabileceğini, tam istihdam düzeyine ulaşabilmek için ise ekonomiye müdahale

edilmesi gerektiğini ileri süren Keynesyen iktisat ortaya çıkmıştır. Keynesyen iktisatta, tam istihdamdan uzaklaşan ekonominin tekrar tam istihdam düzeyine geri dönebilmesi için, ekonominin talep yönünü destekleyen politikaların uygulanması gerektiği ileri sürülmektedir. Bu politikalar içerisinde maliye politikasının tam etkin olduğu, para politikası etkinliğinin ise nispeten düşük olduğu kabul edilmektedir.

Keynesyen iktisatta makroekonomik denge, toplam arz ile toplam talebin ya da toplam yatırımlar ile toplam tasarrufların birbirlerine eşit olduğu durumu ifade etmektedir. Söz konusu eşitliğin sağlanamadığı durumlarda ise, enflasyonist açık veya deflasyonist açık sorunları ortaya çıkmakta ve bu sorunların ortadan kaldırılarak dengenin sağlanabilmesi efektif talebi yönlendirmeye yönelik uygulanan politikalarla mümkün olmaktadır.³⁰³ Para politikası açısından bakılacak olursa, politika etkinliğinin para talebinin faiz esnekliği ve yatırımların faize duyarlılığı tarafından belirlendiği görülmektedir. Bu bağlamda, parasal bir genişleme faiz oranlarının düşmesine neden olurken, faize duyarlı olan yatırımlar artmakta ve ekonomik büyüme sağlanmaktadır. Diğer taraftan, faizlerin yükseleceği beklentisinin oluşması durumunda ise bu durum gerçekleşmemekte ve spekülasyon güdüsüyle para talebi artarken paranın dolanım hızı azalmaktadır. Dolayısıyla, likidite tuzağı olarak adlandırılan böyle bir durumda para politikası etkinliğini tümüyle yitirmektedir.³⁰⁴ Para politikasının sınırlı etkinliğe sahip olduğu kabul edilen keynesyen teoride bu durum, yatırımların faiz esnekliğinin düşüklüğü ve para talebinin faiz esnekliğinin yüksekliğiyle açıklanmaktadır.

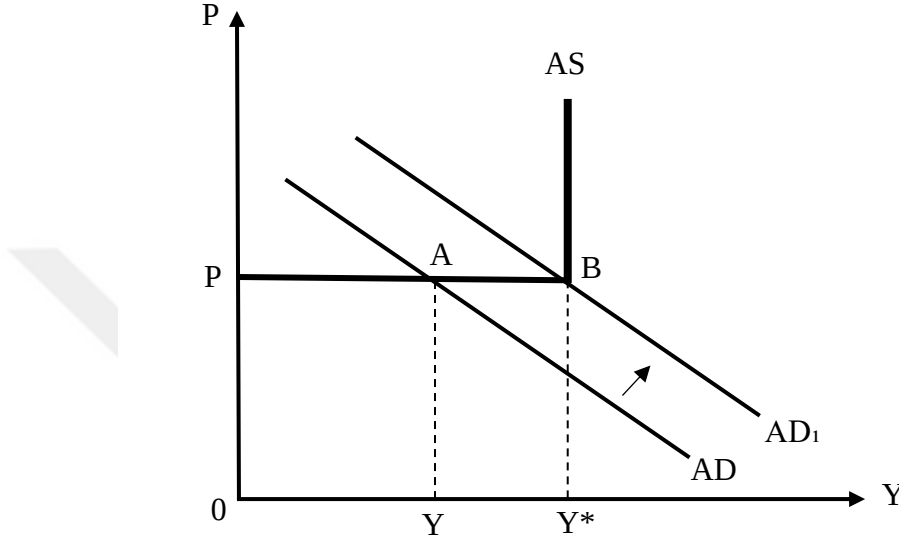
Şekil 15'e göre, P fiyat ve Y milli gelir düzeyindeki A noktasında dengede olan bir ekonomide uygulanan genişletici para politikası, faiz oranının düşmesine neden olmaktadır. Faiz oranının gerilemesiyle, faize duyarlı yatırımlar artmakta ve toplam talepte artış yaşanmaktadır. Toplam talebin artması ise, toplam talep eğrisinin sağa kayarak AD₁'e gelmesine neden olmaktadır. Ekonomide eksik istihdam söz konusu olduğundan, artan toplam talep karşısında toplam arzın cari fiyat düzeyinden

³⁰³ Coşkun Can Aktan, **Çağdaş Liberal Düşüncede Politik İktisat**, Ankara, Doğu Matbaası, 1994, s.60-61.

³⁰⁴ Merih Paya, **Para Teorisi ve Para Politikası**, İstanbul, Filiz Kitabevi, 1994, s.203.

artırılması mümkün olmakta ve milli gelir düzeyi Y^* tam istihdam düzeyine yükselmektedir.

Şekil 15: Keynesyen İktisatta Para Politikalarının Etkinliği

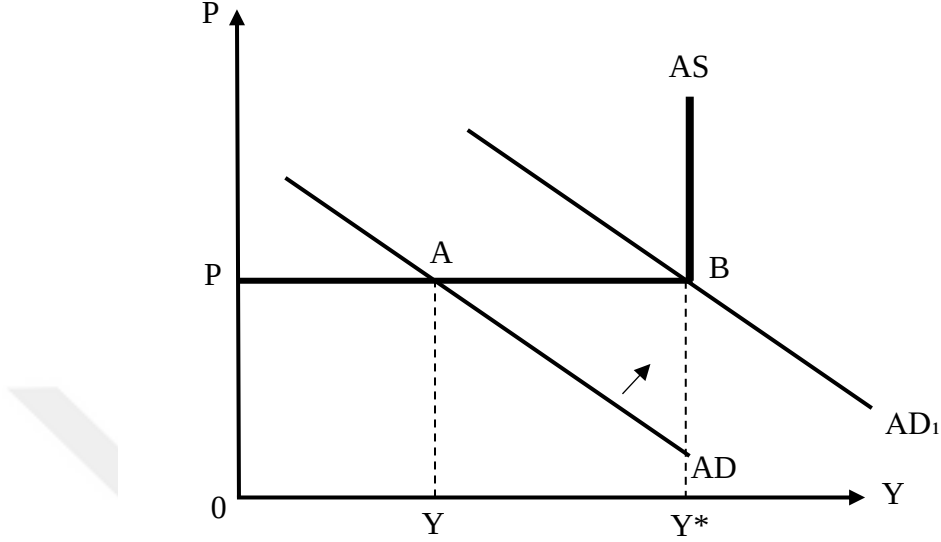


Keynesyen iktisatta eksik istihdam düzeyinde mümkün olan bu durum, tam istihdam düzeyine ulaşıldığında geçerliliğini yitirmektedir. Y^* , tam istihdam milli gelir düzeyini ifade ettiğinden, bu noktadan itibaren toplam arz eğrisinin dikey eksene paralel pozisyon aldığı görülmektedir. Dolayısıyla, tam istihdam düzeyine ulaşıldığında uygulanan genişletici para politikası yalnızca fiyat düzeyinin yükselmesine neden olmaktadır.

Para politikası her ne kadar etkin bir politika aracı olarak görülse de maliye politikası ile karşılaştırıldığında bu etkinliğin sınırlı düzeyde gerçekleşeceği ifade edilmektedir. Nitekim, bu görüşe göre maliye politikası araçları kullanılarak teşvikler sağlanabilmekte, kamu harcamaları yoluyla talep artırılabilen, kamu kredileri vererek veya faiz oranlarında değişiklik yapılarak özel sektör yatırımları desteklenebilmekte veya kamu yatırımları artırılabilir.³⁰⁵ Bu yönleriyle ekonomiye doğrudan müdahale etme olanağı tanıyan maliye politikalarının yüksek etkinliğe sahip olduğu ileri sürülmektedir

³⁰⁵ Gencay Şaylan, **Değişim, Küreselleşme ve Devletin Yeni İşlevi**, 2. Bs., Ankara, İmge Kitabevi, Ankara. 2003, s.97.

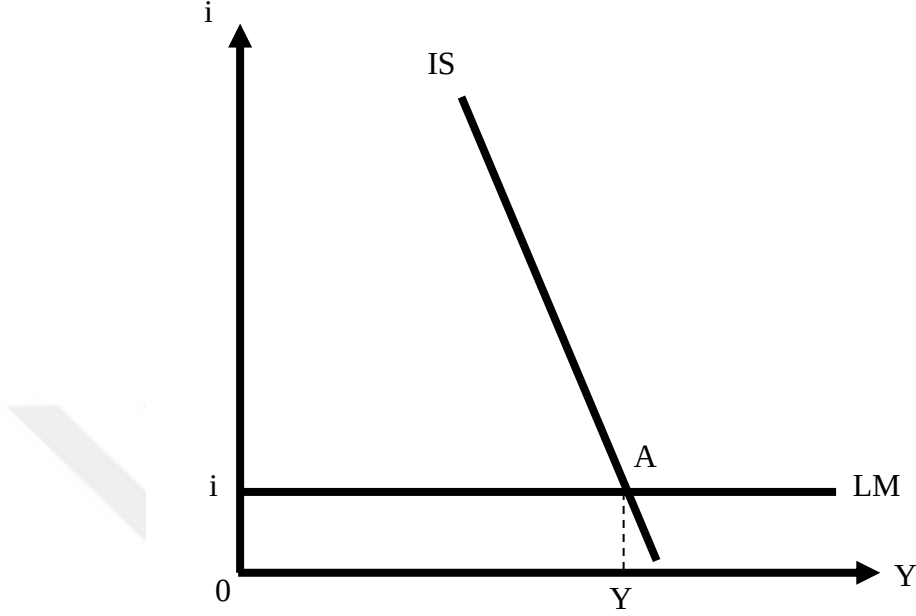
Şekil 16: Keynesyen İktisatta Maliye Politikalarının Etkinliği



Şekil 16’da, ekonomi P fiyat ve Y milli gelir düzeyindeki A noktasında dengede iken genişletici maliye politikası uygulanmakta ve AD eğrisi sağa kayarak AD_1 ’e gelmektedir. Para talebinin faiz esnekliğinin yüksek olması, genişletici politika sonucunda artan gelirin faiz oranını yükseltmesine neden olmaktadır. Bunun yanı sıra, yatırımların faize duyarlılığının düşük olması ise faiz artışı karşısından yatırımların az miktarda etkilenmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla, faiz oranındaki değişimin yatırımlar üzerindeki olumsuz etkisi, genişletici politika sonucunda artan talebin olumlu etkisinden çok daha düşük düzeyde gerçekleşmekte ve ekonomi Y^* tam istihdam milli gelir düzeyindeki B noktasında dengeye gelmektedir.

Keynesyen iktisada göre para politikası etkinliğinin düşük olması, yatırımların yalnızca faiz oranına değil, aynı zamanda beklentilere göre şekillenmesinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle, faiz oranındaki değişimlerin yatırımlar üzerindeki etkileri sınırlı düzeyde gerçekleşmektedir. Özellikle, faiz oranının yükseleceğine yönelik beklentilerin oluşması durumunda para politikasının etkinliği tümüyle ortadan kalkmaktadır. Likidite tuzağı olarak adlandırılan böyle bir durum geometrik olarak aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

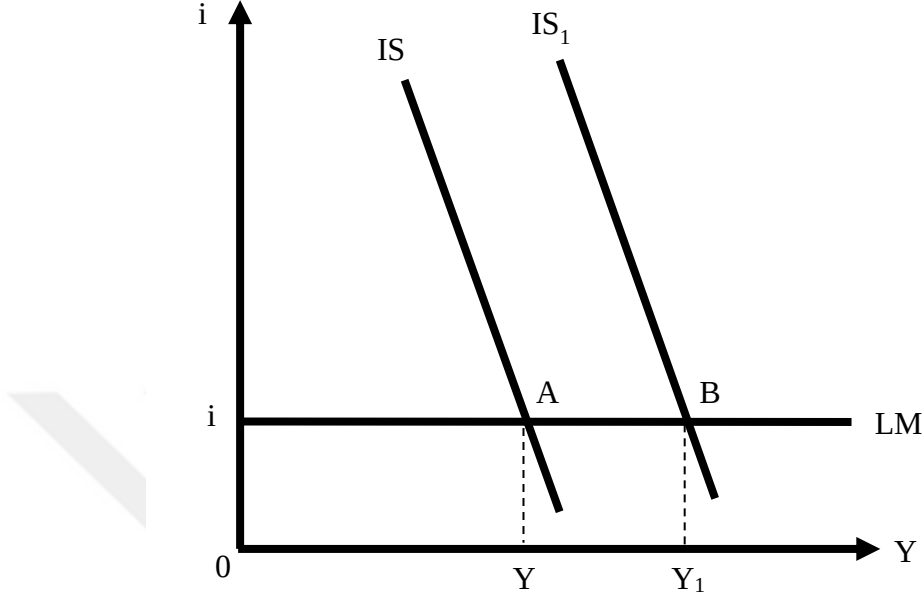
Şekil 17: Likidite Tuzağında Para Politikalarının Etkinliği



Şekil 17'ye göre, ekonomi başlangıçta i faiz ve Y milli gelir düzeyindeki A noktasında dengededir. Denge noktasında geçerli olan faiz oranının yükseleceğine yönelik beklentiler oluştuğunda, genişletici para politikası faiz oranında herhangi bir değişikliğe neden olmamaktadır. Nitekim, faiz oranının yükseleceği beklentisine sahip olan iktisadi aktörler gelirlerinin bir bölümünü tahvile aktarmak yerine tümüyle nakit olarak tutmayı tercih etmektedir. Böyle bir ortamda, faiz oranı olabilecek en düşük seviyede olduğundan (genelde sıfır veya sıfıra yakın), para arzındaki artışların faiz oranı ve dolayısıyla da yatırımlar üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır. Dolayısıyla, para politikası etkinsiz bir politika aracı haline gelmektedir.

Para politikasının etkisini tümüyle kaybettiği likidite tuzağında, maliye politikası tam etkin politika aracı haline gelmektedir. Nitekim, genişletici maliye politikasının faiz oranlarında artışa neden olması, faize duyarlı olan yatırımların azalması nedeniyle politika etkinliğinde bir miktar azalma yaşanmaktadır. Likidite tuzağı durumunda ise, faiz oranında herhangi bir değişim söz konusu olmadığından, maliye politikası tam etkin bir politika aracı haline gelmektedir.

Şekil 18: Likidite Tuzağında Maliye Politikalarının Etkinliği



Şekil 18’de, başlangıçta i faiz ve Y milli gelir düzeyindeki A noktasında dengede olan ekonomide genişletici maliye politikasına başvurulduğu görülmektedir. Toplam talep üzerinde doğrudan etkiye sahip olan böyle bir politikanın uygulanması, mal piyasasında denge noktalarını ifade eden IS eğrisinin sağa kayarak IS_1 ’e gelmesine neden olmaktadır. Bununla birlikte, uygulanan politikanın yarattığı gelir artışı, faiz oranının yükseleceği beklentisi nedeniyle iktisadi birimler tarafından tümüyle nakit olarak tutulduğundan, faiz oranında da herhangi bir değişim yaşanmamaktadır. Dolayısıyla, toplam talepteki artış karşısında değişmeyen faiz oranı ve yatırım düzeyi, milli gelirin aynı faiz düzeyinde artırılmasına imkân tanımaktadır.

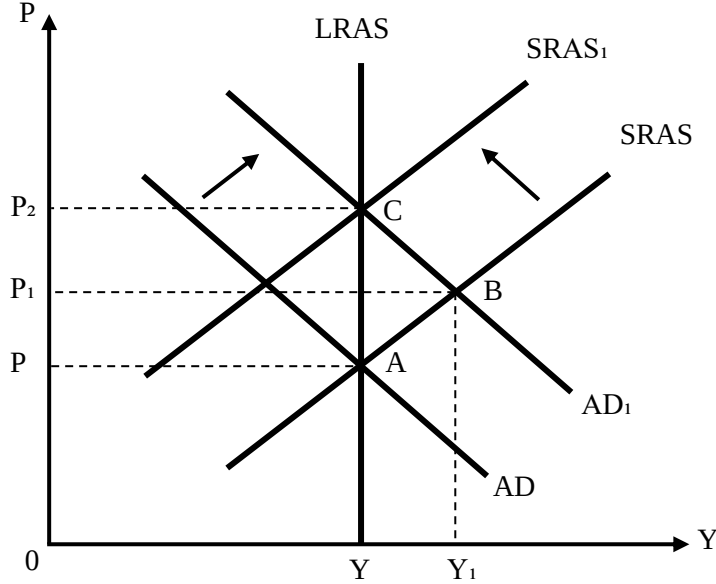
3.2.3. Monetarist iktisatta Para ve Maliye Politikalarının Etkinliği

Monetarist iktisat, aşırı bir şekilde artırılan para arzını ekonomide ortaya çıkan sorunların temel kaynağı olarak görmekte ve para politikasını mevcut sorunların çözümünde etkili bir politika aracı olarak değerlendirmektedir. Buna göre, para arzının her yıl üretimdeki artış hızı kadar artırılması gerektiği ileri sürülen monetarist teoride, para ve maliye politikası uygulamalarının tümüne karşı çıkılmakta ve asıl yapılması

gerekenin, piyasa mekanizmasının işleyişine engel olan monopollere karşı mücadele edilmesi ve denk bütçe uygulamalarına özen gösterilmesi olduğu ifade edilmektedir.³⁰⁶

Monetarist iktisatta para talebinin faiz esnekliği düşük kabul edildiğinden, parasal genişlemeler faiz oranında önemli düşümlere neden olmaktadır. Diğer taraftan, yatırımların faize duyarlılığı yüksek olduğu kabul edildiği için faiz oranındaki düşüşler toplam talepte önemli artışlara neden olmaktadır. Etkin bir politika aracı olarak görülen para politikasının ilk etkileri istihdam ve milli gelir üzerinde görülürken, fiyatlar genel düzeyindeki etkileri daha sonra ortaya çıkmaktadır. Özellikle, ekonominin doğal hasıla düzeyinde dengeye geldiği kabul edilen bu görüşe göre, doğal hasılanın üzerinde kalıcı olunabilmesi sürekli olarak artan fiyat düzeyiyle mümkün olabilmektedir. Genişletici para politikasının kısa dönemde etkisi aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

Şekil 19: Monetarist İktisatta Para Politikasının Etkinliği



Şekil 19’da, P fiyat ve Y milli gelir düzeyinde dengede olan bir ekonomide uygulanan genişletici para politikasının etkileri gösterilmektedir. Monetarist teoride, paranın yalnızca tahvil gibi finansal aktiflerle değil aynı zamanda dayanıklı tüketim malları gibi reel aktiflerle de ikame edilmesi nedeniyle para arzındaki artış faiz oranında daha

³⁰⁶ Vural F. Savaş, **Politik İktisat**, 2. Bs., İstanbul, Beta Basım Yayın, 1994, s.223.

az bir düşüşe neden olmaktadır. Bu nedenle, faiz oranındaki düşüşün artırdığı yatırım harcamaları ve reel aktiflere yönelik artan talep, toplam talebin artmasına neden olmakta ve şekilde de görüldüğü üzere AD eğrisi AD_1 'e hareket etmektedir. Toplam talepte yaşanan artış sonrasında fiyat düzeyinin P_1 'e yükselmesi, tam bilgiye sahip oldukları varsayılan firmaların emek taleplerini artırmalarına neden olurken, fiyatlar konusunda tam bilgiye sahip olmayan işgücü P fiyat düzeyine göre belirlenen ücret düzeyinden emeğini arz etmeye devam etmektedir. Böyle bir durumda, firmalar fiyat artışlarına göre daha küçük bir ücret artışıyla emek arzını artırmakta ve yaşanan üretim artışı milli gelir düzeyinin Y_1 'e yükselmesine neden olmaktadır. Elbette bu durum, kısa dönem için geçerli olmaktadır. Nitekim, uzun dönemde fiyat düzeyindeki artışın farkına varan ve bir önceki dönem verileriyle uyarlayıcı beklentilere sahip olan işgücü, reel ücretlerde yaşanan düşüş karşısında emek arzını azaltmaktadır. Üretim hacminin azalmasına neden olan bu durum ise kısa dönem toplam arz eğrisinin sola kayarak $SRAS_1$ 'e gelmesine neden olmaktadır. Sonuç olarak, fiyat düzeyi bir kez daha yükselerek P_2 düzeyine gelirken, milli gelir Y düzeyine gerilemektedir. Bu durum, genişletici para politikasının uzun dönemde yalnızca enflasyona neden olacağını göstermektedir.

Monetarist teorinin en önemli varsayımlarından birisi, para ikamesi olarak reel aktifleri de modele dahil etmesidir. Bu noktada, genişletici bir para politikası uygulandığında geliri artan iktisadi birimlerin fazla balanslarını hem finansal aktiflere hem de reel aktiflere aktardığı kabul edilmektedir. Para arzındaki artışın reel aktiflere aktarılan kısmı söz konusu malların fiyat ve üretimlerinde artışa neden olmakta ve para arzındaki artış para talebindeki artışla telafi edilmektedir. Diğer taraftan, monetarist iktisadın maliye politikasına bakışı ise klasik iktisat ile örtüşmektedir. Diğer bir ifadeyle, uygulanan genişletici maliye politikalarının dışlama etkisi yarattığı görüşü kabul görmektedir.

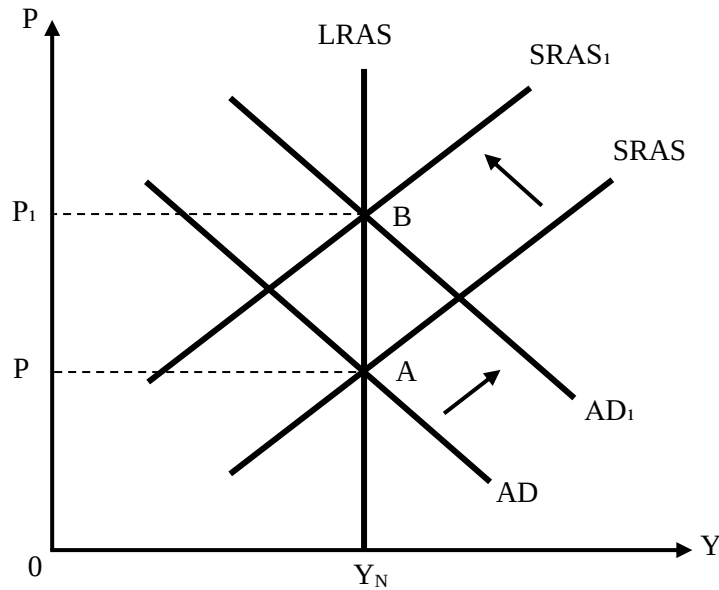
3.2.4. Yeni Klasik İktisatta Para ve Maliye Politikasının Etkinliği

Yeni Klasik iktisada göre, üretim ve istihdam gibi reel büyüklüklerin iktisat politikalarıyla yönlendirilmesi mümkün olmamakta, reel ekonomik değişkenlerin gerek kısa gerekse de uzun dönemde iktisat politikası araçlarına duyarsız olduğu

savunulmaktadır. Para ve maliye politikalarının kısa dönemde bile etkin olmayan araçlar olarak görülmesi, yeni klasik teorinin fiyat esnekliği ve rasyonel beklentiler hipotezi varsayımlarına dayanmaktadır.

Monetarist teoride, firmaların fiyat konusunda tam bilgiye sahip olması karşısında işgücünün geçmiş dönem verilerine dayanan uyarlayıcı beklentilerle hareket ettikleri varsayılmaktadır. Bu nedenle, fiyat düzeyinde bir artışın yaşanması kısa dönemde para politikasının etkili olmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte, yeni klasik teoride ileri sürülen rasyonel beklentiler varsayımı ise bu durumu ortadan kaldırmakta, geçmiş ve cari dönem verileri ışığında yürütülen doğru tahminler nedeniyle uygulanan politikaların herhangi bir etki yaratmayacağı savunulmaktadır. Burada tek istisnai durum beklenmeyen şok düzeyindeki politikalar neticesinde yaşanmakta ve fiyat tahmininde çok kısa bir süre için yanılmanın ortaya çıkması durumunda, uygulanan politikanın bu zaman diliminde etkili olabileceği vurgulanmaktadır. Dolayısıyla, uzun dönem için tüm koşullarda etkisiz olan para politikası uygulamalarının kısa dönemdeki etkinliği beklenen ve beklenmeyen politikalar çerçevesinde ele alınmaktadır.

Şekil 20: Yeni Klasik İktisatta Beklenen Para Politikasının Etkinliği

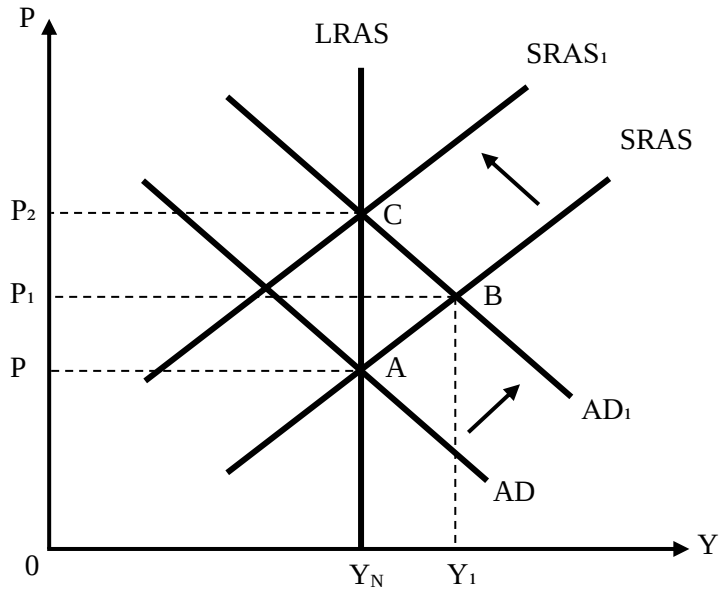


Şekil 20'ye göre, ekonomide P fiyat ve Y_N doğal hasıla düzeyindeki A noktasında denge sağlanmaktadır. Beklenen genişletici bir para politikasının uygulanması, toplam

talebin artmasına neden olmakta ve AD eğrisi sağa kayarak AD_1 'e gelmektedir. Politikanın iktisadi birimler tarafından beklenen bir gelişme olması nedeniyle, fiyat düzeyindeki artışlar doğru tahmin edilmekte ve işgücünün ücret artışı talep etmesiyle ücretlerde artış yaşanmaktadır. Böyle bir durumda reel ücretleri değişmeyen işgücü emek arzını artırmazken, fiyatlarla birlikte artan üretim maliyetleri nedeniyle firmalar da üretimlerini artırmak istememektedir. Dolayısıyla, kısa dönem arz eğrisi sola hareket ederek $SRAS_1$ 'e gelmekte ve denge B noktasında sağlanmaktadır. Sonuç olarak genişletici bir para politikası, fiyat düzeyi için doğru tahminlerde bulunan iktisadi aktörlerin reel ücretlerini korumaları nedeniyle üretim artışı yaratmamakta ve yalnızca fiyat düzeyinin yükselmesine neden olmaktadır.

Beklenen politikanın hem kısa hem de uzun dönemdeki etkisizliği, daha önce de ifade edildiği gibi iktisadi birimlerin doğru fiyat tahminlerinde bulunmalarından kaynaklanmaktadır. Politika uygulamalarının beklenmeyen bir şekilde uygulanması durumunda ise, kısa dönemde fiyat yanılgıları ortaya çıkabilmektedir. Bu durum aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

Şekil 21: Yeni Klasik İktisatta Beklenen Para Politikasının Etkinliği

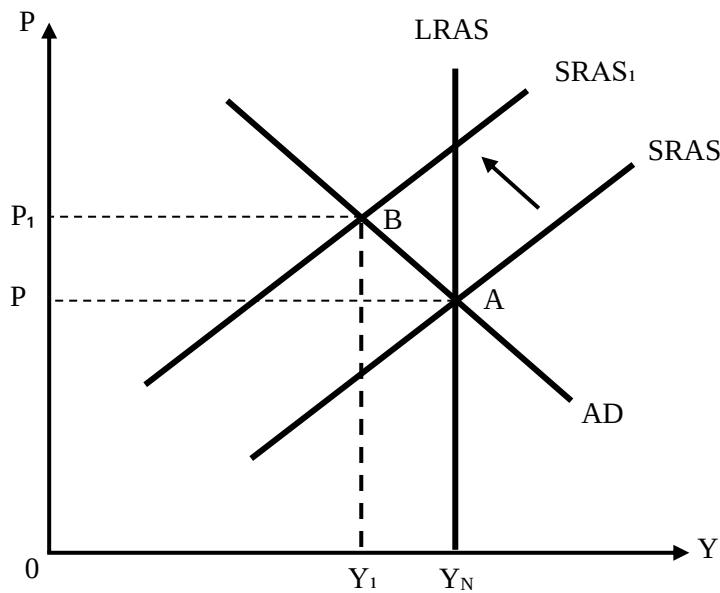


Şekil 21'e göre, ekonomi P fiyat ve Y_N doğal hasıla düzeyindeki A noktasında dengede iken uygulanan genişletici para politikası, AD eğrisinin sağa hareket ederek AD_1 'e gelmesine neden olmaktadır. Uygulanan politikanın daha önceden açıklanmayan

beklenmedik bir gelişme olması nedeniyle, ekonomik birimler fiyat düzeyini doğru tahmin edememektedir. Dolayısıyla, işgücü aynı fiyat düzeyinden emek arzını sürdürürken, fiyat artışının kendi ürettiği mala olan talepten kaynaklandığını düşünen üreticiler üretimlerini artırma yoluna gitmektedir. Böylece, yeni denge P_1 fiyat ve Y_1 milli gelir düzeyindeki B noktasında sağlanmaktadır. Ancak, kısa dönem için geçerli olan bu durum iktisadi birimlerin fiyat düzeyindeki artışı fark etmeleriyle sona ermektedir. Nitekim, reel ücretlerinin azaldığını gören işgücü emek arzını azaltmakta ve ücret artışı talep etmektedir. Fiyat artışının kendi ürettikleri malın nispi fiyatındaki artıştan kaynaklanmadığını fark eden firmalar ise üretimlerini azaltma yoluna gitmektedir. Böylece, kısa dönem toplam arz eğrisi sola kayarak $SRAS_1$ 'e gelmekte ve bir kez daha fiyat düzeyinin yükselmesiyle yeni denge, P_2 fiyat ve Y_N doğal hasıla düzeyinde oluşmaktadır.

Yeni Klasik iktisatçılar, para politikasının yalnızca beklenmeyen politikalar çerçevesinde kısa dönem için etkili olabileceğini ifade ederken, maliye politikasının kısa dönemde etkisiz olduğunu, uzun dönemde ise kamu harcamaları finansmanından kaynaklanan vergi ve faiz oranı yükselişleri nedeniyle olumsuz etkiler yaratacağını ileri sürmektedirler. Maliye politikasının uzun dönemdeki daraltıcı etkisi aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

Şekil 22: Yeni Klasik İktisatta Maliye Politikasının Etkinliği



Şekil 22'ye göre, ekonomi başlangıçta doğal hasıla düzeyindeki A noktasında dengededir. Bu denge noktasında uygulanan genişletici maliye politikası, toplam talebi değiştirmemekte ve AD eğrisinin konumunda herhangi bir değişim yaşanmamaktadır. Nitekim kamu harcamaları, vergi artışı veya iç borçlanma yoluyla finanse edildiğinden, kamu harcamalarıyla artan talep özel harcamaların azalmasıyla dengelenmektedir. Dolayısıyla, toplam talebin değişmemesi nedeniyle kısa dönemde maliye politikası herhangi bir etki yaratmamaktadır. Uzun dönemde ise, kamu harcamalarının vergi oranındaki artışlarla karşılanması durumunda yatırımların kâr oranı düşmekte ve yatırımlar azalmaktadır. Kamu harcamalarının iç borçlanma ile karşılanması durumunda ise faiz oranları yükselmekte ve yine yatırımları olumsuz yönde etkileyen bir sonuçla karşılaşılmaktadır. Böylece, her iki durumda da yatırımlar azalmakta ve kısa dönem toplam arz eğrisi sola kayarak $SRAS_1$ 'e gelmektedir. Dolayısıyla fiyat düzeyi P_1 'e yükselirken milli gelir Y_1 düzeyine gerilemektedir.

Yeni Klasik teoriye göre gerek para politikası gerekse de maliye politikası uygulamaları ekonomide herhangi bir etki yaratmamakla birlikte, fiyat düzeyinde yükseliş ve ekonomik daralma gibi olumsuz etkileri beraberinde getirebilmektedir. Bu bağlamda, söz konusu politika uygulamalarından uzak durulması gerektiği ifade edilmektedir.

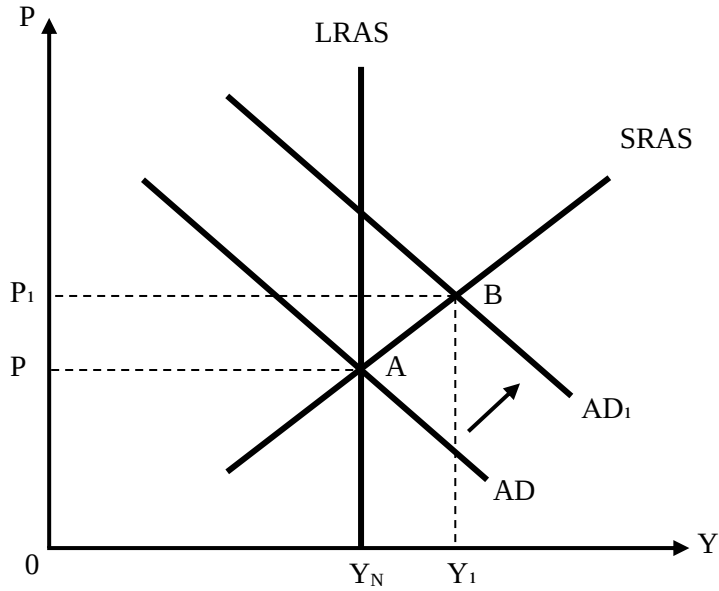
3.2.5. Yeni Keynesyen İktisatta Para ve Maliye Politikalarının Etkinliği

Yeni Keynesyen iktisat, yeni klasiklerde olduğu gibi rasyonel beklentiler hipotezini kabul etmekle birlikte, ücret ve fiyatların esnek olmadığı ve kısa dönemde nominal ücretlerin yapışkan olduğu varsayımlarıyla yeni klasik iktisadın düşüncelerinden ayrılmaktadır. Yeni Keynesyen teoride fiyat ve ücretler esnek olmadığından, ekonomik dengenin piyasa koşullarında kendiliğinden sağlanması söz konusu olmamaktadır. Diğer taraftan, nominal ücretler toplu iş sözleşmeleriyle beklenen enflasyon düzeyine göre belirlendiğinden, ücretlerin kısa dönemde fiyat düzeyine göre ayarlanabilmesi de mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla, gerçekleşen enflasyon

beklenen enflasyona ne kadar yakın gerçekleşirse, hedeflenen reel ücret düzeyine o ölçüde yaklaşılabilmesi mümkün olmaktadır.³⁰⁷

Yeni Keynesyen teoride para politikalarının etkileri, kullanılabilir kredi miktarındaki değişimlerle ortaya çıkmaktadır.³⁰⁸ Bununla birlikte para politikasının etkinliği, uygulanan politikanın beklenen veya beklenmeyen nitelikte olmasına göre değişiklik göstermektedir. Esas olarak her iki durumda da etkin olduğu ifade edilen para politikasının, beklenmedik bir şekilde uygulandığında daha etkin sonuçlar verdiği ifade edilmektedir. Bu durum, rasyonel beklentilere sahip olan iktisadi birimlerin tahminlerinde hata yapmalarından, diğer bir ifadeyle beklenen reel ücretlerin gerçekleşen reel ücretlerden uzaklaşmasından kaynaklanmaktadır. Nitekim, beklenen reel ücretler gerçekleşen reel ücretlerin gerisinde kaldığında üretim maliyetleri azalmakta ve firmalar üretimlerini artırmaktadır.

Şekil 23: Yeni Keynesyen İktisatta Beklenmeyen Para Politikasının Etkinliği



Şekil 23'te, ekonomi P fiyat ve Y_N milli gelir düzeyindeki A noktasında dengededir. Böyle bir durumda, genişletici para politikasının beklenmeyen bir şekilde uygulanması

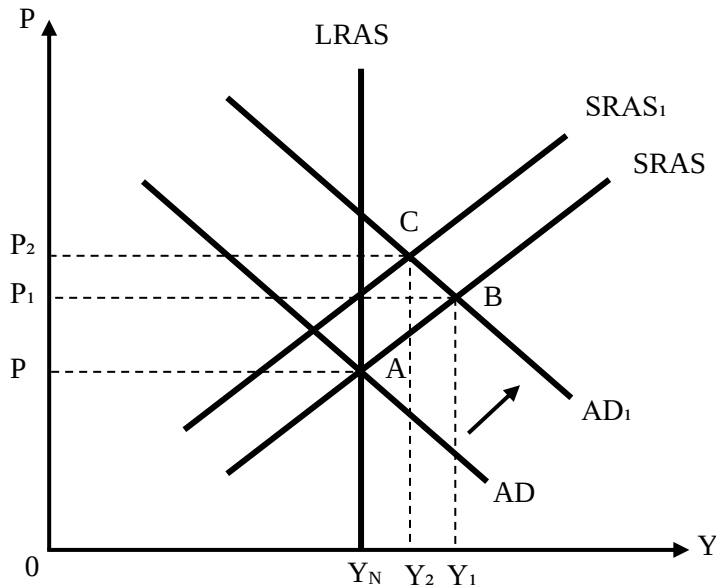
³⁰⁷ Gülden Ülgen, **Makro İktisat**, İstanbul, Türkmen Kitabevi, 2017, s.278.

³⁰⁸ Bruce Greenwald, Joseph Stiglitz, "Keynesian, New Keynesian and New Classical Economics", **Oxford Economic Papers**, C.XXXIX, No:1, 1987, s126.

toplam talebin artmasına neden olmakta ve AD eğrisi sağa kayarak AD_1 'e gelmektedir. Fiyat düzeyinin P_1 'e yükselmesi beklenmeyen bir gelişme olduğundan, rasyonel beklentilere sahip olan iktisadi birimlerin fiyat tahminleri gerçekleşmemekte ve beklenen reel ücretler gerçekleşen reel ücretlerin gerisinde kalmaktadır. Bu durumda ise maliyeti azalan üreticiler üretimlerini artırma yoluna gitmektedir. Dolayısıyla, ekonomi P_1 fiyat ve Y_1 milli gelir düzeyindeki B noktasında dengeye gelmekte ve iktisadi birimlerin öngöremedikleri para politikası etkin sonuçlar vermektedir.

Yeni Keynesyen teoride beklenen politikanın etkinliği nispeten daha düşük olsa da Yeni klasiklerde olduğu gibi tümüyle etkisiz hale gelmemektedir. Nitekim, her ne kadar rasyonel beklentilere sahip olan iktisadi birimler fiyat tahminlerinde yanılmamış olsalar da ücretlerin fiyat artışlarına tam olarak uyarlanabilmesi de mümkün olmamaktadır. Bu durum, fiyat artışlarından sonra belirli bir gecikmeyle ayarlanan ücretlerin, koordinasyon yetersizlikleri ve fiyatların karışık ayarlanması gibi piyasa aksaklıklarından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla, para politikasının etkinliği tümüyle ortadan kalkmamaktadır.

Şekil 24: Yeni Keynesyen İktisatta Beklenen Para Politikasının Etkinliği



Şekil 24'te, ekonomi P fiyat ve Y_N milli gelir düzeyindeki A noktasında dengededir. İktisadi birimler tarafından beklenen genişletici bir para politikası uygulandığında

toplam talep artmakta ve AD eğrisi sağa kayarak AD_1 'e gelmektedir. Fiyat düzeyinin P_1 'e yükseldiği böyle bir durumda, ücretlerin toplu iş sözleşmeleriyle belirlenmesi nedeniyle reel ücretler gerilemekte ve maliyeti azalan firmalar üretimlerini artırma yoluna gitmektedir. Böylece, ekonomide yeni denge P_1 fiyat ve Y_1 milli gelir düzeyindeki B noktasında sağlanmaktadır. Diğer taraftan, iş sözleşmelerinin sona ermesiyle gecikmeli de olsa ayarlanan ücretler üretim maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır. Ancak, ücretlerin gecikmeli olarak ayarlanması ve çeşitli piyasa aksaklıkları nedeniyle bu ayarlamaların tam olmaması nedeniyle reel ücretler başlangıçtaki seviyenin gerisinde kalmaktadır. Üretim maliyetlerinin başlangıçtaki düzeyden daha düşük olduğu anlamına gelen böyle bir durumda ise, üretim belirli bir miktar azalsa da başlangıçtaki düzeyine dönmemektedir. Dolayısıyla, kısa dönem arz eğrisinin sola doğru hareketi sınırlı düzeyde gerçekleşmektedir. Sonuç olarak, ekonomi P_2 fiyat ve Y_2 milli gelir düzeyindeki C noktasında dengeye gelmekte ve beklenen para politikasının düşük de olsa etkin sonuçlar verdiği görülmektedir.

Yeni Keynesyen iktisat, genel olarak para politikalarına öncelik vermekte ve bu yönüyle maliye politikalarının daha güçlü politika aracı olarak görüldüğü geleneksel Keynesyen teoriden uzaklaşmaktadır.³⁰⁹ Söz konusu teoride maliye politikaları etkisiz görülmemekle birlikte, bazı istisnai durumlarda tercih edilmesi gerektiği ifade edilmektedir. Bu noktada, maliye politikasının öncelikli politika aracı olarak tercih edileceği durumlar aşağıdaki gibi özetlenebilmektedir;³¹⁰

- Sıfıra yakın enflasyonun hedeflendiği ve bu hedef doğrultusunda faiz oranının para politikalarıyla kontrol edildiği bir durumda, nominal faiz oranı sıfır düzeyine kadar gerilemiş ise para politikasının etkinliği riskli hale gelmektedir. Nitekim, enflasyondaki düşüş karşısında düşmesi beklenen nominal faiz oranı sıfırın altına düşmeyecek ve reel faiz oranı yükselecektir. Böyle bir durumda maliye politikalarının uygulanması gerekmektedir.
- Para politikalarının reel ve potansiyel GSYİH arasındaki açığa karşı sınırlandırılmış olması maliye politikasının uygulanmasını gerektirmektedir.

³⁰⁹ Gregory N. Mankiw, "The Reincarnation of Keynesian Economics", **European Economic Review**, C.XXXVI, No:2-3, 1992, s.563.

³¹⁰ John B. Taylor, "Reassessing Discretionary Fiscal Policy", **Journal of Economic Perspectives**, C.XIV, No:3, 2000, s.28-30.

Nitekim, söz konusu çıktı açığına karşı para politikasıyla tepki verilmesi, enflasyon hedeflemeleri konusunda kafa karışıklığına neden olmakta ve para otoritesinin güvenilirliği azalmaktadır.

- Tam sermaye hareketliliği ve sabit döviz kuru sisteminde, para politikası dünya faiz oranı ile sınırlanmakta ve yurtdışı gelişmelerden bağımsız olarak değiştirilememektedir. Bağımsız para politikasının uygulanamayacağı böyle bir durumda maliye politikasına başvurulması gerekmektedir.

Maliye politikalarına istisnai durumlarda yer verilen yeni keynesyen teoride, aynı zamanda fiyat ve ücret katılıkları nedeniyle kısa dönemde etkili olan para politikalarının uzun dönemde enflasyonist beklentilere neden olacağı kabul edilmektedir. Bu bağlamda, söz konusu politikaların kısa vadeli hedefler doğrultusunda uygulanmasına karşı çıkmaktadır.³¹¹ Dolayısıyla, para politikalarının ekonominin dışsal şoklara maruz kaldığı durumlarda ve toplam talepteki istikrarın korunması amacıyla uygulanması gerektiği savunulmaktadır.

3.3. Para ve Maliye Politikalarının Etkinliği

3.3.1. Mundell-Fleming Modeli

Dışa kapalı ekonomiler için geliştirilen Keynesyen makroekonomik politika modeli, Robert Mundell ve J. Marcus Fleming tarafından 1960'lı yılların başında genişletilmiş ve sermaye hareketlerinin de analize dahil edildiği dışa açık bir politika modeli geliştirilmiştir.³¹² Varlık piyasaları ve sermaye hareketliliğini ortak analizde değerlendiren ve Mundell-Fleming modeli olarak bilinen söz konusu modelle birlikte, ekonomide ortaya çıkan iç ve dış dengesizliklerin aynı anda giderilebileceği düşüncesi ortaya çıkmıştır.

Mundell-Fleming modeli, politika uygulamalarının etkilerini büyük oranda döviz kuru kanalıyla ele almaktadır. Bu bağlamda, dışa açık ekonomilerde para ve maliye politikalarının etkileri sermaye hareketlerinin de analize dahil edilmesiyle

³¹¹ Jordi Gali, **Monetary Policy, Inflation, and the Business Cycle: An Introduction to the New Keynesian Framework**, Princeton University Press, 2008, s.5-6.

³¹² James M. Boughton, "On the Origins of the Fleming-Mundell Model", **International Monetary Fund Staff Papers**, No:50, 2003, s.1.

incelenmektedir. Döviz kuru kanalının, başta faiz oranı kanalı ve varlık fiyatları kanalı olmak üzere, aktarım mekanizmasının diğer kanallarıyla yakından ilişkili olması, politika uygulamalarının ekonomi üzerindeki etkilerinin incelenmesi açısından söz konusu modeli önemli kılmaktadır.

Mundell-Fleming modelinde, geleneksel keynesyen modelde yer alan IS ve LM eğrilerine, ödemeler dengesinin sağlandığı noktaların geometrik birleşimini gösteren BP eğrisi dahil edilmektedir. Söz konusu eğrilerin eğimleri politika uygulamalarının etkinliklerini belirlemektedir. Buna göre, kapalı bir ekonomide para talebinin gelir esnekliği ve para talebinin faiz esnekliği tarafından belirlenen LM eğrisinin eğimi ne kadar fazla, yatırımların faize duyarlılığı ve çarpan katsayısı tarafından belirlenen IS eğrisinin eğimi ise ne az olursa para politikasının etkinliği o denli fazla olmaktadır. Ters durumlar ise, maliye politikasının etkinliği artmaktadır. Açık ekonomide ise, IS ve LM eğrilerinin yanı sıra BP eğrisinin de politika etkinlikleri üzerinde önemli rolü bulunmaktadır.

BP eğrisinin eğimi, sermayenin faiz esnekliği ve marjinal ithalat eğimi tarafından belirlenmektedir. Marjinal ithalat eğilimi azaldıkça ve sermayenin faiz esnekliği arttıkça BP eğrisi daha yatay bir pozisyon almaktadır. BP eğrisi ne kadar yatay bir pozisyon alırsa, ödemeler dengesinde ortaya çıkan açığın dengelenmesi için gerek duyulan faiz artışı o denli azalmaktadır. Diğer taraftan, marjinal ithalat eğilimi arttıkça ve sermayenin faiz esnekliği azaldıkça BP eğrisinin eğimi artmakta, diğer bir ifadeyle daha dikey hale gelmektedir. Bu durumda ise, ödemeler dengesinde meydana gelen açığın dengelenmesinde daha fazla faiz artışına gerek duyulmaktadır.³¹³ Dolayısıyla, para ve maliye politikalarının faiz oranı üzerindeki etkileri düşünüldüğünde, ödemeler dengesinin sağlandığı koşullarda söz konusu politikaların neden olacağı dış açık veya fazlalar, BP eğrisinin eğimi tarafından belirlenmektedir.

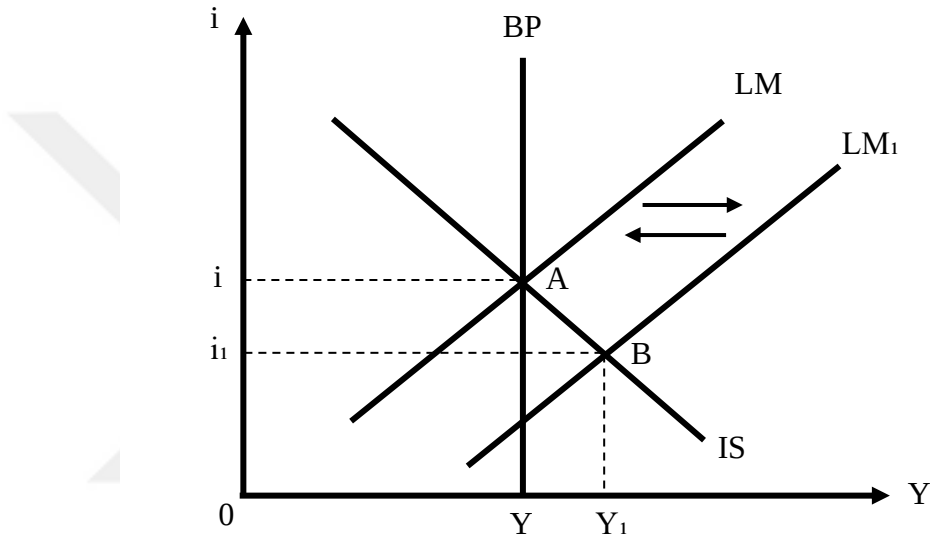
3.3.1.1. Tam Sermaye Hareketsizliğinde Politika Etkinliği

Tam sermaye hareketsizliğinin söz konusu olduğu bir ortamda, dış dengenin sağlandığı noktaların geometrik bileşimini veren BP eğrisi dikey eksene paralel bir

³¹³ Brian Snowdon, Howar R. Vane, **Modern Makroekonomi: Temelleri, Gelişimi ve Bugünü**, Ankara, Efil Yayınevi, 2012, s.110-111.

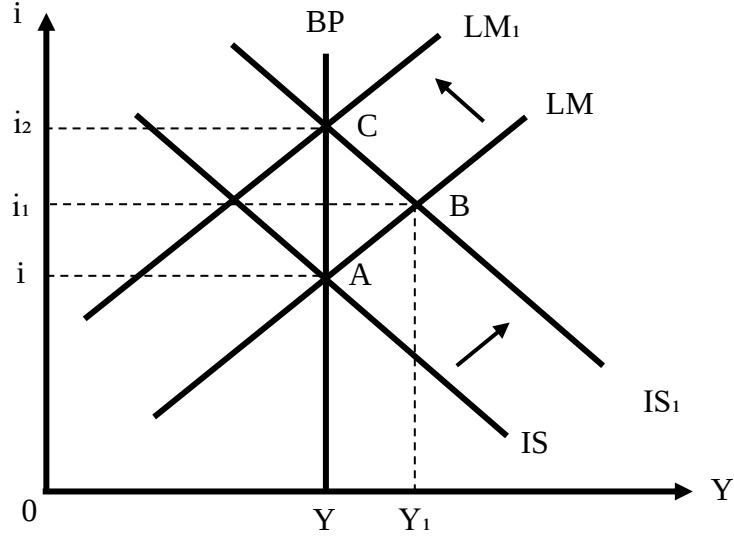
pozisyon almaktadır. Böyle bir durumda, faiz oranındaki değişimler karşısında sermaye giriş ve çıkışları yaşanmadığından, ortaya çıkan dış dengesizlikler dış ticarete yaşanan değişimler sonrası döviz kurunda meydana gelen dalgalanmalar tarafından ortadan kaldırılmaktadır. Bu noktada, uygulanan politikaların etkinlikleri sabit ve esnek döviz kuru sistemine göre farklılık göstermektedir.

Şekil 25: Sabit Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği



Şekil 25'te, ekonomide i faiz ve Y milli gelir düzeyindeki A noktasında genel dengenin sağlandığı görülmektedir. Böyle bir durumda genişletici para politikasının uygulanması LM eğrisini sağa hareket ettirmektedir. Parasal genişleme sonucunda faiz oranları i 'den i_1 'e gerilerken, toplam talep artışıyla milli gelir Y_1 düzeyine yükselmektedir. Bu noktada, i_1 faiz ve Y_1 milli gelir düzeyinde faaliyet göstermeye başlayan ekonomide dış dengenin sağlanamadığı ve ödemeler dengesinde açık verildiği görülmektedir. Döviz talebinin artmasına neden olan ödemeler dengesi açığı karşısında, uygulanan sabit kur sistemi nedeniyle döviz kurundaki yükselişi önlemeyi amaçlayan parasal otorite, piyasaya ulusal para birimi karşılığında döviz arz etmektedir. Para arzının azalmasına neden olan bu durum ise LM eğrisinin sola kayarak eski konumuna geri dönmesine neden olmaktadır. Sonuç olarak, sabit kur sistemi ve sermaye hareketsizliği koşullarında para politikasının etkin olmadığı görülmektedir. Benzer durum, maliye politikası uygulamaları için de geçerli olmaktadır.

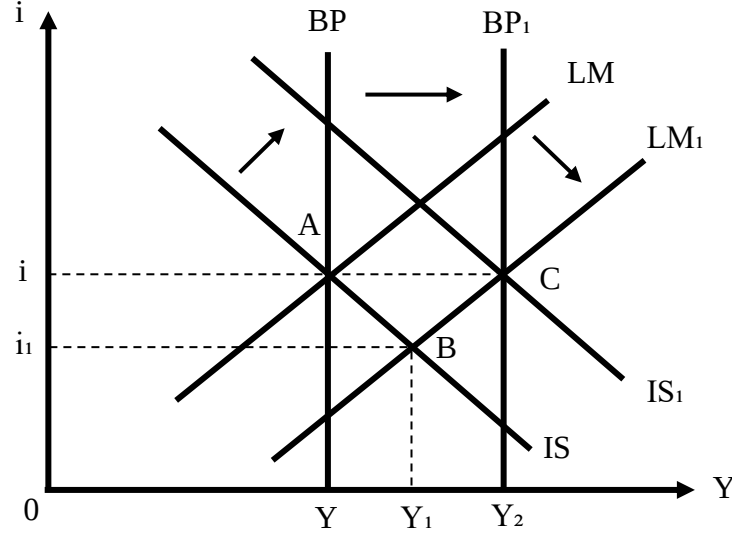
Şekil 26: Sabit Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği



Şekil 26'ya göre, ekonomi i faiz ve Y milli gelir düzeyindeki A noktasında dengede iken uygulanan genişletici maliye politikası, IS eğrisinin sağa kaymasına neden olmaktadır. Böyle bir durumda, faiz oranları i_1 'e milli gelir ise Y_1 'e yükselmekte ve ekonomide iç denge B noktasında sağlanmaktadır. Dış dengenin sağlanamadığı ve ödemeler dengesi açığının ortaya çıktığı yeni durumda ise döviz talebinde artış yaşanmaktadır. Sabit kur sisteminin uygulanması nedeniyle döviz arzını artırmak durumunda kalan para otoritesi, dolaylı olarak para arzını azaltmakta ve LM eğrisi sola hareket etmektedir. Son durumda faiz oranları bir kez daha yükselerek i_2 'ye gelmekte, milli gelir ise Y düzeyine gerilemektedir. Dolayısıyla, sabit kur sistemi ve tam sermaye hareketsizliğinde uygulanan genişletici maliye politikası, yalnızca faiz oranlarının yükselmesine neden olmaktadır.

Para ve maliye politikalarının, sermaye hareketsizliğinin olduğu ve sabit kur sisteminin uygulandığı bir ortamda etkisiz olması, ortaya çıkan ödemeler dengesi açıklarının serbestçe dalgalanan kurlar tarafından dengelenememesinden kaynaklanmaktadır. Nitekim, döviz kurunun serbest bir şekilde piyasa koşullarında belirlendiği durumlarda, ödemeler dengesinde ortaya çıkabilecek açık ya da fazlalar döviz kurundaki değişimlerle telafi edilmekte ve politika uygulamaları etkin hale gelmektedir.

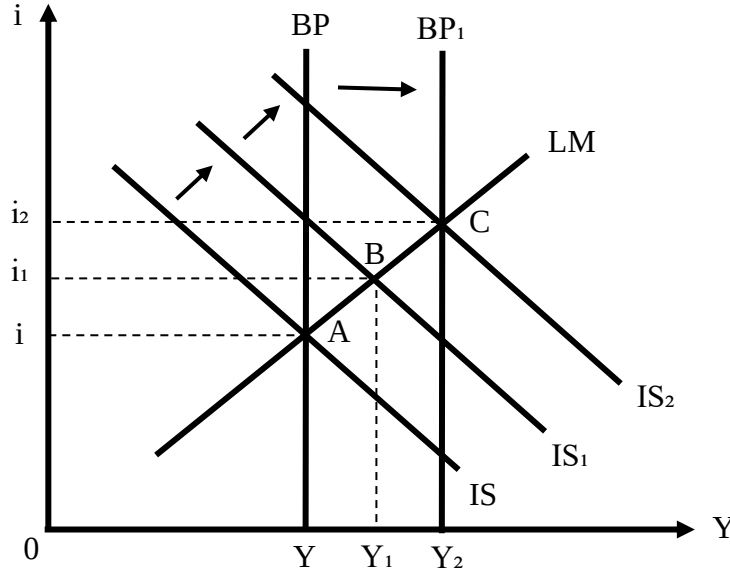
Şekil 27: Esnek Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği



Şekil 27’de tam sermaye hareketsizliği ve esnek kur sisteminde uygulanan genişletici para politikasının etkileri gösterilmektedir. Buna göre, i faiz ve Y milli gelir düzeyindeki A noktasında faaliyet gösteren bir ekonomide uygulanan genişletici para politikası LM eğrisini sağa kaydırmaktadır. Faiz oranlarının i_1 ’e gerilemesi ve milli gelir düzeyinin Y_1 ’e yükselmesiyle iç denge B noktasında sağlanmakta ve ödemeler dengesi açığı ortaya çıkmaktadır. Döviz talebinin artması anlamına gelen böyle bir durumda ise, döviz kuru yükselmekte ve kurdaki yükselişe bağlı olarak ülke ihracatı artarken ithalat azalmaktadır. Net ihracatın artması IS eğrisini sağa hareket ettireceğinden, faiz oranı i ’ye milli gelir ise Y_2 ’ye yükselmektedir. Böylece, başlangıçta milli gelirdeki artış nedeniyle artan ithalatın sebep olduğu dış açık, döviz kurundaki yükseliş sonucu artan ihracat ve azalan ithalatla ortadan kalkmakta ve BP eğrisinin sağa hareket etmesiyle C noktasında iç ve dış denge sağlanmış olmaktadır.

Şekil 28’de ise, tam sermaye hareketsizliği ve esnek kur sisteminde uygulanan genişletici maliye politikasının etkileri gösterilmektedir. Buna göre, ekonomi başlangıçta A noktasında dengede iken uygulanan genişletici maliye politikası IS eğrisinin sağa kaymasına neden olmaktadır. Faiz oranının i_1 düzeyine, milli gelirin ise Y_1 düzeyine yükseldiği böyle bir durumda iç denge B noktasında sağlanmaktadır.

Şekil 28: Esnek Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği



Diğer taraftan, iç dengenin sağlandığı B noktasında ödemeler dengesi açığı oluştuğundan, artan döviz talebi nedeniyle döviz kuru yükselmektedir. Döviz kurundaki yükseliş ihracatın artmasına ithalatın ise azalmasına neden olduğundan, ortaya çıkan net ihracat artışı IS eğrisinin bir kez daha sağa kaymasına neden olmaktadır. Dolayısıyla faiz oranı i_2 düzeyine, milli gelir ise Y_2 düzeyine yükselmektedir. Sonuç olarak, milli gelirdeki artış sonucunda artan ithalatın neden olduğu dış açık, döviz kurundaki yükselişin neden olduğu net ihracattaki artışla dengelenmekte ve BP eğrisinin sağa kaymasıyla iç ve dış denge C noktasında sağlanmaktadır.

3.3.1.2. Sınırlı Sermaye Hareketliliğinde Politika Etkinliği

Sermayenin hareketsiz olduğu bir ortamda, uygulanan politikaların milli gelirde yarattığı değişim ithalatı etkilemekte ve bu durum net ihracattaki değişimle birlikte ödemeler dengesinde açık veya fazlalara neden olmaktadır. Böyle bir durumda, esnek kur sisteminin uygulandığı ekonomilerde dış denge döviz kurlarındaki değişimle sağlanabilmektedir. Sabit kur sisteminin uygulandığı ekonomilerde ise para otoritelerinin kur düzeyini koruma yükümlülüğü bulunduğu parasal değişimler sonucunda politika uygulamaları etkisiz hale gelmektedir.

Sermaye hareketliliğinin söz konusu olduğu durumlarda ise, ödemeler dengesinde yaşanan açık veya fazlaların sebebi yalnızca milli gelir artışıyla değişen net ihracat değil, aynı zamanda faiz oranındaki değişimler sonucunda yaşanan sermaye hareketleri olmaktadır. Bu durum, para ve maliye politikalarının etkinlik düzeyini etkilemekte ve bu etki sabit ve esnek kur sisteminin yanı sıra marjinal ithalat eğilimi ve sermayenin faiz esnekliği tarafından belirlenmektedir.

Sermaye hareketliliği söz konusu olduğunda, faiz oranında yaşanan düşüşler sermaye çıkışına neden olduğundan ödemeler dengesi açıkları ortaya çıkmaktadır.³¹⁴ Diğer taraftan, faiz oranında yaşanan yükselişler ise sermaye girişine neden olduğundan, ödemeler dengesinin fazla vermesine neden olmaktadır. Faiz oranındaki aşağı veya yukarı yönlü değişimler sonucunda yaşanan sermayedeki bu hareketlilikler ise sermayenin faiz esnekliği tarafından belirlenmektedir. Sermayenin faiz esnekliğinin düşük olduğu durumlarda, faiz oranındaki değişimler karşısında sermaye giriş veya çıkışları sınırlı düzeyde gerçekleşirken, söz konusu esnekliğin yüksek olduğu durumlarda faiz oranındaki değişimler daha yüksek bir sermaye hareketliliğine neden olmaktadır. Geometrik gösterimde marjinal ithalat eğilimi ve sermayenin faiz esnekliği BP eğrisinin eğimiyle gösterilmektedir. Buna göre, marjinal ithalat eğilimi ne kadar fazla ve sermayenin faiz esnekliği ne kadar düşük olursa BP eğrisi o kadar dikey bir pozisyon almaktadır.

3.3.1.2.1. Sabit Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Düşük Olduğu Durum ($BP > LM$)

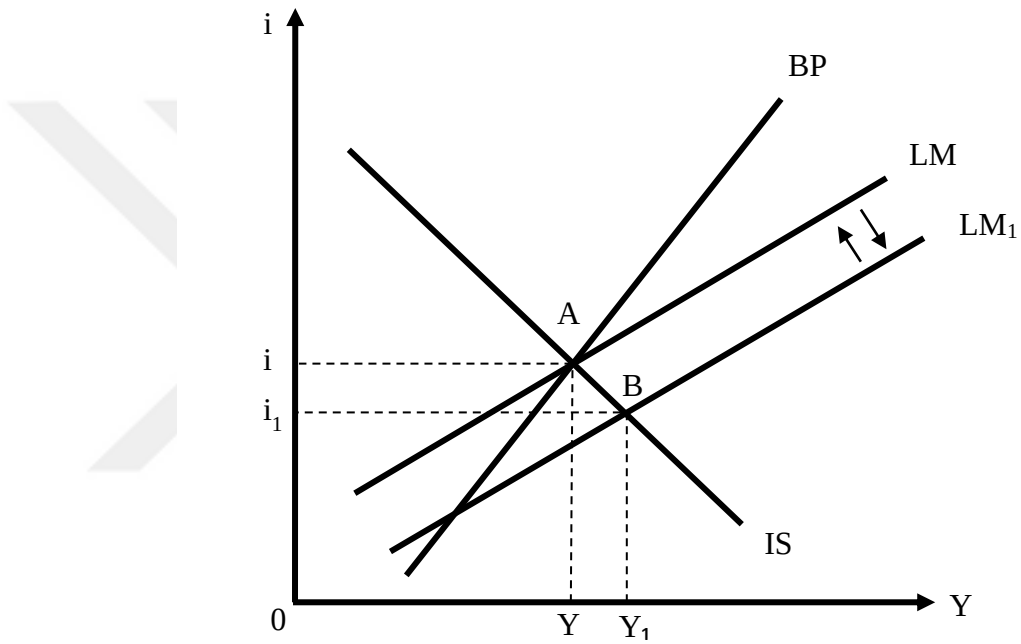
BP eğrisinin eğimi, daha öncede ifade edildiği gibi marjinal ithalat eğilimi ve sermayenin faiz esnekliğine, LM eğrisinin eğimi ise para talebinin gelir esnekliği ve para talebinin faiz esnekliğine bağlı olarak değişmektedir. Bu bağlamda, sermayenin faiz esnekliğinin para talebinin faiz esnekliğinden büyük olduğu durumlarda, LM eğrisinin BP eğrisinden daha dikey bir pozisyon alması, Para talebinin faiz esnekliğinin sermayenin faiz esnekliğinde büyük olduğu durumlarda ise, BP eğrisinin LM eğrisinden daha dikey bir pozisyon alması beklenmektedir.³¹⁵ BP eğrisinin eğimi

³¹⁴ Francisco L. Rivera-Batiz, Luis A. Rivera-Batiz, **International Finance and Open Economy Macroeconomics**, New York, Mc Millan Publishing, 1989, s.238-239.

³¹⁵ Snowdon, Vane, **a.g.e.**, s.112.

LM eğrisinin eğiminden fazla olduğunda, politika uygulamaları sonucunda milli gelirde yaşanan değişimin neden olduğu net ihracattaki düşüş veya yükselişler, sermaye giriş veya çıkışlarının neden olduğu dış açık veya fazlalardan daha etkili olmaktadır. Bu durum ise, sabit ve esnek kur sistemlerine bağlı olarak politika uygulamalarının etkinlikleri üzerinde belirleyici rol oynamaktadır.

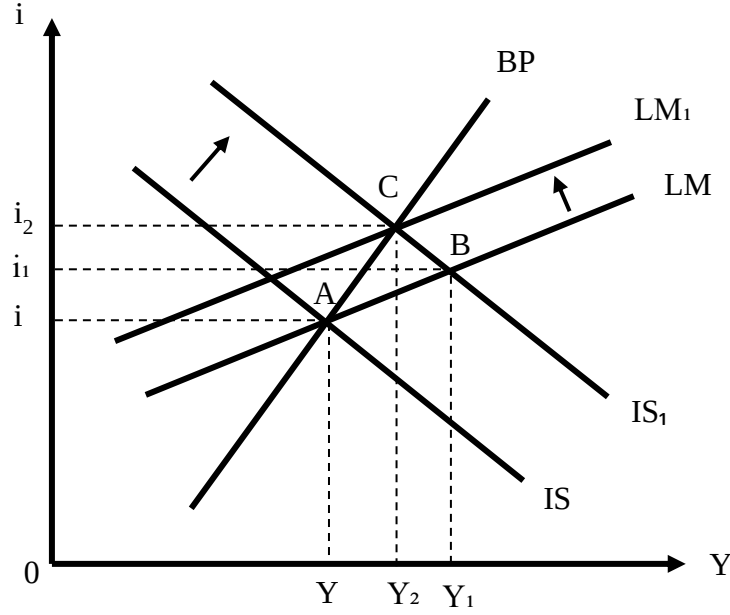
Şekil 29: Sabit Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği ($BP > LM$)



Sabit kur sisteminin uygulandığı bir ekonomide para politikası, para otoritesinin kur düzeyini koruma yükümlülüğü nedeniyle etkisiz bir politika aracı haline gelmektedir. Şekil 29’da görüldüğü üzere, LM eğrisinin sağa kaymasına neden olan genişletici para politikası, faiz oranının i_1 ’e milli gelirin ise Y_1 ’e yükselmesine neden olmaktadır. İç dengenin B noktasında sağlandığı yeni durumda gerek faiz oranındaki düşüşe bağlı olarak yaşanan sermaye çıkışı gerekse de milli gelirdeki artışa bağlı olarak azalan net ihracat ödemeler dengesi açığına neden olmaktadır. Döviz talebinin artmasına neden olan bu durum karşısında para otoritesi piyasaya döviz arz etmekte, dolayısıyla para arzındaki azalmayla birlikte LM eğrisi sola kayarak başlangıçtaki konumuna geri dönmektedir.

Para politikasının etkin olmadığı sabit kur sistemi ve düşük sermaye hareketliliğinde maliye politikası etkin bir politika aracı olarak ön plana çıkmaktadır. Bu durum geometrik olarak aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

Şekil 30: Sabit Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği ($BP > LM$)

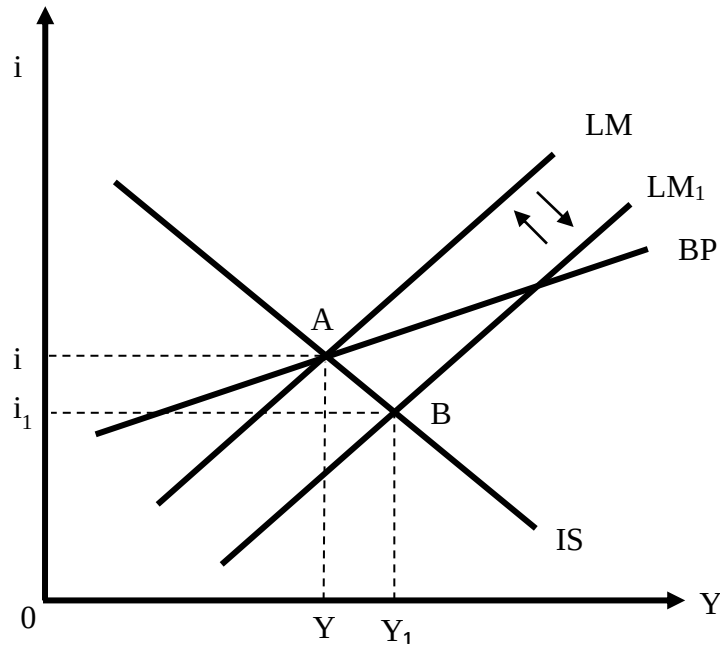


Şekil 30’da, sabit kur sistemi ve düşük sermaye hareketliliğinde genişletici maliye politikasının etkileri gösterilmektedir. Buna göre, ekonomi A noktasında dengede iken uygulanan genişletici maliye politikası, ilk olarak IS eğrisinin sağa kayarak IS_1 ’e gelmesine neden olmaktadır. Faiz oranının i_1 ’e, milli gelirin ise Y_1 ’e yükselmesine neden olan böyle bir durumda, net ihracatta azalma gerçekleşirken ülkeye sermaye girişi yaşanmaktadır. Ancak, sermayenin faiz esnekliğinin marjinal ithalat eğiliminden düşük olması nedeniyle, yaşanan sermaye girişi net ihracattaki azalışın neden olduğu ödemeler dengesi açığını dengelemekte yetersiz kalmakta ve iç dengenin sağlandığı B noktasında ödemeler dengesi açığı ortaya çıkmaktadır. Bu noktada, artan döviz talebini döviz arzını artırarak karşılayan para otoritesi ise LM eğrisinin sola kaymasına neden olmaktadır. Sonuç olarak, ekonomide iç ve dış denge i_2 faiz ve Y_2 milli gelir düzeyindeki C noktasında sağlanmakta ve maliye politikası başlangıça göre daha yüksek bir milli gelire ulaşılabilmesine imkân tanımaktadır.

3.3.1.2.2. Sabit Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Yüksek Olduğu Durum ($LM > BP$)

Para politikasının sabit kur sistemindeki etkinsizliği, sermaye hareketlerinin faiz esnekliğinden bağımsız olarak gerçekleşmektedir. Nitekim, dış dengesizlik durumunun net ihracattaki değişimden ya da sermaye hareketlerinden kaynaklanmış olması, döviz kuru üzerindeki aşağı ya da yukarı yönlü oluşan baskıyı değiştirmemekte ve para otoritesinin kur düzeyini korumak için alacağı aksiyonlar, para arzının politika öncesindeki seviyeye kadar daralmasına neden olmaktadır. Bu durum geometrik olarak aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

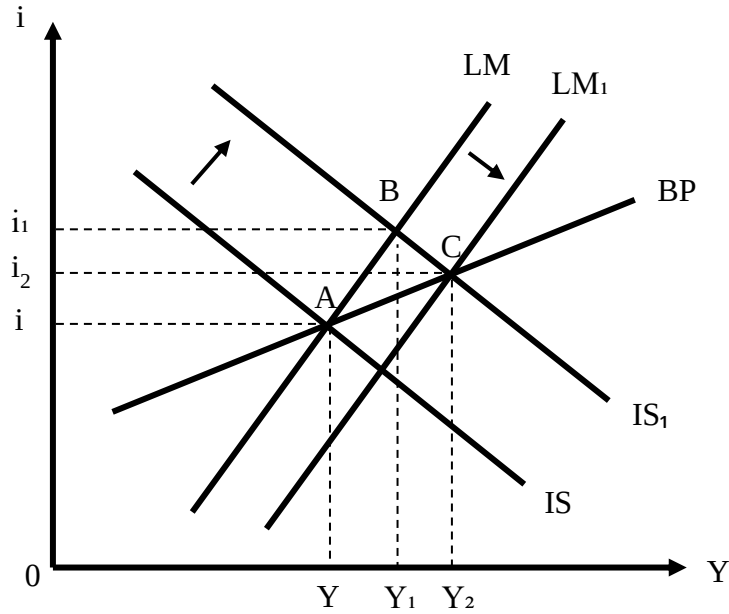
Şekil 31: Sabit Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği ($LM > BP$)



Sermaye hareketliliğinin yüksek olduğu durumda, genişletici para politikası sonucunda gerileyen faiz oranı daha fazla sermaye çıkışına neden olmakta ve ödemeler dengesindeki açık, düşük sermaye hareketliliğindeki ($BP > LM$) duruma göre daha yüksek düzeyde gerçekleşmektedir. Ancak şekilde 31’de de görüleceği üzere, parasal otoritenin döviz kurunu koruma yükümlülüğü her koşulda para politikasının etkinliğini ortadan kaldırmaktadır.

Sermayenin faiz esnekliğinin yüksek olması, para otoritesinin kur düzeyini koruma yükümlülüğü nedeniyle para politikasındaki etkinsizliği ortadan kaldırmazken, maliye politikasının etkinliğini artıran bir etki yaratmaktadır. Bu durum, ortaya çıkan ödemeler dengesi fazlasının neden olduğu aşağı yönlü kur baskısı sonucunda parasal otoritenin döviz arzını azaltması, diğer bir ifadeyle para arzını artırmasından kaynaklanmaktadır.

Şekil 32: Sabit Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği ($LM > BP$)



Şekil 32’de, ekonomi başlangıçta i faiz ve Y milli gelir düzeyindeki A noktasında dengededir. Uygulanan genişletici maliye politikası IS eğrisinin sağa kaymasına neden olmaktadır. Mali genişleme sonucunda faiz oranının i_1 ’e yükselmesi sermaye girişine neden olurken, milli gelirin Y_1 ’e yükselmesi net ihracatın azalmasına neden olmaktadır. Sermayenin faiz esnekliğinin yüksek olması nedeniyle, yaşanan sermaye girişi milli gelir artışına bağlı olarak azalan net ihracattan fazla gerçekleşmekte ve iç dengenin sağlandığı B noktasında ödemelere dengesi fazlası ortaya çıkmaktadır. Söz konusu fazla döviz arzının artmasına neden olduğundan, kur düzeyini koruma yükümlülüğü bulunan parasal otoritenin artan arz karşısında talep oluşturması gerekmektedir. Dolayısıyla, para otoritesinin piyasadan döviz satın almasıyla para arzı artmakta ve LM eğrisi sağa hareket etmektedir. Son durumda, faiz oranının i_2 ’ye

gerilemesiyle milli gelir Y_2 'ye yükselmekte, iç ve dış denge C noktasında sağlanmaktadır.

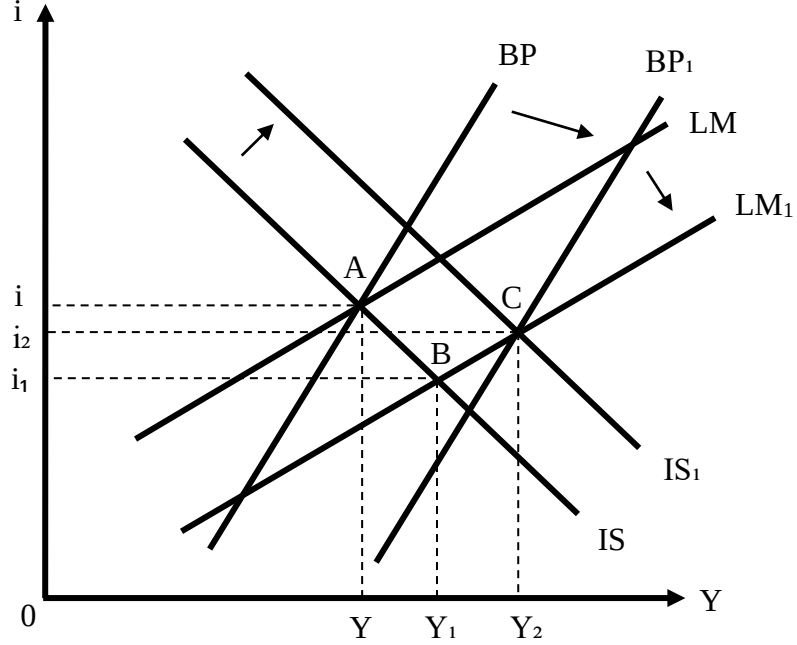
Sonuç olarak, sabit kur sisteminde merkez bankasının kur düzeyini koruma yükümlülüğü para politikasının etkinliğini ortadan kaldırırken, maliye politikasının etkinliği, sermaye hareketliliğinin faiz esnekliğine bağlı olarak artabilmekte ve azalabilmektedir.

3.3.1.2.3. Esnek Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Düşük Olduğu Durum ($BP > LM$)

Esnek kur sisteminin uygulandığı bir ekonomide ortaya çıkan ödemeler dengesi açığı veya fazlaları, serbestçe dalgalanan kurlar tarafından dengelenmektedir. Şöyle ki; ödemeler dengesinde açık söz konusu olduğunda, döviz talebindeki artışla birlikte kur düzeyi yükselmektedir. Döviz kurunun yükselmesi, yurtiçinde üretilen ürünlerin yabancı para birimi cinsinden fiyatının düşmesine, yurtdışında üretilen ürünleri ise ulusal para birimi cinsinden fiyatının artmasına neden olmaktadır. Ülkenin uluslararası rekabet gücünü artıran bu gelişme sonucunda ihracat artarken ithalat azalmakta ve ödemeler dengesi açığı, net ihracatta yaşanan artışla dengelenmiş olmaktadır. Ödemeler dengesinde fazla söz konusu olduğunda ise mekanizma tersine işlemekte ve döviz kurlarındaki düşüşle birlikte azalan net ihracat, dış dengeyi yeniden sağlamaktadır.

Esnek kur sisteminde merkez bankasının kur düzeyini koruma yükümlülüğü bulunmadığından, para politikası uygulamaları etkinlik kazanmaktadır. Bununla birlikte, para politikasının etkinliğini belirleyen bir diğer unsur olan sermayenin faiz esnekliği ne kadar yüksek olursa para politikasının etkinliği de o kadar yükselmektedir. Bu durum, yüksek sermaye hareketliliğinde döviz kurlarındaki değişimin, diğer bir ifadeyle ülkenin fiyat rekabetindeki değişimin daha yüksek oranda gerçekleşmesinden kaynaklanmaktadır.

Şekil 33: Esnek Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği ($BP > LM$)

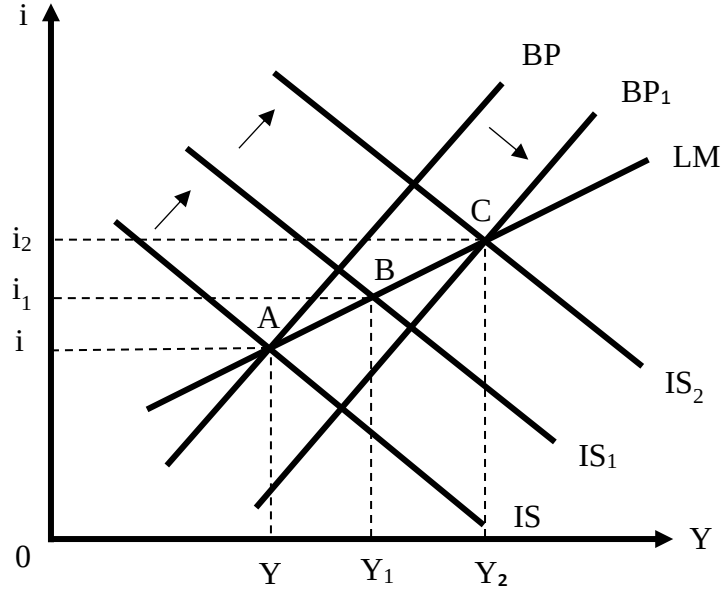


Şekil 33'te, sermaye hareketliliğinin düşük olduğu ve esnek kur sisteminin uygulandığı bir ekonomide genişletici para politikasının etkileri gösterilmektedir. Buna göre, başlangıçta A noktasında dengede olan ekonomide söz konusu politikanın uygulanmasıyla LM eğrisi sağa hareket etmekte ve LM_1 'e gelmektedir. Dolayısıyla, faiz oranı i_1 'e gerilemekte ve toplam talep artışıyla milli gelir Y_1 'e yükselmektedir. Faiz oranının düşmesi sınırlı da olsa sermaye çıkışına neden olurken, milli gelirdeki artış ithalatı artırarak net ihracatın azalmasına neden olmaktadır. Bu durumda gerek sermaye çıkışı gerekse de net ihracatın azalışı, döviz kurunun yükselmesine neden olmaktadır. Döviz kurunun yükselmesi ise ihracata konu olan ürünlerin fiyatlarını yabancı para birimi cinsinden ucuzlatırken, ithal ürünlerin fiyatlarını ulusal para birimi cinsinden artırmaktadır. Dolayısıyla ülkenin rekabet gücündeki artış net ihracatı artırmakta ve IS eğrisi IS_1 'e, BP eğrisi ise BP_1 'e hareket etmektedir. Sonuç olarak, faiz oranı i_2 'ye milli gelir ise Y_2 'ye yükselmekte, iç ve dış denge C noktasında sağlanmaktadır.

Para politikasının etkin olduğu söz konusu koşullarda maliye politikası da etkin sonuçlar vermektedir. Bununla birlikte, serbest kur sisteminde maliye politikası, para politikasının aksine sermayenin faiz esnekliği azaldıkça etkinlik kazanmaktadır.

Sermaye hareketliğinin düşük olduğu bir ortamda uygulanan genişletici maliye politikasının etkileri geometrik olarak aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

Şekil 34: Esnek Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği ($BP > LM$)

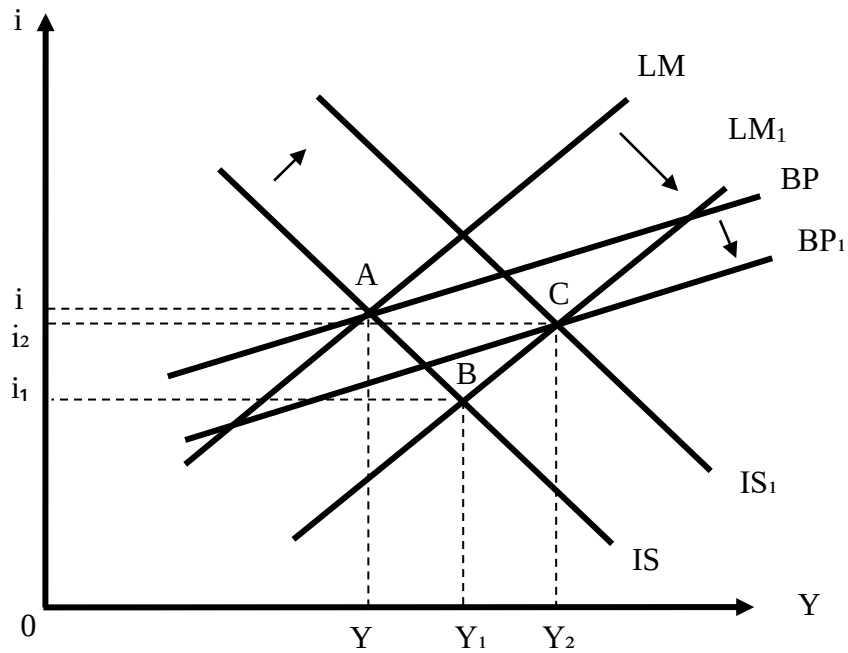


Şekil 34'e göre, ekonomi A noktasında dengede iken uygulanan genişletici maliye politikası IS eğrisinin sağa kayarak IS_1 'e gelmesine neden olmaktadır. Bu noktada, i_1 'e yükselen faiz oranı sermaye girişine neden olurken, Y_1 'e yükselen milli gelir ithalatın artmasına, dolayısıyla da net ihracatın azalmasına neden olmaktadır. Sermaye hareketliliğinin düşük olması nedeniyle yaşanan sermaye girişi, net ihracattaki azalışa göre daha düşük düzeyde gerçekleşmekte ve B noktasında ödemeler dengesi açığı ortaya çıkmaktadır. Döviz talebini artırarak kur düzeyinin yükselmesine neden olan bu gelişme ise, ihracat ve ithalata konu olan ürünlerin fiyatlarını değiştirerek ülkenin rekabet gücünü artırmaktadır. Dolayısıyla, net ihracattaki artış IS eğrisinin tekrar sağa kaymasına ve IS_2 'ye gelmesine neden olurken, i_2 faiz ve Y_2 milli gelir düzeyinde dış dengenin sağlanmasıyla BP eğrisi de sağa kayarak BP_1 'e gelmektedir. Son durumda, iç ve dış denge C noktasında sağlanmakta ve söz konusu koşullarda uygulanan genişletici maliye politikası daha yüksek bir milli gelire ulaşılabilmesine imkân tanımaktadır.

3.3.1.2.4. Esnek Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Yüksek Olduğu Durum ($BP > LM$)

Sermaye hareketliliğinde faiz esnekliğinin yüksek olması, faiz oranındaki değişimler karşısında sermaye akımlarının daha fazla gerçekleşeceği anlamına gelmektedir. Bu noktada, yaşanan sermaye hareketliliği ödemeler dengesindeki açık veya fazlanın büyüklüğünü belirleyen önemli bir unsur haline gelmektedir. Aynı zamanda, söz konusu açık ya da fazlanın büyüklüğü döviz arz ve talebini etkileyeceğinden, döviz kurundaki değişimin ne ölçüde gerçekleşeceği de sermaye hareketliliğiyle yakından ilişkili hale gelmektedir. Bu bağlamda, döviz kurundaki yükselişlerin ülkenin rekabet gücünü olumlu, düşüşlerin ise olumsuz yönde etkilediği düşünüldüğünde, döviz kurunun yükselmesine neden olan politikaların daha etkin olduğu, döviz kurunun düşmesine neden olan politikaların ise daha az etkin olduğu anlaşılabilecektir.

Şekil 35: Esnek Kur Sisteminde Para Politikasının Etkinliği ($LM > BP$)



Şekil 35'te, sermaye hareketliliğinin yüksek olduğu ve esnek kur sisteminin uygulandığı bir ekonomide genişletici para politikasının etkileri gösterilmektedir. Buna göre, başlangıçta A noktasında dengede olan ekonomide söz konusu politikanın uygulanması, ilk olarak LM eğrisinin sağa kayarak LM_1 'e gelmesine neden olmaktadır. Faiz oranının i_1 'e gerilediği böyle bir durumda, ülkeden sermaye çıkışı

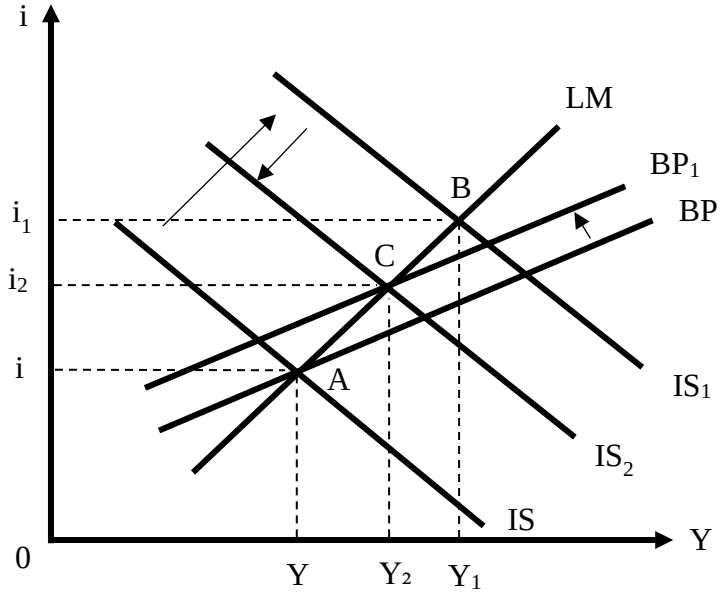
yaşanırken milli gelirin Y_1 'e yükselmesiyle net ihracatta azalış yaşanmaktadır. Bu durumda gerek sermaye çıkışı gerekse de net ihracatın azalışı B noktasında ödemeler dengesi açığına neden olmaktadır. Söz konusu açık, düşük sermaye hareketliliğindeki duruma göre daha fazla olduğundan döviz talebindeki artış da nispeten daha fazla olmaktadır. Dolayısıyla, döviz kurundaki yükselişin ve buna bağlı olarak rekabet gücündeki artışın daha yüksek düzeyde gerçekleşmesi, doğal olarak net ihracattaki artışın da daha fazla olmasına neden olmaktadır. Dış talepten kaynaklanan toplam talep artışı ise IS eğrisini düşük sermaye hareketliliğindeki duruma göre daha fazla sağa kaydırmaktadır. Böylece, faiz oranı i_2 'ye milli gelir ise Y_2 'ye yükselmekte ve BP eğrisinin de sağa hareket etmesiyle iç ve dış denge C noktasında sağlanmaktadır. Sonuç olarak, sermaye hareketliliğinin yüksek olduğu durumda uygulanan genişletici para politikası, düşük sermaye hareketliliğindeki duruma göre dış açığın, dolayısıyla da döviz kurunun daha fazla yükselmesine neden olmaktadır. Bu durumda net ihracattaki artış daha fazla olduğundan, yurtdışı talep kaynaklı toplam talep artışı da daha fazla olmakta ve milli gelirde daha yüksek bir artış yakalanmaktadır.

Esnek kur sisteminde para politikasının etkinliğini artıran yüksek sermaye hareketliliği, maliye politikasında tersi bir etki yaratmaktadır. Nitekim, faiz oranındaki artışın neden olduğu sermaye girişi, milli gelir nedeniyle azalan net ihracattan fazla olduğunda ödemeler dengesi fazla vermekte ve döviz kurundaki düşüş ülkenin rekabet gücünü zayıflatmaktadır. Bu nedenle, düşük sermaye hareketliliğindeki duruma göre maliye politikasının etkinliği azalmaktadır.

Şekil 36'da, yüksek sermaye hareketliliğinde genişletici maliye politikasının azalan etkinliği gösterilmektedir. Buna göre, ekonomi A noktasında dengede iken uygulanan genişletici maliye politikası, ilk olarak IS eğrisinin sağa kayarak IS_1 'e gelmesine neden olmaktadır. Faiz oranının i_1 'e yükselmesi sermaye girişine neden olurken, milli gelirin Y_1 'e yükselmesi ithalatı artırarak net ihracatın azalmasına neden olmaktadır. Sermayenin faiz esnekliği yüksek olduğundan, faiz artışıyla yaşanan sermaye girişi net ihracattaki azalıştan daha etkili olmakta ve iç dengenin sağlandığı B noktasında dış fazla oluşmaktadır. Artan döviz arzı nedeniyle döviz kurunun düşmesi ise ülkenin rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemekte ve ihracat azalırken ithalat artma eğilimine girmektedir. Dolayısıyla gerek yurtdışından ihraç mallarına gerekse de yurtiçinden

ithal ikamesi mallara yönelik talebin azalmasıyla yaşanan toplam talep azalışı, IS eğrisinin sola kayarak IS_2 'ye gelmesine neden olmaktadır. Son durumda, faiz oranının i_2 'ye milli gelirin ise Y_2 'ye gerilemesiyle C noktasında hem iç hem de dış denge sağlanmış olmaktadır.

Şekil 36: Esnek Kur Sisteminde Maliye Politikasının Etkinliği ($LM > BP$)



Sonuç olarak, esnek kur sisteminde sermayenin faiz esnekliği, maliye politikasının etkinliğini belirleyen önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle, politika uygulaması sonucunda yükselen faizlerin neden olduğu sermaye girişi, milli gelir artışı nedeniyle yükselen ithalattan fazla olduğunda, ortaya çıkan dış fazla döviz kurunun düşmesine neden olarak ülkenin rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemektedir. İç ve dış talebin azalmasına neden olan bu durum ise maliye politikasının etkinliğinin azalmasına neden olmaktadır.

3.3.1.3. Tam Sermaye Hareketliliğinde Politika Etkinliği

Tam sermaye hareketliliğinde, yurtiçi faiz oranları yurtdışı faiz oranlarına sıkı bir şekilde bağlı olmakta ve yurtiçi faiz oranlarının yurtdışı faiz oranlarından yüksek olduğu durumlarda sonsuz sermaye girişi, yurtdışı faiz oranlarının yurtiçi faiz oranından yüksek olduğu durumlarda ise sonsuz sermaye çıkışı yaşanmaktadır.³¹⁶

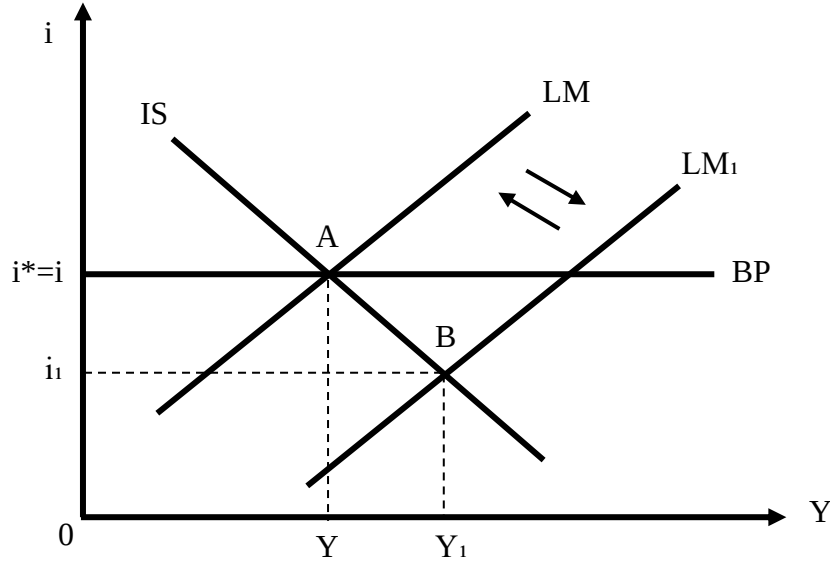
³¹⁶ A.e., s.116.

Sermayenin faiz esnekliğinin sonsuz olduğu ve BP eğrisinin yatay eksene paralel bir pozisyon aldığı böyle bir durumda hangi politikaların etkin sonuçlar vereceği, uygulanan kur sistemine göre değişiklik göstermektedir.

3.3.1.3.1. Sabit Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Sonsuz Olduğu Durum

Sabit kur sisteminin uygulandığı bir ekonomide, merkez bankasının kur düzeyini koruma yükümlülüğü bulunduğundan, para politikası sermayenin faiz esnekliğinden bağımsız olarak her koşulda etkisiz bir politika aracı haline gelmektedir. Bağımsız para politikasının uygulanmasının mümkün olmadığı böyle bir durumda, yurtdışı faizlerin düşmesiyle yaşanacak sonsuz sermaye çıkışı, ödemeler dengesindeki açık ve döviz talebindeki artışın büyük miktarda gerçekleşmesine neden olmaktadır. Bu noktada, döviz arzını artırması gereken merkez bankasının yeterli döviz rezervlerine sahip olması büyük önem taşımaktadır. Söz konusu koşullarda genişletici para politikasının etkileri aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

Şekil 37: Sabit Kur Sistemi ve Tam Sermaye Hareketliliğinde Para Politikası

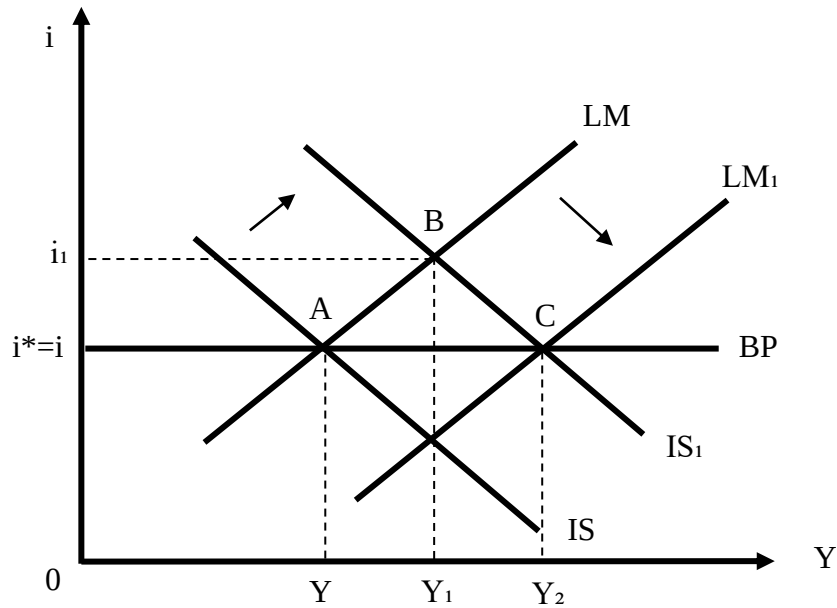


Şekil 37'ye göre, ekonomi yurtdışı faiz oranlarının yurtdışı faiz oranlarına eşit olduğu i faiz oranı ve Y milli gelir düzeyindeki A noktasında dengededir. Uygulanan genişletici para politikası, LM eğrisinin sağa kayarak LM₁'e gelmesine neden olmaktadır. Faiz oranının i_1 'e gerileyerek yurtdışı faiz oranlarından daha düşük seviyede bulunması ise

önemli bir sermaye çıkışına ve buna bağlı olarak da ödemeler dengesi açığı ve döviz talebi artışına neden olmaktadır. Bu noktada, kur düzeyini koruma yükümlülüğü bulunan merkez bankası, ulusal para birimi karşılığında piyasaya döviz arz etmektedir. Döviz arzıyla yaşanan parasal daralma, yurtiçi faiz oranını yurtdışı faiz oranlarına eşitleyene kadar devam etmekte ve LM eğrisi sola kayarak önceki konumuna geri dönmektedir.

Para politikasının sabit kur sistemindeki etkinsizliği karşısında, maliye politikasının etkinliği sermayenin faiz esnekliği yükseldikçe artmakta ve tam sermaye hareketliliğinde söz konusu politika tam etkin olmaktadır. Nitekim, genişletici maliye politikasıyla birlikte yükselen faizlerin neden olduğu sermaye girişlerinin büyüklüğü, ödemeler dengesinde ortaya çıkan fazlanın, dolayısıyla da döviz arzında yaşanan artışın büyüklüğünü belirlemektedir. Bu noktada, merkez bankasının kur düzeyini koruma amacıyla artırdığı döviz talebinin de büyük miktarda olması gerekmekte ve yurtiçi faiz oranının yurtdışı faiz oranına eşitlendiği noktaya kadar parasal genişleme devam etmektedir. Bu durum geometrik olarak aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

Şekil 38: Sabit Kur Sistemi ve Tam Sermaye Hareketliliğinde Maliye Politikası



Şekil 38'e göre, A noktasında dengede olan bir ekonomide uygulanan genişletici maliye politikası, IS eğrisinin sağa hareket ederek IS_1 'e gelmesine neden olmaktadır. Faiz oranının i_1 'e yükselerek yurtdışı faiz oranlarının üzerinde seyrettiği böyle bir

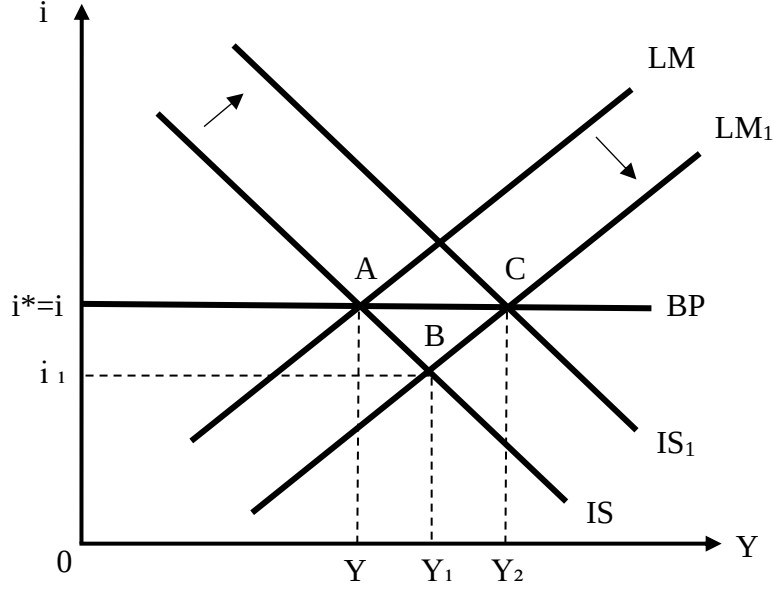
durumda, ülkeye büyük miktarda sermaye girişi yaşanmakta ve ödemeler dengesi fazla vermektedir. Bu noktada, döviz kurunun düşmesini önlemek isteyen merkez bankası, ulusal para birimi karşılığında piyasadan döviz satın almaktadır. Dolayısıyla para arzı, kur düzeyini korumayı amaçlayan merkez bankasının girişimiyle yurtiçi ve yurtdışı faiz oranlarının eşitleneceği noktaya kadar artmakta ve LM eğrisi sağa kayarak LM_1 'e gelmektedir. Böylece, ilk olarak mali genişlemeyle Y_1 'e yükselen milli gelir, kur düzeyinin korunması amacıyla yaşanan parasal genişlemeyle bir kez daha yükselerek Y_2 düzeyine gelmektedir. Sonuç olarak, söz konusu koşullarda uygulanan genişletici maliye politikası, aynı faiz düzeyinde yüksek bir milli gelire ulaşılabilmesine imkân tanımakta ve tam etkin bir politika aracı olarak ön plana çıkmaktadır.

3.3.1.3.2. Esnek Kur Sisteminde Sermayenin Faiz Esnekliğinin Sonsuz Olduğu Durum

Esnek kur sisteminde etkin bir politika aracı haline gelen para politikası, sermaye hareketliliğinin faiz esnekliği yükseldikçe etkinliğini artırmaktadır. Nitekim, genişletici para politikasıyla birlikte faiz oranında yaşanan düşüşler, sermayenin faiz esnekliği ölçüsünde sermaye çıkışına neden olduğundan, yüksek miktardaki sermaye çıkışları ödemeler dengesindeki açığın ve dolayısıyla döviz kurundaki yükselişin de daha fazla olmasına neden olmaktadır. Bu durum ise dış ticarete daha fazla rekabet gücü kazanımı ve net ihracatta daha yüksek bir artışa neden olmaktadır. Dolayısıyla, net ihracatta yaşanan artışın büyüklüğü ne kadar fazla olursa, toplam talepteki artış ve buna bağlı olarak da üretim, istihdam ve milli gelirdeki artış da o denli fazla olmaktadır.

Şekil 39'da, sermayenin faiz esnekliğinin sonsuz olduğu ve esnek kur sisteminin uygulandığı bir ekonomide genişletici para politikasının etkileri gösterilmektedir. Buna göre, başlangıçta ekonomi A noktasında dengede iken uygulanan söz konusu politika LM eğrisinin sağa kayarak LM_1 'e gelmesine neden olmaktadır. Faiz oranının i_1 'e düşmesine neden olan böyle bir durumda, ülkeden büyük miktarda sermaye çıkışı yaşanmakta ve ödemeler dengesinde ortaya çıkan açıkla birlikte döviz kurunda yükseliş yaşanmaktadır.

Şekil 39: Esnek Kur Sistemi ve Tam Sermaye Hareketliliğinde Para Politikası

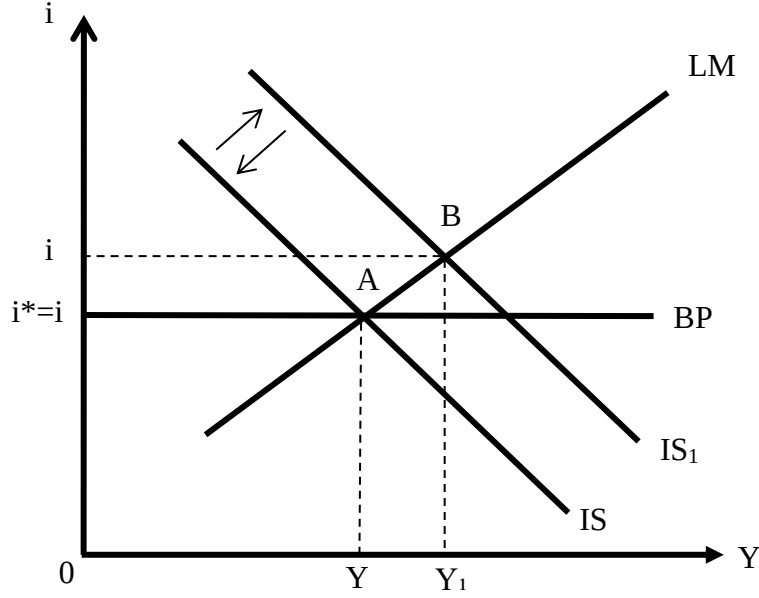


Döviz kurunun yükselmesi ihracatın artmasına, ithalatın ise azalmasına neden olduğundan, artan net ihracatla birlikte toplam talep de artmakta ve IS eğrisi sağa hareket etmektedir. IS eğrisinin bu hareketi, yurtiçi ve yurtdışı faiz oranları eşitleninceye kadar devam etmektedir. Dolayısıyla ekonomi i faiz oranı ve Y_2 milli gelir düzeyindeki C noktasında dengeye gelmektedir.

Para politikasının tam etkin olduğu söz konusu koşullarda maliye politikası etkisiz bir politika aracı haline gelmektedir. Bu durum, maliye politikasıyla birlikte faiz oranında yaşanan yükselişin büyük miktarda sermaye girişine neden olması, dolayısıyla döviz kurundaki düşüşün ve net ihracattaki azalışın toplam talepte azalmaya neden olmasından kaynaklanmaktadır.

Şekil 40'ta, tam sermaye hareketliliğinin olduğu ve esnek kur sisteminin uygulandığı bir ekonomide genişletici maliye politikasının etkileri gösterilmektedir. Buna göre, başlangıçta A noktasında dengede olan ekonomide söz konusu politikanın uygulanması IS eğrisinin sağa kaymasına neden olmaktadır. Faiz oranının i_1 'e yükselerek yurtdışı faiz oranının üzerinde olduğu böyle bir durumda, yurtdışından büyük miktarda sermaye girişi yaşanmaktadır.

Şekil 40: Esnek Kur Sistemi ve Tam Sermaye Hareketliliğinde Maliye Politikası



Söz konusu sermaye girişi, ödemeler dengesinde fazla verilmesine neden olduğundan, döviz arzındaki artış sonrasında döviz kuru gerilemektedir. Döviz kurunun gerilemesiyle yurtiçinde üretilen ürünler yabancı para birimi cinsinden pahalı hale gelirken, yurtdışında üretilen ürünler ulusal para birimi cinsinden ucuzlamaktadır. İhracatın azalmasına, ithalatın ise artmasına neden olan bu durum ise toplam talebin azalmasına ve IS eğrisinin sola doğru hareket etmesine neden olmaktadır. IS eğrisinin bu hareketi, yurtiçi ve yurtdışı faiz oranlarının eşitlendiği noktaya kadar, diğer bir ifadeyle önceki konumuna gelene kadar devam etmektedir. Sonuç olarak, söz konusu koşullarda maliye politikasının milli gelir üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır.

3.3.2. Mundell-Fleming-Dornbusch Modeli

Mundell-Fleming modelinde, döviz kuru beklentilerinin olmaması, fiyat düzeyinin sabit kabul edilmesi, döviz kurunun belirlenmesinde cari hesabın etkili olmaması, üretimin talep tarafından belirlenmesi ve yerli ve yabancı varlıkların tam ikame edilebilir olması gibi modeli kısıtlayan çeşitli varsayımlar bulunmaktadır. Modeli kısıtlayan sabit fiyat düzeyi ve statik beklenti varsayımları karşısında, Dornbusch (1976), fiyatların yapışkan olduğu, beklentilerin ise dinamik olarak gerçekleştiği yeni

bir model geliştirmiştir. Geliştirmiş olduğu modelle, Mundell-Fleming modeline rasyonel beklentiler ve tam istihdam varsayımlarıyla neoklasik yaklaşımın özelliklerini dahil eden Dornbusch, döviz kuru ve finansal piyasaların mal piyasalarından daha hızlı hareket ettiğini ileri sürmüştür.³¹⁷

Dornbusch'un modelinde paranın kısa dönemde yanlı, uzun dönemde ise yansız olduğu varsayılmaktadır. Bu noktada, parasal genişlemenin uzun dönemde etkisi olmadığı kabul edilmektedir. Kısa dönem açısından değerlendirildiğinde ise, fiyatların yapışkan olması nedeniyle parasal genişlemeler faiz oranlarında düşüşlere neden olmaktadır. Bu noktada, döviz kurlarında hem parasal genişleme hem de sermayenin serbest hareket etmesiyle aşırı bir yükseliş meydana gelmekte ve kur düzeyi uzun dönem değerinin üzerine yükselmektedir. Fiyat düzeyinin yavaş bir şekilde uyarlanması kaynaklanan böyle bir durumda, döviz kurundaki aşırı yükselişin bir kısmı ancak uzun dönemde fiyat düzeyinin yükselmesiyle ortadan kalkmaktadır.³¹⁸ Mundell-Fleming-Dornbusch modeli olarak da bilinen modelin önemli özellikleri aşağıdaki gibi özetlenebilmektedir,³¹⁹

- Para arzında yaşanan artışlar ilk olarak faiz oranı ve döviz kurunu etkilemekte, fiyat düzeyi daha sonra tepki vermektedir. Bu açıdan modelde, finansal piyasaların ani tepkisi ile reel piyasaların orta-uzun dönemdeki tepkileri ortaya konulmaktadır.
- Bireylerin döviz kurlarında yaşanan değişimlerde rasyonel beklentilere sahip olduğu varsayılmaktadır.
- Tam istihdam varsayımı söz konusu olduğundan üretim düzeyinde değişim yaşanmamakta, uzun dönemdeki intibak yalnızca fiyat düzeyleri açısından söz konusu olmaktadır.
- Parasal şoklar karşısında döviz kuru, piyasada oluşan arz ve talep dengesinin üzerinde değer almaktadır. Aşırı sıçrama (overshooting) olarak adlandırılan bu durum geçici bir sıçrama olarak değerlendirilmektedir.

³¹⁷ Rudiger Dornbusch, "Expectations and Exchange Rate Dynamics", **Journal of Political Economy**, C.LXXXIV, No:6, 1976, s.1161-1162.

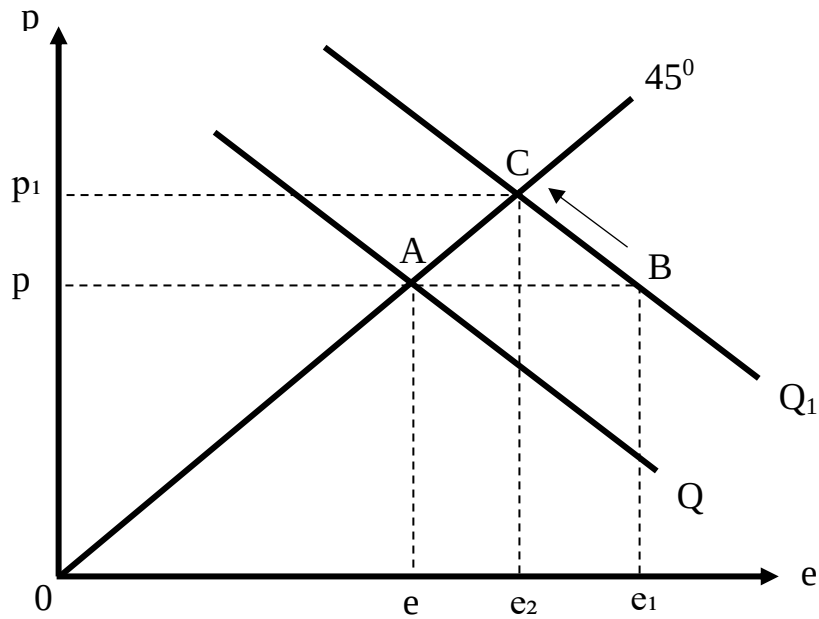
³¹⁸ Rudiger Dornbusch, Stanley Fischer, **Macroeconomics**, New York, McGraw-Hill, 1994, s.619-620.

³¹⁹ Victor Argy, **International Macroeconomics: Theory and Policy**, New York, Routledge, 1994, s.203.

- Fiyat düzeyinin kısa dönemde yapışkan olduğu varsayılmaktadır. Bu noktada, kısa dönemde yapışkan olan fiyatlar ancak uzun dönemde parasal şoklara intibak edebilmektedir.

Dornbusch (1976) modelinin tüm bu özellikleriyle birlikte, para politikasının kısa dönemde etkin olduğu, uzun dönemde ise nötr hale geldiği ileri sürülmektedir.³²⁰ Modele göre, parasal genişlemenin faiz oranında yarattığı düşüşler, sermaye hareketliliğinde herhangi bir sınır veya kısıtlama bulunmadığından sermaye çıkışına neden olmaktadır. Böylece, faiz oranının düşmesiyle bir taraftan sermaye çıkışı yaşanırken bir taraftan da döviz kurunun yükseleceği beklentisi oluşmakta ve bu durum döviz kurunda aşırı bir sıçramaya neden olmaktadır. Bu noktada, hem faiz oranlarının düşmesi hem de aşırı değerlenen döviz kuru, yurtiçinde aşırı bir talep artışına neden olmaktadır. Bu talep artışı ise çıktı düzeyinin artmasına neden olurken, aynı zamanda enflasyonu tetiklemektedir. Sonuç olarak, enflasyonla birlikte artan fiyat düzeyi uzun dönemde parasal genişlemeye eşitlenirken, üretim önceki düzeyine gerilemekte ve reel dengeler başlangıç düzeyine dönmektedir.

Şekil 41: Dornbusch Modelinde Para Politikasının Etkileri



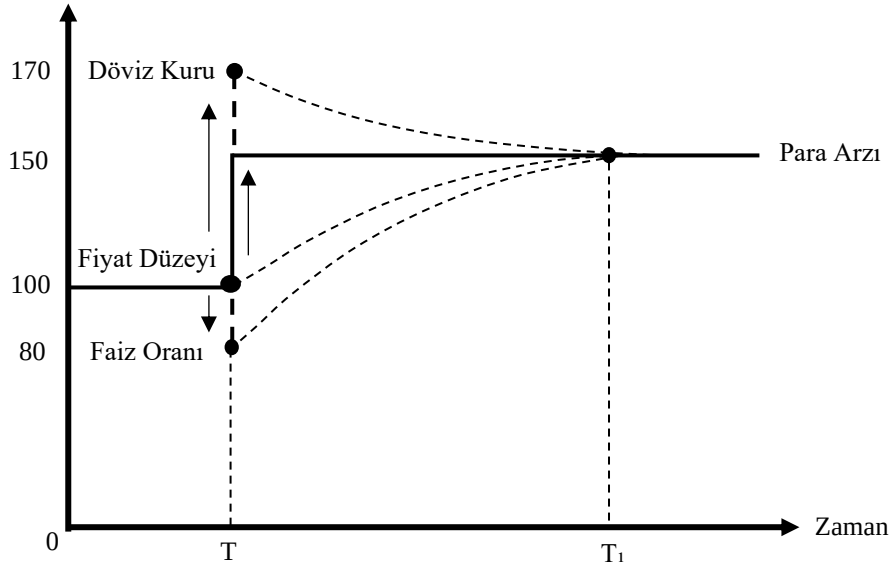
³²⁰ Rudiger Dornbusch, "Exchange Rate Economics: Where Do We Stand?", **Brookings Papers on Economic Activity**, No:1, 1980, s.153.

Şekil 41’de Dornbusch modeline göre parasal genişlemenin etkileri gösterilmektedir. Buna göre, p fiyat düzeyi ve e döviz kuru düzeyindeki A noktasında denge durumu söz konusu iken uygulanan genişletici para politikası, nominal para miktarına göre elde edilen varlık piyasası denge eğrisinin Q ’dan Q_1 ’e hareket etmesine neden olmaktadır. Faiz oranının düştüğü böyle bir durumda, yurtiçi varlıklara yönelik talebin de düşmesi nedeniyle ülkeden sermaye çıkışı yaşanmakta ve döviz kurunda aşırı bir yükseliş (e_1) meydana gelmektedir. B noktasında yurtiçi mallara yönelik aşırı bir talebin ortaya çıkması, çıktı ve fiyat düzeyinin artmasına neden olurken, fiyat düzeyi uzun dönemde p_1 ’e yükselmektedir. Fiyat düzeyindeki bu yükseliş ise reel para arzının azalmasına ve faiz oranlarının yükselmesine neden olmaktadır. Ülkeye sermaye girişi yaşanmasına neden faiz oranındaki düşüş ise döviz kurunun e_2 düzeyine gerilemesine neden olmaktadır. Sonuç olarak, parasal genişleme uzun dönemde C noktasında da görüleceği gibi fiyat düzeyi ve döviz kurunda eşit miktarda artışa neden olmakta ve çıktı düzeyi önceki düzeyine geri dönmektedir.

Dornbusch modelinde para politikasının kısa dönemde toplam talep ve çıktı düzeyinde etkili olması, fiyat ayarlamalarının finansal piyasalar ve varlık piyasaları karşısında daha yavaş gerçekleşmesinden kaynaklanmaktadır. Uzun dönemde fiyat ayarlamaları gerçekleştiğinden, parasal genişleme fiyat düzeyi ve döviz kuru üzerinde aynı miktarda artışa neden olmaktadır. Bu bağlamda, para arzında yaşanan artış sonucunda fiyat düzeyi ve döviz kurunun kısa ve uzun dönemdeki seyri Şekil 42’de gösterilmektedir.

Şekil 42’de genişletici para politikasının fiyat düzeyi, faiz oranı ve döviz kuru üzerindeki kısa ve uzun dönemli etkileri gösterilmektedir. Buna göre, başlangıçtaki T_0 döneminde söz konusu değişkenlerin 100 endeks değeriyle gösterilen noktada dengede olduğu görülmektedir. Böyle bir durumda, para arzının yüzde 50 oranında artırılması katı olan fiyatları değiştirmeden, faiz oranının yüzde 20 gerilemesine neden olmaktadır. Sermaye çıkışına ve döviz kurunda yükseliş beklentilerinin yaşanmasına neden olan böyle bir durumda ise döviz kuru yüzde 70 oranında yükselerek uzun dönem denge düzeyini aşmaktadır.

Şekil 42: Dornbusch Modelinde Uzun Dönem İntibakı



Diğer taraftan, artan yurtiçi talep karşısında fiyat düzeyi yavaş bir şekilde arttığından, reel para arzındaki azalış nedeniyle faiz oranı da yükselmeye başlamaktadır. Ayrıca, faiz oranındaki yükselişler aynı zamanda sermaye girişine neden olduğundan, döviz kuru aşırı yükselmenin ardından düşme eğilimi göstermektedir. Sonuç olarak, dengelenme süreci T₁ dönemine kadar devam etmekte ve uzun dönemde fiyat düzeyi, faiz oranı ve döviz kuru, para arzındaki artışla aynı oranda yükselmektedir. Dolayısıyla yavaş gerçekleşen fiyat ayarlamaları, uzun dönemde reel değişkenlerdeki değişimleri ortadan kaldırmaktadır.

3.3.3. Redux Modeli

Obstfeld ve Rogof (1995) "Exchange Rate Dynamics Redux" isimli çalışmalarında, fiyat katılıkları ve piyasa aksaklıkları gibi mikro iktisadi temellere dayanan yeni bir makroekonomik model geliştirmişlerdir. İki ülkeli olarak geliştirilen modelde bireyler hem tüketici hem de üretici olarak değerlendirilmektedir. Her iki ülkede de farklılaştırılmış ürünlerin üretildiği varsayılan modelde, monopolcü rekabet koşulları geçerli olmaktadır. Bununla birlikte, modelde reel para balansları ve tüketimle pozitif ilişkili olduğu varsayılan fayda fonksiyonunun bireylerin çalışma eylemiyle negatif ilişkili olduğu ifade edilmekte ve servet artışlarının bireylerin tercihlerini boş zaman lehine şekillendirdiği ileri sürülmektedir. Dolayısıyla, iktisadi birimlerin tercihleri

fayda fonksiyonuyla açıklanırken, çalışma ve boş zaman arasındaki tercihler ekonomik hasılanın belirlenmesinde önemli rol oynamaktadır.

Uluslararası ticaretin herhangi bir kısıtlama olmaksızın serbest bir şekilde gerçekleştirildiği Redux modelinde, tek fiyat kanunu, diğer bir ifadeyle satın alma gücü paritesinin geçerli olduğu varsayılmaktadır. Bu bağlamda, para arzındaki değişimlerin döviz kurunda yaratacağı değişimlerle kısa dönemde reel etkilere sahip olacağı ileri sürülmektedir. Şöyle ki; para arzının artırılması durumunda, kısa dönemdeki fiyat katılıkları nedeniyle faiz oranı gerilemekte ve arbitraj işlemleri nedeniyle döviz arzı azalmaktadır. Döviz kurunun yükselmesi anlamına gelen böyle bir durumda, yurtiçinde üretilen mallar yurtdışında üretilen mallardan daha ucuz hale gelmekte ve yurtiçinde üretilen mallara yönelik talep artmaktadır. Bu durum ise, kısa dönemdeki fiyat katılıklarına rağmen, monopolcü rekabet koşullarının geçerli olması ve fiyatların marjinal maliyetin üzerinde belirlenmesi nedeniyle üretim ve hasıla düzeyini artırmaktadır.³²¹ Dolayısıyla, nominal şokların talep düzeyinde neden olduğu değişiklikler kısa dönemde reel etkilere neden olmaktadır.

Diğer taraftan, para arzındaki artışın kısa dönemde reel çıktıda yarattığı bu etki, geliri artan iktisadi birimlerin ilave gelirlerinin bir kısmını tasarrufa aktarmaları nedeniyle uzun dönemde tersine dönmektedir. Nitekim, uzun dönemde iktisadi birimlerin servetlerinde artışa neden olan bu durum, çalışma ve boş zaman tercihlerinin değişmesine neden olmakta ve bu tercih boş zaman lehine gerçekleşmektedir. Bununla birlikte, boş zaman tercihinin yalnızca faiz gelirine bağlı olarak gerçekleştiği kabul edildiğinden, kısa dönemdeki etkinin uzun dönemdeki ters yönlü etkiden daha büyük olmasının beklenebileceği ifade edilmektedir. Dolayısıyla parasal genişlemenin reel etkilerinin uzun dönemde de devam edebileceği ileri sürülmektedir.

Obstfeld ve Rogof (1995), fayda fonksiyonu üzerinde yer almasa da çalışmalarında kamu harcamalarının etkilerine de değinmişler ve kalıcı bir şekilde artırılan kamu harcamalarının yurtiçi tüketimi azalttığını, yurtdışı tüketim ve hasılayı ise artırdığını ileri sürmüşlerdir. Bu görüşün temelinde, hem yurtiçi hem de yurtdışında üretilen

³²¹ Maurice Obstfeld, Kenneth Rogoff, "Exchange Rate Dynamics Redux", **The Journal of Political Economy**, C.CIII, No:3, 1995, s.643-644.

mallara yönelik talebin artmasına neden olan kamu harcamalarının yalnızca ülke vatandaşları tarafından finanse edilmesi bulunmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, kamu harcamalarındaki artışın bir kısmı yurtdışında üretilen mallara yöneldiğinden, yabancı ülkede talep ve hasıla artışı yaşanmaktadır. Diğer taraftan, söz konusu harcamaların finansmanı için artan vergi yükü ise ülkede tüketim düzeyinin azalmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, kalıcı bir şekilde artırılan kamu harcamaları kısa vadede yabancı ülke lehine etkiler yaratmaktadır. Bununla birlikte, tüketim düzeyindeki nispi değişim ulusal para birimine yönelik nispi talebin düşmesine neden olduğundan, döviz kurunda yükseliş yaşanmakta ve yurtiçinde üretilen mallar daha ucuz hale gelmektedir. Dolayısıyla, kısa vadede vergi yükü nedeniyle azalan talep düzeyinin, uzun vadede döviz kurundaki yükselişler nedeniyle artacağı ifade edilmektedir.³²²

3.4. Alternatif İktisat Politikaları

3.4.1. Sanayi Politikaları

Sanayi politikası kavramına yönelik görüş birliğinin sağlanamaması nedeniyle, söz konusu politikanın genel kabul gören bir tanımı bulunmamaktadır. Lindbeck (1981), sanayi politikalarını para ve maliye politikaları gibi genel makroekonomi politikalarının dışında kalan ve makroekonomik büyüklükleri etkilemek amacıyla gerek genel üretim mekanizmasındaki gerekse de üretimin gerçekleştiği sektörler arasındaki kaynak dağılımını etkilemeye yönelik oluşturulan politikalar olarak tanımlamaktadır. Beath (2002) ise, sanayi politikalarını dar anlamda belirli sektör ve firmaların, geniş anlamda ise ülkedeki tüm sanayi ve firmaların rekabetçiliğini etkileyen ve şekillendiren politikalar olarak tanımlamaktadır.

Farklı tanımlamalar karşısında sanayi politikaları, ekonomik performansı artırmaya yönelik oluşturulan kamu politikaları olarak ifade edilebilmektedir. Sanayi politikaları, bir ekonomide faaliyet gösteren firmaları desteklemek amacıyla oluşturulurken, yatay ve dikey politikalar olarak iki farklı şekilde uygulanabilmektedir. Firmaları, sosyal, bölgesel, mali, işgücü ve rekabet politikalarıyla desteklemeyi amaçlayan ve ekonominin geneliyle ilgili olan politikalar

³²² A.e., s.650-653.

yatay politikalar olarak adlandırılmaktadır. Diğer taraftan, belirli sektörlerin gelişmesi amacıyla oluşturulan ve bu sektörlerle yönelik uygulanan politikalar ise dikey politikalar olarak adlandırılmaktadır.³²³

İktisat literatüründe, devletin ekonomideki rolüyle ilgili görüş birliğinin bulunmaması aynı zamanda sanayi politikalarının da tartışmalı hale gelmesine neden olmaktadır. Bu noktada, minimal devlet anlayışının hâkim olduğu 1980’li yıllarda reddedilen sanayi politikalarının, piyasa dostu devlet anlayışının hâkim olduğu 1990’lı yıllardan itibaren önem kazanmaya başladığı ve özellikle 2000’li yıllarda başta sanayileşme sürecini tamamlayamayan ülkeler olmak üzere, aktif sanayi politikalarını ön plana çıkaran çok sayıda çalışmanın yapıldığı görülmektedir.³²⁴ Sanayi politikalarının uygulanmasında dört temel amaç ön plana çıkmaktadır. Bu amaçları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür;³²⁵

- Ekonomik olarak ortaya çıkan fırsatların değerlendirilebilmesi için yeni endüstrilerin geliştirilmesi veya mevcut endüstrilerin rekabet gücünün artırılması
- Sınai gerilemenin sosyal boyuttaki etkilerinin azaltılabilmesi
- Bölgeler arasındaki eşitsizliklerin azaltılabilmesi
- Çevre üzerinde olumsuz etkilere neden olan dışsallıkların telafi edilmesi

Sanayi politikalarının söz konusu amaçları doğrultusunda, firmaların maliyetlerini azaltan ve üretkenliğini artıran çeşitli politika uygulamalarına gidilebilmektedir. Söz konusu politika uygulamaları, belirli sektörlerle yönelik olabileceği gibi bölgesel eşitsizliğin ortadan kaldırılması amacıyla belirli bölgelere yönelik olarak da oluşturulabilmektedir. Aynı zamanda, uygulanan politikalar firmaların rekabet gücünü artırarak ortaya çıkan fırsatların değerlendirilebilmesi ve pazar paylarının artırılabilmesine yönelik olabileceği gibi, başta işsizlik olmak üzere çeşitli sosyal

³²³ Brian Ardy, *Industrial and Competitiveness Policy: The Lisbon Strategy*, in *The European Union: Economics and Policies*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, s.214.

³²⁴ Saadet İyidoğan, “Türkiye’nin Yeni Sanayi Politikası Yönelimi: Entegre Sanayi Politikası Yaklaşımı Önerisi”, *Amme İdaresi Dergisi*, C.XLV, No:2, 2012, s.29-30.

³²⁵ Tilman Altenburg vd., “Industrial Policy: A Key Element of the Social and Ecological Market Economy”, *The Social and Ecological Market Economy: A Model for Asian Development?*, 2008, s.136.

sorunların engellenmesini de önceleyebilmektedir. Son olarak çevre açısından değerlendirildiğinde ise, sanayi politikaları üretim faaliyetlerinde ortaya çıkan olumsuz dışsallıkların ortadan kaldırılmasını amaçlayabilmekte ve başta emisyon salınımının azaltılması ya da yenilenebilir enerji kullanımının artırılmasına yönelik olmak üzere çeşitli teşvikleri kapsayabilmektedir.

Belirlenen amaçlar doğrultusunda uygulanan sanayi politikalarının başarıya ulaşabilmesi, politika uygulayıcısı hükümetler ile özel sektör arasındaki ilişkinin güvene dayalı olarak tesis edilmesini gerektirmektedir. Özellikle, hükümet güvenilirliğinin son derece önemli olduğu söz konusu politika uygulamalarında, karşılığı alınamayan desteklerin sonlandırılarak risk maliyetlerinin en aza indirilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda başta inovasyon olmak üzere, yatırımın riskli olduğu alanlarda desteklerin sağlanması büyük önem taşırken, geri dönüş alınamaması ve başarı sağlanamaması durumunda desteğin sonlandırılarak maliyetlerin azaltılması büyük önem arz etmektedir. Dolayısıyla, sanayi politikalarının zamana ve koşullara göre yenilenebilmesi ve karşılaştırmalı üstünlüğün sağlandığı alanlar keşfedilerek politika uygulamalarının değiştirilebilmesinin son derece önemli olduğu ifade edilmektedir.³²⁶

Sanayi politikalarını belirleyen en önemli unsurlardan birisi ülkelerin sanayileşme düzeyleridir. Bu bağlamda, sanayileşmenin ilerlemesi sanayi politikalarının yüksek katma değer üreten faaliyetlere doğru yönelmesine neden olurken, eğitim ve yenilik politikaları söz konusu hedefe ulaşılabilmesinde en önemli araçlar haline gelmektedir. Bu aşamada, belirlenen hedefler doğrultusunda işlevsel olarak değerlendirilen söz konusu politikaların, sektörün ihtiyaç ve kapsamı dikkate alınarak planlanması ve uygulanması gerekmektedir.³²⁷

Sanayi politikaları belirlenen hedefler doğrultusunda çeşitli kamu ve ekonomi politikalarını kapsamakta veya bu politikalar ile yakın ilişki içerisinde olabilmektedir. Söz konusu politikalar mevcut sektörlerin geliştirilmesi veya yeni sektörlerin

³²⁶ Dani Rodrik, "Industrial Policy for the Twenty-First Century", **Harvard University Working Paper Series**, 2004, s.22-25.

³²⁷ Michael Peneder, "Competitiveness and Industrial Policy: From Rationalities of Failure Towards the Ability to Evolve", **Cambridge Journal of Economics**, C.XLI, No:3, 2017, s.833.

oluşturulması açısından değerlendirildiğinde, genel anlamda rekabet, teşvik, eğitim, yenilik ve teknoloji politikaları olarak sıralanabilmektedir.

3.4.2. Rekabet Politikası

Rekabet politikası, dar anlamda rekabet hukukunda yer alan kanun ve kuralların uygulanması olarak tanımlanabilirken, geniş anlamda piyasalarda rekabet koşullarının oluşturulmasına, firmaların rekabetçiliğinin artırılmasına ve yeni rekabetçi firmaların ortaya çıkmasına imkân tanıyan kamu politikası araçları olarak tanımlanabilmektedir.³²⁸ Genel olarak, etkin bir iktisadi yapının tesis edilmesine ve sürdürülmesine yönelik hukuki düzenlemeler olarak tanımlanabilen rekabet politikası, belirlenen istisnai durumlar dışında ekonomideki tüm sektörleri kapsayan bir şekilde uygulanmaktadır. Bu nedenle, rekabet politikası ve diğer kamu politikaları arasında karmaşık bir etkileşim süreci bulunmaktadır.³²⁹

Rekabet politikasının en önemli amacı, büyük, güçlü ve rant amacı güden yerleşik firmalar karşısında tüketicileri, küçük ve orta ölçekli firmaları korumaktır.³³⁰ Nitekim, firmalar arasında rekabet koşullarını ortadan kaldıran ve ekonomik etkinliğin azalmasına neden olan çeşitli anlaşmaların yapılması, kar oranlarının ve dolayısıyla fiyat düzeyinin artmasına neden olmaktadır. Ayrıca, böyle bir durumda piyasaya yeni firmaların girmesi büyük oranda engellenirken, iktisadi faaliyetler sekteye uğramaktadır. Dolayısıyla, üretim ve istihdam düzeyindeki azalmalara bağlı olarak toplumsal refah seviyesinin gerilemesi, rekabet koşullarının yaratılmasında gerekli düzenlemelerin yapılmasını zorunlu kılmaktadır.

Rekabet koşullarının sağlanarak firmalar arasındaki rekabetin artırılması, rekabeti engelleyen piyasa yapılarının düzenlenmesi ve rekabeti önleyen kamu müdahalelerinin ortadan kaldırılmasını gerektirmektedir. Böylece, hukuki düzenlemelerle rekabeti önleyici piyasa yapılarının ortadan kaldırılması sağlanırken, kamu müdahalelerinin azaltılmasıyla serbest piyasa mekanizmasının işleyişi tesis

³²⁸ Cihan Aktaş, “Gelişmekte olan Ülkelerde Rekabet Politikası: Bir Çerçeve Çalışması”, Ankara, Rekabet Kurumu, **Uzmanlık Tezleri Serisi**, No: 28 Yayın No: 0114

³²⁹ Esra Lagro, “Avrupa Birliği ve Türkiye Rekabet Politikası Açısından Bankacılık Sektörüne Genel Bir Bakış”, **Bankacılar Dergisi**, No:36, 2001, s.51.

³³⁰ Mattia Guidi, **Competition Policy Enforcement in EU Member States: What is Independence for?**, London, Palgrave Macmillan, 2016, s.1.

edilebilmektedir. Serbest piyasa mekanizmasının işleme ve rekabet koşullarının sağlanabilmesi ise, üretimde ve kaynak dağılımında verimlilik artışını beraberinde getirmekte, yenilik ve teknolojik gelişime hız kazandırmaktadır.

Rekabet koşullarının geçerli olduğu piyasalarda düşük üretim maliyetlerine sahip olmak, fiyat belirleme gücünden yoksun olan firmaların kazanç elde edebilmeleri ve faaliyetlerini sürdürebilmeleri için en önemli gerekliliktir.³³¹ Bu nedenle, piyasada varlığını sürdürerek kazanç elde etmeyi amaçlayan firmalar öncelikli olarak verimlilik artışına odaklanmaktadır. Bununla birlikte, piyasayı etkileyebilecek düzeyde olmayan firma üretimlerinin, marjinal geliri marjinal maliyete eşitleyen miktarda gerçekleşmesi kaynak dağılımında verimliliğin sağlanmasına neden olmaktadır.³³² Bu noktada, üretimde verimliliği artırmayı ve marjinal gelir ile marjinal maliyet eşitliğini daha yüksek bir üretim düzeyinde sağlamayı amaçlayan firmalar gerek üretim tekniklerine gerekse de üretilen ürünlere yaptıkları yatırımlarla teknolojik gelişimin hız kazanmasına neden olmaktadır. Sonuç olarak, firmaların rekabet ortamındaki davranışlarının yarattığı iktisadi sonuçlar, rekabet ortamının oluşturulmasına yönelik uygulanan politikaların kalkınma ve refahın artırılmasındaki rolünü ön plana çıkarmaktadır.

3.4.3. Teşvik politikası

İktisadi açıdan teşvik kavramı, belirli bölge veya belirli sektörlerin hızlı bir şekilde gelişiminin sağlanması amacıyla devlet tarafından verilen maddi veya maddi olmayan yardım, destek ve özendirmeleri ifade etmektedir. Teşvikler, amaçları doğrultusunda yatırım indirimleri, özel amortismanlar, kurumlar vergisi muafiyetleri, ihracat vergi iadeleri, ihracat kredi sigortası, vergi ve faiz iadeleri, düşük faizli ve düşük masraflı krediler, indirimli navlun, yeni pazarlar, özel reeskont kredi faiz giderleri, bina vergisi istisnaları, gümrük ve fon istisnaları, gümrük taksitleri, ar-ge sübvansiyonları, know-

³³¹ Frederic M. Scherer, **Industrial Market Structure and Economic Performance**. 2th Ed., Boston, Houghton Mifflin, 1980, s.13.

³³² Edwin Mansfield, **Microeconomics: Theory and Applications**, 3th Ed., New York, Norton, 1979, s.202-203.

how ve lisans kolaylıkları, yabancı personel istihdamı, verimlilik ve yetenekli işgücü alanlarında çeşitli şekillerde sağlanabilmektedir.³³³

Ekonomik olarak kalkınmayı amaçlayan ülkelerde, kaynakların yetersiz olması veya verimli alanlara tahsisinin sağlanamaması, tasarrufların ve yatırımların yetersiz olması, uluslararası rekabet gücünün düşük olması nedeniyle dış ticaretteki sorunların giderilememesi gibi durumlarda teşvik politikalarının uygulanması gündeme gelmektedir. Bu yönüyle iktisadi amaçlara yönelik teşviklerin, devletin teşvik politikaları içerisinde önemli bir yeri bulunduğu görülmektedir.³³⁴ Çeşitli iktisadi amaçlar doğrultusunda verilen teşviklerin özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir;³³⁵

- Doğrudan veya dolaylı olarak devlet tarafından verilmektedir.
- Sektör ve bölgelerin gelişmişlik düzeylerine göre farklılık göstermektedir.
- Genel olarak özel sektör firmalarına sağlanmakla birlikte kamu kesimi de faydalanabilmektedir
- Büyüme, istihdam, dış ticaret gibi ekonomik nedenlerin yanı sıra bölgesel eşitsizliğin ortadan kaldırılması gibi sosyal nedenlerle de verilebilmektedir.
- Yatırımların türünü, büyüklüğünü, zamanını ve hangi bölgede yapılacağını etkilemektedir.
- Bütçe gelirlerinde azalmalara neden olmakta ve bütçeye önemli maliyetler yüklemektedir.
- Kamu gelirlerinde neden olduğu azalma karşısında, teşviklerden yararlanan firmalar fayda sağlamaktadır.

Teşvik politikaları, ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ve iktisat politikalarıyla yakından ilişkilidir. Teşvik politikası uygulamaları, gelişmiş ülkelerde genel olarak sermaye çıkışlarının engellenmesi, teknolojik gelişimin sürdürülmesi, verimliliğin artırılması, rekabet gücünün korunması, bölgesel eşitsizliklerin giderilmesi, sorunlu sektörlerin

³³³ Ahmet İncekara, **Türkiye’de Teşvik Sistemi**, İstanbul, İTO Yayınları, No: 1995/10, 1995, s.9.

³³⁴ Levent Aytemiz, Yeşim Helhel, “KOBİ’lerin Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Eğilimi: Isparta Örneği”, SDÜ, **İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C.XII, No:1, 2007, s.167.

³³⁵ Mustafa Duran, **Teşvik Politikaları ve Doğrudan Sermaye Yatırımları**, Ankara, Hazine Müsteşarlığı, 2003, s.7.

desteklenmesi ve işsizliğin azaltılması gibi gerekçelere dayanmaktadır. Diğer taraftan, gelişmekte olan ülkelerde ise, ekonomik kalkınmanın sağlanması, uluslararası rekabet gücünün artırılması, bölgesel eşitsizliğin giderilmesi, istihdam ve verimliliğin artırılması, yabancı sermayenin ülkeye kazandırılması, teknoloji transferi ve sanayileşme düzeyinin artırılması gibi gerekçelerle söz konusu politika uygulamalarına sıkça başvurulmaktadır.³³⁶ Bu noktada, teşvik kapsamında yer alan devlet yardımlarının amaçları genel olarak aşağıdaki gibi özetlenebilmektedir.³³⁷

- Riskli ve büyük sermaye gerektiren sektörlerde yatırımları cazip hale getirilmesi.
- Belirli sektörlerde faaliyet gösteren firmaların üretim artışı için teşvik edilmesi ve söz konusu sektörün milli gelir içerisindeki payının artırılması.
- Ülkenin yabancı sermaye açısından cazip kılınması ve yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye kazandırılması.
- Uluslararası rekabet gücünün artırılması.
- Ulusal ve uluslararası düzeydeki yatırımları artırılması.
- Tamamlanamayarak üretime geçemeyen sermaye yatırımlarının faaliyete geçirilmesi.
- İşgücü niteliğinin artırılması.
- Bölgesel gelişmişlik farklılıklarını ortadan kaldırılması.

Teşvikler, özel sektör maliyetlerini azaltması nedeniyle ekonomik kalkınmada önemli rol oynayan yatırım kararlarını etkilemektedir. Özellikle, yatırımların kâr oranlarını doğrudan etkileyen vergi oranlarının yüksek seviyelerde olması, yatırımları olumsuz yönde etkilemekte ve iktisadi faaliyetlerin daralmasına neden olmaktadır. Bu nedenle, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yatırımların doğru alanlara kaydırılmasında sorunlar yaşandığından, belirlenen alanlarda vergi indirimleri, muafiyetleri veya istisnaları gibi çözüm üretecek politikalara ihtiyaç duyulmaktadır. Söz konusu politikalarla firmalar üzerindeki vergi yükü azaltıldığında, azalan yatırım maliyeti ve

³³⁶ A.e., s.8.

³³⁷ Tunay Köksal, **Avrupa Birliği ve Türkiye'nin Devlet Yardımları Sistemlerinin Uyumlaştırılması**, Ankara, Etki Yayıncılık, 2002, s.6.

artan yatırım kârlılığının yeni ve mevcut firmaların kaynaklarını ve yatırım arzularını artırması amaçlanmaktadır.

Teşvikler, ulusal sermaye yatırımlarının yanı sıra, uluslararası sermaye yatırımları üzerinde de etkili olabilmektedir. Yabancı yatırımcıların yatırım kararlarında piyasa büyüklüğü, enerji maliyetleri, ulaştırma maliyetleri, faiz oranı, finansman imkanları, işgücü piyasaları, vergi sistemi, finansal piyasalar ve bankacılık sistemi gibi pek çok faktör etkili olmaktadır. Söz konusu faktörler dikkate alınarak uygulanan teşvik politikaları ise doğrudan yabancı yatırımların ülkeye kazandırılmasında önemli rol oynamaktadır. Diğer taraftan, belirlenen sektörlerin gelişiminde yabancı sermayenin bilgi ve teknoloji transferi sağlayarak rol alması ise verilen teşviklerin geri dönüşünü hızlandırmaktadır.

Devlet tarafından verilen teşviklerin başında vergilemeyle ilgili yapılan düzenlemeler gelmektedir. Vergi indirimleri, muafiyetleri veya istisnaları başlangıçta vergi gelirlerini azaltan bir etki yaratırken, iktisadi faaliyetlerdeki artışlar başlangıçtaki azalmayı telafi edebilmektedir. Diğer taraftan, vergi oranlarının yüksek olması, mükelleflerin farklı tepkilerine neden olarak vergi kayıp ve kaçığının artmasına neden olabilmektedir. Devletin gelir kaybına uğradığı böyle bir durumda, vergi oranlarının makul düzeylere düşürülmesi bir taraftan iktisadi faaliyetlerin artırılmasını sağlarken, diğer taraftan vergiden kaçınma veya vergi kaçırma gibi yollara başvurulmasının önüne geçebilmektedir.³³⁸ Bununla birlikte, vergi oranının yüksekliği kadar vergilerin kullanımı da büyük önem taşımaktadır. Kamu tarafından toplanan vergilerin kuram ve kurallara uygun bir şekilde kullanılmaması, ekonomiyi olumsuz yönde etkilemekte ve istihdamı azaltmaktadır. Aynı zamanda, gelir eşitsizliğini artırarak sosyal dengenin bozulmasına neden olan böyle bir durumda bireylerin vergiye bakış açısı değişebilmekte ve toplumda vergiye karşı direnç oluşabilmektedir.³³⁹ Bu bağlamda, başta vergi indirimleri olmak üzere, uygulanan teşvik politikalarının yarattığı mali

³³⁸ Ahmet Ulusoy, Birol Karakurt, “Vergi İndiriminin Ekonomik Etkileri”, **Vergi Dünyası**, C.XXI, No:254, 2002, s.109.

³³⁹ Oktay Güvemli, “İç Borçların Yanlış Yönetiminin Ekonomik ve Sosyal Yaşamdaki Tahribatı Nereye Kadar Devam Edecek?”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, No:19, 2003, s.17.

yükler gerek ekonomik gerekse de sosyolojik gelişmeler neticesinde daha yüksek bir mali gelire dönüşebilmektedir.

3.4.4. Yenilik Politikası

Yeniliğin hedeflendiği sektörlerde, bilginin üretilmesi, Ar-Ge faaliyetlerinin yürütülmesi ve teknolojik altyapının oluşturulması gibi aşamalar özel sektör açısından oldukça maliyetli bir süreci ifade etmektedir. Bu nedenle, özel sektörün söz konusu faaliyetlere yönelik yatırım istekleri düşük düzeylerde kalabilmekte ve uluslararası düzeyde rekabet gücü kazanılması hedeflenen sektörlerde özel sektörün yatırım isteğini artıran çeşitli politikaların geliştirilmesi gerekmektedir.

Yeniliğe yönelik yatırım isteklerinin düşük düzeyde olması yalnızca yüksek maliyetlerden kaynaklanmamaktadır. Aynı zamanda, yeniliğin rakip firmalar tarafından taklit edilmesi ya da geliştirilen yeni bilgi veya ürünün diğer firmaların da faydalanmasıyla ortak mala dönüşmesi gibi çeşitli durumlarda firmaların yüklendikleri maliyetlerin karşılıklarını tam olarak alabilmeleri mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla gerek maliyetler gerekse de çeşitli riskler firmaların yeniliğe ve özellikle de yeniliğin kaynağını oluşturan ar-ge faaliyetlerine yeterli düzeyde yatırım yapabilmelerine engel olmaktadır. Bu bağlamda, özel sektör ar-ge yatırımlarının yetersiz kalmasının nedenleri aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir;³⁴⁰

- Bilgiye sahip üretici ile bilgiyi kullanacak bireyler arasında ortaya çıkan asimetri, piyasanın etkin şekilde işlemlerini zorlaştırmaktadır. Kullanıcılar, yeni bilginin veya yeni teknolojinin kendilerine sağlayacağı fayda düzeyini bilemediklerinden, herhangi bir değerlendirme yapamamakta ve fiyat önerilerinde bulunamamaktadırlar. Diğer taraftan, kullanıcılar bilgiye sahip olduklarında ise ödeme yapmak istememektedirler. Dolayısıyla, bilgi açısından piyasa oluşumu zor bir süreci ifade etmektedir.
- Ar-ge faaliyetleri genel olarak sonucu belirsiz çalışmaları ifade etmektedir. Dolayısıyla, söz konusu faaliyetlerin başarılı olup olmayacağı ve elde edilen

³⁴⁰ Erol Taymaz, “Sanayi ve Teknoloji Politikaları: Amaçlar ve Araçlar”, **ODTÜ Gelişme Dergisi**, C.XX, No:4, 1993, s.553-554.

bilginin nerede kullanılacağı belirsiz olmaktadır. Bu belirsizlikler nedeniyle ar-ge faaliyetlerine yönelik ayrılan kaynaklar düşük düzeylerde kalmaktadır.

- Yeni bir teknolojinin ilk üretimi yüksek maliyetli bir süreci ifade ederken, elde edilen bilginin yeniden üretilmesi veya çoğaltılması düşük maliyetle mümkün olabilmektedir. Dolayısıyla, firmalar yüksek maliyetlerden kaçınabilmektedir.
- Ar-ge faaliyetleriyle elde edilen bilgiler, çalışanların transferi veya çeşitli iletişim yöntemleriyle firma dışına çıkabilmektedir. Bu nedenle, bilginin elde edilmesinde katlanılan maliyetler karşılanmadan diğer firmaların düşük maliyetlerle bu bilgilere ulaşabilmesi mümkün olabilmektedir. Bu durumda, firmaların ar-ge faaliyetlerinden kaçınmaları söz konusu olabilmektedir.
- Ar-ge faaliyetlerinin diğer ekonomik faaliyetlere nazaran daha riskli olması, özellikle sermaye piyasalarının gelişmediği ülkelerde bu alandaki yatırımların düşük olmasına neden olmaktadır.
- Firmalar arasında bilgi eksikliğinin bulunması, aynı konuda farklı firmaların faaliyet göstermesine neden olabilmektedir. Böyle bir durumda, ar-ge çalışmalarını daha önce tamamlayan firma kazanç sağlarken, diğer firma veya firmaların çalışmaları boşa çıkmaktadır. Kaynak israfına ve firmaların ar-ge çalışmalarından uzaklaşmasına neden olan bu ve benzer durumlarda devletin eşgüdüm sağlaması gerekmektedir.
- Ar-ge faaliyetleri sonrasında üretilen teknolojiye yönelik piyasa talebi belirsizlik arz etmektedir. Bu belirsizlik de firmaların ar-ge faaliyetlerinden uzaklaşmasına neden olabilmektedir.

Yeniliğin oluşumunda yüksek maliyet ve risklerin bulunması, firmaların büyük oranda bu maliyet ve riskleri üstlenememesine neden olmaktadır. Bu noktada, devletin özel sektörü teşvik etmeye yönelik geliştireceği politika uygulamaları önem kazanmaktadır. Devletin, söz konusu politika uygulamaları çerçevesinde özel sektöre yönelik ar-ge faaliyetlerini kapsayan vergi teşvikleri, ar-ge indirimleri, sigorta primi indirimleri ve hibeler gibi, doğrudan veya dolaylı olarak çeşitli biçimlerde destekleyici ve özendirici yardımlarda bulunması söz konusu olabilmektedir. Günümüzde, çeşitli ülkelerde uygulanan yenilik politikaları incelendiğinde, yenilikte ve yeniliğin

kaynağını teşkil eden ar-ge faaliyetlerinde devletlerin sunmuş olduğu teşviklerin önemli rol oynadığı görülmektedir.³⁴¹

Yenilik politikaları kapsamında verilen doğrudan veya dolaylı destekler, firmaların bu alanlardaki yatırım maliyetlerinin azaltılması açısından büyük önem taşımaktadır. Diğer taraftan, firmaların söz konusu yatırımlardan elde edeceği getirilerin artırılması için fikri mülkiyet haklarının korunmasına yönelik düzenlemelerin de yapılması gerekmektedir. Böylece, geliştirilen yeniliklerin kullanılmasında belirli bir süre için tekel hakkının tanınması ve firmaların monopol kârı alabilmesi mümkün olmaktadır. Ayrıca, firmalar arasında koordinasyonun sağlanması, bilgi ve yeniliklerin üretilerek kamuya sunulması gibi çeşitli fonksiyonları üstlenmesi açısından ulusal yenilik sistemini oluşturacak kurumlarının inşa edilmesi de yenilik politikalarının kapsamında yer almaktadır. Dolayısıyla yenilik politikaları, mali desteklerin yanı sıra fikri mülkiyet hakları ve ulusal yenilik sistemi gibi çeşitli araçlar kullanılarak uygulanabilmektedir.

3.4.5. Eğitim Politikası

İçsel büyüme modellerinin geliştirilmesiyle, 1980’li yıllardan itibaren beşerî sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri yoğun bir şekilde gündeme gelmiş ve ekonomik büyümenin yalnızca fiziki sermaye ile açıklanamayacağı görüşü güçlü bir biçimde vurgulanmaya başlanmıştır. Beşerî sermayenin ekonomik etkilerine yönelik gelişmeler, beşerî sermayenin kaynağını teşkil eden eğitimin önemine işaret etmiştir. Bu bağlamda eğitim, ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmalarında ihtiyaç duyulan niteliklerin kazandırılması açısından önemli bir politika aracı haline gelmiştir.

Beşerî sermaye, sahip olunan bilgi, beceri, yetenek, tecrübe ve donanım gibi çeşitli özelliklerin yanında, ruhsal ve fiziksel olarak üretim sürecini yürütebilme ve söz konusu özellikleri üst düzeye çıkarabilme becerilerini kapsayan bir kavram olarak değerlendirilmektedir.³⁴² Bu bağlamda, günümüzde en önemli üretim faktörü olarak

³⁴¹ Ali Yavuz, Mesut Albeni, Dilek G. Kaya, “Ulusal İnovasyon Politikaları ve Kamu Harcamaları: Çeşitli Ülkeler Üzerine Bir Karşılaştırma”, *SDÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.XIV No:3, 2009, s.74.

³⁴² Abdullah Keskin, “Ekonomik Kalkınmada Beşerî Sermayenin Rolü ve Türkiye”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C.XXV, No:3-4, 2011, s.128.

görülen emek faktörünün niteliği, eğitim kurumlarında (formal) ya da üretim süreçlerinde (informal) ne ölçüde geliştirilirse, ülkede işgücünün sahip olduğu bilgi ve becerilerin toplamını ifade eden beşerî sermaye stokunun da o ölçüde artacağı ifade edilmektedir.³⁴³

Beşerî sermayenin temelini oluşturan eğitim, bireylerin yeteneklerini, tutumlarını ve diğer olumlu davranış biçimlerini geliştiren süreçlerin toplamı olarak ya da toplumsal yeteneklerin ve kişisel gelişimlerin sağlanmasında, seçilmiş ve denetimli çevreyi kapsayan toplumsal bir süreç olarak tanımlanabilmektedir.³⁴⁴ Topluma ve ekonomiye önemli katkıları nedeniyle eğitime ilgi göstermeyen veya eğitim alanında düzenlemelere gitmeyen bir ülke düşünölemeyecektir. Ancak, gösterilen ilginin ve yapılan düzenlemelerin ne ölçüde yeterli olduğu tartışma konusudur. Örneğin, az gelişmiş ya da gelişmekte olan ölkelerin bir kısmında yoksulluk ve gelir eşitsizliği gibi nedenlerle ortaya çıkan düşük gelir düzeyi, eğitim harcamalarının da düşük olmasına neden olmaktadır. Devletin veya ailenin eğitime ayırdığı kaynakların düşük olması ise mesleki ve teknik düzeyde eğitimin yetersizliğine neden olmaktadır. Bu nedenle, verimliliği düşük olan işgücü, düşük ücretli alanlarda istihdam edilmekte ve söz konusu ölkelerde gelir ve eğitim arasında bir tür kısır döngü meydana gelmektedir.

Düşük gelirli ölkelerde gelir ve eğitim düzeyinde yaşanan döngü, eğitim düzeyinin nitelikli bir şekilde artırıldığı ölkelerde tersi şekilde ortaya çıkabilmektedir. Eğitimin bireylerin verimliliğini artırması, aynı zamanda kazançlarını da artıracığından hem işgücüne katılımın hem de ekonomik büyümenin artması beklenmektedir. Diğer taraftan, eğitimi ve gelir düzeyi yüksek olan ebeveynlerin daha sağlıklı ve daha eğitilmiş bireyler meydana getirmesi beklenebileceğinden, ortaya çıkan döngünün gerek ekonomik büyüme gerekse de ekonomik kalkınma açısından sürdürülebilirliğin sağlamasında önemli rol oynadığı söylenebilecektir. Bu bağlamda, eğitime yönelik olarak yapılan harcamaların bilgi ve becerilerin kazandırılması veya artırılmasında temel belirleyici faktör olduğu ifade edilebilecektir. H. Singer (1964)'e göre, eğitime

³⁴³ Aykut Kibritçioğlu, "İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşerî Sermayenin Yeri", **Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, C.LIII, No:1-4, 1998, s.207.

³⁴⁴ Nouriel Roubini, Stephen Mihm, **Kriz Ekonomisi: Dünya Ekonomisinin Çöküşü ve Geleceği**, Çev: Işıl Tezcan, İstanbul, Pegasus Yayınları, 2011, s.3.

yönelik gerçekleştirilen harcamalarda artan verimler kanunu geçerli olmakta ve bu alana yönelik yapılan yatırımlar beklenmedik fırsatlar doğurabilmektedir. Söz konusu çalışmada, ülkelerin kalkınma düzeylerinin eğitime yapmış oldukları harcamalarla orantılı olduğu ve ülkeler arasındaki kalkınmışlık farklarının büyük oranda eğitimden kaynaklandığı ifade edilmektedir. Harbison (1971)'e göre ise, eğitimin kazandırmış olduğu beceriler, fiziksel sermaye ile bir araya geldiğinde ülkenin üretim miktarında belirgin artışlar yaşanmaktadır. Bu bağlamda, vatandaşlarının bilgi ve becerilerini geliştirerek ekonomik faaliyetlerde etkin bir şekilde istihdam edemeyen ülkelerin aldıkları ekonomik kararlarda başarılı olamayacakları ileri sürülmektedir.

Ekonomik büyüme ve kalkınma açısından sahip olduğu önem, eğitimin bir politika unsuru olarak değerlendirilmesine neden olmaktadır. Bu noktada, geliştirilen eğitim politikaları iktisadi ve sosyal politikalar çerçevesinde değerlendirilmekte ve gerek sosyal gerekse de ekonomik yapı, eğitim politikalarının şekillenmesinde önemli rol oynamaktadır. Özellikle gelir eşitsizliğinin yüksek olduğu ülkelerde eğitim politikalarının önceliği, fırsat eşitliğinin sağlaması açısından başta eğitim hizmetlerinin ücretsiz olarak devlet tarafından karşılanması olmak üzere, niceliği artırmaya yönelik çeşitli tedbirleri içermektedir. Nispeten gelir eşitliğinin sağlandığı gelişmiş ülkelerde ise eğitim politikalarının önceliği, eğitimde niteliğin artırılması ve gelecekteki sosyal ve iktisadi koşullara uygun beşerî sermaye birikiminin oluşturulması olmaktadır. Eğitim politikalarının ülke koşullarına göre belirlendiği düşünüldüğünde, ülkeler arasında kapsam ve öncelik farklılıklarının politika etkinliğini sağlayan unsur olduğu söylenebilecektir. Dolayısıyla, eğitim politikalarındaki başarıların, sosyal ve iktisadi açıdan günün ve geleceğin doğru analiz edilmesiyle mümkün olabileceği ifade edilmektedir.

3.5. Rekabet Gücü Kazanımında Ekonomi Politikalarının Etki Kanalları

Rekabet gücü kazanımında fiyat ve maliyet yönünden yapılan değerlendirmeler genel anlamda kısa dönemli bakış açılarının sonuçları olarak karşımıza çıkmaktadır. Rekabet gücünün artırılması amacıyla ücretlerin düşük tutulması ya da döviz kuru ayarlamalarına gidilmesi gerek gelir düzeyinin gerekse de mal ve hizmet bedellerinin

azalmasına neden olduğundan, toplumun refah düzeyinde gerilemeler görülmektedir. Rekabet gücünün toplum refahının azalmasına neden olan bu yaklaşımlardan ziyade, verimlilik ekseninde değerlendirilmesi ve verimliliği artırmayı hedefleyen yaklaşımların benimsenmesi gerektiği ifade edilmektedir. Nitekim, verimlilik artışıyla kazanılan rekabet gücünün, ulusal para birimi değerinin korunabilmesinde, ücretlerin ve sermaye getirilerinin daha yüksek düzeylerde gerçekleşmesinde ve dolayısıyla da refah düzeyinin yükseltilmesinde önemli bir rol oynadığı kabul edilmektedir.³⁴⁵

Daha önce de ifade edildiği gibi, ekonomik büyümenin emek ve sermaye artışıyla açılanamayan kısmı toplam faktör verimliliği olarak tanımlanmaktadır. Rekabet gücünün en önemli göstergelerinden kabul edilen toplam faktör verimliliği, hükümet politikalarından önemli oranda etkilenmektedir. Diğer bir ifadeyle, uygulanan para ve maliye politikaları ile altyapıyı, yenilikçiliği ve beşerî sermayeyi düzenlemeye yönelik politikalar, toplam faktör verimliliği üzerinde belirleyici rol oynamaktadır.³⁴⁶ Bu bağlamda, rekabet gücünü belirleyen mikro düzeydeki faktörlerin yanı sıra, bu faktörleri nicelik ve niteliksel açıdan etkileyen makroekonomik faktörlerin de rekabet gücü üzerinde etkili olduğu ve bu etkinin çeşitli kanallar vasıtasıyla gerçekleştiği ileri sürülebilmektedir.

3.5.1. Faiz Oranları ve Rekabet Gücü

Faiz oranları, tüketim ve yatırımlar üzerinde yarattığı etkilerle iktisadi faaliyetleri belirleyen faktörler arasında yer almaktadır. Faiz oranlarının yüksek seviyelerde olması, bireylerin tüketimlerini ertelemelerine ve yatırımcıların yatırım kararlarından vazgeçmelerine neden olabilmektedir. Bu durumun nedeni, tüketiciler açısından tasarrufların artırılarak faiz geliri elde edilmesi olarak açıklanabilirken, yatırımcılar açısından hem faiz geliri elde edilmesi hem de finansman maliyetlerinin yüksekliğiyle açıklanabilmektedir. Bu bağlamda, faiz oranlarının yükselmesi tasarruf eğilimlerinin

³⁴⁵ Psofogiorgos N. Alexandros, Theodore Metaxas, ““Porter vs Krugman”: History, Analysis and Critique of Regional Competitiveness”, **Journal of Economics and Political Economy**, C.III, No:1, 2016, s.78.

³⁴⁶ Richard H.K. Vietor, Matt C. Weinzierl, “Macroeconomic Policy and U.S. Competitiveness”, **Harvard Business Review**, C.XC, No:3, 2012, s.2.

artmasına neden olduğundan, ekonominin gerek talep gerekse de arz yönünden yavaşlaması beklenmektedir.

Bir ülkenin, uluslararası alanda rekabet gücü kazanabilmesi için öncelikle iç piyasadaki rekabet koşullarının sağlanmış olması büyük önem taşımaktadır. Başka bir ifadeyle, çok sayıda firmanın rekabet içerisinde bulunduğu piyasada, fiyat üzerinde belirleyici gücü olmayan firmaların varlıklarını sürdürebilmeleri için verimliliğe, yeniliklere ve teknolojik gelişimlere odaklanmış olmaları gerekmektedir. Faiz oranlarının yüksek olduğu ekonomilerde, yatırımların düşük düzeylerde kalacağı düşünüldüğünde gerek piyasaya giriş yapan firmaların gerekse de verimlilik artışına yönelik yatırımlar gerçekleştiren mevcut firmaların düşük düzeyde kalacağı ifade edilmektedir. Nitekim yüksek faiz oranları, yatırımların fırsat maliyetini artırarak hem yeni yatırımların hem de geliştirilmesi gereken mevcut yatırımların azalmasına neden olmakta ve dolayısıyla gerek yeni firmaların piyasaya girişini gerekse de mevcut firmaların gelişimini engelleyen bir rol oynamaktadır.

Ekonomide faaliyet gösteren firmaların, finansman kaynaklarına düşük maliyetlerle erişimi rekabet ortamını güçlendirebilirken, bu durum aynı zamanda uluslararası alanda rekabet gücü kazanımlarını da beraberinde getirebilmektedir. Dolayısıyla finansal kaynaklara düşük maliyetlerle erişim, iktisadi faaliyetlerin artırılması ve rekabet ortamının oluşturulmasında önemli bir koşul olarak değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, finansman maliyetlerini belirleyen faiz oranlarının yüksek seviyelerde olması, firmaların yatırım kararlarını olumsuz yönde etkilerken, aynı zamanda üretim maliyetlerinin artmasına, kısa dönemde fiyat ve maliyet açısından, uzun dönemde ise verimlilik ve teknolojik gelişim açısından rekabet gücünün zayıflamasına neden olmaktadır. Faiz oranlarının maliyetler üzerindeki etkisi Akyüz (1991 ve 1993)'e göre, özellikle eksik rekabet koşullarının geçerli olduğu ekonomilerde daha güçlü bir şekilde hissedilmektedir. Nitekim iç piyasanın dar olduğu bu tür ülkelerde, tekeli yapıların varlığı faiz oranlarındaki yükseliş karşısında aşırı fiyat artışlarının yapılmasına imkân tanımaktadır. Dolayısıyla söz konusu ülkelerde, maliyetleri artıran faiz artışlarının rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkileri çok daha belirgin bir hâle gelmektedir.

Ülkelerin uygulamış oldukları para politikalarıyla yakından ilişkili olan faiz oranları, makro düzeyde birçok değişken üzerinde etkiler yaratmaktadır. Para politikalarının ödünç verilebilir fon miktarı ve faiz oranı üzerindeki etkileri, toplam talep düzeyi üzerinde belirleyici olurken, bu durum ekonomiyi bir bütün olarak etkilemektedir. Para otoritesinin sıkı para politikası izlemesi durumunda, ödünç verilebilir fon miktarı azalmakta ve faiz oranları yükselmektedir. Gevşek para politikasının uygulandığı durumlarda ise tersi durum söz konusu olmakta ve ödünç verilebilir fon miktarındaki artışla birlikte faiz oranları gerilemektedir.

İktisat literatüründe para arzı ve faiz oranı arasındaki ilişkiye yönelik çeşitli yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımların genel olarak Klasik, Neoklasik ve Keynesyen iktisat teorilerinin görüşlerinden oluştuğu görülmektedir. Klasik ve Neoklasik iktisatta, para miktarının faiz oranı üzerindeki etkilerinin kısa dönemde mümkün olduğu kabul edilirken, uzun dönemde böyle bir etkinin söz konusu olamayacağı ileri sürülmektedir. Ekonomideki reel değişkenler üzerine odaklanan Klasik yaklaşımda, para miktarının kısa bir süre için faiz oranını negatif yönde etkileyeceği kabul edilirken, asıl belirleyicilerin sermaye arzını ifade eden tasarruflar ile sermaye talebini ifade eden yatırımlar olduğu ileri sürülmektedir. Neoklasik yaklaşımın ödünç verilebilir fon teorisinde ise para arzındaki değişimin fon arzını değiştirmesi nedeniyle faiz oranlarını etkileyeceği kabul edilmektedir. Kısa dönem için geçerli olan bu görüşe göre, para arzındaki artışların ödünç verilebilir fon arzını artırması nedeniyle faiz oranı gerilemekte, para arzındaki azalışların ise fon arzını azaltması nedeniyle faiz oranı yükselmektedir.³⁴⁷

Keynesyen iktisadın faiz oranlarıyla ilgili görüşlerinin odağında ise tasarruf ve yatırımlar yerine para arzı ve para talebi bulunmaktadır. Bu durum, keynesyen iktisatta para talebinin işlem, ihtiyat ve spekülasyon güdüleriyle gerçekleştiği varsayımından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla, iktisadi birimlerin faiz gelirleri elde edebilmek amacıyla ellerinde daha az para bulunduracakları düşünüldüğünde, para arzının artmasıyla ortaya çıkan fazla likiditenin tahvil piyasalarına aktarılacağı

³⁴⁷ Besim Üstünel, **Makro Ekonomi**, İstanbul, Ofset Yayıncılık, 1990, s.122.

beklenmektedir. Tahvil fiyatlarının yükseleceği böyle bir durumda ise faiz oranlarının gerileyeceği ifade edilmektedir.

Para arzında yaşanan değişimler faiz oranlarını genel olarak dört kanaldan etkilemektedir. Bunlar, likidite etkisi, gelir etkisi, fiyat etkisi ve literatürde Fisher Etkisi olarak da bilinen enflasyonist beklentiler etkisi olarak sıralanabilmektedir. Para arzındaki değişimler, likidite etkisiyle faiz oranlarını negatif yönlü olarak etkilerken, fiyat etkisi, gelir etkisi ve enflasyonist beklentiler etkisiyle pozitif yönlü olarak etkilemektedir. Likidite etkisi, para arzında yaşanan değişimin akabinde faiz oranlarında ortaya çıkan kısa dönemli etkiyi ifade etmektedir. Buna göre para arzındaki artış, başlangıçta reel para arzının artmasına neden olacağından, finansal varlıklara yönelik artan taleple birlikte faiz oranları gerilemektedir. Diğer taraftan, reel para arzındaki artışın harcamalara yönelmesi durumunda fiyat etkisi ortaya çıkmakta ve toplam talepteki artışla birlikte fiyatlar genel düzeyi yükselmektedir. Fiyatlar genel düzeyindeki artış ise reel para arzının azalmasına neden olduğundan, faiz oranlarında yükseliş yaşanmaktadır. Para arzındaki artış sonucunda iktisadi aktörlerin harcamaya yönelmesi, eksik istihdam düzeyinde faaliyet gösteren ülkelerde üretim ve milli gelir düzeyini artırmaktadır. Gelir etkisi olarak nitelendirilen ve reel milli geliri olumlu yönde etkileyen böyle bir durumda ise iktisadi aktörlerin para talebi artmakta ve faiz oranında yükseliş yaşanmaktadır. Son olarak, Fisher etkisinde nominal faiz oranı, reel faiz ve beklenen enflasyonun toplamını ifade ettiğinden, para arzındaki artışlar enflasyonla birlikte faiz oranlarının yükselmesine neden olmaktadır. Bu etki, para arzındaki değişimler karşısında enflasyon beklentilerinin ayarlanma hızına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır.

Para arzındaki değişimlerin yarattığı tüm bu etkilerin faiz oranlarına yansımaları ekonomik koşullara göre farklılıklar gösterebilmektedir. Ancak genel olarak gelir ve fiyat düzeylerindeki değişimler zamanla ortaya çıktığından, para arzındaki artışların faiz oranlarında kısa dönemde düşüşe, uzun dönemde ise yükselişe neden olacağı söylenebilecektir. Literatürde faiz oranının belirleyicilerini inceleyen çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Ekinci (2003), 1990-2002 dönemine ait verileri kullanarak Türkiye için yapmış olduğu çalışmada, para arzındaki artışların enflasyon oranını ve milli geliri artırdığı, faiz oranı üzerinde ise önemli bir etkisinin bulunmadığı sonucuna

ulaşmıştır. Bu durum, para arzı artışıyla ortaya çıkan likidite etkisinin fiyat ve gelir etkisiyle telafi edildiği şeklinde yorumlanmaktadır. Benzer şekilde, Maitra (2017) tarafından 1996-2016 döneminde Hindistan için yapılan çalışmada, para arzı ile faiz oranı arasında negatif, enflasyon ile faiz oranı arasında ise pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir. Literatürde yer alan çalışmalarda genel olarak benzer sonuçlara ulaşılırken, para arzındaki değişimlerin uzun dönemde faiz oranlarını hangi yönde etkileyeceği konusunun, likidite, fiyat, gelir ve beklenen enflasyon gibi etki kanallarının baskınlığına göre şekilleneceği ifade edilebilecektir.

Para otoritelerinin uygulamış olduğu politikaların faiz oranı üzerindeki etkileri çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Para arzının artması veya azalmasına yönelik uygulanan para politikaları kısa vadeli faiz oranlarını etkileme gücüne sahipken, uzun vadeli faiz oranları üzerindeki etkileri tartışmalıdır. Bununla birlikte, merkez bankasının politika faizinde yapmış olduğu değişikliklerin piyasa faiz oranlarına ne ölçüde yansıtacağı da büyük önem taşımaktadır. Günümüzde merkez bankası tarafından belirlenen faiz koridorunun borç verme oranını ifade eden alt bandı, piyasa faiz oranının olabileceği en düşük düzeyi ifade etmektedir. Nitekim, merkez bankasının alt sınır olarak belirlediği orandan borçlanma taahhüdünde bulunduğu bir ortamda bankaların daha düşük bir orandan borç vermesi söz konusu olmayacaktır. Bu bağlamda, piyasa faiz oranının olabileceği en düşük düzey merkez bankası tarafından belirlenebilirken, bu oranın faiz koridorundaki sınırlar içerisinde hangi oranlarda gerçekleşeceği ve politika faizinde yapılan değişikliklerin piyasa faiz oranlarına hangi süre ve hangi ölçüde yansıtacağı konusu ekonomik koşullara göre farklılık göstermektedir.

Merkez Bankasının faiz oranlarında yapmış olduğu değişimlerin para piyasası faiz oranları ve ticari banka faiz oranlarına yansımaları faiz oranı geçişkenliği olarak adlandırılmaktadır.³⁴⁸ Dolayısıyla, merkez bankası faiz kararlarının, piyasa faiz oranlarını ifade eden mevduat faizi ve kredi faizlerine etkileri faiz geçişkenliği tarafından belirlenmektedir. Faiz geçişkenliği ise, para politikasındaki oynaklıklar, makroekonomik ortam, rekabet düzeyi, finansal sistemin gelişmişliği ve bankacılık

³⁴⁸ Kuan M. Wang, Yuan-Ming Lee, “Market Volatility and Retail Interest Rate Pass-Through”, **Economic Modelling**, C.XX, No:6, 2009, s.1270.

sektörünün yapısına göre değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin, rekabetin ve finansal sistemin gelişmiş olduğu ekonomilerde, merkez bankasının faiz oranlarını artırması karşısında mevduat faizlerinin hızlı geçişkenliğe, kredi faizlerinin aksak geçişkenliğe sahip olacağı beklenebilecektir. Nitekim, bankalar arasında müşteri kazanımı için yaşanan rekabetle birlikte mevduat faizlerinin artırılmasına yönelik esneklik söz konusu olurken, kredi faizlerinin artırılmasında katılık söz konusu olabilmektedir. Bununla birlikte, para politikalarında oynaklığın yüksek olması ve faiz oranlarının sık sık değiştirilmesi, bankalar açısından ayarlama maliyetlerine neden olduğundan faiz geçişkenliği azalmaktadır. Dolayısıyla, faiz oranında sık yaşanan değişiklikler karşısında faiz katılıkları ortaya çıkabilmektedir

Makroekonomik koşulların faiz geçişkenliği üzerindeki etkileri, genellikle hızlı büyümenin yaşandığı dönemlerde pozitif yönlü olarak gerçekleşmektedir. Bu dönemlerde, faiz oranlarında yaşanan değişimler mevduat ve kredi faizlerine daha hızlı yansımaktadır. Özellikle, sıkça fiyat ayarlamalarının yaşandığı enflasyonist dönemlerde faiz geçişkenliğinin daha yüksek olduğu ifade edilmektedir.³⁴⁹

Politika faiz oranlarında yaşanan değişimlerin mevduat ve kredi faizlerine geçişkenliklerini inceleyen çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalarda, genellikle ülke koşullarına bağlı olarak faiz geçişkenliklerinde asimetrilerin bulunduğu görülmektedir. Aydın (2007) tarafından Türkiye'nin 06/2001-09/2005 dönemine ait veriler kullanarak yapılan çalışmada, politika faiz oranlarındaki değişimlerin kredi faiz oranlarına geçişkenliği incelenmiş ve ticari kredilerde geçişkenliğin aksak, tüketici kredilerinde ise geçişkenliğin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer çalışmayı 02/1987-10/2005 dönemine ait verileri kullanarak ABD için gerçekleştiren Payne ve Waters (2008), politika faizinden kredi faizlerine doğru aksak geçişkenliğin bulunduğu sonucuna ulaşmışlardır. Becker, Osborn ve Yıldırım (2012) ise, 01/1995-08/2008 dönemine ait verileri kullanarak yapmış oldukları çalışmalarında İngiltere'deki faiz geçişkenliklerini incelemişlerdir. Çalışmada,

³⁴⁹ Fabrizio Coricelli, Balázs Égert, Ronald MacDonald, "Monetary Transmission Mechanism in Central and Eastern Europe: Gliding on a Wind of Change", **Bank of Finland Transition Economies**, BOFIT Discussion Paper, No. 8, 2006, s.4-5.

politika faizinin para piyasası faiz oranlarına, para piyasası faizinin ise konut kredisi faiz oranlarına yansımalarında önemli asimetrielerin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Para politikalarının yanı sıra faiz oranlarını etkileyen diğer bir politika aracı maliye politikalarıdır. Toplam talebin artmasına neden olan kamu harcamalarının fiyat ve gelir etkisi yaratarak faiz oranlarını etkilemesi söz konusu olabilmektedir. Buna göre, kamu harcamalarının artırılması sonucu artan toplam talebin, toplam arzdaki artışla karşılanamadığı durumlarda fiyat düzeyinde artışlar yaşanmakta ve reel para arzının azalması anlamına gelen böyle bir durumda faiz oranları yükselmektedir. Benzer şekilde, eksik istihdam düzeyinde faaliyet gösteren ekonomilerde kamu harcamalarının yarattığı toplam talep artışı milli gelir artışına neden olmakta ve ortaya çıkan gelir etkisiyle birlikte para talebinin artması faiz oranlarının yükselmesine neden olmaktadır.

Maliye politikalarının faiz oranları üzerindeki etkisinde kamu harcamalarının nasıl finanse edildiği son derece önemlidir. Kamu harcamalarının vergi gelirleriyle karşılanamadığı ve bütçe açıklarının ortaya çıktığı durumlarda iç borçlanmanın tercih edilmesi, özellikle tasarrufların yetersiz olduğu ülkelerde faiz oranlarının artmasına neden olmaktadır.³⁵⁰ Bu durum, kamunun iç borçlanma yoluna gitmesiyle ödünç verilebilir fon miktarında yaşanan azalışlardan kaynaklanmaktadır. Diğer taraftan, bütçe açıklarının para basılarak finanse edilmesi durumunda ise, yaşanan parasal genişleme enflasyona neden olmakta ve bu durumda da faiz oranlarında yükselişler yaşanabilmektedir. Bütçe açıklarının finansmanında, borçlanma ve para basma alternatif finansman kaynakları olarak değerlendirilse de özellikle söz konusu açıkların süreklilik arz etmesi ve finansmanında borçlanmanın tercih edilmesi, Sargent ve Wallace (1981)'e göre gelecekte para basılmasını zorunlu hale getirmektedir. Nitekim, bütçe açıklarının sürekli olarak borçlanmayla finanse edilmesi, faizlerin yükselmesine ve gelecek dönemlerde faiz ödemelerinin bile borçlanmayla finanse edilmesine neden olmaktadır. Böyle bir durumda, borç stoku ve faiz ödemelerinin giderek artması para basılmasını zorunlu hale getirmekte ve enflasyonist bir ortam kaçınılmaz hale gelmektedir.

³⁵⁰ Şevki Özbilen, **Para Teorisi**, Ankara, Gazi Kitabevi, 2015, s.507.

Kamu harcamaları ve bütçe açıklarının faiz oranları üzerindeki etkileri, ülkelere, konjonktüre, kısa veya uzun döneme göre değişiklikler gösterebilmektedir. Literatürde yer alan çalışmalarda, söz konusu koşullara bağlı olarak değişkenler arasında güçlü ve zayıf ilişkinin varlığı saptanabildiği gibi ilişkinin bulunmadığı durumlarda söz konusu olabilmektedir. Örneğin, Güngör ve Karaca (2007), Türkiye için 01/1990-03/2006 dönemine ait verileri kullanarak yapmış oldukları çalışmalarında, reel faiz oranını etkileyen en önemli faktörlerden birisinin kamu borçlanması olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde, Barnes (2008), ABD ve 9 Avrupa ülkesi için 1970-2001 dönemine ait verilerini kullanarak yapmış olduğu çalışmasında, bütçe açığı ile uzun dönem faiz oranı arasında koentegre ilişkinin bulunduğu sonucuna ulaşmıştır. Kinoshita (2006) ise, 19 sanayileşmiş ülkenin 1971-2004 dönemini kapsayan çalışmasında, kamu borçlarının uzun dönem faiz oranları üzerindeki etkilerini incelemiş ve bu etkinin küçük olma eğiliminde olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca çalışmaya göre, kamu borçlarındaki artışların yanı sıra kamu harcamalarının da artış eğiliminde olması, faiz oranı üzerindeki etkinin artmasına neden olmaktadır. Son olarak, Hassan ve Nassar (2015) tarafından 1970-2010 dönemi verileriyle ABD, Almanya, Fransa, İngiltere ve Japonya için yapılan çalışmada ise kamu harcamaları ve kamu borçlarının uzun dönem faiz oranı üzerindeki etkileri incelenmiş ve söz konusu dönemde hem kamu harcamalarının hem de kamu borçlarının uzun dönem faiz oranları üzerinde net bir etkisi bulunamamıştır.

Para ve maliye politikalarından oluşan temel iktisat politikalarının faiz oranı üzerindeki doğrudan veya dolaylı olarak gerçekleşen etkileri yatırım, tüketim, döviz kuru gibi pek çok değişken üzerinden üretim maliyetlerini ve verimliliği etkilemektedir. Yatırımların fırsat maliyetinin yüksek olması, piyasada fiyat düzeyi üzerinde söz sahibi olan tekelci yapıların güçlenmesine neden olurken, düşük verimlilik düzeyinde üretim gerçekleştiren bu yapıların varlığı, uluslararası alanda fiyat, maliyet ve yenilik yönünden rekabet gücü kazanımlarının önündeki en önemli engellerden birini oluşturmaktadır. Dolayısıyla, faiz oranları firma ve girişimcilerin finansman maliyetlerini belirlerken, bu yönüyle ülkedeki rekabet ortamının gelişmişliğini de yakından etkilemektedir. Ekonomik faaliyetlerde nicelik ve niteliksel

açından önemli etkiler yaratan bu durum ise, rekabet gücü üzerinde önemli etkileri beraberinde getirebilmektedir.

3.5.2. Enflasyon ve Rekabet gücü

Yatırım, tasarruf, faiz oranı, döviz kuru gibi birçok değişken üzerinde etkileri bulunan enflasyon olgusu, makroekonomik istikrarın en önemli göstergelerinden biri olarak görülmektedir. Enflasyonun ekonomik etkileri, düşük oranlarda seyretmesi durumunda olumlu yönde olabileceği gibi yüksek oranlarda seyretmesi durumunda yıkıcı olabilmektedir. Fiyatlar genel düzeyinde süreklilik arz eden artışları ifade eden enflasyonun yüksek düzeylerde seyretmesi, ekonomide fiyat ve gelirler açısından belirsizliklerin yaşanmasına neden olmaktadır. Ortaya çıkan bu belirsizlikler, fiyat ve gelirlerin uzun dönemdeki seyri hakkında bilinmezliklere neden olurken, iktisadi aktörlerin yatırımlar başta olmak üzere uzun vadeli faaliyetlerde bulunmalarını engellemekte ve ekonomik faaliyetler potansiyel düzeylerinin altında sürdürülmektedir. Özellikle, yüksek enflasyonun reel para arzını ve tasarrufları azaltan etkisi nedeniyle dolaylı olarak faiz oranlarında neden olduğu yükselişler dikkate alındığında, belirsizliklerle azalan iktisadi faaliyetlerin yatırımların finansman maliyetlerindeki artışla birlikte daha da azalacağı ve ekonomik durgunlukla birlikte ülke rekabet gücünün zayıflayacağı ifade edilmektedir.

Enflasyonun bir diğer önemli etkisi dış ticarete ortaya çıkmaktadır. Fiyatlar genel düzeyinin yükseldiği ve döviz kurunun değişmediği durumlarda, yurtiçinde üretilen ürünlerin fiyatları döviz cinsinden daha pahalı hale gelmektedir. Böyle bir durumda, ihraç mallarına yönelik yurtdışı talep azalırken, yükselen fiyatlar nedeniyle ithal mallara olan yurtiçi talep artmaktadır. İhracatın azaldığı, ithalatın ise arttığı böyle bir durumda, toplam talepte yaşanan azalma nedeniyle üretim düzeyi gerilemekte ve ekonomik büyüme olumsuz yönde etkilenmektedir. Bu noktada, yüksek enflasyon yaşanan ülkelerde dış ticaretteki rekabet gücünün korunabilmesi amacıyla sık sık devalüasyon uygulamalarına gidildiği görülmektedir.

Diğer taraftan enflasyonun, tasarruf, faiz oranı ve yatırımlar üzerindeki etkileri farklı şekillerde ortaya çıkabilmekte ve bazı durumlarda ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisinden söz edilebilmektedir. Enflasyonun düşük düzeylerde olmasıyla

mümkün olabilen bu durumun temelinde, yatırımların finansal sektörlerden reel sektörlere yönelmesi, bireylerin servet düzeylerini korumak için tasarruflarını artırmaları³⁵¹ ve tasarruflarını artıran bireylerin, senyoraj geliri ve enflasyon vergisinde artışa neden olarak devlete doğru gelir transferine neden olması ve bu gelirlerin ise devlet tarafından yatırımların finansmanında kullanılması bulunmaktadır.³⁵²

Enflasyonun ekonomik etkilerini inceleyen çalışmalarda negatif veya pozitif yönlü etkilere rastlanabilmektedir. Enflasyonun ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşan çalışmalarda, genel olarak İkinci Dünya Savaşı sonrasında yüksek enflasyon ve yüksek büyümenin yaşandığı dönemlerin yer aldığı veya büyük oranda fiyat istikrarının sağlandığı ve enflasyonun düşük düzeylerde seyrettiği gelişmiş ülkelerin dikkate alındığı görülmektedir. Bu bağlamda, Thirlwall ve Barton (1971) tarafından 1958-1967 dönemi verileri kullanılarak yapılan çalışmada, 17 gelişmiş ülke için enflasyon ile yatırım ve ödemeler dengesi arasındaki ilişkilerden hareket edilerek ekonomik büyüme üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmada, enflasyonun yatırımları olumlu yönde etkilediği ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif yönlü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Romer (1996) ise, ABD'nin 1884-1996 dönemi verileriyle konuya farklı yönden yaklaşarak ekonomik büyümenin enflasyon üzerindeki etkilerini incelemiş ve söz konusu dönemde ekonomik büyümenin fiyat düzeyini artıran bir etki yarattığı sonucuna ulaşmıştır. Diğer taraftan, enflasyonun olumlu ekonomik etkileri Mallik ve Chowdhury (2001) ve Benhabib ve Spiegel (2006) tarafından yapılan çalışmalarda da görülmüştür.

Söz konusu çalışmaların yanında, enflasyonun olumlu ekonomik etkilerini belirli bir eşik değerle sınırlayan çalışmalar da bulunmaktadır. Ghosh ve Phillips (1998), 145 ülkenin 1960-1996 dönemini kapsayan çalışmalarında, enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin doğrusal olmadığı ve enflasyonun %2,5 eşik değerinin altında olduğu durumlarda bu etkinin pozitif yönde gerçekleştiği sonucuna ulaşmışlardır. Mondjeli Mwa Ndjokou ve Tsopmo (2017) tarafından 6 Orta Afrika

³⁵¹ Arthur Grimes, "The Effects of Inflation on Growth: Some International Evidence", **Weltwirtschaftliches Archiv**, C.CXXVII, No:4, 1991, s.632-633

³⁵² Anis Chowdhury, "Does Inflation Affect Economic Growth? The Relevance of the Debate for Indonesia," **Journal of the Asia Pacific Economy**, C.VII, No:1, 2002, s.21-22.

ülkesinin 1985-2013 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada ise, eşik değeri %4,3 olarak belirlenmiş ve söz konusu ülkelerde bu eşik değerin altında gerçekleşen enflasyonun ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca, Nell (2000) tarafından yapılan çalışmada %9, Bolton ve Alexander (2001) tarafından yapılan çalışmada ise %3 eşik değerin altında gerçekleşen enflasyonun ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Literatürde, enflasyonun ekonomik büyümeye pozitif etkide bulunduğunu ileri süren çalışmalar karşısında, bu etkinin negatif yönlü olarak gerçekleştiğini savunan çalışmaların daha fazla olduğu görülmektedir. Bu çalışmalarda, enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkisi doğrusal olabildiği gibi belirli bir eşik değerin üzerinde de ortaya çıkabilmektedir. Fischer (1983), 53 ülke için 1961-1981 dönemine ait verileri kullanarak yapmış olduğu çalışmada, enflasyonun ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde, Kormendi ve Meguire (1985) tarafından 1950-1977 dönemine ait verilerle 47 ülke için yapılan ve Motley (1998) tarafından 1970-1980 dönemine ait verilerle 78 ülke için yapılan çalışmalarda da enflasyonun ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonuçlarına ulaşılmıştır. Diğer taraftan, Khan ve Senhadji (2001) tarafından 140 ülkenin 1960-1998 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada, gelişmiş ülkeler için %1-3, gelişmekte olan ülkeler için ise %11-12 eşik değerleri belirlenmiş ve enflasyonun bu değerlerin üzerinde gerçekleşmesi durumunda olumsuz etkiler yarattığı tespit edilmiştir. Kremer, Bick ve Nautz (2013) ise, 124 ülkenin 1950-2004 dönemi verilerini kullandıkları çalışmalarında, sanayileşmiş ülkeler için %2,53, sanayileşmemiş ülkeler için ise %17,22 eşik değerlerini saptamış ve enflasyonun bu eşik değerlerinin üzerinde gerçekleştiği durumlarda ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkileyeceği sonucuna ulaşmışlardır.

Enflasyon olgusu, ekonominin talep veya arz tarafından kaynaklanabilmektedir. Toplam talepte yaşanan artışın toplam arzda yaşanan artıştan daha fazla olması veya toplam arzın toplam talepten daha fazla azalması fiyatlar genel düzeyinin yükselmesine neden olmaktadır. Bu noktada, toplam talep ve toplam arz üzerinde etkili olan iktisat politikası uygulamalarının enflasyon olgusu ile yakın bir ilişki içerisinde olduğu söylenebilecektir.

Fiyatlar genel düzeyinin yükselmesine neden olan toplam talep artışları hem para hem de maliye politikalarından kaynaklanabilmektedir. Para politikasının gerek parasal genişleme gerekse de politika faizinde yapmış olduğu değişimlerin, mevduat ve kredi faizleri veya döviz kuru üzerindeki etkileri toplam talep ve toplam arz dengesinde etkili olabilmektedir. Örneğin, mevduat ve kredi faizlerinin gerilemesine neden olan genişletici para politikası, toplam talebin artmasına neden olmakta ve fiyatlar genel düzeyi yükselmektedir. Diğer taraftan, söz konusu politika uygulamasının döviz kurunda yükselişe neden olacağı düşünüldüğünde, ihracattaki artış ve ithalattaki azalışın toplam talebi ve buna bağlı olarak da fiyatlar genel düzeyini daha da artırması beklenebilecektir.

Faiz oranlarındaki düşüşün yatırımlar üzerinde olumlu etkiler yaratması, toplam arzın artmasına neden olmaktadır. Ancak, bu durumun genel olarak uzun dönemde mümkün olduğu, kısa dönemde toplam arzın artırılabilmesinin ise üreticilerin sahip olduğu âtıl kapasiteye bağlı olduğu ifade edilmektedir. Bununla birlikte, ekonomide âtıl kapasitenin bulunması fiyat düzeyinin yükselmeyeceği anlamına da gelmemektedir. Nitekim, toplam talep karşısında arzını artıran üreticilerin maliyetleri, fiyat düzeyindeki değişimlerde belirleyici rol oynamaktadır. Örneğin, ithal ürünlerin yurtiçi ürünlerle ikame edilmesine ve yurtdışı talebin yurtiçindeki ürünlere yönelmesine neden döviz kuru yükselişleri, yalnızca toplam talebi artırmamakta, aynı zamanda üretimde kullanılan ithal girdilerin maliyetlerini de yükseltmektedir. Bu bağlamda, enerji, hammadde, ara malı gibi girdilerinin yoğun olarak yurtdışından temin edildiği ülkelerde döviz kurundaki yükselişlerin üretim maliyetlerini artırması ve bu durumun enflasyonist bir ortama neden olması beklenebilmektedir.

Diğer taraftan, maliye politikalarının enflasyonist etkileri ise, genel olarak toplam talepte neden olduğu artışlar, kaynak tahsisinin kamuya aktarılması ve kamu açıkları finansmanından kaynaklanmaktadır. Örneğin, kamu harcamalarının artırılması toplam talebin artmasına ve fiyatlar genel düzeyinin yükselmesine neden olabilmektedir. Özellikle, toplum içerisine düşük gelirliilere yönelik gerçekleştirilen transfer harcamaları, söz konusu kesimin yüksek marjinal tüketim eğilime sahip olması nedeniyle enflasyonist etkinin daha da belirginleşmesine neden olabilmektedir. Diğer taraftan, kamu harcamalarının vergi gelirleriyle finanse edilemediği durumlarda hangi

finansman araçlarına başvurulacağı da önem taşımaktadır. Bütçe açıklarının para basılarak finanse edilmesi durumunda, para arzında yaşanan artışlar enflasyonist etkileri beraberinde getirmektedir. İç borçlanmaya gidilmesi durumunda ise ülke tasarrufları kamuya tahsis edilmekte ve ekonominin arz yönünü belirleyen özel sektör yatırımları bu durumdan olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Dolayısıyla, kamu açıkları finansmanının neden olduğu faiz oranındaki yükselişlerin toplam talep üzerindeki olumsuz etkileri, kamunun artan ağırlığı nedeniyle sınırlı düzeyde gerçekleşirken, ekonominin üretim yönünü belirleyen özel sektör yatırımları daha fazla etkilenmekte ve bu durum özellikle uzun dönemde enflasyonist süreçlere neden olabilmektedir.

Para ve maliye politikalarının enflasyon üzerindeki etkilerini inceleyen ampirik çalışmalar, genel olarak söz konusu ilişkinin varlığını doğrulamaktadır. Bu çalışmalarda, para ve maliye politikalarının enflasyon üzerindeki doğrudan veya dolaylı etkilerinin, ülkelere, konjoktüre ve kullanılan politika araçlarına göre değişiklik gösterdiği görülmektedir. Örneğin, de Grauwe ve Polan (2005) tarafından 160 ülkenin 1969-1999 dönemine ait verileriyle yapılan çalışmada para arzı ile enflasyon arasındaki ilişki incelenmiş ve para arzındaki artışın uzun dönemde enflasyonu pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Doğru, Recepoğlu ve Çelik (2003), 22 Asya ülkesinin 1980-2011 dönemine ait verilerini kullanarak yapmış oldukları çalışmalarında, döviz kuru ve bütçe açıklarının enflasyon ile ilişkisini incelemişlerdir. Çalışmada, değişkenler arasında kısa dönemde ilişkinin olmadığı, uzun dönemde ise döviz kuru ve bütçe açıklarının enflasyonun nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bütçe açıklarının enflasyon üzerindeki etkisini inceleyen bir diğer çalışma Habibullah, Cheah ve Baharom (2013) tarafından yapılmıştır. 13 Asya ülkesinin 1950-1999 dönemine ait verilerinin kullanıldığı çalışmada, bütçe açıklarının uzun dönemde enflasyonist etkiler yarattığı sonucuna ulaşılmıştır. Helali, Kalai ve Boujelben (2014) ise, 1993-2011 dönemine ait verileri kullanarak döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisini Tunus için incelemişler ve analiz sonucunda döviz kurunun fiyatlar genel düzeyini güçlü bir şekilde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Arnavutluk, Bulgaristan ve Romanya’da bütçe açıklarının para arzı ve enflasyon üzerindeki etkilerini inceleyen Milo (2012), Arnavutluk ve Bulgaristan için 1991-1997 dönemi, Romanya için ise 1992-1998 dönemi verilerini kullandığı çalışmasında, bütçe açıklarının parasal genişlemeye neden olduğu ve bu durumun ise enflasyon üzerinde pozitif yönde etki yarattığı sonucuna ulaşmıştır. Bütçe açıklarının yanı sıra, yapılan çeşitli çalışmalar kamu harcamalarının da enflasyonist etkiler yarattığını göstermektedir. Gökalp ve Avcı (2002) tarafından Türkiye’nin 1980-2000 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada, kamu harcamalarındaki artışların enflasyonu aynı yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Nguyen (2014) tarafından Endonezya, Hindistan ve Vietnam’a ait 1970-2010 dönemi verileri kullanılarak yapılan çalışmada ise, benzer şekilde kamu harcamalarının enflasyonu pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

3.5.3. Döviz kuru ve Rekabet gücü

Ülkeler arasındaki mal ve hizmet alışverişinde döviz kullanımının zorunlu olması, döviz kurunu ülkelerin dış ticaretini doğrudan etkileyen bir araç haline getirmektedir. Şöyle ki; ulusal para birimi ticarete kullanılan yabancı para birimi karşısında değer kazandığında, yurtdışında üretilen ürünler daha pahalı hale gelmekte ve yerli ürünlere yönelik yurtdışı talebin azalması beklenmektedir. Ulusal para biriminin yabancı para birimi karşısında değer kaybettiği durumlarda ise tersi durum yaşanmakta ve yerli ürünler yabancı para birimi cinsinden daha ucuz hale geldiğinden yurtdışı talepte artış gerçekleşmektedir.³⁵³ Döviz kurundaki değişimlerin, yerli ürünlere yönelik yurtdışı talep üzerindeki bu etkilerinin bir benzeri yurtiçi talepte de görülmektedir. Bu bağlamda, döviz kurunun gerilemesi yurtdışı talep açısından yerli ürünleri daha pahalı hale getirirken, yurtiçi talep açısından ithal ürünleri daha ucuz hale getirmektedir. Dolayısıyla, ulusal para biriminin yabancı para birimi karşısında değer kazanması ihracatın azalmasına neden olurken, aynı zamanda yerli ürünlerin yabancı ürünlerle ikame edilmesi sonucunda ithalatın da artmasına neden olmaktadır. Döviz kurunun

³⁵³ Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, **International Economics: Theory and Policy**, 6th Ed., Massachusetts, Addison Wesley, 2003, s.436.

yükseldiği tersi durumlarda ise, ithal ürünlerin daha pahalı hale gelmesiyle yabancı ürünler yerli ürünler ile ikame edilmekte ve ithalatın azalması beklenmektedir.

Döviz kuru, dış ticarete konu olan ürünlerin nispi fiyatlarında yarattığı değişimlerle rekabet gücünü doğrudan etkilemektedir. Bununla birlikte, döviz kurunun üretimde kullanılan ithal girdilerin fiyatlarında yarattığı değişimlerle üretim maliyetlerini, fiyat ve üretim maliyetlerindeki değişimlerle ise başta ihracatçı sektörler olmak üzere yerli ve yabancı yatırımları etkileyen ve dolaylı olarak rekabet gücünü belirleyen fonksiyonları da bulunmaktadır. Örneğin, döviz kurunun yükselmesi dış ticareti olumlu yönde etkilerken, ithal girdilerin fiyatlarındaki artışlar üretim maliyetlerinin yükselmesine neden olmaktadır. Bu durum, dış ticarete ortaya çıkan olumlu etkinin azalmasına neden olurken, iç piyasaya yönelik sektörlerin ithal girdi bağımlılığı oranında enflasyonist baskılara neden olmaktadır. Üretim maliyetlerindeki artışlar sonucu ortaya çıkan enflasyonist etkiler ise yatırımların azalmasına neden olmakta ve üretimlerini düşük verimlilik düzeylerinde gerçekleştiren tekelci yapıların güçlendiği piyasa ortamına zemin hazırlanmaktadır. Fiyat düzeyinin firmalar tarafından belirlendiği, üretimde verimliliğin genel anlamda göz ardı edildiği tekelci piyasaların varlığı ise, mevcut uluslararası rekabet koşullarında ülkenin rekabet gücünü azaltmaktadır.

Ülkelerin rekabet gücü üzerinde doğrudan ve dolaylı etkilere sahip olan döviz kurları genel olarak para politikası uygulamalarıyla ilişkilendirilse de maliye politikası uygulamalarından da etkilenebilmektedir. Para politikalarının döviz kuru üzerindeki etkilerinin genel olarak faiz oranındaki değişimlerden kaynaklandığı ifade edilmektedir. Şöyle ki; para arzında yaşanan değişimler sonucunda faiz oranlarının değişmesi portföy yatırımlarını etkilemektedir. Bu durumda, yaşanan sermaye giriş ve çıkışları ise döviz arzını etkilediğinden, döviz kurunda değişimler meydana gelmektedir. Örneğin, faiz oranlarının yükselmesine neden olan daraltıcı bir para politikası, sermaye girişinin artmasına ve döviz arzındaki artışla birlikte döviz kurunun gerilemesine neden olmaktadır. Genişletici para politikasında ise tersi durum gerçekleşmekte ve döviz kurunda yükseliş yaşanmaktadır.

Para politikasının döviz kuru üzerindeki diğer bir etkisi enflasyon üzerinden gerçekleşmektedir. Buna göre, enflasyonun yükselmesine neden olan para politikaları, nominal kur düzeyinin aynı oranda artırılmadığı bir ortamda döviz kurunun reel olarak gerilemesine neden olmaktadır. Reel döviz kurunun gerilemesi ise ülkenin fiyat yönünden rekabet gücünü azaltan bir etki yaratmaktadır. Diğer taraftan, enflasyonun döviz kuru üzerindeki bir başka etkisi, ulusal para biriminin değer saklama fonksiyonunu kaybettiği durumlarda ortaya çıkabilmektedir. Yüksek enflasyonun görüldüğü dönemlerde ortaya çıkan bu durum, paralarının değerini korumayı amaçlayan iktisadi birimlerin tasarruflarını döviz cinsinden tutmalarına neden olmaktadır. Böyle bir ortamda, döviz talebindeki artışlar döviz kurlarında aşırı yükselişlere neden olabilmektedir.

Para politikalarının bu etkileri karşısında, maliye politikasının döviz kuru üzerindeki etkisi genel olarak bütçe açıklarının finansman yöntemleriyle ilişkilendirilmektedir. Bütçe açıklarının para basılarak finanse edilmesi enflasyonist etkilere neden olduğundan, enflasyon olgusu reel döviz kurunun değişmesine neden olmaktadır. Bütçe açıklarında iç borçlanmanın tercih edilmesi durumunda ise, faiz oranında yaşanan yükselişler sermaye hareketlerine bağlı olarak döviz kurunu etkilemektedir. Bununla birlikte, bütçe açıkları finansmanında dış borçlanmaya gidilmesi ise başlangıçta döviz arzının artmasına neden olurken, borcun vadesinde döviz talebinin artmasına neden olmaktadır. Bu noktada, dış borçlanmanın büyüklüğüne bağlı olarak başlangıçta döviz kurunun gerilemesi söz konusu olabilirken, borcun vadesinin gelmesiyle kur düzeyinde yükselişler yaşanabilmektedir.

Literatürde faiz oranı, enflasyon, bütçe açıkları gibi değişkenlerin döviz kuru üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar ekonomik koşullara göre farklı sonuçlara işaret edebilmektedir. Bu çalışmalarda, söz konusunu değişkenler arasında pozitif veya negatif ilişkinin yanı sıra herhangi bir ilişkinin bulunmadığı sonuçlarına da ulaşılabilmektedir. Ancak, diğer ulaşılan sonuçlara rağmen, teorik çerçeveyi destekleyen çalışmaların önemli bir yer tuttuğunu da ifade etmek gerekmektedir. Örneğin, Hacker, Karlsson ve Mansson (2012) tarafından İsveç'in 1993-2009 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada, faiz oranı ve döviz kuru arasındaki ilişkinin kısa dönemde negatif, uzun dönemde ise pozitif yönlü olarak

gerçekleştirdiği sonucuna ulaşılmıştır. Paramati ve Gupta (2013) tarafından Hindistan'ın 1992-2011 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada ise, faiz oranı ve döviz kurunun çift yönlü nedensellik ilişkisi içerisinde olduğu tespit edilmiştir. Chowdhury (2012) tarafından Avustralya'nın 1984-2011 dönemini kapsayan çalışmada ise, kamu harcamaları ve net dış borçların uzun dönemde reel döviz kurunun yükselmesine neden olduğu, faiz oranının ise reel döviz kuru değerinin azalmasına neden olduğu tespit edilmiştir. Son olarak, Şit ve Karadağ (2019) tarafından yapılan ve Türkiye'de döviz kurunu etkileyen faktörlerin incelendiği çalışmada 2003-2018 dönemine ait veriler kullanılmış ve uzun dönemde tüketici fiyat endeksi ile döviz kurunun pozitif, faiz oranı ile döviz kurunun ise negatif yönlü ilişki içerisinde olduğu tespit edilmiştir.

3.5.4. Yatırımlar ve Rekabet Gücü

Yatırımlar gerek mal gerekse de hizmet üretiminin temelini oluşturmaktadır. Bir ekonominin üretim kapasitesini belirleyen yatırımlar, aynı zamanda piyasanın rekabet koşullarını da belirlemektedir. Yatırım açısından elverişli olan ekonomilerde, üretimde yer alan firmaların sayısı fazla olacağından tekelleri piyasada söz sahibi olabilmeleri büyük oranda önlenmektedir ve piyasada rekabet koşullarının oluşturulabilmesi mümkün olabilmektedir. Çok sayıda firmanın rekabet koşullarında üretimlerini gerçekleştirmesi ise, firmaların fiyat üzerindeki gücünün ortadan kalkmasına, dolayısıyla verimlilik, yenilik ve teknolojik gelişimin firmalar açısından öncelik kazanmasına neden olmaktadır.

Yatırımların rekabet gücü üzerindeki etkilerinin genel anlamda teknoloji ve yenilik kapasitesi, istihdam düzeyi, verimlilik artışı gibi, ülkenin üretim ve refah düzeyini etkileyen faktörler tarafından belirlendiği söylenebilecektir. Firmaların pazar payı elde etmek üzere girişmiş oldukları rekabet, tüketicilerin fiyat yönünden avantaj elde etmelerine neden olurken, firmaların teknoloji ve yeniliklere yapacağı yatırımlar verimliliğin artmasına ve üretimden katma değeri yüksek çıktıların alınmasına imkân tanımaktadır. Üretim çıktılarının nitelik kazanması ise nitelikli işgücü istihdamıyla mümkün olacağından, daha yüksek ücret düzeylerinde istihdam edilen toplumun refah düzeyinde yükselişler yaşanmaktadır.

Yatırımlar, rekabet gücü kazanımının en önemli koşulunu oluşturan verimlilik artışlarında kritik bir rol oynamaktadır. Üretim ve ekonomik gelişme arasındaki ilişki düşünüldüğünde, makroekonomik koşulların yatırımların düzeyini ve niteliğini belirleyen bir rolü olduğu ifade edilmektedir. Bu bağlamda, ülkelerin rekabet gücünün artırılmasında verimliliğin yanında tasarruf artışları ile sermaye-emek oranındaki artışlar da büyük önem taşımaktadır.³⁵⁴ Diğer taraftan, rekabet gücü kazanımı kadar sürdürülebilirliği de büyük önem arz etmektedir. Bu noktada, rekabet gücünün sürdürülebilirliği firmaların yeniliklere ve nitelikli üretim faktörlerine yatırım yapmalarını gerektirmektedir. Yeniliğe ve nitelikli üretim faktörlerine yapılan yatırımlar ise ulusal düzeyde üretim yapısının değişmesine ve verimliliğin artırılmasına imkân tanımaktadır.³⁵⁵

Bir ülkede yatırımların, faiz oranları, enflasyon oranları, döviz kurları, vergi oranları ve teşvikler gibi pek çok makroekonomik değişkenden etkilendiği söylenebilecektir. İktisat politikalarının söz konusu değişkenler üzerinde kimi zaman doğrudan kimi zaman da dolaylı bir rolü olduğu düşünüldüğünde, politika uygulamalarının rekabet gücü üzerindeki etkilerinin önemli oranda yatırımlar vasıtasıyla gerçekleşebileceği görülmektedir. Bir ekonomide, faiz oranları, enflasyon ve döviz kuru değişkenleri para ve maliye politikalarından etkilenebilirken, vergiler maliye politikasının temel araçlarından birini ifade etmektedir. Bununla birlikte, yatırım teşvikleri ise her ne kadar mali politikalarından ayrı düşünülemeyecek bir niteliğe sahip olsa da genel olarak sanayi politikaları çerçevesinde değerlendirilmektedir.

Faiz oranları, enflasyon ve döviz kuru değişkenlerinin para politikası ile yakından ilişkili olduğu bilinmektedir. Maliye politikalarının ise özellikle bütçe açıklarına neden olan kamu harcamalarıyla bu değişkenler üzerinde dolaylı etkiler yaratabildiği kabul edilmektedir. Bu noktada, faiz oranlarının yükselmesine neden olan söz konusu politika uygulamalarının, yatırımlar üzerinde olumsuz etkiler yaratacağı ifade edilirken, enflasyon ve döviz kurunda yaşanan değişimlerin yatırımlar üzerindeki etkileri farklı değerlendirmelere konu olabilmektedir. Örneğin, yüksek enflasyon

³⁵⁴ Haque, **a.g.e.**, s.53.

³⁵⁵ Robert M. Grant, "Porter's "Competitive Advantage of Nations": An Assessment", **Strategic Management Journal**, C.XII, No:7, 1991, s.539.

ekonomide istikrarsızlıkları ve belirsizlikleri artırarak yatırımları olumsuz yönde etkilerken, özellikle son dönemlerde düşük düzeylerde gerçekleşen ılımlı enflasyonun ekonomik faaliyetlerin canlanmasına ve yatırımların artmasına neden olacağı görüşü genel kabul görmektedir.

Diğer taraftan yarattığı belirsizliklerin yanı sıra, enflasyonun iktisadi aktörlerin tasarruf yapmalarını önleyen ve böylece yatırım maliyetlerini artıran etkileri de bulunmaktadır. Öyle ki; enflasyon nedeniyle elde para tutmayı tercih etmeyen ve tüketime yönelen bireylerin bu davranışları, tasarrufların azalmasına neden olduğundan faiz oranlarında yükseliş yaşanmakta ve artan yatırım maliyetleri nedeniyle reel yatırımlar azalmaktadır. Böyle bir durumda, uzun vadeli reel yatırımlar yerine spekülasyon yatırımları tercih edilmektedir.³⁵⁶ Kaynakların etkin dağılımını engelleyen söz konusu gelişmeler ise ülkenin rekabet gücü üzerinde olumsuz yönde etkiler yaratmaktadır.

Döviz kurunun yatırımlar üzerindeki etkisi ise dış ticarete yarattığı nispi fiyat değişimlerinden kaynaklanmaktadır. Döviz kurunun yüksek olması, daha önce de ifade edildiği gibi yurtiçinde üretilen ürünlerin yabancı para birimi cinsinden daha ucuz hala gelmesine ve dolayısıyla ihracatın artmasına neden olurken, ithal malların ulusal para birimi cinsinden daha pahalı hale gelmesine ve dolayısıyla da ithal ürünlerin yerli ürünlerle ikame edilmesine neden olmaktadır. Yurtiçi ve yurtdışı talepte yaşanan bu artış karşısında ise gerek yeni firmaların sektöre katılma isteği gerekse de mevcut firmaların kapasite artışına gitmeleri yatırımları olumlu yönde etkilemektedir. Diğer taraftan, döviz kurunun yüksek olması aynı zamanda yurtdışından ithal edilen yatırım malları, hammadde, ara malı ve enerji gibi girdilerin maliyetlerini artırdığından, bu durum ithal bağımlılığın derecesine göre toplam talep artışıyla ortaya çıkan olumlu etkiyi azaltabilmekte veya ortadan kaldırılabilmektedir.

Kur düzeyinin yüksek veya düşük olmasının yanı sıra yaşanan kur oynaklıklarının da önemli etkileri bulunmaktadır. Döviz kurlarında oynaklığın artması, özellikle ihracatçılar açısından önemli risklerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Kur

³⁵⁶ İsmail Türk, **Maliye Politikası: Amaçlar-Araçlar ve Çağdaş Bütçe Teorileri**, Ankara, Turhan Kitabevi, 1997, s.394

oyunaklılığının arttığı dönemlerde yaşanan belirsizlikler nedeniyle, beklenen ihracat gelirlerinin azalacağını düşünen ihracatçı sektörler bu riskten korunmak amacıyla üretimlerini azaltma yoluna gidebilmektedir.³⁵⁷ Dolayısıyla, mevcut ihracatçı sektörler açısından bile üretimi sektöre uğratan kur oynaklığının yatırımlar açısından önemli bir engel teşkil edeceği değerlendirilmektedir. Bu noktada, kurdaki değişimlerin dış ticaret hacminin yanı sıra, kaynak tahsisinde yarattığı değişimlerle işgücü piyasası, maliyetler, üretim ve yatırımlar üzerinde dolaylı etkiler yarattığı görülmektedir.³⁵⁸

Kamu gelirlerini oluşturan ve maliye politikasının temel politika araçlarından biri olan vergilerin yatırımlar üzerindeki etkileri ise, genel olarak yatırım getirileri üzerindeki belirleyici rolünden kaynaklanmaktadır. Kurumsal vergiler, gelir vergileri ve emlak vergileri gibi harcanabilir gelirleri ve yatırımların kârlılığını etkileyen çeşitli vergiler, bireylerin ve firmaların yatırım kararlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu yönüyle vergilerin, sermaye birikimini azaltan ve toplam faktör verimliliğini artırmaya yönelik girişimleri engelleyen bir etki yarattığı ifade edilmektedir. Diğer taraftan vergilerin, kamu harcama ve yatırımları yoluyla fiziksel ve beşerî sermaye birikimini ve dolayısıyla da toplam faktör verimliliğini etkileyen rolünden de bahsedilmektedir.³⁵⁹ Özellikle, büyük oranda kamu tarafından yürütülen eğitim ve öğretim faaliyetleriyle beşerî sermaye birikiminin artırılması, ar-ge ve yenilik konularında kamunun öncü bir rol üstlenmesi ve altyapının geliştirilmesine yönelik kamu yatırımları toplam faktör verimliliği ve yatırımları olumlu yönde etkilemektedir. Bu yönüyle, vergilerin yatırımlar ve rekabet gücü üzerindeki etkilerinin, elde edilen vergi gelirlerinin kamu tarafından verimli alanlarda kullanılıp kullanılmamasıyla yakında ilişkili olduğu ifade edilmektedir.

Kamunun altyapı kalitesini iyileştirmesi, firmaların üretimlerini daha düşük maliyetlerle gerçekleştirebilmelerine ve uluslararası pazarlara daha hızlı ve daha kolay bir şekilde ulaşabilmelerine olanak tanımaktadır. Dolayısıyla, altyapı kalitesini

³⁵⁷ Verena Tandrayen-Ragoobur, Nawsheer Emamdy "Does Exchange Rate Volatility Harm Exports? Evidence from Mauritius", **Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences**, C.II, No:3, 2011, s.147.

³⁵⁸ Marc Auboin, Michel Ruta, "The Relationship Between Exchange Rates and International Trade: A Review of Economic Literature," **WTO Staff Working Papers**, 2011, s.3.

³⁵⁹ Vietor, Weinzierl, **a.g.e.**, s.9.

artırmaya yönelik yatırımlar, ekonomik kalkınmada etkili bir faktör olarak değerlendirilirken, rekabet gücü kazanımında da önemli bir rol oynamaktadır.³⁶⁰ Diğer taraftan, eğitim ve öğretim faaliyetlerinde nicelik ve niteliğin artırılması, toplumsal eğitim düzeyinin ve beşerî sermaye birikiminin artmasına neden olduğundan, işgücü verimliliği artmakta ve üretim yapısı katma değeri yüksek nitelikli ürünlere doğru gelişim göstermektedir. Aynı zamanda, firmalar tarafından çeşitli kısıt ve riskler nedeniyle yeterli düzeyde gerçekleştirilemeyen ar-ge yatırımlarının kamu öncülüğünde gerçekleştirilmesi ve elde edilen bilgi ve yeniliğin kamunun kullanımına açılması da firmalara gerek maliyetler gerekse de yenilik kapasitesi açısından güç kazandırmaktadır. Sonuç olarak, özel sektörün verimliliğini ve yenilikçiliğini artıran söz konusu kamu yatırımları, vergilerin etkin bir şekilde kullanıldığı takdirde yatırımlar ve rekabet gücü üzerinde olumlu etkiler yaratabileceğini göstermesi açısından önem taşımaktadır.

İktisat politikaları içerisinde yatırımları etkileyen bir diğer unsur teşvik uygulamalarıdır. Teşvikler, genel olarak sanayi politikaları kapsamında belirlenen alanlardaki yatırımları artırmak amacıyla verilen ve kamu gelir ve giderlerini etkilemesi nedeniyle maliye politikalarından tümüyle bağımsız olarak değerlendirilemeyen uygulamaları ifade etmektedir. Teşvik uygulamaları, vergi indirim ve muafiyetleri, sübvansiyonlar ve çeşitli hibelerden oluşabilmektedir. Bu yönüyle, sanayi politikaları çerçevesinde belirlenen bölge ve alanlarda sunulan teşvikler yatırım kararları üzerinde etkili olurken, artan yatırımlar sunulan teşviklerin amaçları doğrultusunda olumlu ekonomik etkiler yaratmaktadır.

Diğer taraftan, teşviklerin yerli yatırımların yanı sıra yabancı yatırımlar açısından da önemli bir rolü bulunmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımların, özellikle gelişmekte olan ülkelerde teknoloji transferi, üretim kabiliyetleri ve dış ticaret açısından önemli avantajlar yaratması, teşvik politikalarını söz konusu yatırımların ülkeye kazandırılmasında en önemli politika araçlarından biri haline getirmektedir. Dolayısıyla,

³⁶⁰ Muhittin Adıgüzel, **Uluslararası Rekabet Gücü: Belirleyici Faktörler ve Ölçülmesi, Türkiye Bağlamında Bir Değerlendirme**, İstanbul, Nobel Akademik Yayıncılık, 2011, s.167.

yerli ve yabancı yatırımları olumlu yönde etkileyen teşvik uygulamalarının, ekonomik gelişimle birlikte rekabet gücü kazanımında önemli bir oynadığı ifade edilmektedir.

3.5.5. Yenilik ve Rekabet Gücü

Literatürde, yenilikçiliğin öncüsü olarak kabul edilen J. Schumpeter, yeniliği gerek teknolojik gerekse de konjonktürel anlamda iktisadi gelişimin itici gücü olarak tanımlamaktadır. Schumpeter, yeniliğin, yeni malların üretimi, yeni üretim tekniklerinin geliştirilmesi, yeni pazarların keşfedilmesi, yeni yarı mamul ya da yeni doğal kaynakların temin edilmesi ve yeni örgütsel vizyonların benimsenmesi olarak beş ana unsurdan oluştuğunu ileri sürmektedir.³⁶¹ Söz konusu alanlarda yeniliklerin ortaya çıkması durumunda eskiler ortadan kalkmakta ve yaratıcı yıkım olarak adlandırılan inovasyon döngüsü, iktisadi gelişime süreklilik kazandırmaktadır. Benzer bir görüşle Porter (1990) ise, firmaların yeni pazarlara erişebilmelerine ve farklı alanlarda hizmet verebilmelerine olanak tanıyan yenilikleri, rekabet gücünün kaynağı olarak değerlendirmektedir. Bu nedenle, firmaların üretimlerinde yeni teknik ve yeni teknolojileri benimsemelerinin ve bu durumu sürekli olarak geliştirmelerinin son derece önemli olduğunu vurgulamaktadır.³⁶²

Yeniliğin ya da diğer bir ifadeyle inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki rolü, içsel büyüme modelleriyle birlikte literatürde yoğun olarak yer almaya başlamıştır. İçsel büyüme modelleri arasında inovasyon olgusunun, Romer (1987) tarafından yaparak öğrenme, Lucas (1988) tarafından beşerî sermaye, Romer (1990), Grossman ve Helpman (1991) ve Aghion ve Howitt (1992) tarafından ar-ge faaliyetleri, Barro (1990) tarafından ise kamusal altyapı yönünden ele alındığı görülmektedir. Söz konusu çalışmaların temelinde yer alan teknolojik ilerlemeler ve yenilikçilik yeteneklerinin ekonomik büyümenin itici gücünü oluşturduğu ifade edilmektedir. Nitekim, teknolojik ilerlemeler ve yaratılan yeniliklerin diğer ülkeler karşısında kazanılan rekabet üstünlüğüyle birlikte uluslararası alandaki pazar payının artırılmasında, verimli ve

³⁶¹ Benoit Godin, In the Shadow of Schumpeter: W. Rupert Maclaurin and the Study of Technological Innovation”, *Minerva*, C.XLVI, No:3, 2008, s.344.

³⁶² Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press, 1990, s.75.

nitelikli üretimle birlikte firma kârlılığının ve toplumsal refah düzeyinin yükseltilmesinde belirleyici rol oynadığı ileri sürülmektedir.

Ülkelerin rekabet gücü, üretim faaliyetlerini yüksek verimliliğin ve yüksek reel gelirlerin elde edilebilmesini sağlayan alanlara kaydırabilme yeteneği olarak tanımlanabilmektedir. Bu anlamda ülkelerin rekabetçiliği, hayat standartlarını artırabilme, istihdam olanaklarını geliştirebilme ve uluslararası alandaki yükümlülükleri yerine getirebilme kabiliyetleriyle ilişkilendirilmektedir.³⁶³ Günümüzde hayat standartlarının artırılabilmesi ve nitelikli alanlarda istihdam olanaklarının yaratılabilmesi, üretimde yüksek verimliliğe ve üretilen ürünlerde yüksek katma değerlere ulaşılabilmesini gerektirmektedir. Üretim yapısını verimli ve katma değeri yüksek sektörlerle kaydıran ekonomiler, uluslararası pazarlarda talep gören nitelikli ürünlerin tedarikçisi haline gelirken, aynı zamanda söz konusu pazarlarda talep yapısını şekillendiren bir güç haline gelebilmektedir.

Uluslararası rekabet gücünün fiyat odaklı olmaktan çıkmaya başladığı ve giderek teknoloji ve yenilik odaklı bir yarışa dönüştüğü günümüz rekabet ortamında, ülkelerin bu değişime uyum sağlayabilmesi büyük önem taşımaktadır. Beşerî ve fiziki sermayenin artırılmasının yanında, araştırma ve geliştirme faaliyetlerini gerekli kılan söz konusu rekabet koşulları, ülkelere yenilik politikaları çerçevesinde önemli sorumluluklar yüklemektedir. Yenilik politikaları, çeşitli iktisat politikalarıyla ilişkili olarak gerek arz ve gerekse de talep yanlı olarak uygulanabilen politikaları ifade etmektedir. Arz yanlı yenilik politikaları genel anlamda beşerî sermayenin artırılması, ar-ge faaliyetlerinin geliştirilmesi ve söz konusu faaliyetlere yönelik çeşitli düzenlemelerin yapılmasını içermektedir. Talep yanlı yenilik politikaları ise, söz konusu çıktılara yönelik talep sübvansiyonları, vergi indirim veya muafiyetleri, efektif talebe uyumun sağlanabilmesi için yapılan düzenlemeleri ve doğrudan mal ve hizmet alımları gibi uygulamaları kapsamaktadır.

Türkçeye yenilik olarak çevrilen inovasyon, kavramsal olarak üretim sürecinde, pazarlama ve organizasyon yöntemlerinde veya mal ve hizmetlerde yapılan

³⁶³ Ronald L. Martin, “A Study on the Factors of Regional Competitiveness: A Draft Final Report for The European Commission Directorate-General Regional Policy”, Cambridge, University of Cambridge, 2003, s.2-2.

iyileştirilmeleri ifade etmektedir. Günümüzde yenilik yaratma kabiliyetine sahip ülkelerin, üretim yapısı ucuz üretim faktörlerine dayanan ülkeler karşısında pazar payını artırması veya elinde tutması çok daha olası bir durumu ifade etmektedir.³⁶⁴ Bu nedenle, günümüz rekabet koşulları göz önüne alındığında yenilikçiliğin en önemli bileşenlerini oluşturan beşerî sermaye ve ar-ge faaliyetlerinin, ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği ve rekabet gücü kazanımında belirleyici rol oynadığı ifade edilmektedir.

Beşerî sermayeye yönelik uygulamalar eğitim politikaları kapsamında yer alırken, ar-ge faaliyetlerine yönelik desteklerin genel olarak maliye politikalarıyla ilişkili olduğu görülmektedir. Yüksek maliyet ve risk içeren ar-ge faaliyetlerinin tümüyle özel sektöre bırakılması durumunda, bu alanda yeterli gelişimlerin sağlanamayacağı ve bu nedenle devletin özendirici, destekleyici ve bazı durumlarda da öncü bir rol oynaması gerektiği ifade edilmektedir. Ar-Ge faaliyetlerine yönelik kamu teşviklerinin inovasyon üzerindeki etkilerini inceleyen kısıtlı sayıdaki çalışmalarda genel olarak olumlu yönde bulgulara ulaşıldığı görülmektedir. Bu çalışmalar içerisinde, Guo, Guo ve Jiang (2016) tarafından Çin'e ait 1998-2007 dönemi verileri kullanılarak yapılan çalışmada, kamu teşviklerinden yararlanan firmaların diğer firmalara nazaran hem teknoloji hem de ticarileşme yönünden daha yüksek inovasyon çıktılarına sahip olduğu tespit edilmiştir. Bösenberg ve Egger (2017) tarafından 106 ülkenin 1996-2012 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada, ar-ge'ye yönelik vergi teşviklerinin patent alımlarını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde, Ela (2019) tarafından 2008-2017 verileri kullanılarak Türkiye için yapılan çalışmada ise, ar-ge faaliyetlerine yönelik vergi teşvikleri ile inovasyon göstergesi olarak kullanılan patent sayıları arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişkinin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ar-ge faaliyetlerinin inovasyon üzerindeki pozitif yönlü etkisi, dolaylı olarak ülkenin dış ticaretteki rekabet gücünü olumlu yönde etkilemektedir. Ar-ge faaliyetlerinin başarıya ulaşması ve elde edilen yeniliklerin ticarileştirilmesi, ihracat hacminde artışlar yaşanmasına neden olurken, aynı zamanda ülkenin ihracat yapısında teknolojik ürünler lehine değişimlere neden olmaktadır. Literatürde yer alan çalışmalara

³⁶⁴ Aswini Mishra, vd., "Assessing Competitiveness in Emerging Asian Economies: Role of Governance and Infrastructure and Lessons for India", **Emerging Economy Studies**, C.II, No:1, 2016, s.80.

bakıldığında, başta ar-ge harcamaları olmak üzere çeşitli inovasyon göstergeleri kullanılarak incelenen bu etkinin genel olarak pozitif yönlü olarak gerçekleştiği teyit edilmektedir. Örneğin, Amendola, Dosi ve Papagni (1993), 16 OECD ülkesine ait 1966-1987 dönemi verilerini kullanarak yapmış oldukları çalışmalarında, teknolojik gelişim ile ücret ve döviz kurları gibi fiyat ve maliyetleri etkileyen faktörlerin rekabet gücü üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Çalışmada, fiyat ve maliyetleri etkileyen ücret ve döviz kuru değişkenlerinin uluslararası rekabette kısa süreli avantajlar sağladığı, teknolojik gelişimin ise uzun süreli ve daha anlamlı avantajlar yarattığı sonucuna ulaşılmıştır. Göçer (2013) tarafından 11 Asya ülkesi için yapılan çalışmada, ar-ge harcamalarının ihracat ve büyüme üzerindeki etkileri incelenmiştir. 1996-2002 dönemine ait verilerin kullanıldığı çalışmada, ar-ge harcamalarındaki artışın, yüksek teknoloji ihracatını, bilgi ve iletişim teknolojileri ihracatını ve ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği saptanmıştır. Benzer şekilde, Kılıç, Bayar ve Özekicioğlu (2014) tarafından G-8 ülkelerine ait 1996-2011 verileri kullanılarak ve Braunerhjelm ve Thulin (2006) tarafından OECD üyesi 19 ülkenin 1981-1999 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmalarda da ar-ge harcamalarındaki artışların yüksek teknoloji ihracatını artırdığı saptanmıştır.

Hükümetlerin yenilik ve rekabet gücünü artırmak üzere ar-ge faaliyetlerine sağlamış olduğu teşviklerin nedeni genel olarak özel kesimin yaşadığı zorluklardır. Bu noktada, devlet açısından söz konusu faaliyetlerin sosyal getirileri özel getirilerinden daha fazla olacaktır.³⁶⁵ Yeniliğin kaynağını oluşturan ar-ge faaliyetlerinin bilgi tabanlı ekonomiye geçişte oynamış olduğu rol, başta Doğu Asya ülkeleri olmak üzere birçok gelişmekte olan ekonomide kendisini göstermektedir. Yürütülen ar-ge faaliyetleri ve yurtdışından gerçekleştirilen teknoloji transferi sayesinde, söz konusu ülkelerin yüksek teknoloji mal ihracatlarında önemli artışların yaşandığı görülmektedir.³⁶⁶ Dolayısıyla, devletlerin başta ar-ge faaliyetleri olmak üzere yenilikçilik kabiliyetlerin artırılmasına yönelik sağlamış olduğu destekler sosyoekonomik yapıda önemli değişimler yaratabilmektedir.

³⁶⁵ Vietor, Weinzierl, **a.g.e.**, s.4.

³⁶⁶ Aye M. Alemu, "The Nexus Between Technological Infrastructure and Export Competitiveness of High-Tech Products in East Asian Economies". **Journal of Economic Development, Management, IT, Finance and Marketing**, C.V, No:1, 2013, s.17.

Rekabet gücünün artırılmasında inovasyon yeteneklerinin geliştirilmesi yalnızca teşvikleri değil aynı zamanda devlet ve özel sektör ortaklığını da gerekli kılmaktadır. Firmaların inovasyon yeteneği, devlet kurumları, yenilikçi firmalar, firma dışı faktörler ve yurtiçi ve yurtdışındaki diğer kurumlarla sağlanan karşılıklı etkileşim ağına bağlı olarak gelişim göstermektedir. Bu noktada, kamu imkanları ile firmalar arası bağlantıları kolaylaştıran ve teşvik eden ülkeler, diğer ülkelere göre daha yüksek refah seviyesine ulaşmakta, bilgi ve teknolojinin kaynakları ile firmalar arasında etkileşim kuramayan ülkelere göre daha iyi konumda yer almaktadırlar.³⁶⁷

3.5.6. Eğitim ve Rekabet Gücü

Teknoloji ve yeniliklerin uluslararası rekabette artan önemi, beşerî kaynakları en önemli üretim faktörü haline getirmiştir. Uluslararası rekabet açısından stratejik bir öneme sahip olan beşerî kaynaklara yönelik yatırımların, ülkelerin teknoloji ve yenilik kapasitelerin artırdığı ve dolayısıyla rekabet gücünün geleceğini güvence altına aldığı ifade edilmektedir.³⁶⁸ Beşerî kaynakların gelişimine yönelik yatırımların rekabet gücü kazanımında ön koşul olarak değerlendirilmesi, bireylerin yeteneklerine tüm eğitim düzeylerinde yatırım yapılmasını gerektirmektedir. Nitekim, temel ve ortaöğretime yönelik yatırımlar, endüstrileşmenin ilk aşamasındaki ülkeler için genel olarak emek yoğun sektörlerdeki işgücü ihtiyacını karşılarken, endüstrileşmenin ileri aşamalarındaki daha karmaşık üretim yapısına sahip olan ülkelerde mesleki eğitim ve yükseköğretim yatırımlarına ihtiyaç duyulmaktadır.³⁶⁹

Günümüzde bilginin, rekabetin temelini oluşturduğu düşünüldüğünde, beşerî kaynakların gelişimini sağlayan eğitim ve öğretimin rekabet gücünü belirleyen faktörler arasında yer aldığı ileri sürülebilmektedir. Bu noktada kişisel gelir düzeyini artıran eğitimin, toplumsal açıdan değerlendirildiğinde ekonomik performansı olumlu

³⁶⁷ Karlson J. Hargroves, Michael H. Smith, **The Natural Advantage of Nations: Business Opportunities, Innovation and Governance in the 21st Century**, London, Earthscan, 2005, s.208-209.

³⁶⁸ Peter Mühlemeyer, Maxine Clarke, "The Competitive Factor: Training and Development As A Strategic Management Task", **Journal of Workplace Learning**, C.IX, No:1, 1997, s.4-5.

³⁶⁹ Ganeshan Wignaraja, "Competitiveness Analysis and Strategy". Ed. G. **Wignaraja, Competitiveness Strategy in Developing Countries: A Manual for Policy Analysis**, London, Routledge, 2003, s.35.

yönde etkileyerek toplam çıktı düzeyini artırması beklenmektedir.³⁷⁰ Beşerî sermayeyi artırmanın yanında, kalite ve niteliğini de belirleyen eğitim faktörü, özellikle gelişmiş ülkelerin istikrarlı bir şekilde büyümelerinde önemli rol oynamaktadır. Ülkeler bu nedenle, sosyal ve ekonomik kalkınma amaçları doğrultusunda beşerî sermayeyi kalite ve nitelik açısından geliştirmeyi hedeflemektedir.³⁷¹

Eğitim politikaları, öğretmen yetiştirme, müfredat, zorunlu eğitim süreleri, fırsat eşitliği, katılımcılık, fiziki yeterlilik, eğitim kurumlarının program, yönetim yapısı ve özerkliği gibi pek çok konuyu içerisinde barındırmaktadır. Bu yönüyle, eğitim politikalarının ülkelerin yalnızca mali harcamalarıyla değil aynı zamanda çeşitli düzenlemelerle de ilişkili olduğu görülmektedir. Nitelikli eğitim sistemine sahip olan gelişmiş ülkelerdeki örnekler incelendiğinde, eğitim politikaları çerçevesinde öğretmen yetiştirme programlarının iyileştirilmesi, müfredatın katılımcı bir şekilde bilimsel olarak düzenlenmesi, zorunlu eğitim sürelerinin artırılması, eğitim hizmetlerinin ücretsiz ve bölgeler arasında niteliksel farklılıklar olmaksızın fırsat eşitliğini sağlayacak şekilde verilmesi, fiziki imkanların gerek mekânsal gerek ulaşım gerekse de teknolojik açıdan geliştirilmesi, eğitim kurumlarında alan ve programların belirlenen hedefler doğrultusunda bilimsel olarak belirlenmesi ve yönetim yapısında özerkliğin sağlanması gibi uygulamaların son derece önemli olduğu görülmektedir.

Eğitim ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki literatürde pek çok çalışma tarafından incelenmiş ve bu çalışmalarda ilişkinin varlığı veya yönüyle ilgili farklı sonuçlar ortaya çıkmıştır. Bu durum, genel olarak eğitimin etkilerinin uzun dönemde ortaya çıkmasından kaynaklanmakla birlikte, eğitim ve ekonomi arasındaki ilişki üzerinde belirleyici olan, tahsis edilen kaynakların verimli bir şekilde kullanılıp kullanılmaması, eğitimin nicelik ve niteliksel açıdan yeterli olup olmaması, ekonomik yapının işgücünün eğitim düzeyi ve yetenekleriyle uyumlu olup olmaması gibi husulardan da kaynaklanabilmektedir. Eğitim ve ekonomi arasındaki ilişkiyi inceleyen ve Coe, Helpman ve Hofmaister (1997) tarafından 77 ülke için 1971-1990 verileri kullanılarak

³⁷⁰ Alan B. Kruger, Mikael Lindahl, "Education for Growth in Sweden and the World", **Swedish Economic Policy Review**, C.VI, No:2, 1999, s.327-330.

³⁷¹ Şerife Özşahin, Zeynep Karaçor, "Ekonomik Büyümenin Belirleyicilerinden Biri Olarak Beşerî Sermaye: Yüksek Öğrenimin Türkiye Ekonomisi için Önemi", **Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C.VI, No:1, 2013, s:148-162.

yapılan çalışmada, beşerî sermaye göstergelerinden olan ortalama eğitim yılı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki ele alınmıştır. Çalışmada, yüksek eğitim düzeyi ve yüksek ar-ge harcamalarına sahip olan gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ülkelerle yaptıkları ticaretten pozitif dışsallıklar elde ettikleri ve yeni teknolojiler geliştirerek üretim faktörleri verimliliğini artırdıkları sonucuna ulaşılmıştır. Lau vd. (1993) tarafından 1970-1980 dönemine ait veriler kullanılarak Brezilya için yapılan çalışmada ise, işgücü eğitim düzeyinde bir yıllık artışın reel hasılayı yaklaşık %20 oranında artırdığı ve ekonomik büyümenin yaklaşık %40'nın beşerî sermaye tarafından belirlendiği sonucuna ulaşılmıştır.

Saygılı, Cihan ve Yavan (2005), 48 ülkede okullaşma oranı ve ortalama eğitim süresinin verimlilik üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Okullaşma oranı için 1982-2002 dönemi, ortalama eğitim süresi için ise 1981-2000 dönemine ait verilerin kullanıldığı çalışmada, ülkelerin tamamı dikkate alındığında beşerî sermayenin verimlilik artışına katkılar sağladığı, ancak Türkiye özelinde bakıldığında bu durumun geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Türkiye’de beşerî sermayenin verimlilik üzerindeki etkisizliği, beşerî sermaye birikiminin yetersiz olması, beşerî sermaye niteliğinin düşük olması, üretim ve teknolojik faaliyetler açısından elverişli ortamın bulunmaması gibi nedenlerle açıklanmıştır. Diğer taraftan, Palaz ve Karagöl (2008) tarafından Türkiye’ye ait 1955-2005 dönemi verileri kullanılarak yapılan çalışmada, ilköğretim ve yükseköğretim ile büyüme arasındaki ilişkinin negatif yönlü, ortaöğretim ile büyüme arasındaki ilişkinin ise pozitif yönlü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer bir çalışmayı 1960-2000 dönemine ait verilerle ABD için gerçekleştiren Hasanov ve Izraeli (2011) ise, lise mezunları oranındaki artışların büyümeyi olumsuz yönde etkilediği, kolej ve yükseköğretim mezunlarının oranındaki artışların ise büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Eğitim ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen ve eğitim göstergesi olarak ortalama eğitim süresi, kayıt veya mezun oranlarının kullanıldığı bu çalışmaların yanı sıra, kamu eğitim harcamalarının kullanıldığı çalışmaların da literatürde yoğun bir şekilde yer aldığı görülmektedir. Levine ve Renelt (1992) tarafından 119 ülke için 1960-1989 dönemine ait veriler kullanılarak yapılan çalışmada, kamu eğitim harcamalarının milli gelir içerisindeki payı ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir

ilişkinin bulunduğu saptanmıştır. Gylfason ve Zoega (2003) tarafından, 87 ülkenin 1965-1998 dönemine ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada, eğitim harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği ifade edilmiştir. Benzer şekilde, Erdoğan ve Yıldırım (2009) tarafından 1983-2005 dönemine ait veriler kullanılarak Türkiye için yapılan çalışmada da eğitim harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Beşerî sermayenin ekonomik etiklerini inceleyen çalışmaların genel olarak eğitim göstergelerinden hareket ettiği görülmektedir. Nitekim eğitim, beşerî sermaye üzerinde önemli bir etkiye sahip olmakta ve ekonomide teknolojik inovasyonun gerçekleştirilebilme kapasitesini belirlemektedir. Ayrıca, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yabancı teknolojilerin benimsenmesi ve adaptasyonunda da önemli bir rol oynamaktadır.³⁷² Bu noktada, eğitimin nicelik ve niteliksel açıdan geliştirilmesi beşerî sermaye oluşumunda kritik bir rol oynamaktadır. Ancak, ülkelerin beşerî sermayenin geliştirilmesine yönelik uygulamış olduğu politikaların etkileri genel olarak uzun dönemde ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, eğitimde fiziki imkanların artırılması, fırsat eşitliğinin sağlanması, teknolojik dönüşümlerin gerçekleştirilmesi gibi eğitime yönelik harcamaların kamu maliyesi üzerindeki etkileri ise mevcut dönemlerde hissedilmekte ve bu durum hükümetlerin bu alandaki yatırımları göz ardı edebilmelerine neden olabilmektedir. Bu nedenle, sosyal ve ekonomik kalkınmanın ön koşulu olarak değerlendirilen eğitimin, siyaset üstü bir yaklaşımla bilimsel olarak ele alınması ve politikaların bu doğrultuda uzun vadeli olarak oluşturularak kararlı bir şekilde uygulanması büyük önem arz etmektedir.

³⁷² Elena Ketteni, Theofanis Mamuneas, Panos Pashardes (2017); “Factors Affecting The Productivity of European Economies,” **Cyprus Economic Policy Review**, C.XI, No:2, 2017, s.6.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ KARŞILAŞTIRMALARI VE SEÇİLMİŞ ÜLKELERDE EKONOMİ POLİTİKALARI

Rekabet gücünün tanımlanması konusundaki farklı görüşlerin varlığı, bu kavramın mikro ya da makro ölçekte hangi açıdan ele alınacağı ya da herhangi bir karşılaştırmaya gidildiğinde hangi faktörlerin göz önüne alınması gerektiği hususunda görüş ayrılıklarına neden olmaktadır. Bu bağlamda, uluslararası rekabetin ölçülmesi ve ülkeler arasında bir karşılaştırma yapılabilmesi oldukça güç bir durum haline gelmektedir. Bununla birlikte, yalnızca kavramsal olarak tanımlanması ya da belirleyici faktörlerin saptanmasında değil, aynı zamanda rekabetçiliği belirlediği kabul edilen faktörlerin tüm ülkelerde aynı etki derecesine sahip olup olmayacağı da yapılan karşılaştırmaları sorgulanır hale getirmektedir. Bununla birlikte, coğrafi konum, iklim farklılıkları, sosyal ya da ekonomik yapı gibi ülkelerin sahip olduğu özel koşullar, rekabet gücünün belirleyicisi olarak kabul edilen faktörlerin etkinliklerini azaltabilir veya artırabilirken, bu faktörlerin tüm ülkeler açısından aynı etki gücünde değerlendirilmesi, mevcut ve gelecek trendler noktasında daha kolay ve anlaşılabilir karşılaştırmaların yapılabilmesine imkân tanımaktadır.

Bu noktada, akademik temellere dayanan Küresel Rekabetçilik Endeksi, mevcut koşulların gereklilikleri doğrultusunda ülke sıralamaları oluştururken, verimlilik düzeyi ve yenilikçilik kapasitesini artırarak sürdürülebilir büyüme ve yüksek refah düzeyini sağlayacak koşulları ön plana çıkarmaktadır. Ekonomik büyümenin, işgücü faktörü, fiziksel ve doğal faktörler ile bu faktörlerin dışında yer alan ve fiziki olmayan unsurları ifade eden TFV olmak üzere üç unsura ayrıldığı söz konusu çalışmada, ülkelerin rekabet gücü hesaplanırken TFV'deki gelişimin dinamiklerine odaklanılmaktadır. Dolayısıyla, kurumsal ve kültürel faktörler ile beşerî sermaye ve teknolojik ilerleme gibi fiziki olmayan unsurları ifade eden TFV, ülkeler arasında ekonomik büyüme ve refah düzeyindeki farklılıkların en iyi göstergesi olarak kabul edilmektedir.³⁷³

³⁷³ WEF, a.g.e., 2019, s.26.

4.1. Küresel Rekabet Gücü

Ülkelerin üretkenliğini ve dolayısıyla da refah düzeyini artıran etkenler ekonomik araştırmaların en önemli ve en eski konularından birini oluşturmaktadır. Başlangıçta sermaye birikiminin rolü, söz konusu araştırmaların ekonomik büyümedeki odak noktasını oluştururken, daha sonraları giderek artan biçimde birçok göstergesi kapsayan veri kümeleri kullanılmaya başlanmıştır. Bu veri kümeleri içerisinde üretkenlik faktörleri olarak coğrafi konum, iş ortamının kalitesi, kurumlar, dış ticaret ve yatırımlara açıklık göstergeleri ön plana çıkmıştır.

Dünya Ekonomik Forumu tarafından 1979 yılından itibaren yayımlanmaya başlanan Küresel Rekabetçilik Endeksi (GCI), üretim faktörlerinin daha verimli bir şekilde kullanılabilmesine olanak tanıyan ekonomik koşulları araştırmakta ve sürdürülebilir büyümeyi etkileyen faktörleri ön plana çıkarması nedeniyle ülkelerdeki politika yapıcılar açısından bir rehber niteliği taşımaktadır. Büyümenin emek ve sermayeden oluşan üretim faktörleriyle açıklanamayan yönünü, diğer bir ifadeyle toplam faktör verimliliğini (TFV) göz önünde bulunduran GCI, esas olarak TFV'yi yönlendiren faktörleri ölçmeyi amaçlamaktadır. Bu noktada, GCI'nin oluşturulmasında kullanılan 103 göstergenin %70'i uluslararası kuruluşlar, akademik kurumlar ve sivil toplum kuruluşlarından elde edilirken, %30'u Dünya Ekonomik Forumu'nun yaklaşık 15 bin işletme yöneticisiyle gerçekleştirdiği yönetici görüşü anketlerine dayanmaktadır.³⁷⁴

2019 yılı Küresel Rekabetçilik Endeksi incelendiğinde, Singapur'un ilk sırada, ABD'nin ikinci ve Hong Kong'un ise üçüncü sırada yer aldığı görülmektedir. İlk üç sırada yer alan bu ülkeleri ise sırasıyla Hollanda, İsviçre, Japonya, Almanya, İsveç, Birleşik Krallık ve Danimarka izlemektedir. 2019 yılında ilk 10 içerisinde yer alan ülkelerin konumunda yaşanan değişimler incelendiğinde, ilk sırada yer alan Singapur'un 2000 yılında ikinci sırada yer aldığı, 2000'lerin ortalarında bir miktar gerilemeler yaşansa da 2010'lu yıllardan itibaren genel olarak yükselme eğilimine girdiği görülmektedir.

Bir önceki yıla göre genel puanındaki 1,3 puanlık artışın yanı sıra ABD'nin göstermiş olduğu düşük performans, Singapur'u ilk sıraya yükselten başlıca unsur olarak

³⁷⁴ A.e., s.2.

değerlendirilmektedir. Endeks bileşenlerinde elde ettiği puanlarda OECD ortalamasının 4 ile 19 puan üzerinde değerlere sahip olan Singapur, özellikle yol altyapısının kalitesi, liman ve havaalanı hizmetlerinin verimliliği ve deniz taşımacılığı bağlanabilirliğinde elde ettiği başarılarla altyapı bileşeninde ilk sırada yer almaktadır. Bununla birlikte, sağlık ve işgücü piyasasında da ilk sırada yer alan Singapur, ürün pazarı ve finansal sistemde Hong Kong'un, kurumsal yapıda ise Finlandiya'nın, ardından ikinci sırada yer almaktadır.³⁷⁵

ABD, 2019 yılında bir önceki yıla göre bir basamak gerileyerek ikinci sırada yer alırken, ülkede ortaya çıkan belirsizlikler, iş dünyası liderleriyle gerçekleştirilen anketlerde kendisini göstermiştir. Endeksin dokuz bileşenindeki performansı etkileyen bu durumun, özellikle ürün piyasası bileşeninde yer alan yurtiçi rekabet ve ticari açıklık ile beşerî sermayeyi ifade eden sağlık ve beceriler bileşenlerinde önemli kayıplara neden olduğu görülmüştür.³⁷⁶ Bununla birlikte, iş dünyasını etkileyen belirsizliklere rağmen en rekabetçi ülkelerden biri olmaya devam eden ABD'nin, iş dinamizmi bileşeninde ilk sırada, inovasyon kapasitesinde Almanya'nın, pazar büyüklüğünde ise Çin'in ardından ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. Endeksin on iki bileşeninden yedisinde ilk on içerisinde yer alan ABD, en kötü performansını 55'inci sırada yer aldığı sağlık bileşeninde göstermiştir.

Üçüncü sırada yer alan Hong Kong, sekiz bileşende ilk 10 içerisinde yer alırken, makroekonomik istikrar, sağlık, ürün pazarı ve finansal sistem bileşenlerinde birinci sırada yer almıştır. Diğer taraftan, altyapı ve BİT benimsenmesinde üçüncü sırada yer alan Hong Kong'un rekabetçilikteki en zayıf noktası 26'ncı sırada yer aldığı inovasyon kapasitesi olmuştur. Nüfus ve ekonomi açısından benzer büyüklükteki Singapur ile karşılaştırıldığında BİT benimsenmesi, makroekonomik istikrar ve finansal sistem bileşenlerinde daha üst sırada yer alan Hong Kong'un, kurumsal yapı, altyapı, beceriler, işgücü piyasası, pazar büyüklüğü, iş dinamizmi ve inovasyon kapasitesi bileşenlerinde Singapur'un gerisinde kaldığı görülmüştür.

³⁷⁵ A.e., s.19.

³⁷⁶ A.e., s.20-21.

Tablo 9: Küresel Rekabetçilik Endeksi 2019 (İlk 50 Ülke ve Türkiye)

Bileşenler		Çevresel Etkileşim				İnsan Sermayesi		Piyasalar				İnovasyon Ekosistemi	
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	BİT Benimsenmesi	Makroekonomik İstikrar	Sağlık	Beceriler	Ürün Pazarı	İşgücü piyasası	Finansal Sistem	Pazar Büyüklüğü	İş Dinamizmi	İnovasyon Kapasitesi
Singapur	1	2	1	5	38	1	19	2	1	2	27	14	13
ABD	2	20	13	27	37	55	9	8	4	3	2	1	2
Hong Kong	3	5	3	3	1	1	20	1	7	1	28	15	26
Hollanda	4	4	2	24	1	21	4	7	11	17	20	2	10
İsviçre	5	6	4	17	1	5	1	25	2	4	39	22	3
Japonya	6	19	5	6	42	1	28	6	16	12	4	17	7
Almanya	7	18	8	36	1	31	5	9	14	25	5	5	1
İsveç	8	10	19	4	1	11	7	16	22	8	40	6	5
B. Krallık	9	11	11	31	1	33	11	21	9	7	8	9	8
Danimarka	10	7	15	9	1	29	3	12	3	11	55	3	11
Finlandiya	11	1	22	13	1	27	2	15	17	5	60	7	12
Tayvan	12	24	16	11	1	24	23	14	15	6	19	20	4
Güney Kore	13	26	6	1	1	8	27	59	51	18	14	25	6
Kanada	14	13	26	35	1	14	12	24	8	9	16	12	16
Fransa	15	22	9	28	36	7	35	28	50	14	9	24	9
Avustralya	16	17	29	29	1	17	13	5	23	13	25	16	18
Norveç	17	8	44	10	1	20	6	36	13	20	50	11	20
Lüksemburg	18	9	17	20	1	28	17	11	12	10	77	42	19
Yeni Zelanda	19	3	46	21	1	34	10	3	5	28	66	13	27
İsrail	20	27	23	45	1	9	14	32	18	23	56	4	15
Avusturya	21	14	10	50	1	15	16	17	29	30	43	30	14
Belçika	22	23	14	47	1	30	18	27	43	24	33	19	17
İspanya	23	28	7	19	43	1	37	34	61	26	15	34	25
İrlanda	24	16	40	49	34	18	21	35	6	42	44	10	21
BAE	25	15	12	2	1	92	39	4	34	31	32	31	33
İzlanda	26	12	41	7	1	10	8	45	10	36	133	8	23
Malezya	27	25	35	33	35	66	30	20	20	15	24	18	30
Çin	28	58	36	18	39	40	64	54	72	29	1	36	24
Katar	29	35	24	8	40	39	40	13	47	22	53	39	38
İtalya	30	48	18	53	63	6	42	31	90	48	12	43	22
Estonya	31	21	45	16	1	52	15	29	19	52	99	27	34
Çek Cumh.	32	44	20	42	1	48	29	55	48	47	42	32	29
Şili	33	32	42	56	1	37	47	10	53	21	46	47	53
Portekiz	34	30	21	34	62	22	43	39	49	39	51	28	31
Slovenya	35	33	33	40	1	36	26	30	41	61	82	26	28
S. Arabistan	36	37	34	38	1	58	25	19	89	38	17	109	36
Polonya	37	60	25	51	1	54	34	50	70	57	22	59	39
Malta	38	41	47	25	1	26	33	40	31	32	120	73	37
Litvanya	39	34	39	12	1	85	24	58	24	75	76	45	42
Tayland	40	67	71	62	43	38	73	84	46	16	18	21	50
Letonya	41	47	43	15	1	84	22	47	28	85	95	40	54
Slovakya	42	61	30	39	1	57	45	89	64	56	59	55	44
Rusya	43	74	50	22	43	97	54	87	62	95	6	53	32
Kıbrıs	44	31	48	58	43	13	32	33	35	76	110	37	43
Bahreyn	45	38	31	46	117	44	52	18	33	37	90	48	65
Kuveyt	46	65	66	37	1	12	77	51	101	34	54	94	108
Macaristan	47	63	27	54	43	70	49	91	80	66	48	83	41
Meksika	48	98	54	74	41	60	89	53	96	64	11	41	52
Bulgaristan	49	57	56	30	43	81	56	63	40	73	64	61	48
Endonezya	50	51	72	72	54	96	65	49	85	58	7	29	74
Türkiye	61	71	49	69	129	42	78	78	109	68	13	75	49

Kaynak: Küresel Rekabetçilik Raporu 2019 verileri kullanılarak oluşturulmuştur.

Rekabetçilik endeksinde 4'üncü sırada yer alan Hollanda, 2'inci sırada yer aldığı altyapı ve iş dinamizmi, 4'üncü sırada yer aldığı kurumsal yapı ve beceriler bileşenleriyle ön plana çıkarken, 24'üncü sırada yer alınan BİT benimsenmesi ve 21'inci sırada yer alınan sağlık bileşenleri ülkenin rekabetçilikteki en zayıf noktası olmuştur. Diğer taraftan, endekste 5'inci sırada yer alan İsviçre ise, ilk sırada yer aldığı beceriler, 2'inci sırada yer aldığı işgücü piyasası, 3'üncü sırada yer aldığı inovasyon kapasitesi ve 4'üncü sırada yer aldığı altyapı ve finansal sistem bileşenleriyle ön plana çıkarken, 39'uncu sırada yer alınan pazar büyüklüğü ve 25'inci sırada yer alınan ürün pazarı, İsviçre'nin rekabetçiliğini olumsuz yönde etkileyen başlıca bileşenler olarak ön plana çıkmıştır. Bununla birlikte, her iki ülke de makroekonomik istikrar bileşeninde tam puan alarak 1'inci sırada yer alan 33 ülke içerisinde yer almıştır.

İlk 10 içerisinde yer alan diğer ülkelerden Japonya, sağlık bileşenindeki 1'inci, pazar büyüklüğündeki 4'üncü ve altyapıdaki 5'inci sıradaki konumuyla ön plana çıkarken, Almanya, makroekonomik istikrar ve inovasyon kapasitesindeki 1'inci, beceriler, pazar büyüklüğü ve iş dinamizmindeki 5'inci sıradaki konumuyla, İsveç ise makroekonomik istikrardaki 1'inci, BİT benimsenmesindeki 4'üncü ve inovasyon kapasitesindeki 5'inci sıradaki konumuyla ön plana çıkmıştır. Ayrıca, endeks bileşenleri içerisinde, makroekonomik istikrar ve beceriler bileşenleri Japonya'nın, BİT benimsenmesi ve sağlık bileşenleri Almanya'nın, pazar büyüklüğü ve işgücü piyasası bileşenleri ise İsveç'in en zayıf olduğu bileşenler olarak dikkat çekmiştir. Diğer taraftan, endekste 9'uncu sırada yer alan Birleşik Krallık'ın altı bileşende, 10'uncu sırada yer alan Danimarka'nın ise beş bileşende ilk on içerisinde yer aldığı görülmüştür.

2019 yılı endeksinde ilk 10 sırada yer alan ülkelerin önceki yıllardaki sıralamaları incelendiğinde, 2000 yılından itibaren en önemli yükselişi Japonya ve Almanya'nın gerçekleştirdiği görülmüştür. Başlangıçta benzer performansı gösteren İsveç ve İsviçre'nin ise son yıllarda bir miktar geriledikleri görülmüştür. Diğer taraftan, 2000 yılında ilk iki sırada yer alan ABD ve Singapur ise, 2000'li yılların ortalarında itibaren yaşamış oldukları düşüslere rağmen, son yıllarda göstermiş oldukları performans ile tekrar ilk iki sıraya yükselmişlerdir.

Tablo 10: Küresel Rekabetçilik Endeksi'nde İlk 50 Ülke ve Türkiye (2019)

Ülkeler	2019	2015	2010	2005	2000
Singapur	1	2	3	5	2
ABD	2	3	4	1	1
Hong Kong	3	7	11	14	7
Hollanda	4	5	8	11	3
İsviçre	5	1	1	4	9
Japonya	6	6	6	10	20
Almanya	7	4	5	6	14
İsveç	8	9	2	7	12
B. Krallık	9	10	12	9	8
Danimarka	10	12	9	3	13
Finlandiya	11	8	7	2	5
Tayvan	12	15	13	8	-
Güney Kore	13	26	22	19	28
Kanada	14	13	10	13	6
Fransa	15	22	15	12	21
Avustralya	16	21	16	18	11
Norveç	17	11	14	17	15
Lüksemburg	18	20	20	24	-
Yeni Zelanda	19	16	23	22	19
İsrail	20	27	24	23	18
Avusturya	21	23	18	15	17
Belçika	22	19	19	20	16
İspanya	23	33	42	28	26
İrlanda	24	24	29	21	4
BAE	25	17	25	32	-
İzlanda	26	29	31	16	23
Malezya	27	18	26	25	24
Çin	28	28	27	48	40
Katar	29	14	17	46	-
İtalya	30	43	48	38	29
Estonya	31	30	33	26	-
Çek Cumhuriyeti	32	31	36	29	31
Şili	33	35	30	27	27
Portekiz	34	38	46	31	22
Slovenya	35	59	45	30	-
Suudi Arabistan	36	25	21	-	-
Polonya	37	41	39	43	34
Malta	38	48	50	44	-
Litvanya	39	36	47	34	-
Tayland	40	32	38	33	30
Letonya	41	44	70	39	-
Slovakya	42	67	60	36	38
Rusya	43	45	63	53	54
Kıbrıs	44	65	40	41	-
Bahreyn	45	39	37	50	-
Kuveyt	46	34	35	49	-
Macaristan	47	63	52	35	25
Meksika	48	57	66	59	42
Bulgaristan	49	54	71	61	57
Endonezya	50	37	44	69	43
Türkiye	61	51	61	71	39

Kaynak: Küresel Rekabetçilik Raporu'nun 2001-2002, 2005-2006, 2010-2011, 2015-2016 ve 2019 yılı yayımlarından elde edilen verilerle oluşturulmuştur.

İlk 10 içerisinde yer alan söz konusu ülkelerin dışında, planlı stratejilerle sağlanan kalkınma başarıları, ekonomik büyüme performansı ve potansiyelleriyle ön plana çıkan Güney Kore ve Çin gibi ülkelerin bulundukları konumların dikkat çekici olduğu görülmektedir. İlk olarak Güney Kore'nin rekabetçiliği incelendiğinde, 28'inci sırada yer aldığı 2000 yılından itibaren inişli çıkışlı bir seyir izlemesine rağmen 2019 yılında 13'üncü sırada yer aldığı görülmektedir. 2019 yılında makroekonomik istikrar ve BİT benimsenmesinde 1'inci sırada yer alan Güney Kore, 6'ncı sırada yer aldığı altyapı ve inovasyon kapasitesi ve 8'inci sırada yer aldığı sağlık bileşenlerinde oldukça rekabetçi bir konumda yer almıştır. Diğer taraftan, 59'uncu sırada yer alınan ürün pazarı ve 51'inci sırada yer alınan işgücü piyasası bileşenleri ise rekabetçiliğin en zayıf olduğu bileşenler olarak ön plana çıkmıştır.

1990'lı yıllardan itibaren hızlı büyüme performansı yakalayarak birçok ülkeyi geride bırakan ve günümüzde ABD'nin ardından dünyanın en büyük ikinci ekonomisine sahip olan Çin ise, 2000 yılındaki 40'inci ve 2005 yılındaki 48'inci sıradaki konumundan 2019 yılına gelindiğinde 28'inci sıraya yükselmiştir. Bununla birlikte, ekonomik büyüklüğü, büyüme ve dış ticaret performansı ile kıyaslandığında rekabetçilik endeksinde oldukça alt sıralarda yer almaya devam eden Çin, endeksin alt bileşenlerinde yalnızca pazar büyüklüğünde ilk on içerisinde yer alabilmiş, 18'inci sırada yer aldığı BİT benimsenmesi ve 24'üncü sırada yer aldığı inovasyon kapasitesi dışındaki diğer tüm bileşenlerde, endekste genel sıralamasının gerisinde yer almıştır. Özellikle, 72'inci sırada yer alınan işgücü piyasası, 64'üncü sırada yer alınan beceriler ve 54'üncü sırada yer alınan ürün pazarı bileşenleri, Çin'in en zayıf olduğu bileşenler olarak ön plana çıkmıştır.

Diğer taraftan, 2000'li yılların başından itibaren göstermiş olduğu ekonomik performansla dikkat çeken Türkiye'nin konumu incelendiğinde, rekabet gücü açısından benzer bir gelişimin gösterilemediği görülmüştür. Bu noktada, 2000 yılında 39'uncu sırada yer alan Türkiye, 2005 yılında 71'inci sıraya kadar gerilemiş, özellikle 2010'lu yılların ortalarında sağlanan bir miktar yükselişe rağmen, son yıllardaki olumsuz performansı ile 61'inci sıraya kadar gerilemiştir. 2019 yılı endeksinde Türkiye'nin en rekabetçi olduğu bileşen 13'üncü sırada yer aldığı pazar büyüklüğü

bileşeni olurken, 129'uncu sırada yer alınan makroekonomik istikrar ve 109'uncu sırada yer alınan işgücü piyasası bileşenleri rekabet gücünü en düşük olduğu bileşenler olmuştur. Ayrıca, endeksin diğer bileşenlerinde de oldukça alt sıralarda yer alındığı görülmüştür.

Rekabetçiliğin genel değerlendirmesinin yapıldığı bu aşamadan itibaren, ekonomik performansı ve rekabetçilik endeksindeki konumlarıyla dikkat çeken ülkelerin detaylı incelemesine yer verilmektedir. Bu noktada, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasından ABD, Çin, Güney Kore, Birleşik Krallık, Japonya, Polonya ve Türkiye seçilmiş ve bu ülkelerin ekonomik göstergeleri, politika uygulamaları ve rekabetçilik endeksindeki konumlarını belirleyen faktörler ayrıntılı şekilde ele alınmıştır.

4.2. ABD'nin Ekonomik Göstergeleri ve Rekabet Gücü

ABD ekonomisindeki gelişime bağlı olarak 1960'lı yılların ortalarında zirveye ulaşan kârlılık oranı, devam eden süreçte uzun yıllar azalma eğilimi göstermiştir. Genel anlamda 1990'lı yıllara kadar devam eden bu durum, söz konusu dönemde yaşanan iyileşmeler sonucunda tersine dönmüş ve 1993 yılına kadar yaşanan artışlar neticesinde, 1960'lı yılların ardından en yüksek düzeylere ulaşılmıştır. 1993 yılının ardından yaşanan yavaşlamaya rağmen söz konusu artış 1996 yılına kadar devam etmiştir.³⁷⁷ Ekonomideki kârlılığın artması ekonomik faaliyetler üzerinde teşvik edici bir rol oynadığından, büyüme oranları bu artışları gecikmeli olarak takip etmiş ve 1990'lı yılların başında yavaş bir seyir izleyen büyüme oranları giderek hız kazanmaya başlamıştır. Özellikle 1995 yılından itibaren ivme kazanan ekonominin reel olarak %4'ün üzerinde büyüme performansları yakaladığı görülmüştür.³⁷⁸

1990'lı yıllarda yaşanan büyüme süreci, 1990'lı yılların sonuna gelindiğinde ABD ekonomisindeki işsizliği son 30 yılın en düşük seviyesine taşıırken, aynı zamanda enflasyonda da herhangi bir artışa eden olmamıştır.³⁷⁹ Söz konusu dönemde ABD'nin GSYİH'si 1990 yılındaki 5,96 trilyon dolar seviyesinden 2000 yılına gelindiğinde

³⁷⁷ David Kotz, "The US Economy in the 1990s: A Neoliberal Success Story?", University of Massachusetts, **Political Economy Workshop of the Economics Department**, December, 2001, s.3.

³⁷⁸ A.e., s.1.

³⁷⁹ Mark Setterfield, "Worker Insecurity and US Macroeconomic Performance During the 1990s", **Review of Radical Political Economics**, C.XXXVII, No:2, 2005, s.155.

10,25 trilyon dolar seviyesine yükselmiştir. Bu dönemde artan refah seviyesiyle birlikte kişi başına düşen GSYİH 23.889 dolardan 36.335 dolara ulaşmıştır.

Tablo 11: ABD Ekonomisine İlişkin Veriler

YIL	GSYİH (Milyon \$)	Reel Büyüme Oranı (%)	Kişi Başı GSYİH (\$)	Mal İhracatı (Milyon \$)	Hizmet İhracatı (Milyon \$)	Mal İthalatı (Milyon \$)	Hizmet İthalatı (Milyon \$)	Ödemeler Dengesi (Milyon \$)	Net DYY (Milyon \$)
1990	5.963.144	1,9	23.889	387.398	147.860	498.440	117.670	- 78.952	11.290
1991	6.158.129	-0,1	24.342	414.077	164.260	491.017	118.500	2.851	-14.720
1992	6.520.327	3,5	25.419	439.631	177.241	536.528	119.552	- 51.605	-28.460
1993	6.858.559	2,8	26.387	456.943	185.911	589.394	123.771	- 84.782	-32.570
1994	7.287.236	4,0	27.695	502.859	200.395	668.690	133.075	- 121.642	-34.050
1995	7.639.749	2,7	28.691	575.204	219.193	749.374	141.410	- 113.561	-40.980
1996	8.073.122	3,8	29.968	612.113	239.515	803.113	152.550	- 124.727	-5.360
1997	8.577.554	4,4	31.459	678.366	256.093	876.794	165.953	- 140.724	770
1998	9.062.818	4,5	32.854	670.416	262.767	918.637	180.676	-215.037	36.390
1999	9.630.664	4,8	34.514	698.524	277.997	1.035.591	196.743	- 286.622	64.964
2000	10.252.345	4,1	36.335	784.939	298.023	1.231.722	220.929	- 401.928	162.755
2001	10.581.821	1,0	37.133	731.331	284.033	1.153.699	222.038	- 394.079	26.455
2002	10.936.419	1,7	38.023	698.036	288.059	1.173.282	233.479	- 456.109	-67.930
2003	11.458.243	2,8	39.496	730.445	297.735	1.272.089	252.342	- 522.297	-78.112
2004	12.213.729	3,9	41.713	823.584	344.537	1.488.349	290.605	- 635.887	-160.363
2005	13.036.640	3,5	44.115	913.016	378.490	1.695.821	312.222	- 749.230	89.753
2006	13.814.611	2,8	46.299	1.040.905	423.086	1.878.193	349.331	- 816.642	14.662
2007	14.451.858	2,0	47.976	1.165.153	495.658	1.986.346	385.465	- 736.554	-177.277
2008	14.712.844	0,1	48.383	1.308.794	540.790	2.141.286	420.650	- 696.526	-2.491
2009	14.448.933	-2,6	47.100	1.070.330	522.458	1.580.026	407.541	- 379.736	-151.514
2010	14.992.052	2,7	48.467	1.290.279	582.045	1.938.952	436.450	- 432.002	-85.789
2011	15.542.581	1,5	49.883	1.498.887	644.669	2.239.884	458.189	- 455.297	-173.119
2012	16.197.007	2,3	51.603	1.562.631	684.822	2.303.749	469.611	- 418.112	-126.895
2013	16.784.849	1,8	53.107	1.593.708	719.531	2.294.246	465.817	- 336.853	-104.665
2014	17.527.163	2,3	55.050	1.635.563	756.702	2.385.480	490.930	- 367.812	-135.673
2015	18.238.300	2,7	56.863	1.511.383	768.365	2.273.249	497.761	- 407.356	209.363
2016	18.745.075	1,7	58.021	1.457.394	780.528	2.207.195	511.899	- 394.867	174.573
2017	19.542.979	2,3	60.110	1.557.004	830.388	2.356.344	544.833	- 365.261	-38.381
2018	20.611.860	2,9	63.064	1.676.950	862.432	2.557.252	562.069	- 449.700	412.780
2019	21.433.224	2,3	65.280	1.652.437	875.830	2.516.769	588.363	- 480.228	163.161

Kaynak: Dünya Bankası ve IMF verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 18.12.2021).

https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/USA (Erişim Tarihi: 12.01.2022).

ABD ekonomisinde uzun süre düşük düzeylerde seyreden büyüme oranlarının ardından 1990'lı yıllarda yakalan ivme şaşırtıcı olmuştur. Bu dönemde verimlilikle

yaşanan artışlara yatırımlar eşlik ederken, tüketimde de önemli genişlemeler yaşanmıştır. Söz konusu büyümenin enflasyona neden olmaması ise parasal sıkılaştırmanın uygulanmasını gerekli kılmamış ve ekonomik faaliyetlerin yavaşlatılmasına ihtiyaç duyulmamıştır. Bu ortam içerisinde, ABD ekonomisine ilişkin iyimser ve kötümser olmak üzere iki farklı görüş ortaya çıkmıştır. İyimser görüş, ABD ekonomisinde teknolojik gelişmelerin yeni bir refah çağına neden olduğunu ifade ederken, kötümser görüş, ödemeler dengesinde ortaya çıkan sürdürülemez durumun neden olduğu mali dengesizlikleri ön plana çıkarmıştır.³⁸⁰

Yaklaşık on yıllık büyümenin ardından 2001 yılında kısa bir süre durgunluğa giren ABD ekonomisi, 2002 yılında tekrar büyümeye başlamış, petrol fiyatlarındaki yüksek oranlı artışlara rağmen konut sektörü ve tüketici harcamalarındaki önemli artışlarla birlikte tekrar ivme yakalanmıştır. Ancak, her ne kadar ekonomik büyüme performansında artışlar görülse de söz konusu 10 yıllık dönem ABD ticaret dengesinde bozulmaları beraberinde getirmiştir. Dolayısıyla ABD, ekonomik olarak büyürken ithal mallara olan bağımlılığı da giderek artmıştır.³⁸¹ Öyle ki; 1990 yılında 387,4 milyar dolar olan ABD'nin mal ihracatı 2005 yılında yaklaşık 913 milyar dolara yükselirken, aynı dönemde mal ithalatı 498,4 milyar dolardan 1,69 trilyon dolar seviyesine yükselmiştir. Hizmet ihracatına bakıldığında ise, 1990 yılında 147,8 milyar dolar olan hizmet ihracatının 2005 yılında 378,5 milyar dolara yükseldiği, hizmet ithalatının ise aynı dönemde 117,6 milyar dolardan 312,2 milyar dolara yükseldiği görülmüştür. Dolayısıyla, ABD'nin hizmetler dengesinde vermiş olduğu fazlalara rağmen mal ticaretinde vermiş olduğu büyük açıklar, cari işlemler dengesinin açık vermesine neden olmuş ve ödemeler dengesi açığı 1990 yılında 78,9 milyar dolar iken 2005 yılında 749,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Küresel finans krizinin yaşandığı 2007 yılına kadar önemli oranlarda büyümeye devam eden ABD ekonomisi, düşük oranda da olsa büyümesini 2008 yılında da sürdürmüştür. Bununla birlikte, 2008 yılının son çeyreğinden itibaren krizin tüm dünyayı etkisi altına almasıyla birlikte hem uluslararası ticarete hem de iç talepte

³⁸⁰ Benjamin Hunt, Alessandro Rebucci, "The US Dollar and the Trade Deficit: What Accounts for the Late 1990s?", **International Finance**, C.VIII, No:3, 2005, s.400.

³⁸¹ Betty W. Su, "The U.S. Economy to 2014", **Monthly Labor Review**, C.CXXVIII, No:11, 2005, s.10.

önemli daralmalar yaşanmış ve ülke ekonomileri 2009 yılında önemli oranlarda küçülmeler yaşamıştır. Bu durum ABD ekonomisini de etkilemiş ve bir önceki yılda 14,71 trilyon dolar olan GSYİH, 2009 yılında 14,44 trilyon dolara gerilemiştir. Ekonominin reel olarak %2,6 oranında küçüldüğü söz konusu yılda, mal ihracatında 238 milyar dolar, mal ithalatında ise 561 milyar dolar azalma gerçekleşmiştir.

ABD konut piyasalarında ortaya çıkan balon ve borçlanma yoluyla gerçekleştirilen aşırı tüketim harcamaları, küresel krizin temelinde yer alan nedenler olarak ön plana çıkmıştır. Bununla birlikte, konut piyasasındaki balonun ve aşırı harcamalara neden olan borçlanmaların temelinde ise birçok faktörden söz edilebilmektedir. Bu noktada, konut fiyatlarındaki yüksek oranlı artışlar nedeniyle konutların yatırım aracı haline gelmesi, finans piyasalarında türev varlıkların kontrolsüz bir şekilde gelişmesi, kredilendirmede yaşanan kolaylık ve kontrolsüzlükler ve kredi derecelendirme kuruluşlarının başarısızlıkları başlıca faktörler olarak gösterilmiştir.

Küresel krizin derinleşmesiyle yaşanan ekonomik durgunluk 2010 yılından itibaren yerini toparlanmaya bırakmıştır. Bu yıldan itibaren sürekli bir büyüme yaşayan ABD ekonomisi, 2019 yılında 21,43 trilyon dolar GSYİH'ye ulaşmıştır. Bu dönemde, ABD'nin mal ihracatı 1,65 trilyon dolara, hizmet ihracatı ise 875,8 milyar dolara yükselirken, mal ithalatı 2,51 trilyon dolara, hizmet ithalatı ise 588,3 milyar dolara yükselmiştir. Dolayısıyla, 2019 yılı hizmetler dengesinde 287,4 milyar dolar fazla veren ABD, mal ticaretinde 864,3 milyar dolar açık vermiş ve oluşan cari açıkla birlikte ödemeler dengesi açığı 488,2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir.

4.2.1. ABD'nin Para ve Maliye Politikası Göstergeleri

ABD'nin para politikası göstergeleri incelendiğinde, 2000'li yılların başında belirli bir süre gerileme yaşayan ortalama fonlama oranının 2008 yılından itibaren önemli bir düşüş yaşadığı ve öncesinde genel olarak daha ılımlı bir genişlemenin söz konusu olduğu parasal tabanın 2008 yılından itibaren daha hızlı bir artış kaydettiği görülmektedir. Nitekim, 2008 yılının sonlarından itibaren maliyetleri düşürmek, firma ve hanehalkının kredi kullanabilmesini kolaylaştırmak amacıyla FED tarafından bilanço genişlemesine gidilmiş ve böylece genel olarak uzun vadeli varlık alımlarıyla

uzun vadeli faiz oranlarının gerilemesi amaçlanmıştır.³⁸² FED bilançosundaki bu genişleme, faiz oranlarının düşürülmesi ve riskli varlıkların temizlenmesinde önemli bir rol oynamasının yanı sıra, aynı zamanda parasal taban ve para arzında önemli artışlara da neden olmuştur.

Tablo 12: ABD’nin Para Politikası Göstergeleri

Yıllar	Ortalama Fonlama Oranı (%)	Parasal Taban (Milyar \$)	M1 (Milyar \$)	M2 (Milyar \$)	TÜFE (%)	Kısa Vadeli Faiz Oranı (%)	Uzun Vadeli Faiz Oranı (%)	REDK
1995	5,83	445,8	1.127,5	3.653,3	2,81	6,04	6,69	100,75
1996	5,3	465,0	1.081,3	3.839,8	2,93	5,51	6,54	103,74
1997	5,46	493,1	1.072,3	4.055,1	2,34	5,74	6,45	108,86
1998	5,35	526,4	1.095,0	4.399,6	1,55	5,56	5,33	116,71
1999	4,97	612,5	1.122,2	4.664,5	2,19	5,41	5,64	115,56
2000	6,24	598,3	1.088,6	4.952,6	3,38	6,53	6,03	119,46
2001	3,88	650,8	1.183,2	5.463,8	2,83	3,77	5,01	126,22
2002	1,67	699,2	1.220,2	5.803,0	1,59	1,79	4,6	125,92
2003	1,13	739,4	1.306,2	6.097,3	2,27	1,22	4,0	117,99
2004	1,35	776,3	1.376,0	6.446,3	2,68	1,62	4,26	112,40
2005	3,22	803,1	1.374,3	6.707,2	3,39	3,56	4,28	110,84
2006	4,97	826,7	1.366,6	7.098,0	3,23	5,2	4,79	109,93
2007	5,02	837,2	1.373,4	7.502,0	2,85	5,3	4,63	104,89
2008	1,92	1666,4	1.601,7	8.229,0	3,84	2,91	3,65	100,44
2009	0,16	2026,4	1.692,8	8.540,8	-0,36	0,69	3,25	104,70
2010	0,18	2017,0	1.836,7	8.855,2	1,64	0,34	3,2	100,00
2011	0,10	2619,6	2.165,7	9.726,7	3,16	0,34	2,76	95,01
2012	0,14	2675,9	2.459,4	10.528,6	2,07	0,43	1,79	97,38
2013	0,11	3717,5	2.662,9	11.101,6	1,46	0,27	2,34	97,54
2014	0,09	3934,5	2.939,4	11.757,1	1,62	0,23	2,53	99,18
2015	0,13	3835,8	3.096,3	12.424,3	0,12	0,316	2,13	109,87
2016	0,39	3531,6	3.345,4	13.300,9	1,26	0,74	1,83	114,35
2017	1,0	3851,0	3.618,9	13.945,8	2,13	1,26	2,33	114,07
2018	1,79	3400,7	3.771,2	14.466,8	2,44	2,31	2,91	112,98
2019	2,16	3426,5	4.011,2	15.431,8	1,81	2,32	2,144	116,12

Kaynak: FED, Macrotrends, OECD, WorldBank verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://www.federalreserve.gov/datadownload/Review.aspx?rel=H6> (Erişim Tarihi: 22.11.2021).

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 16.11.2021).

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MEI_FIN&lang=en# (Erişim Tarihi: 08.11.2021).

<https://www.macrotrends.net/2015/fed-funds-rate-historical-chart> (Erişim Tarihi: 08.11.2021).

³⁸² Glenn Rudebusch, “The Fed’s Monetary Policy Response to the Current Crisis”, **FRBSF Economic Letter**. No:2009-17, May 2009, s.1-2.

İlk olarak parasal taban verileri incelendiğinde, 1995-2007 döneminde 445,8 milyar dolardan 837,2 milyar dolara yükselen para tabanının, 2008 yılında 1,66 trilyon dolara yükseldiği ve 2014 yılında 3,93 trilyon dolarla en yüksek seviyesine ulaştığı görülmektedir. Bu dönemde, kısa ve uzun vadeli faiz oranlarında yaşanan önemli düşüşler, başta yatırımlar olmak üzere tüm ekonomik faaliyetlerin teşvik edilmesinde önemli rol oynamıştır. Devam eden yıllarda ise, ekonomideki toparlanmaya bağlı olarak FED'in varlık alımlarını kademeli olarak azaltması sonucunda faiz oranlarında bir miktar yükseliş yaşanmıştır.

ABD ekonomisindeki parasal genişlemelerin etkisi, kendisini M1 ve M2 para arzı büyüklüklerinde de göstermiştir. FED verilerine göre, 1995 yılında 1,12 trilyon dolar olan M1 para arzı 2019 yılında 4,01 trilyon dolara yükselirken, aynı dönemde M2 para arzı 3,65 trilyon dolardan 15,43 trilyon dolara yükselmiştir. Diğer taraftan gerek parasal taban gerekse de para arzındaki artışlar karşısında enflasyon oranları nispeten düşük seviyelerde seyretmiştir. Özellikle, 2008 yılından itibaren uygulanan genişletici politikalar karşısından enflasyonun ılımlı seviyelerde seyretmesi, genel olarak ekonomideki talep yetersizliğiyle ilişkilendirilmiştir.

ABD ekonomisindeki genişletici politikaların bir diğer önemli etkisi döviz kuru üzerinde gerçekleşmiştir. Para arzındaki artış, faiz oranlarında neden olduğu düşüşler neticesinde sermaye girişinin azalmasına, sermaye çıkışının ise artmasına neden olduğundan ve aynı zamanda parasal genişlemeyle artan talebin bir kısmı ithal ürünlere yöneldiğinden, ödemeler dengesi bu durumdan olumsuz yönde etkilenmiştir. Ulusal para biriminin yabancı para birimleri karşısında değer kaybetmesine neden olan böyle bir durum ABD dolarının reel olarak değer kaybetmesine neden olmuştur. Reel efektif döviz kuru endeksi (REDK) verileri incelendiğinde, özellikle para arzında önemli genişlemelerin yaşandığı ve faiz oranlarının düşük düzeylerde bulunduğu dönemlerde, ABD dolarının yabancı para birimleri karşısında reel olarak değer kaybettiği, FED'in varlık alımlarını azaltmaya başladığı ve faiz oranlarının yükseliş eğilimine girdiği 2015 yılından itibaren ise, ABD dolarının yabancı para birimleri karşısında değer kazandığı görülmüştür.

Diğer taraftan, küresel krizle mücadelede para politikası uygulamalarının yetersiz kalması, maliye politikalarının önemini artırmıştır. Nitekim, faiz oranlarının yüksek olduğu dönemlerde merkez bankası tarafından düşürülen faizler, ekonominin canlanmasında etkili olabilirken, yüksek faiz oranlarından kaynaklanmayan bu krizde faiz oranlarının düşürülmesi tek başına yeterli olmamış ve mali teşvik uygulamalarına ihtiyaç duyulmuştur.³⁸³ Bu kapsamda uygulanan genişletici maliye politikaları ABD'deki mali dengesizliklerin daha da derinleşmesine neden olmuştur.

ABD'deki mali dengesizliklerin en önemli süreçlerinden birisini 1980'li yıllar oluşturmaktadır. Ronald Reagan döneminde, Arthur Laffer tarafından geliştirilen ve Laffer Eğrisi olarak bilinen teoremin dayanak oluşturduğu köklü bir mali politika değişikliği yaşanmış, ekonomik büyüme ve buna bağlı olarak da vergi hasılatında artış beklentisiyle vergilendirmede büyük oranlı indirimlere gidilmiştir. Yapılan vergi indirimleriyle vergi gelirlerinde yaklaşık olarak 500 milyar dolarlık bir azalma yaşanırken, artan bütçe açıkları karşısında ABD yönetimi vergi kesintilerinin bir süre sonra bütçe açıklarını ortadan kaldıracığı düşüncesine kapılmıştır. Ancak, ortaya çıkan durum Reagan yönetimin beklediği gibi olmamış ve 1980'li yıllarda yıllık ortalama 200 milyar dolarlık bütçe açığı ortaya çıkmıştır.³⁸⁴

1990'lı yıllara gelindiğinde, ekonomik büyüme hızının arttığı dönemde bütçe açıkları azalma eğilimi göstermiş ve 1998 yılında 40 yıl aranın ardından bütçe fazlası verilmiştir. Bu durum, 2001 yılına kadar devam ederken, 2002 yılından itibaren bütçede tekrar açık verilmeye başlanmıştır. Özellikle, küresel kriz sonrasında uygulamaya konulan teşvik paketleri, bütçe açıklarının aşırı yükselmesine neden olmuştur. Öyle ki; 2009 yılında 1,41 trilyon dolara ulaşan bütçe açığı GSYİH'nin %9,8'ine kadar yükselmiştir. Devam eden süreçte ise, 2015 yılına kadar bütçe açıklarında azalmalar yaşansa da 2016 yılından itibaren tekrar yükselme eğilimine girilmiş ve 2019 yılında ABD'nin bütçe açığı 983,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

³⁸³ Martin Feldstein, "Maliye Politikasının Rolünü Yeniden Düşünmek", Çev., Erdal Gümüş, **ESOGÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, C.IV, No:2, 2009, s. 10-11.

³⁸⁴ Menzie D. Chinn, Jeffrey A. Frieden, **Lost Decades: The Making of America's Debt Crisis and The Long Recovery**, New York, W.W. Norton & Company, 2012, s.2.

Tablo 13: ABD’de Bütçe Dengesi ve Kamu Borçları

Yıllar	Federal Hükümet Gelirleri		Federal Hükümet Harcamaları		Bütçe Dengesi		Kamu Borç Stoku	
	Milyar \$	GSYİH %	Milyar \$	GSYİH %	Milyar \$	GSYİH %	Milyar \$	GSYİH %
1995	1.351,8	17,9	1.515,7	20,0	- 164,0	- 2,2	4.920,6	65,1
1996	1.453,1	18,3	1.560,5	19,6	- 107,4	- 1,4	5.181,5	65,2
1997	1.579,2	18,7	1.601,1	18,9	- 21,9	- 0,3	5.369,2	63,5
1998	1.721,7	19,3	1.652,5	18,5	69,3	0,8	5.478,2	61,3
1999	1.827,5	19,3	1.701,8	18,0	125,6	1,3	5.605,5	59,1
2000	2.025,2	20,0	1.789,0	17,7	236,2	2,3	5.628,7	55,6
2001	1.991,1	18,9	1.862,8	17,7	128,2	1,2	5.769,9	54,8
2002	1.853,1	17,1	2.010,9	18,6	- 157,8	- 1,5	6.198,4	57,2
2003	1.782,3	15,8	2.159,9	19,1	- 377,6	- 3,3	6.760,0	59,9
2004	1.880,1	15,6	2.292,8	19,1	- 412,7	- 3,4	7.354,7	61,2
2005	2.153,6	16,8	2.472,0	19,3	- 318,3	- 2,5	7.905,3	61,6
2006	2.406,9	17,6	2.655,1	19,5	- 248,2	- 1,8	8.451,4	62,0
2007	2.568,0	18,0	2.728,7	19,1	- 160,7	- 1,1	8.950,7	62,6
2008	2.524,0	17,1	2.982,5	20,2	- 458,6	- 3,1	9.986,1	67,7
2009	2.105,0	14,6	3.517,7	24,4	- 1.412,7	- 9,8	11.875,9	82,3
2010	2.162,7	14,6	3.457,1	23,3	- 1.294,4	- 8,7	13.528,8	91,2
2011	2.303,5	15,0	3.603,1	23,4	- 1.299,6	- 8,4	14.764,2	95,8
2012	2.450,0	15,3	3.526,6	22,0	- 1.076,6	- 6,7	16.050,9	100,0
2013	2.775,1	16,7	3.454,9	20,8	- 679,8	- 4,1	16.719,4	100,7
2014	3.021,5	17,4	3.506,3	20,2	- 484,8	- 2,8	17.794,5	102,6
2015	3.249,9	17,9	3.691,9	20,4	- 442,0	- 2,4	18.120,1	100,1
2016	3.268,0	17,6	3.852,6	20,7	- 584,7	- 3,1	19.539,5	105,2
2017	3.316,2	17,2	3.981,6	20,6	- 665,4	- 3,4	20.205,7	104,6
2018	3.329,9	16,3	4.109,0	20,2	- 779,1	- 3,8	21.462,3	105,4
2019	3.463,4	16,3	4.447,0	21,0	- 983,6	- 4,6	22.669,5	106,8

Kaynak: Beyaz Saray, Yönetim ve Bütçe Ofisi verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur. <https://www.whitehouse.gov/omb/budget/historical-tables/> (Erişim Tarihi: 21.10.2021).

Tablo 13 incelendiğinde, ABD’de federal hükümet gelirleri 1995 yılında GSYİH’nin %17,9’una tekabül ederken, bu oranın 2019 yılında %16,3’e gerilediği görülmüştür. Diğer taraftan, federal hükümet harcamalarının GSYİH’ye oranı ise %20’den %21’e yükselmiştir. Bu noktada, mali teşvikler içerisinde vergi oranlarındaki indirimlerin neden olduğu gelirdeki azalışlar ile harcamalardaki artışların neden olduğu gider artışları bütçe dengesizliklerini derinleştiren başlıca faktörler olarak ön plana çıkmıştır.

Genişletici maliye politikaları sonucunda artan bütçe açıkları, doğal olarak kamu borç stokunda da önemli artışları beraberinde getirmiştir. 1995 yılında 4,92 trilyon dolar ile GSYİH'nin %65,1'ine tekabül eden ABD'nin kamu borç stoku, 2019 yılında 22,67 trilyon dolara, diğer bir ifadeyle GSYİH'nin %106,8'ine kadar yükselmiştir. Günümüzde, sürdürülebilirliğiyle tartışma konusu haline gelen bütçe açıkları ve kamu borçlarının küresel krizin ardından yakalamış olduğu bu ivme, kriz ve durgunlukla mücadelenin yeni bir kriz veya durgunluğa zemin hazırlayabilme tehlikesini gündeme getirmiştir.

Günümüzde ABD ekonomisinin içinde bulunmuş olduğu durgunluk eğilimi çeşitli faktörlerle ilişkilendirilmektedir. Bu faktörler, genel anlamda siyasi tıkanıklıklar ve son dönemlerde maliye politikalarında daraltıcı önlemlere başvurulması, reel ücretlerdeki durgunluk ve artan eşitsizliklerin hanehalkının talebinde zayıflığa neden olması, çıktıdaki artışlar karşısında yaratılan istihdamın düşük düzeylerde olması, düşük faiz ve yüksek karlılık oranlarına rağmen yurtiçi yatırımların düşük seviyelerde kalması ve başta Euro bölgesi olmak üzere ABD ihracatının önemli pazarlarında durgunlukların yaşanması şeklinde sıralanabilmektedir.³⁸⁵

4.2.2. ABD'nin Yenilik Politikaları ve Dış ticaret Kompozisyonu

İnovasyonun en önemli göstergeleri olarak bilinen ar-ge faaliyetleri ve patentler yenilik politikalarıyla ilgili önemli bilgiler vermektedir. ABD'nin ar-ge harcamaları incelendiğinde, 1995 yılında GSYİH'nin %2,41'ine karşılık gelen söz konusu harcamaların 2019 yılında %3,07'ye yükseldiği görülmektedir. Bu dönemde ar-ge harcamalarının finansmanında devletin payı azalırken, işletme ve özellikle de yükseköğretim ve kâr amacı gütmeyen kuruluşların payında artışlar yaşanmıştır. OECD verilerine göre, 1995 yılında devlet tarafından sağlanan finansman toplam ar-ge harcamalarının %35,41'ini oluştururken, bu oran 2019 yılında 22,09'a kadar gerilemiştir. Aynı dönemde işletme finansmanı %60,23'ten %63,31'e yükselirken, yüksek öğretim ve kâr amacı gütmeyen kuruluşların finansmanı %4,36'dan %7,15'e yükselmiştir.

³⁸⁵ Robert A. Blecker, "The US Economy Since the Crisis: Slow Recovery and Secular Stagnation", *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, C.XIII, No:2, 2016, s.211.

Tablo 14: ABD’de Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları

Yıllar	Ar-Ge Harcamaları (% GSYİH)	Devlet Finansmanı (%)	İşletme Finansmanı (%)	Y. Öğretim ve Kâr Amacı Olmayan Kurum Finansmanı (%)
1995	2,41	35,41	60,23	4,36
2000	2,63	26,24	69,03	4,73
2005	2,52	30,79	63,31	5,90
2010	2,74	32,61	56,93	6,73
2015	2,72	25,25	62,45	7,29
2019	3,07	22,09	63,31	7,15

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

Ar-ge finansmanında giderek azalan devletin payı, doğal olarak ar-ge faaliyetlerin yürütülmesinde de kendisini göstermiştir. 1995 yılında Ar-ge faaliyetlerinin %14’ü devlet, %70,5’i işletme ve %12,3’ü yükseköğretim kurumları tarafından yürütülürken, 2019 yılına gelindiğinde söz konusu faaliyetlerde devletin oranı %9,9, işletmelerin oranı %73,9, yükseköğretim kurumlarının oranı ise %13 olarak gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, bu dönemde bin kişi başına araştırmacı sayısı 6,31’den 9,85’e, milyon kişi başına patent sayısı ise 466’dan 868’e yükselmiştir.

Tablo 15: ABD’de Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent Sayıları

Yıllar	Devlet (%)	İşletme (%)	Yüksek Öğretim (%)	Araştırmacı Sayısı (Bin Kişi Başına)	Patent Sayısı (Milyon Kişi Başına)
1995	14,0	70,5	12,3	6,31	466
2000	10,8	74,2	11,4	7,08	584
2005	12,3	68,9	14,3	7,67	703
2010	12,7	68,0	14,7	8,49	782
2015	11,0	71,8	13,0	9,08	899
2019	9,9	73,9	13,0	9,85	868

Kaynak: OECD ve WIPO verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

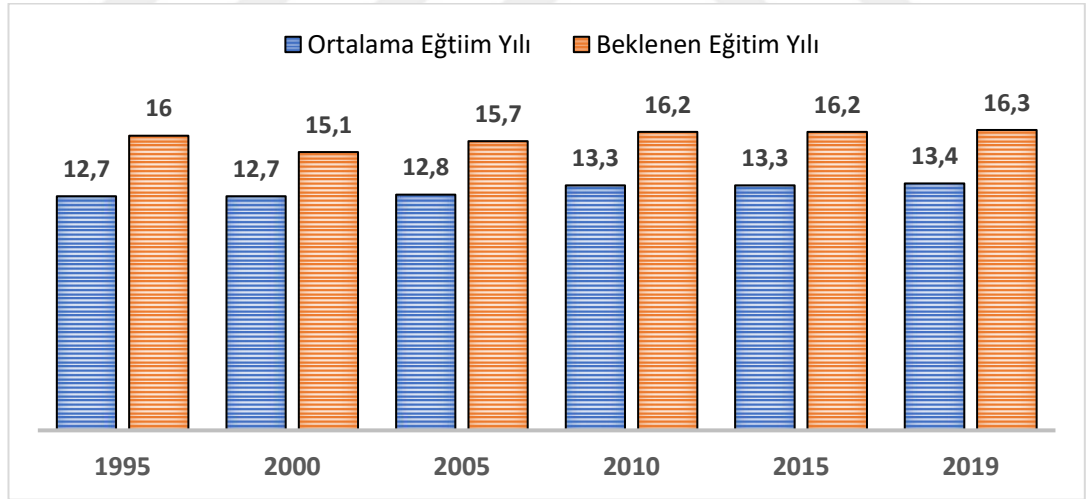
https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

<https://www3.wipo.int/ipstats/index.htm?tab=patent> (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

Ar-ge faaliyetlerinin başarısını belirleyen ve ticarileşme aşamasına kadar inovasyon sürecinin her aşamasında önemli rol oynayan insan sermayesi, eğitim süreçleriyle nitelik kazanmaktadır. Bu yönüyle, inovasyonun tüm aşamalarında doğrudan rolü bulunan eğitimin, aynı zamanda talebin niteliğini belirleyen ve bu noktada firmaları yenilik ve teknolojik gelişime zorlayan dolaylı etkileri de bulunmaktadır. Dolayısıyla gerek eğitimin niteliği gerekse de toplumun sahip olduğu eğitim düzeyi, yenilikçi faaliyetlerde ve bu faaliyetlerin başarı düzeyinde belirleyici rol oynamaktadır.

İlk olarak eğitim düzeyindeki değişimler incelendiğinde, ABD’de 1995 yılında 12,7 yıl olan 25 yaş ve üzeri nüfusun ortalama eğitim süresinin 2019 yılında 13,4 yıla yükseldiği, 1995 yılında 16 yıl olan okul yaşam beklentisinin ise 2019 yılında 16,3 yıla yükseldiği görülmektedir. Söz konusu veriler, eğitim düzeyinin nispeten yüksek olduğu ABD’de ele alınan dönemdeki artışların oldukça düşük düzeyde gerçekleştiğini göstermektedir.

Şekil 43: ABD’de Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri



Kaynak: Birleşmiş Milletler verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://hdr.undp.org/en/indicators/69706>; <https://hdr.undp.org/en/indicators/103006>, (Erişim Tarihi: 10.09.2021).

Eğitimin niceliksel gelişiminin yanı sıra niteliksel gelişimi de son derece önem taşımaktadır. Bu bağlamda, Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı (PISA) kapsamında 15 yaşındaki öğrencilere yönelik olarak gerçekleştirilen araştırmada, öğrencilerin okuma, matematik ve bilim alanlarındaki becerileri ölçülmekte ve elde edilen puan ve sıralamalar eğitimin niteliği konusunda önemli bir gösterge olarak

değerlendirilmektedir. ABD'nin PISA'da elde ettiği sonuçlar incelendiğinde, alınan puanlardaki küçük değişimler karşısında, sıralamada 2015 yılına kadar önemli gerilemelerin yaşandığı görülmektedir. 2018 yılında ise gerek alınan puan gerekse de sıralamada bir miktar iyileşme yaşandığı dikkat çekmektedir. Ancak bu iyileşmeye rağmen, 2018 yılında okumada 13'üncü, matematikte 37'nci ve bilimde 18'inci sırada yer alan ABD'nin, eğitim kalitesi noktasında önemli bir gelişim gösteremediği görülmektedir.

Tablo 16: ABD'nin PISA'da Elde Ettiği Sonuçlar

Yıllar	Katılan Ülke Sayısı	Okuma		Matematik		Bilim	
		Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra
2000	41	504	16	493	20	499	15
2003	40	495	18	483	28	491	22
2006	57	-	-	474	35	489	29
2009	74	500	15	487	31	502	23
2012	65	498	24	481	36	497	28
2015	70	496	24	470	39	496	25
2018	78	505	13	478	37	502	18

Kaynak: OECD tarafından yayımlanan PISA raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Yenilik ve teknolojiye gelişimin en önemli göstergelerinden birisi de dış ticaret kompozisyonunda meydana gelen değişimlerdir. ABD'nin ihracat kompozisyonu incelendiğinde, makineler, mekanik cihazlar, kazanlar ve nükleer reaktörlerden oluşan ürün grubunun %12,55'lik oranıyla ilk sırada yer aldığı görülürken, mineral yakıt ve yağlar ile bunların işlenmesinden elde edilen ürünlerin %12,15'lik oranıyla ikinci sırada ve elektrikli makine ve cihazlar ile bunlara ilişkin parçalardan oluşan ürünlerin ise %10,53'lük oranıyla üçüncü sırada yer aldığı görülmektedir. Diğer taraftan, ABD ihracatında ilk üç sırayı oluşturan bu ürün grupları içerisinde yalnızca mineral yakıt ve yağlardan oluşan ürünlerin oransal olarak artış eğiliminde olduğu, diğer iki ürün grubunun ise oransal olarak önemli bir gerileme yaşadığı dikkat çekmektedir. Bununla birlikte, ABD ihracatında 4'üncü sırada yer alan hava ve uzay araçları ile bu araçlara ilişkin aksam ve parçaların, 5'inci sırada yer alan kara taşıtları ile bu taşıtlara ilişkin parça ve aksesuarların, 6'ncı sırada yer alan optik, hassas ve tıbbi cihaz ve parçaların

ve 7'nci sırada yer alan plastik ve mamullerinin ihracattaki paylarında genel olarak yatay bir seyir izlendiği görülmektedir.

Tablo 17: ABD'nin İhracatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	19,85	16,75	14,31	13,72	12,55
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	1,75	2,96	6,39	6,96	12,15
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	16,81	14,31	11,88	11,31	10,53
Hava ve Uzay Taşıtları ile Bunların Aksam ve Parçaları	6,13	7,05	6,23	8,76	8,31
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	8,11	9,29	7,76	8,48	8,15
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	6,07	6,04	5,79	5,55	5,53
Plastikler ve Mamulleri	3,64	4,25	4,2	4,01	3,96
Tabii veya Kültürlü İnciler, Kıymetli Metaller ve Yarı Kıymetli Taşlar	2,01	2,44	4,05	3,91	3,63
Eczacılık Ürünleri	1,71	2,41	3,19	3,13	3,24
Başka Yerde Belirtilmeyen Mallar	3,2	2,79	3,16	2,76	2,84

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c842%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 10.08.2021).

ABD ihracatında görülen teknolojik ürün gruplarındaki oransal azalışlar karşısında, en önemli artışın 2'inci sırada yer alan mineral yakıt ve yağlar ile bunların işlenmesiyle elde edilen ürünlerde gerçekleştiği görülmektedir. 2001 yılında ihracat içerisindeki payı %1,75 olan bu ürün grubundaki artış büyük oranda kaya gazı ve kaya petrolü teknolojisinin gelişimiyle açıklanmaktadır. Diğer taraftan, oransal olarak artış trendi izleyen diğer ürün gruplarının 8'inci sırada yer alan tabii veya kültürlü inciler, kıymetli metaller ve yarı kıymetli taşlar ile 9'uncu sırada yer alan eczacılık ürünleri olduğu görülmektedir.

Diğer taraftan ABD'nin ithalat kompozisyonu incelendiğinde, oransal olarak ithalatta ilk üç sırada yer alan makine ve mekanik cihazlar, elektrikli makine ve cihazlar, kara taşıtları ile bunların parça ve aksamlarını içeren ürün gruplarının genel olarak yatay bir seyir izlediği görülmektedir. Benzer yatay seyir, 8'incisırada yer alan mobilya ve

doldurulmuş eşya ürün grubu ile 10'uncu sırada yer alan tabii inciler, kıymetli metal ve yarı kıymetli taşlardan oluşan ürün grubun da kendisini göstermektedir.

Tablo 18: ABD İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	14,14	13,14	12,98	14,26	14,74
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	13,55	12,20	13,36	14,40	13,69
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	13,97	11,71	9,45	12,28	12,08
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	10,7	17,38	18,5	8,67	8,18
Eczacılık Ürünleri	1,4	2,06	3,15	3,71	5,00
Başka Yerde Belirtilmeyen Mallar	4,25	3,18	2,85	3,68	4,43
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	3,05	2,75	3,04	3,39	3,77
Mobilyalar, Doldurulmuş Eşyalar, Başka Yerde Belirtilmeyen Işıklı Tabela ve Plakalar	2,04	2,38	2,1	2,64	2,61
Plastikler ve Mamulleri	1,68	1,94	1,88	2,18	2,35
Tabii veya Kültürlü İnciler, Kıymetli Metaller ve Yarı Kıymetli Taşlar	2,28	2,15	2,69	2,60	2,26

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c842%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1, (Erişim Tarihi: 10.08.2021).

Diğer taraftan, ABD ithalatında 2010 yılında %18,5'lik orana ulaşan mineral yakıt ve yağlar ile bunlardan elde edilen ürünlerin devam eden süreçte önemli bir gerileme yaşadığı görülmektedir. Bununla birlikte, 5'inci sırada yer alan eczacılık ürünlerinde yaşanan hızlı artışların yanı sıra, 7'nci sırada yer alan optik, hassas, tıbbi ve cerrahi cihazlar ile 9'uncu sırada yer alan plastik ve mamullerindeki istikrarlı artışlar da dikkat çekmektedir.

Son olarak, OECD tarafından temel bilim ve teknoloji göstergelerinde yer verilen endüstriler incelendiğinde, ABD'nin tüm endüstrilerdeki ihracat payında azalışlar yaşandığı görülmektedir. 1995 yılında ilaç endüstrisindeki ihracatın %9,74'ünü gerçekleştiren ve söz konusu endüstride 783 milyon dolar fazla veren ABD, 2019 yılına gelindiğinde ihracatın %8,84'ünü gerçekleştirmiş ve yaklaşık 76,6 milyar dolar açık vermiştir. Söz konusu endüstride ABD'nin ihracat payı büyük bir düşüş

göstermemesine rağmen sektörde yaşanan büyüme, ticaret dengesinde önemli bir değişim yaşanmasına neden olmuştur.

Tablo 19: ABD'nin Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti

Yıllar	İlaç Endüstrisi		Bilgisayar, Optik, Elektronik Endüstrisi		Havacılık ve Uzay Endüstrisi	
	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi
	%	Milyon \$	%	Milyon \$	%	Milyon \$
1995	9,74	783	22,79	-38.116	37,72	20.681
2000	12,13	-1.890	16,27	-60.129	35,88	25.767
2010	9,75	-21.503	8,65	-140.399	31,27	49.451
2019	8,84	-76.636	7,29	-192.916	30,14	75.056

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

ABD'nin ticaret açığı verdiği diğer bir sektör bilgisayar, optik ve elektronik endüstrisi olmuştur. 1995 yılında söz konusu endüstrideki ihracatın %22,79'unu gerçekleştiren ve yaklaşık 38,1 milyar dolar ticaret açığı veren ABD, 2019 yılında %7,29'a gerileyen ihracat payı ile bu endüstride yaklaşık 192,9 milyar dolar ticaret açığı vermiştir. Bununla birlikte, bir diğer sektör olan uzay ve havacılık endüstrisi, ihracat payındaki azalışa rağmen ticaret fazlası verilen tek sektör olmuştur. 1995 yılında uzay ve havacılık endüstrisindeki ihracatın %37,72'sini oluşturan ve yaklaşık 20,7 milyar dolar ticaret fazlası veren ABD, 2019 yılında söz konusu endüstrideki ihracatın %30,14'ünü gerçekleştirmiş ve yaklaşık 75 milyar dolar ticaret fazlası vermiştir. Söz konusu endüstrilerde ABD'nin payı giderek azalırken, endüstrilerdeki ticaret hacminin genişlemesi, ticarete yaşanan açık ve fazlaların daha yüksek seviyelere ulaşmasına neden olmuştur.

Sonuç olarak, gerek ar-ge harcamaları gerek araştırmacı sayısı gerekse de patent sayılarında önemli artışlar yaşanmış olsa da ABD'de eğitim düzeyi ve eğitim niteliğinde kayda değer bir ilerleme görülmemiştir. Bununla birlikte, üretimin önemli oranda gelişen ekonomilere kayması sonucunda ABD ihracatında yer alan teknoloji içerikli ürünlerin paylarında azalmalar gerçekleşmiş ve dış ticaret açığında önemli artışların meydana geldiği görülmüştür.

4.2.3. ABD’de Rekabet Gücü Gelişimi

WEF tarafından yapılan çalışmalarda ABD’nin rekabet gücündeki değişimler incelendiğinde, 2000’li yıllarda önce azalan daha sonra ise artan bir seyir izlendiği görülmektedir. Kullanılan metodolojiler noktasında değerlendirildiğinde, hem 2001 hem de 2005 yılında ikinci sırada yer alan ABD’nin, makroekonomik ortam, kamu kurumları ve teknoloji ana bileşenlerinde sırasıyla 23’üncü, 18’inci ve 1’inci sırada yer aldığı görülmüştür. Diğer taraftan, 2006 yılından itibaren yeni bir yöntemin kullanılmaya başlandığı söz konusu endekste, ABD’nin rekabet gücü küresel alanda 6’ncı sıraya kadar gerilemiştir. Söz konusu yılda, temel gereksinimler ana bileşeninde yer alan kurumlarda 27’nci, altyapıda 12’nci, makroekonomik ortamda 69’uncu, sağlık ve ilköğretimde ise 40’inci sırada yer alan ABD, verimlilik arttırıcılar ana bileşeninde yer alan yüksek eğitim ve öğrenimde 5’inci, piyasa verimliliğinde 2’nci ve teknolojik hazırlıkta 8’inci sırada yer almıştır. Ayrıca, söz konusu yılda inovasyon ve gelişmişlik faktörleri ana bileşeninde yer alan iş gelişmişliği ve inovasyon bileşenlerinde sırasıyla 8’inci ve 2’nci sırada yer aldığı görülmüştür.

WEF tarafından 2006 yılında kullanılmaya başlanan metodoloji 2007 yılında sınırlı bir değişime uğramıştır. Bu kapsamda, verimlilik arttırıcılar ana bileşeninde yer alan piyasa verimliliği alt başlığı yerine mal piyasası verimliliği, işgücü piyasası verimliliği, finansal piyasalar ve pazar büyüklüğü alt başlıklarına yer verilmeye başlanmıştır. ABD’nin rekabet gücünde ilk sıraya yükseldiği 2007 yılında, kurumlar, makroekonomik ortam ve teknolojik hazırlık bileşenlerinde düşüşler yaşanırken, Altyapı, sağlık ve ilköğretim, iş gelişmişliği ve inovasyon sıralamalarında yükselişler görülmüştür. ABD, söz konusu yılda araştırmaya dahil edilen mal piyasası verimliliğinde 12’nci, finansal piyasalarda 11’inci, işgücü piyasası verimliliği ve pazar büyüklüğünde ise 1’inci sırada yer almıştır.

2007 yılında ortaya çıkan, 2008 ve 2009 yıllarında derinleşen küresel kriz ve durgunluk ortamında, ABD’nin rekabetçilik sıralamasındaki konumu düşüş eğilimi göstermiştir. 2012 yılında 7. sıraya kadar gerileyen ABD, endeksin kurumlar, altyapı, makroekonomik ortam, inovasyon, finansal piyasalar, mal ve işgücü piyasaları bileşenlerinde önemli düşüşler yaşamıştır. Bu durumun büyük oranda kriz sonrasında

bozulan kamu dengeleri ve azalan ekonomik faaliyetlerden kaynaklandığı değerlendirilmiştir. Nitekim, krizin etkilerinin ortadan kalkması ve ekonomik toparlanmanın yaşanmasıyla birlikte, ABD'nin sıralamadaki konumu iyileşmeye başlamış ve 2017 yılında 2. sıraya yükselmiştir. 2017 yılı verileri, son on yılda ABD'nin kurumlar bileşeninde 13, altyapıda 3, sağlık ve ilköğretimde 5, yüksek eğitim ve öğrenimde 2, teknolojik hazırlıkta 3, mal piyasası verimliliğinde 5, finansal piyasalarda 9 ve iş gelişmişliğinde 5 sıra yükseldiğini gösterirken, makroekonomik ortamda 8, işgücü piyasası verimliliğinde 2, pazar büyüklüğü ve inovasyonda ise 1'er sıra gerileme yaşadığını göstermiştir.

Tablo 20: ABD'nin Küresel Rekabetçilik Endekslerindeki Sıralamaları

Yıllar		Rekabet Gücü				Makroekonomik Ortam			Kamu Kurumları				Teknoloji		
2001		2				7			12				1		
2005		2				23			18				1		
Bileşenler		Temel Gereksinimler				Verimlilik Artırıcılar							İnovasyon ve Gelişmişlik Faktörleri		
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	Makroekonomik Ortam	Sağlık ve İlköğretim	Yüksek Eğitim ve Öğrenim	Piyasa Verimliliği	Teknolojik Hazırlık	Mal Piyasası Verimliliği	İşgücü Piyasası Verimliliği	Finansal Piyasalar	Pazar Büyüklüğü	İş Gelişmişliği	İnovasyon	
2006	6	27	12	69	40	5	2	8					8	2	
2007	1	33	6	75	34	5		9	12	1	11	1	7	1	
2012	7	41	14	111	34	8		11	23	6	16	1	10	6	
2017	2	20	9	83	29	3		6	7	3	2	2	2	2	
Bileşenler		Etkinleştirici Çevre				İnsan Sermayesi		Piyasalar				İnovasyon Ekosistemi			
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	BİT Benimsenmesi	Makroekonomik İstikrar	Sağlık	Beceriler	Ürün Pazarı	İşgücü piyasası	Finansal Sistem	Pazar Büyüklüğü	İş Dinamizmi	İnovasyon Kapasitesi		
2018	1	13	9	27	34	47	3	3	1	1	2	1	2		
2019	2	20	13	27	37	55	9	8	4	3	2	1	2		

Kaynak: WEF tarafından yayımlanan Küresel Rekabetçilik Raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

WEF'in 2018 yılından itibaren kullanmaya başladığı ve Küresel Rekabetçilik Endeksi 4.0 (GCI 4.0) olarak adlandırdığı metodolojiyle birlikte bazı ülkelerin sıralamalarında önemli değişimler yaşanmıştır. Ancak bu durum ABD için geçerli olmamıştır. 2018 yılında rekabetçilik endeksinin ilk sırasında yer alan ABD, 2019 yılında 2. sırada yer almıştır. Endeksin bileşenleri incelendiğinde ise, çevresel etkileşim başlığı altında yer alan kurumlar bileşeninde 20'nci, altyapıda 13'üncü, BİT benimsenmesinde 27'nci ve makroekonomik istikrarda 37'nci sırada yer alan ABD, beşeri sermaye başlığı altında yer alan sağlık ve beceriler bileşenlerinde sırasıyla 55'inci ve 9'uncu sırada, piyasalar başlığı altında yer alan ürün pazarı, işgücü piyasası, finansal sistem ve pazar büyüklüğü bileşenlerinde sırasıyla 8'inci, 4'üncü, 3'üncü ve 2'nci sırada, inovasyon ekosistemi başlığı altında yer alan iş dinamizmi ve inovasyon kapasitesi bileşenlerinde ise sırasıyla 1'inci ve 2'nci sırada yer almıştır.

Küresel rekabetçilik endeksinin ana bileşenlerini oluşturan göstergeler incelendiğinde ülkelerin rekabetçilikteki konumunu belirleyen faktörlere ulaşılmaktadır. İlk olarak kurumlar ana bileşenini oluşturan alt bileşenler incelendiğinde, ABD'nin güvenlikte 64'üncü, sosyal sermayede 6'nci, denetim ve dengede 12'nci, kamu sektörü performansında 7'nci, şeffaflıkta 22'nci, mülkiyet haklarında 30'uncu, kurumsal yönetimde 31'inci ve hükümetin gelecek yöneliminde 20'nci sırada yer aldığı görülmektedir. Söz konusu alt bileşenlerden, güvenlik alt bileşenini oluşturan göstergeler içerisinde terör olayları ve cinayet oranının nispi yüksekliği, denetim ve denge alt bileşenini oluşturan göstergeler içerisinde basın özgürlüğü ve yargı bağımsızlığının nispi zayıflığı, mülkiyet hakları alt bileşenini oluşturan göstergeler içerisinde arazi yönetimi kalitesinin nispi düşüklüğü, kurumsal yönetim alt bileşenini oluşturan göstergeler içerisinde hissedar yönetimi, hükümetin gelecek yönelimi alt bileşenini oluşturan göstergeler içerisinde ise çevre ile ilgili yürürlükte olan anlaşmaların ve yenilenebilir enerji yönetmeliğinin nispi zayıflıkları dikkat çekmektedir. Bununla birlikte, söz konusu göstergeler içerisinde, yasal çerçevenin dijital iş modellerine uyarlanabilmesinde, e- katılımı, sosyal sermayede, bütçe şeffaflığında, zorlu düzenlemelerde yasal çerçevenin etkinliği ve çıkar çatışması düzenlemesinde ABD'nin nispeten daha rekabetçi pozisyonda olduğu görülmektedir.

Tablo 21: ABD’nin “Etkinleştirici Çevre” Göstergeleri

KURUMLAR (20)												
69	Organize Suç (4,7/7)											
	Cinayet Oranı (5,3/100.000)											
	Terör Olayı (83,3/100)											
	Polis Hizmetlerinin Güvenilirliği (5,7/7)											
6	Sosyal Sermaye (65,1/100)											
7	Bütçe Şeffaflığı (77/100)											
25	Yargı Bağımsızlığı (5,2/7)											
8	Zorlu Düzenlemelerde Yasal Çerçevenin E. (5/7)											
42	Basın Özgürlüğü (25,7/100)											
14	Hükümet Düzenlemelerinde Sorum. (4,5/7)											
11	Uyuşmazlıkların Ç. Yasal Çerçeve E. (5,3/7)											
5	F-Katılım (0,98/1)											
22	Yolsuzluk Vakaları (71/100)											
22	Mülkiyet Hakları (5,6/7)											
12	Fikri Mülkiyet Koruması (5,7/7)											
58	Arazi Yönetimi Kalitesi (17,6/30)											
17	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (5,8/7)											
8	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (8,3/10)											
99	Hissedar Yönetimi (4,6/10)											
16	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (5,3/7)											
11	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (5,1/7)											
1	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (5,7/7)											
17	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (5/7)											
12	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (82/100)											
49	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (58,4/100)											
132	Çevre ile İlgili Yürürlükteki An. (16/29)											
ALTYAPI (13)												
Ulaşım Altyapısı (12)								Hizmet Altyapısı (23)				
Yol Bağlantısı (100/100)	Yol Altyapısının Kalitesi (5,5/7)	Demiryolu Yoğunluğu 16,5 km/1.000 km ²	Tren Hizmetlerinin Verimliliği (5,2/7)	Havaalanı Bağlantısı (7.293.52,5 Puan)	Hava Taşımacılığının Hiz. Kalitesi (5,8/7)	Liner Nakliye Bağlantısı (96,7/100)	Liman Hizmetlerinin Verimliliği (5,6/7)	Elektrik Erişimi (%100)	Elektrik Tedarikinin Kalitesi (%5,4)	Güvensiz İçilebilir Suyla Maruz Kalma /%0,3/Nüfus	Su Temininin Güvenilirliği (6,2/7)	
1	17	48	12	1	10	8	10	2	23	14	30	
BİT BENİMSENMESİ (17)												
Mobil-Hücreli Telefon Abonelikleri (123,7/100 kişi Başına)	Mobil Geniş Bant Abonelikleri (142,5/100 Kişi Başına)			Sabit Geniş Bant İnternet Abonelikleri (35,6/100 Kişi Başına)			Fiber İnternet Abonelikleri (4,2/100 Kişi Başına)			İnternet Kullanıcıları (%87,3/Yetişkin Nüfus)		
54	7			18			45			26		
MAKROEKONOMİK İSTİKRAR (37)												
Enflasyon (2,3)						Borç Dinamikleri (99,5/100)						
1						38						

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.583-584.

Ulaşım ve hizmet altyapısının değerlendirildiği altyapı bileşeninde 13’üncü sırada yer alan ABD, bu bileşeni oluşturan göstergeler içerisinde yol bağlantısı, havaalanı bağlantısı ve elektrik erişiminde üst sıralarda yer alırken, demiryolu yoğunluğu, su teminin güvenilirliği ve elektrik tedarikinin kalitesinde nispeten daha alt sıralarda yer almaktadır. Diğer taraftan, ABD’nin BİT benimsenmesindeki 17’nci ve makroekonomik istikrardaki 37’nci sıradaki konumu ise, büyük oranda mobil-hücreli telefon ve fiber internet aboneliklerinin nispi düşüklüğü ile borç dinamiklerindeki sorunlardan kaynaklanmaktadır.

Beşerî sermaye başlığı altında yer alan sağlık bileşeninde, 66,6 yıl olan sağlıklı yaşam beklentisiyle 54’üncü sırada bulunan ABD, beceriler bileşeninde 9’uncu sırada yer almıştır. Beceriler bileşeninde, mevcut işgücünü oluşturan göstergelerde nispeten rekabetçi konumda olan ABD’nin, gelecekteki işgücü göstergelerinde daha alt sıralarda yer aldığı görülmektedir. Buna göre, 13,4 yıl ortalama eğitim süresi ile personel eğitiminin kapsamı, mesleki eğitim kalitesi, mezunların becerileri, aktif nüfustaki dijital beceriler ve nitelikli eleman bulma kolaylığı göstergelerindeki nispi rekabetçilik ile mevcut işgücünde 3’üncü sırada yer alan ABD, öğretimde eleştirel düşünmede nispeten daha iyi konumda olsa da 16,3 yıl olan okul yaşam beklentisindeki 30’uncu, ilköğretimde öğrenci/öğretmen oranındaki 45’inci sıradaki konumları nedeniyle gelecekteki işgücünde 14’üncü sırada yer bulabilmiştir.

Tablo 22: ABD’nin “Beşerî Sermaye” Göstergeleri

SAĞLIK (54)								
Sağlıklı Yaşam Beklentisi (66,6 Yıl)					54			
BECERİLER (9)								
Mevcut İşgücü (3)						Gelecekteki İşgücü (14)		
Mevcut İşgücünün Eğitimi	Mevcut İşgücünün Becerileri (5)					Gelecekteki İşgücünün Eğitimi	Gelecekteki İşgücünün Becerileri (12)	
Ortalama Eğitim Yılı (13,4 Yıl)	Personel Eğitiminin Kapsamı (5,3/7)	Mesleki Eğitimin Kalitesi (5,2/7)	Mezunların Becerileri (5,3/7)	Aktif Nüfusta Dijital Beceriler (5,3/7)	Nitelikli Eleman Bulma Kolaylığı (5,3/7)	Okul Yaşam Beklentisi (16,3 Yıl)	Öğretimde Eleştirel Düşünme (5,1/7)	İlköğretimde Öğrenci/Öğretmen Oranı (14,5)
7	6	8	5	12	1	30	9	45

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.584.

Piyasalar başlığı altında yer alan ve endeksin yedinci bileşenini oluşturan ürün pazarı bileşeni, yurtiçi rekabet ve ticari açıklıkla ilgili göstergelerden oluşmaktadır. Yurtiçi rekabet alt bileşeninde 7'nci sırada yer alan ABD, bu bileşeni oluşturan vergi ve sübvansiyonların rekabet üzerindeki bozucu etkilerinde 27'nci sırada, faaliyetlerin firmalar arasındaki yaygınlığını ifade eden pazar hakimiyetinde 7'nci sırada, perakende, ağ ve profesyonel hizmetlerdeki rekabette ise 2'nci sırada yer almıştır. Diğer taraftan, ticari açıklık alt bileşeninde 14'üncü sırada yer alan ABD, ağırlıklı ortalaması %1,65 olan ticaret tarifelerinde 38'inci ve tarife dışı engellerin yaygınlığında ise 33'üncü sırada yer almıştır. Ayrıca, tarifelerin oldukça karmaşık yapıda olduğu görülen ABD'nin bu konuda 110'uncu, ülkelerin sekiz büyük ticaret ortağındaki gümrükleme sürecinin etkinliği ve verimliliğini ifade eden sınır temizleme verimliğinde ise 10'uncu sırada yer aldığı görülmüştür.

ABD, endeksin sekizinci bileşeni olan işgücü piyasasında hem esneklik hem de meritokrasi ve teşvik açısından üst sıralarda yer almaktadır. Buna göre, işten çıkarma maliyetlerinin düşük olması, ülkedeki düzenlemelerin esnek işe alım ve işten çıkarmalara imkân tanınması ve yurtiçi işgücü hareketliliğinin yüksek olması, işgücü piyasalarında esnekliği artıran başlıca faktörler olarak ön plana çıkmıştır. Diğer taraftan, medeni, toplu pazarlık, grev, örgütlenme ve yasal süreç hakları açısından işçi haklarının zayıf olması ve yabancı işçilerin işe alınmasındaki nispi zorluklar, işgücü piyasasındaki esneklikleri olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörleri oluşturmuştur. Tüm bunlarla birlikte, işgücü piyasalarına liyakat ve teşvikler açısından bakıldığında, ücretlerin çalışan verimliliğiyle uyumlu olması ve firma yönetimlerinde liyakatin ön planda tutulmasının işgücü piyasalarını olumlu yönde etkilediği görülürken, kadın işçilerin erkek işçilere oranının düşük ve işgücü vergi oranının ise nispeten yüksek olmasının işgücü piyasalarını olumsuz yönde etkilediği görülmüştür.

Piyasalar başlığı altındaki diğer bileşenleri ifade eden finansal sistem ve pazar büyüklüğü, ABD'nin en yüksek rekabetçiliğe sahip olduğu bileşenler arasında yer almaktadır. İlk olarak finansal sistem bileşenini oluşturan göstergeler incelendiğinde, yenilikçi ancak riskli projelere sahip girişimcilerin öz sermaye finansmanına erişim olanaklarının, KOBİ'lerin ticari girişimleri için ihtiyaç duydukları finansmana

erişimindeki kolaylıkların ve yüksek oranlı özel sektör kredilerinin, finansal sistemin derinliğini artıran başlıca unsurlar olduğu görülmektedir.

Tablo 23: ABD’nin “Piyasalar” Göstergeleri

ÜRÜN PAZARI (8)											
Yurtiçi Rekabet (7)					Ticari Açıklık (14)						
Vergi ve Sübvansiyonların Rekabet Üzerindeki Bozucu Etkileri (4,5/7)		Pazar Hakimiyetinin Genişliği (5,2/7)		Hizmetlerde Rekabet (5,9/7)	Tarife Dışı Engellerin Yaygınlığı (4,9/7)		Ticaret Tarifeleri (%1,65)		Tarifelerin Karmaşıklığı (3,7/7)		Sınır Temizleme Verimliliği (3,8/5)
27		7		2	33		38		110		10
İŞGÜCÜ PİYASASI (4)											
Esneklik (3)								Meritokrasi ve Teşvik (6)			
İşten Çıkarma Maliyetleri (0/Haftalık Maaş)	İşe Alma ve İşten Çıkarma (5,3/7)	Emek ve İşveren İlişkilerinde İş birliği (5,2/7)	Ücret Belirleme Esnekliği (5,7/7)	Aktif işgücü Piyasaları Politikaları (4,9/7)	İşçi Hakları (69/100)	Yabancı İşçileri İşe Alma Kolaylığı (4,6/7)	Yurtiçi İşgücü Hareketliliği (5,5/7)	Profesyonel Yönetime Güven (5,7/7)	Ücret ve Üretkenlik (5,3/7)	Ücretli ve Maaşlı Kadın İşçilerin Erkek İşçilere Oranı (%0,85)	İşgücü Vergisi Oranı (%9,8)
1	5	21	18	13	81	31	1	10	5	39	29
FİNANSAL SİSTEM (3)											
Derinlik (1)						İstikrar (26)					
Özel Sektöre Yurtiçi Kredi (%190,2/GDP)	KOBİlerin Finansmanı (5,5/7)	Risk Sermayesi Kullanılabilirliği (5,2/7)	Piyasa Kapitalizasyonu (%150,3/GDP)	Sigorta Primi (6,5/GDP)	Bankaların Sağlamlığı (5,8/7)	Sorumlu Krediler (%1,1)	Kredi Açığı (-1,6)	Bankaların Yasal Sermaye Oranı (14,3)			
3	2	1	6	13	25	14	1	115			
PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ (2)											
GSYİH (\$18.217B/PPP)					Mal ve Hizmet İthalatı (%15,4/GDP)						
2					139						

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.584-585.

Diğer taraftan, 26’ncı sıradaki konumuyla finansal sistemin istikrarında nispeten alt sıralarda yer alan ABD’de, başta bankaların yasal sermaye oranları olmak üzere, bankaların sağlamlığıyla ilgili mevcut riskler, rekabetçiliği azaltan başlıca unsurlar

olarak ön plana çıkmıştır. Son olarak, 2'nci sırada yer alınan pazar büyüklüğü bileşeninde ise, satın alma gücü paritesine göre sahip olunan 18,2 trilyon dolarlık GSYİH ve bu GSYİH'nin %15,4'üne tekabül eden mal ve hizmet ithalatının belirleyici rol oynadığı görülmüştür.

Endeksin inovasyon ekosistemi başlığı altında yer alan iş dinamizmi ve inovasyon kapasitesi, ABD'nin yüksek rekabetçiliğe sahip olduğu diğer bileşenler olmuştur. İlk olarak ABD'nin ilk sırada yer aldığı iş dinamizmi bileşeni incelendiğinde, uygun firmaların rehabilite edilmesi, uygun olmayanların ise tasfiye edilmesi noktasında daha iyi bir mevzuata sahip olunması nedeniyle iflas düzenleyici çerçevede ilk sırada yer alınırken, toplumun girişimci risklere iştahlı olması, yenilikçi işletmelerin büyüme hızının yüksek olması, riskli ve yıkıcı iş firmalarının yüksek oranda benimsenmesi nedeniyle ilgili göstergelerde 2'nci sırada yer alındığı görülmüştür. Diğer taraftan, iş kurma zamanının ve maliyetlerinin nispi yüksekliği ile iflas kurtarma oranının nispi düşüklüğünün iş dinamizmi bileşeninde dezavantaj yaratan başlıca unsurlar olduğu görülmüştür.

Tablo 24: ABD'nin "İnovasyon Ekosistemi" Göstergeleri

İŞ DİNAMİZMİ (1)									
İdari Gereksinimler (1)				Girişimcilik Kültürü (2)					
İş Kurma Maliyeti (%/Kişi Başına GSMH)	İş Kurma Zamanı (5,6 Gün)	İflas Kurtarma Oranı (81,8/Cents/\$)	İflas Düzenleyici Çerçeve (15/16)	Girişimci Riske Yönelik Tutumlar (5,6/7)	Yetki Devretme İstekliği (5,6/7)	Yenilikçi İşletmelerin Büyümesi (5,6/7)	Yıkıcı Fikirleri Benimseyen Şirketler (5,1/7)		
24	31	18	1	2	7	2	2		
İNOVASYON KAPASİTESİ (2)									
Etkileşim ve Çeşitlilik (8)				Araştırma ve Geliştirme (3)			Ticarileştirme (9)		
İşgücü Çeşitliliği (5,5/7)	Küme Geliştirme (5,5/7)	Uluslararası Ortak Buluşlar (12,39/M. kişi Başına)	Çok Paydaşlı İş Birliği (5,4/7)	Bilimsel Yayın (2.088 Puan)	Patent Başvuruları (143,99/M. Kişi Başına)	Ar-Ge Harcamaları (%2,7/GDP)	Araştırma Kurumlarının Önemi (4,06/100)	Alıcının Gelişmişliği (5,1/7)	Ticari Marka Başvuruları (2.947,15/M. Kişi Başına)
7	2	19	2	1	13	11	1	4	32

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.585.

Endeksin son bileşeni olan inovasyon kapasitesi incelendiğinde, ABD'nin etkileşim ve çeşitlilik alt bileşeninde 8'inci, araştırma ve geliştirmede 3'üncü, ticarileştirmede ise 9'uncu sırada yer aldığı görülmüştür. Araştırma kurumlarının önemi ve bilimsel yayın puanı, araştırma ve geliştirmeyi olumlu yöne etkileyen başlıca unsurlar olurken, küme geliştirme ve çok paydaşlı işbirlikleri ise, etkileşim ve çeşitlilik alt bileşeninde avantaj yaratan başlıca unsurlar olmuştur. Son olarak, ticarileştirme alt bileşeninde ise, alıcının gelişmişliğindeki konumuna rağmen ticari marka başvurularındaki nispi düşüklük ABD'nin sıralamasını olumsuz yönde etkileyen başlıca faktör olarak ön plana çıkmıştır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, bütçe şeffaflığı, zorlu düzenlemelerde ve uyuşmazlıkların çözümünde yasal çerçevenin etkinliği, e katılım, çıkar çatışması düzenlemeleri, hükümetin değişime duyarlılığı, yasal çerçevenin dijital iş modellerine uyarlanabilirliği, yol ve havaalanı bağlantıları, küresel denizcilik bağlanabilirliği, liman ve tren hizmetlerinin verimliliği, fiyat istikrarı, eğitim düzeyinin yüksekliği, kapsamlı personel eğitimi, yüksek mesleki eğitim kalitesi ve mezun becerileri, nitelikli eleman bulma kolaylığı, nispeten bireysel özellikleri, yaratıcılığı ve eleştirel düşünmeyi temel alan eğitim sistemi, hizmet sektöründe rekabet ortamının gelişmişliği, düşük işten çıkarma maliyetleri, işgücünün esnek biçimlerde istihdamına olanak tanıyan düzenlemelerin varlığı, ücret ve verimlilik uyumu, yurtiçinde yüksek işgücü hareketliliği, KOBİ ve girişimcilerin ihtiyaç duydukları finansmana kolayca ulaşabilmeleri, yurtiçi özel sektör kredilerinin yüksekliği, borsada işlem gören firmaların yüksek değerleri, negatif değerlerdeki kredi açığı, iflas düzenleyici çerçevenin kapsamı, firma üst yönetimlerinin yetki paylaşımına önem vermeleri, toplumun girişimci risklere karşı istekliliği, firmaların yenilikçi fikirleri benimsemeleri ve yenilikçi firmalarda büyüme performansının yüksekliği, alıcı kararlarının daha çok gelişmiş özelliklere göre şekillendiği nitelikli talep yapısı, yüksek işgücü çeşitliliği, coğrafi kümelenmelerin gelişmişliği, çok paydaşlı işbirlikleri, bilimsel yayınlar, araştırma kurumlarının önemi ve konumu, ABD'nin rekabetçiliğini olumlu yönde etkileyen başlıca faktörler olarak ön plana çıkmaktadır. Diğer taraftan, yüksek düzeydeki terör ve suç olayları, çevre ile ilgili yürürlükte olan anlaşmaların sınırlı olması, hissedar yönetimi, karmaşık tarife yapısı, düşük işçi

hakları ve düşük banka yasal sermaye oranları ise, ABD'nin rekabetçiliğini olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörleri oluşturmaktadır.

4.3. Birleşik Krallık'ın Ekonomik Göstergeleri ve Rekabet Gücü

Birleşik Krallık, günümüzde dünyanın en büyük finans piyasalarından birisine sahip olmasının yanı sıra, rakip ülkeler içerisinde yatırım oranlarının en düşük olduğu ülkedir. Ülkede yaklaşık 30 yıldır azalma eğiliminde olan kamu ve özel sektör yatırımları, gelişmiş ekonomilerle kıyaslandığında ortalama %5 daha düşük düzeyde gerçekleşmekte ve özellikle kurumsal yatırımların amortisman oranlarının da altına gerilemesiyle sermaye stokunda azalmalar meydana gelmektedir. Bu durumun başlıca nedeni ise, bankacılık sisteminin ticari büyümeye yönelik kredilere odaklanmaması ve gerek finansal gerekse de kurumsal sektörde kısa vadeciliğin önceliklendirilmesi gösterilmektedir. Öyle ki; hisse senedi piyasalarının yaratmış olduğu baskıyla birlikte ekonomide kısa vadeli getirilere odaklanılması, firmaların elde etmiş oldukları kazançları yatırım yapmak yerine hissedarlarına artan oranda dağıtmasına neden olmaktadır. Yatırım ve üretimde azalışlara neden olan bu durum ise GSYİH'de imalat sektörü payını %10'lara kadar gerileten en önemli unsur olarak değerlendirilmektedir.³⁸⁶

Birleşik Krallık ekonomisindeki söz konusu olumsuz gelişmeler, küresel krizin yoğun bir şekilde hissedilmesine neden olurken, kriz sonrasındaki toparlanma sürecinin oldukça zayıf gerçekleştiği ifade edilmektedir. Bu durum, Avrupa Komisyonu tarafından düşük sermaye yatırımlarına, ekonominin giderek daha fazla üretkenliği düşük alanlara kaymasına, beceri eksiklikleri ve beceri uyumsuzluklarına bağlanmaktadır. Öyle ki; 2000-2007 döneminde ortalama üretkenliğin yılda ortalama %2,2 oranında arttığı Birleşik Krallık'ta, 2008 yılından itibaren yılda ortalama %0,6 oranında azaldığı ifade edilmektedir.³⁸⁷ Bu durumun temel nedenleri ise, firma kazançlarının yeteri kadar yatırımlara dönüşmemesi, az sayıdaki rekabetçi sektöre odaklanması ve ekonominin büyük oranda orta ve düşük üretkenlikteki sektörlerden

³⁸⁶ Tom Kibasi, "Rewriting the Rules of the British Economy", **IPPR Progressive Review**, C.XXIV, No:2, 2017, s.104.

³⁸⁷ Steve Coulter, "Skill Formation, Immigration and European Integration: The Politics of the UK Growth Model", **New Political Economy**, C.XXIII, No:2, 2018, s.213.

oluşmasına rağmen, bu sektörlerde istihdam edilmesi gereken orta ve düşük nitelikli işgücü eğitiminin ihmal edilmesi olarak gösterilmektedir.

Tablo 25: Birleşik Krallık Ekonomisine İlişkin Veriler

YIL	GSYİH (Milyon \$)	Reel Büyüme Oranı (%)	Kişi Başı GSYİH (\$)	Mal İhracatı (Milyon \$)	Hizmet İhracatı (Milyon \$)	Mal İthalatı (Milyon \$)	Hizmet İthalatı (Milyon \$)	Ödemeler Dengesi (Milyon \$)	Net DYY (Milyon \$)
1990	1.093.169	0,7	19.095	182.804	56.421	215.352	48.736	- 38.810	13.380
1991	1.142.797	-1,1	19.901	183.505	56.277	201.673	48.999	- 19.021	-302
1992	1.179.659	0,4	20.487	189.366	64.227	212.698	54.523	- 23.204	-3.140
1993	1.061.388	2,5	18.389	183.312	62.377	202.960	52.306	- 17.721	-10.736
1994	1.140.489	3,8	19.709	207.187	69.925	224.135	59.958	- 10.025	-24.171
1995	1.341.614	2,5	23.124	242.317	79.796	261.323	65.676	- 13.436	-27.380
1996	1.415.390	2,5	24.333	261.247	90.583	282.475	73.017	- 10.328	-9.302
1997	1.558.202	5,0	26.720	281.536	101.642	301.739	78.541	- 1.402	-23.387
1998	1.651.618	3,7	28.239	271.723	112.595	307.850	88.298	- 5.272	-48.157
1999	1.682.174	3,3	28.666	269.805	132.853	320.282	106.466	- 42.326	-112.454
2000	1.658.193	3,5	28.156	283.726	134.027	341.034	106.161	- 38.147	-127.916
2001	1.638.656	2,7	27.718	275.116	137.805	342.051	108.118	- 35.008	-21.321
2002	1.780.082	2,2	29.983	281.781	150.327	359.754	120.366	- 38.484	-31.141
2003	2.050.919	3,3	34.384	308.193	182.839	396.057	140.974	- 37.146	-46.070
2004	2.412.045	2,3	40.209	351.124	223.080	467.436	168.512	- 56.206	-41.580
2005	2.532.796	3,0	41.933	387.286	246.901	514.624	181.333	- 49.882	92.743
2006	2.706.014	2,7	44.473	452.820	285.343	597.879	197.603	- 77.503	61.381
2007	3.093.407	2,4	50.445	447.951	337.297	626.401	222.104	- 104.929	-160.880
2008	2.921.431	-0,3	47.267	469.814	327.148	638.512	224.421	- 115.710	-103.242
2009	2.412.389	-4,1	38.737	356.411	283.024	489.156	189.261	- 79.778	62.945
2010	2.481.579	2,1	39.537	411.731	289.754	559.348	190.404	- 77.464	12.327
2011	2.659.882	1,3	42.048	483.527	333.572	639.369	203.079	- 47.997	-53.822
2012	2.704.017	1,4	42.449	471.341	339.527	639.483	204.868	- 94.588	34.727
2013	2.783.251	2,2	43.401	469.018	362.553	655.492	215.549	- 136.462	8.222
2014	3.065.521	2,9	47.452	475.705	388.801	674.581	237.520	- 149.410	172.806
2015	2.932.784	2,4	45.039	430.354	369.218	607.711	235.186	- 147.252	105.510
2016	2.693.247	1,7	41.048	402.117	358.714	581.410	228.042	- 147.720	291.905
2017	2.662.484	1,7	40.305	433.158	369.591	607.580	233.598	- 100.432	-46.685
2018	2.857.316	1,3	42.993	468.605	414.046	651.030	265.372	- 104.799	24.763
2019	2.830.813	1,4	42.354	476.271	403.645	643.560	271.398	- 87.544	50.469

Kaynak: Dünya Bankası ve IMF verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 18.12.2021).

https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/USA (Erişim Tarihi: 12.01.2022).

Birleşik Krallık ekonomisine ilişkin veriler incelendiğinde 1990-2007 döneminde, körfez savaşının yaşandığı 1991 yılı dışında reel büyümenin sürdürüldüğü ve GSYİH'nın 1,09 trilyon dolardan 3,09 trilyon dolar seviyesine ulaştığı görülmektedir. Genel olarak büyümede sürdürülebilirliğin sağlandığı bu dönemde, kişi başına gelir 19.095 dolardan 50.445 dolar seviyesine kadar yükselmiştir. Diğer taraftan, küresel krizin derinleşmeye başladığı 2008 yılında %0,3, 2009 yılında ise %4,1 oranında reel daralma yaşayan ülke ekonomisi, devam eden yıllarda ılımlı bir büyüme süreci yaşamış ve 2019 yılı GSYİH'si, 2,83 trilyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

1990-2019 döneminde kişi başına gelirin 19.095 dolardan 42.354 dolara yükseldiği Birleşik Krallık'ta, ödemeler dengesi açıklarının süreklilik kazandığı görülmektedir. Söz konusu açığın önemli bir kısmını, hizmet ticaretindeki fazlaya rağmen mal ticarinde verilen büyük açıklar oluşturmaktadır. Birleşik Krallık, 1990 yılında 182,8 milyar dolarlık mal ihracatı ve 215,3 milyar dolarlık mal ithalatıyla yaklaşık 32,5 milyar dolar açık verirken, 2019 yılında bu açık, 476,2 milyar dolar mal ihracatı ve 643,5 milyar dolar mal ithalatıyla yaklaşık 167,3 milyar dolara ulaşmıştır. Hizmet ticaretinde ise 1990 yılında 56,4 milyar dolar ihracat ve 48,7 milyar dolar ithalat ile yaklaşık 7,7 milyar dolar fazla veren Birleşik Krallık, 2019 yılında 403,6 milyar dolar ihracat ve 271,4 milyar dolar ithalat ile 132,2 milyar dolar fazla vermiştir. Bu bağlamda, 1990 yılında 38,8 milyar dolar olan ödemeler bilançosunda verilen açık, 2014 yılında 149,4 milyar dolarla zirveye ulaşmış ve devam eden süreçte görülen azalma eğilimiyle birlikte 2019 yılında 87,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

İmalat sektöründeki daralmanın dış dengelere yansıdığı ülke ekonomisinde temel sorunun toplum refahının artırılabilmesidir. Yaşanan ekonomik büyümenin ücretler ve dolayısıyla nüfusun refahında artış yaratmaması, son yüzyıl içerisindeki en uzun kazanç durgunluğu olarak değerlendirilmektedir. Özellikle, 2008 yılından itibaren yaşanan bu durgunluk sürecinde, gençlerin önceki nesillere göre daha düşük bir refah seviyesine sahip olduğu ifade edilmektedir. Dolayısıyla, refahın artırılabilmesi, gelir eşitsizliğinin ve yoksulluğun artması ekonominin en önemli yapısal sorunları olarak gösterilmektedir.³⁸⁸

³⁸⁸ Kibasi, **a.g.e.**, s.103.

4.3.1. Birleşik Krallık'ta Para ve Maliye Politikası Göstergeleri

Birleşik Krallık'ta para ve maliye politikası göstergeleri incelendiğinde, küresel krizle birlikte belirgin bir şekilde artan genişletici politikalar dikkat çekmektedir. İlk olarak para politikası göstergeleri incelendiğinde, 1995-2008 döneminde genel olarak %4-6 bandında hareket eden Merkez Bankası ortalama faiz oranlarının 2009 yılında hızla gerilediği görülmektedir. Bu durum, benzer şekilde kısa ve uzun vadeli faiz oranlarında da kendisini göstermektedir. Ortalama faiz oranının bir önceki yıldaki %4,68'lik seviyesinden %0,64'e gerilediği 2009 yılında, kısa vadeli faiz oranlarının %5,51'den %1,21'e, uzun vadeli faiz oranlarının ise %4,50'den %3,36'ya gerilediği görülmektedir. Düşük faiz oranlarıyla ekonomik faaliyetlerin artırılmasının amaçlandığı bu dönemde, ortalama faiz oranının 2010-2015 döneminde %0,5, 2016 yılında %0,4, 2017 yılında ise %0,29 seviyesine kadar gerilediği, 2018 yılından itibaren ise göstermiş olduğu artış trendiyle %0,75 seviyesine yükseldiği görülmektedir.

Faiz oranlarında önemli düşüşlerin yaşandığı söz konusu dönemde gerek M1 gerekse de M3 para arzında önemli artışlar yaşanmıştır. 1995 yılında, 252,5 milyar sterlin olan M1 para arzı 2019 yılında 1,81 trilyon sterline yükselirken, aynı dönemde M3 para arzı 613,9 milyar sterlinden 2,88 trilyon sterline yükselmiştir. Bu dönemde enflasyon oranı ise genel olarak düşük düzeylerde gerçekleşirken, özellikle son yıllarda daha da azalma eğilimine girmiştir.

Diğer taraftan, son yıllarda ülkede azalma eğiliminde olan bir diğer gösterge, dış ticarete önemli etkileri bulunan reel efektif döviz kuru endeksi (REDK) olmuştur, 1995 yılından 2000 yılına kadar yükselen bir trend izleyen ve 2007 yılına kadar yüksek seviyelerde bulunan REDK, küresel kriz ortamında sterlinin değer kaybetmesiyle birlikte 2011 yılına kadar düşüş yaşamıştır. Devam eden süreçte 2012-2015 döneminde yükseliş yaşansa da 2016 yılından itibaren tekrar gerilemeye başlamış ve 2019 yılında 98,35 olarak gerçekleşmiştir. REDK'deki bu değişim, son yıllarda azalmaya başlayan ödemeler bilançosu açıkları üzerinde de etkili olmuştur.

Tablo 26: Birleşik Krallık'ın Para Politikası Göstergeleri

Yıllar	BOE Ortalama Faiz Oranı (%)	M1 Para Arzı (Milyon GBP)	M3 Para Arzı (Milyon GBP)	TÜFE (%)	Kısa Vadeli Faiz Oranı (%)	Uzun Vadeli Faiz Oranı (%)	REDK
1995	6,57	252.489	613.898	2,70	6,75	8,32	104,07
1996	5,88	275.181	690.859	2,90	6,11	7,94	106,45
1997	6,55	334.220	761.369	2,20	6,92	7,13	123,32
1998	7,23	362.261	821.789	1,80	7,42	5,60	129,25
1999	5,34	399.145	842.065	1,70	5,55	5,01	129,11
2000	5,97	459.041	937.378	1,20	6,19	5,33	130,42
2001	5,12	505.691	1.023.825	1,60	5,04	5,01	127,26
2002	4,00	544.578	1.065.938	1,50	4,06	4,91	128,16
2003	3,69	595.882	1.154.822	1,40	3,73	4,58	122,93
2004	4,39	670.667	1.263.843	1,40	4,64	4,93	127,77
2005	4,65	755.388	1.424.566	2,10	4,76	4,46	125,43
2006	4,64	836.371	1.613.079	2,50	4,85	4,37	126,18
2007	5,51	919.482	1.817.043	2,40	6,00	5,06	128,27
2008	4,68	1.029.625	2.137.477	3,50	5,51	4,50	111,77
2009	0,64	1.062.942	2.194.011	2,00	1,21	3,36	100,31
2010	0,50	1.079.447	2.323.609	2,50	0,70	3,36	100,00
2011	0,50	1.078.166	2.266.224	3,80	0,88	3,05	99,83
2012	0,50	1.148.674	2.327.083	2,60	0,83	1,74	103,40
2013	0,50	1.275.828	2.362.530	2,30	0,51	2,03	102,06
2014	0,50	1.369.264	2.355.042	1,50	0,54	2,14	108,71
2015	0,50	1.463.209	2.387.951	0,40	0,57	1,79	113,75
2016	0,40	1.621.263	2.623.525	1,00	0,50	1,22	102,37
2017	0,29	1.703.592	2.785.885	2,60	0,36	1,13	97,08
2018	0,60	1.770.914	2.898.299	2,30	0,72	1,41	98,84
2019	0,75	1.810.093	2.886.677	1,70	0,81	0,88	98,35

Kaynak: İngiltere Merkez Bankası, Dünya Bankası, OECD ve Birleşik Krallık Ulusal İstatistik Ofisi verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://www.bankofengland.co.uk/statistics> (Erişim Tarihi: 10.11.2021).

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 16.11.2021).

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MEI_FIN&lang=en# (Erişim Tarihi: 08.11.2021).

<https://www.ons.gov.uk/economy/inflationandpriceindices/timeseries/I55o/mm23> (Erişim Tarihi: 10.11.2021).

Birleşik Krallık'ta para politikasındaki genişlemeci uygulamaların bir benzeri mali politikalarda da görülmüştür. Esas olarak 1990'lı yıllarda ülkede ortaya çıkan bütçe açıkları ve dolayısıyla artan kamu borçları, bu yıllarda mali kural uygulamalarını gerekli kılmış ve bu doğrultuda 1997 yılında maliye politikalarını kurala bağlayan reform paketi yürürlüğe konulmuştur. Söz konusu mali kurallar, altın kural ve

sürdürülebilir yatırım kuralı olmak üzere iki ana başlığı içermiştir. Altın kural çerçevesinde, tüm kamu kesiminde yalnızca kamu yatırımlarının finansmanında borçlanmaya gidilebileceği, bütçe dengesi yerine cari dengenin esas alınacağı ve cari harcamaların cari gelirlerle karşılanacağı kararlaştırılmıştır. Bununla birlikte, bir diğer başlık olan sürdürülebilir yatırım kuralında ise kamuya ait net borç stokunun GSYİH'nın %40'nın altında tutulması kurala bağlanmıştır.³⁸⁹ Uygulamaya konulan mali kurallar genel olarak 2007 yılına kadar başarılı biri şekilde yürütülse de küresel krizin etkileriyle kamu gelirlerinde yaşanan azalış ve giderlerde ortaya çıkan artışlar, kamu açıklarında ve dolayısıyla da borç stokunda yüksek düzeylerdeki artışları beraberinde getirmiştir.

Küresel kriz döneminde Birleşik Krallık hükümetinin en önemli mali politikası 250 milyar sterlin büyüklüğündeki kurtarma paketi olmuştur. Bu tutarın 50 milyar sterlini en büyük 8 bankaya verilmek üzere toplamda 200 milyar sterlini bankalara likidite sağlamak için kullanılmıştır.³⁹⁰ Diğer taraftan hükümetin, ekonomide canlanmayı sağlamak adına kamu harcamalarını artırırken aynı zamanda vergi oranlarında kesintiler uygulamış ve maliye politikasında keynesyen yaklaşım izlemeye başlamıştır.³⁹¹ Mali kural uygulamasının askıya alındığı böyle bir durumda ise, mali açık ve kamu borçlarında hızlı bir artış eğilimi ortaya çıkmıştır.

IMF verilerine göre, Birleşik Krallık'ta genel hükümet gelirlerinin GSYİH'ye oranla genel olarak artış eğilimi izlediği ve 1995-2019 döneminde bu oranın %32,7'den %36,6'ya yükseldiği görülmüştür. Diğer taraftan, genel hükümet harcamalarının GSYİH'ye oranı ise 2000 yılına kadar azalan, devam eden yıllarda ise 2010 yılına kadar artan bir seyir izlemiştir. Bu süreçte genel hükümet harcamaları 2008 yılında GSYİH'nin %2,5'i, 2009 yılında ise GSYİH'nin %3,6'sı kadar artış kaydetmiş ve 2009 yılında mali açık 155,5 milyar sterlin ile GSYİH'nin %10'una kadar ulaşmıştır.

³⁸⁹ Fatih Kaya, Mali Kural Uygulamaları ve Türkiye İncelemesi, Ankara, DPT Uzmanlık Tezi, 2009, s.45-46.

³⁹⁰ Sudi Apak, Ayhan Aytaç, **Küresel Krizler, Kronolojik Değerlendirme ve Analiz**, İstanbul, Avcıol Basım Yayın, 2009, s.235.

³⁹¹ Clements Akinsoyinu, "The Great Financial Crisis: How Effective is Macroeconomic Policy Response in the United Kingdom?" **International Journal of Finance & Banking Studies**, C.IV, No:2, 2015, s.6.

2010 yılında GSYİH'nin %44,8'ine kadar ulaşan kamu harcamaları, 2011 yılından itibaren kademeli olarak gerilemiş ve 2019 yılında %38,9 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 27: Birleşik Krallık'ta Mali Denge ve Kamu Borçları

Yıllar	Genel Hükümet Gelirleri		Genel Hükümet Harcamaları		Mali Denge		Kamu Borç Stoku	
	Milyar GBP	GSYİH %	Milyar GBP	GSYİH %	Milyar GBP	GSYİH %	Milyar GBP	GSYİH %
1995	278,2	32,7	320,5	37,7	-42,3	-5,0	371,9	43,7
1996	291,9	32,2	324,1	35,7	-32,2	-3,5	397,8	43,8
1997	312,7	32,9	331,5	34,8	-18,8	-2,0	411,8	43,3
1998	340,2	34,1	343,3	34,4	-3,1	-0,3	408,2	40,9
1999	360,4	34,7	353,8	34,0	6,6	0,6	410,0	39,4
2000	388,4	35,4	373,6	34,1	14,9	1,4	402,6	36,7
2001	399,3	35,1	396,7	34,8	2,7	0,2	387,0	34,0
2002	404,6	34,1	426,9	35,9	-22,3	-1,9	406,4	34,2
2003	427,9	34,1	467,0	37,2	-39,1	-3,1	444,7	35,4
2004	461,2	35,0	501,4	38,1	-40,2	-3,1	505,8	38,4
2005	493,5	35,4	537,1	38,6	-43,6	-3,1	551,5	39,6
2006	523,9	35,6	564,4	38,4	-40,5	-2,8	595,9	40,5
2007	554,7	35,9	595,6	38,5	-40,9	-2,6	642,4	41,5
2008	570,0	35,9	651,4	41,0	-81,5	-5,1	783,9	49,3
2009	535,0	34,6	690,5	44,6	-155,5	-10,0	978,6	63,2
2010	570,6	35,5	718,9	44,8	-148,2	-9,2	1.192,8	74,3
2011	599,9	36,1	724,0	43,6	-124,1	-7,5	1.327,7	80,0
2012	617,6	36,1	747,9	43,7	-130,3	-7,6	1.423,5	83,2
2013	649,2	36,5	747,2	42,0	-98,0	-5,5	1.498,3	84,2
2014	663,8	35,6	766,9	41,2	-103,1	-5,5	1.603,3	86,1
2015	686,3	35,8	773,5	40,3	-87,2	-4,5	1.664,7	86,7
2016	723,8	36,3	789,1	39,6	-65,3	-3,3	1.730,9	86,8
2017	762,2	36,8	812,2	39,3	-50,0	-2,4	1.785,6	86,3
2018	787,7	36,8	835,4	39,0	-47,7	-2,2	1.837,1	85,8
2019	811,0	36,6	862,3	38,9	-51,3	-2,3	1.891,1	85,2

Kaynak: IMF, Dünya Ekonomik Görünümü veri tabanından elde edilen verilerle oluşturulmuştur. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October> (Erişim Tarihi 05.12.2021).

Kamu gelir ve giderlerinde yaşanan değişimler bütçe dengesi ve kamu borçlanma gereğini etkilediğinden, 1997 yılına kadar mali açık veren Birleşik Krallık'ın mali kural uygulamalarının ilk yıllarında mali fazla vermeye başladığı görülmüştür. Ancak, 2000'li yılların başından itibaren tekrar ortaya çıkan söz konusu açıklar, özellikle 2008 yılından itibaren kamu harcamalarındaki hızlı artışlar nedeniyle ivme kazanmıştır. 2009 yılında kamu gelirlerinin de azalmasıyla 155,5 milyar sterlinle en yüksek

düzeyine ulaşan mali açık, 2010 yılından itibaren mali disiplinin sağlanmasına yönelik uygulanan mali sıkılaştırma politikalarıyla birlikte genel olarak istikrarlı bir şekilde azalmaya başlamıştır.

Son olarak kamu borç stokuna ilişkin veriler incelendiğinde, 1997 yılında uygulamaya konulan mali kuralların kamu borçlanmalarını sınırlandırması neticesinde, 2007 yılına kadar istikrarlı bir yapıdan söz edilebilmektedir. Diğer taraftan, küresel kriz nedeniyle mali kuralların askıya alınmasıyla artan kamu gelir-gider dengesizliği ise 2008 yılından itibaren kamu borçlarının hızlı bir şekilde yükselmesine neden olmuştur. 1995 yılında 371,9 milyar sterlinle GSYİH'nin %43,7'sine karşılık gelen brüt kamu borç stoku, mali kural uygulamalarıyla 2001 yılında %34'e kadar gerilerken, devam eden yıllardaki artışlarla birlikte 2007 yılında %41,5 seviyesinde gerçekleşmiştir. Ancak, 2008 yılından itibaren artan mali açıklarla birlikte hızla artmaya başlayan kamu borç stoku 2008 yılında GSYİH'nin %49,3'üne, 2009 yılında ise GSYİH'nin %63,2'sine yükselmiştir. Devam eden süreçte de genel olarak artmaya devam eden söz konusu borçlar, 2019 yılında 1,89 trilyon sterlin ile GSYİH'nin %85,2'sine yükselmiştir.

4.3.2. Birleşik Krallık'ta Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret Kompozisyonu

Birleşik Krallık'ta yenilik politikalarının başlıca göstergeleri olan ar-ge harcamaları ve patent sayıları incelendiğinde, GSYİH'ye oranla ar-ge harcamalarının önce azalan daha sonra ise artan bir eğilim izlediği, milyon kişi başına düşen patent sayılarında ise genel bir azalmanın yaşandığı görülmektedir. 1995 yılında GSYİH'nin %1,65'ine karşılık gelen ar-ge harcamaları 2005 yılında %1,56'ya gerilerken, sonraki yıllarda yaşanan artışlar sonucunda bu oran 2018 yılında %1,73'e kadar yükselmiştir. Diğer taraftan, 1995 yılında söz konusu harcamaların %32,84'ü devlet finansmanı, %48,21'i işletme finansmanı, %4,49'u yükseköğretim ve kâr amacı olmayan kurumların finansmanı, %14,46'sı ise uluslararası finansman ile gerçekleştirilirken, 2018 yılında devlet finansmanı %25,94, işletmelerin finansmanı %54,80, yükseköğretim ve kâr amacı gütmeyen kurumların finansmanı %5,59 ve uluslararası finansman ise %13,67 seviyesinde gerçekleşmiştir. Dolayısıyla ar-ge harcamalarından devlet finansmanı belirgin bir şekilde azalırken, özel sektör finansmanında belirgin bir artış yaşanmıştır.

Tablo 28: Birleşik Krallık'ta Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları

Yıllar	Ar-Ge Harcamaları (% GSYİH)	Devlet Finansmanı (%)	İşletme Finansmanı (%)	Y. Öğretim ve Kâr Amacı Olmayan Kurum Finansmanı (%)	Uluslararası Finansman (%)
1995	1,65	32,84	48,21	4,49	14,46
2000	1,62	30,23	48,31	5,49	15,97
2005	1,56	32,73	42,06	5,94	19,27
2010	1,64	32,28	44,05	6,05	17,62
2015	1,65	27,67	48,96	6,28	17,09
2018	1,73	25,94	54,80	5,59	13,67

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

Birleşik Krallık'ta işletmelerin ar-ge finansmanı, 2000'li yılların ortalarında oransal olarak azalmasına rağmen devam eden süreçte tekrar artış eğilimi göstermiştir. Diğer taraftan, işletme finansmanında azalışların yaşandığı yıllarda artışlar gösteren devlet finansmanı ve uluslararası kaynaklı finansman ise son dönemlerde önemli oranlarda azalmıştır. Diğer taraftan, harcamalar açısından yaşanan bu durumun bir benzeri faaliyetlerin yürütülmesinde de kendisini göstermiştir. 1995 yılında ülkedeki ar-ge faaliyetlerinin %14,6'sı devlet, %65'i işletme ve %19,2'si yükseköğretim kurumları tarafından gerçekleştirilirken, 2019 yılına gelindiğinde söz konusu faaliyetlerde devletin oranı %6,6, işletmelerin oranı %66,6, yükseköğretim kurumlarının oranı ise %23,1 olarak gerçekleşmiştir. Bu dönemde, ar-ge personeli bin kişi başına 10,72'den 14,82'ye yükselirken, araştırmacı sayısı bin kişi başına 5,64'ten 9,68'e yükselmiştir. Ancak gerek ar-ge harcamaları ve gerekse de personel ve araştırmacı sayılarındaki artışlara rağmen yerleşikler tarafından yapılan patent başvurularında tersi durumun gerçekleştiği görülmüştür. Buna göre, 1995 yılında milyon kişi başına 321 olan patent başvuruları, 2000 yılında 448'e kadar yükselse de devam eden süreçte azalma eğilimine girmiş ve 2019 yılında 272 seviyesine kadar gerilemiştir.

Tablo 29: Birleşik Krallık'ta Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent Sayıları

Yıllar	Devlet (%)	İşletme (%)	Yüksek Öğretim (%)	Ar-Ge Personeli (Bin Kişi Başına)	Araştırmacı Sayısı (Bin Kişi Başına)	Patent Sayısı (Milyon Kişi Başına)
1995	14,6	65,0	19,2	10,72	5,64	321
2000	12,6	65,0	20,6	10,50	6,21	448
2005	10,6	61,4	25,7	11,26	8,62	372
2010	9,5	60,9	27,0	12,00	8,78	333
2015	6,6	66,0	25,3	13,23	9,09	306
2019	6,6	66,6	23,1	14,82	9,68	272

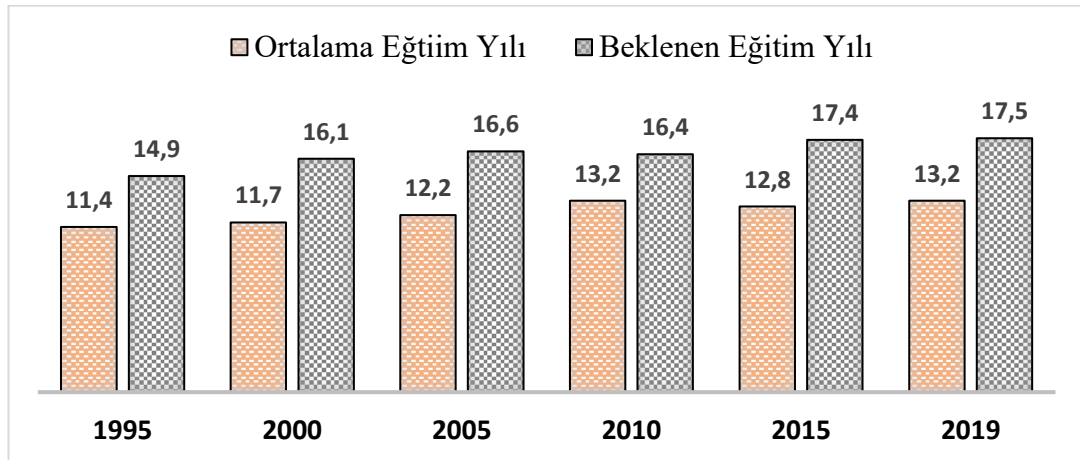
Kaynak: OECD ve WIPO verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

<https://www3.wipo.int/ipstats/index.htm?tab=patent> (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

Tüm ekonomik faaliyetlerde olduğu gibi ar-ge faaliyetleri ve diğer inovasyon süreçlerinin başarısını doğrudan etkileyen eğitim verileri incelendiğinde, Birleşik Krallık'ta niceliksel açıdan yaşanan artışlara rağmen, niteliksel artışlardan söz edilemeyeceği görülmektedir. İlk olarak eğitim düzeyinin en önemli göstergelerinden olan ortalama eğitim sürelerine bakıldığında, 1995 yılında 11,4 yıl olan 25 yaş ve üzeri nüfusun ortalama eğitim süresinin 2019 yılında 13,2 yıla yükseldiği, 1995 yılında 14,9 yıl olan beklenen eğitim süresinin ise 2019 yılında 17,5 yıla yükseldiği görülmektedir.

Şekil 44: Birleşik Krallık'ta Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri



Kaynak: Birleşmiş Milletler verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://hdr.undp.org/en/indicators/69706>; <https://hdr.undp.org/en/indicators/103006>, (Erişim Tarihi: 10.09.2021).

Diğer taraftan, eğitim kalitesinin en önemli göstergelerinden biri olarak kabul edilen PISA sonuçları incelendiğinde, 2018 yılında gerçekleştirilen araştırmaya kadar ülke sıralamasının genel bir düşüş eğiliminde olduğu dikkat çekmektedir. 2000 yılında araştırmaya katılan 41 ülke içerisinde, okuma becerilerinde 8'inci, matematikte 9'uncu, bilimde ise 5'inci sırada yer alan Birleşik Krallık, 2009 yılında 74 ülke içerisinde okumada 25'inci, matematikte 28'inci ve bilimde 16'ncı sırada yer almıştır. 2015 yılına kadar aşağı ve yukarı yönlü küçük değişimleri içeren ülkenin konumu, 2018 yılındaki araştırma sonucunda bir miktar iyileşme göstermiş ve 78 ülke arasında okumada 14'üncü, matematikte 17'nci, bilimde ise 14'üncü sırada yer alınmıştır.

Tablo 30: Birleşik Krallık'ta PISA'da Elde Ettiği Sonuçlar

Yıllar	Ülke Sayısı	Okuma		Matematik		Bilim	
		Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra
2000	41	523	8	529	9	532	5
2003	40	-	-	-	-	-	-
2006	57	495	17	495	25	515	14
2009	74	494	25	492	28	514	16
2012	65	499	23	494	26	514	20
2015	70	498	21	492	27	509	17
2018	78	504	14	502	17	505	14

Kaynak: OECD tarafından yayımlanan PISA raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Ar-ge faaliyetleri, patent sayıları ve beşerî sermayenin niteliğini gösteren eğitim istatistiklerinin yanı sıra yenilikçiliğin ve teknolojik gelişimin en önemli göstergelerinden birisi ticarete konu olan mallardır. Birleşik Krallık'ın ihracat kalemleri incelendiğinde, makineler, mekanik cihazlar, kazanlar ve nükleer reaktörlerden oluşan ürün grubunun %15,62'lik oranıyla ilk sırada yer aldığı görülürken, kara taşıtları ve bu taşıtlara ilişkin parça ve aksesuarların %10,78'li oranıyla ikinci sırada, tabii veya kültürlü inciler, kıymetli metaller ve yarı kıymetli taşlardan oluşan ürün grubunun ise %9,08'lik oranıyla üçüncü sırada yer aldığı görülmektedir. 2001-2019 döneminde ihracat içerisindeki ağırlığı belirgin bir şekilde artan ürün grupları, ikinci ve üçüncü sırada yer alan ürünlerin yanı sıra onuncu sırada yer alan sanat eserleri, koleksiyon ve antikalar grubu olurken, en önemli düşüş, ihracat

içerisindeki payı %15,48'den %6,06'ya gerileyen elektrikli makine ve cihazlar ile bunlara ilişkin parçalardan oluşan ürün grubunda yaşanmıştır.

Tablo 31: Birleşik Krallık İhracatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	19,8	16,22	13,85	13,81	15,62
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	7,73	9,59	8,99	10,88	10,78
Tabii veya Kültürlü İnciler, Kıymetli Metaller ve Yarı Kıymetli Taşlar	5,14	5,89	7,12	11,81	9,08
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	8,1	9,41	12,52	7,07	8,73
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	15,48	13,17	7,58	6,25	6,06
Eczacılık Ürünleri	4,61	5,36	7,87	7,71	5,79
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	4,06	3,76	3,78	3,95	4,24
Hava ve Uzay Taşıtları ile Bunların Aksam ve Parçaları	3,31	2,78	3,27	4,07	3,94
Organik Kimyasal Ürünler	3,38	3,3	3,49	2,99	2,70
Sanat Eserleri, Koleksiyon ve Antikalar	1,09	1,39	1,25	1,98	2,64

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c826%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 06.09.2021).

Diğer taraftan ithalat kompozisyonu incelendiğinde, ihracatta üçüncü sırada yer alan tabii veya kültürlü inciler, kıymetli metaller ve yarı kıymetli taşlardan oluşan ürün grubunun %12,87'lik oranıyla ilk sırada, makinalar, mekanik cihazlar, kazanlar ve nükleer reaktörlerden oluşan ürün grubunun %12,15'lik oranıyla ikinci sırada, kara taşıtları ve bu taşıtlara ilişkin parça ve aksesuarlardan oluşan ürün grubunun ise %10,81'lik oranıyla üçüncü sırada yer aldığı görülmektedir. İthalatta ilk üç sırayı oluşturan bu ürün gruplarından ilki artan bir eğilim gösterirken, diğer ürün gruplarında azalma eğilimi dikkat çekmektedir.

Birleşik Krallık'ta ithalatı oluşturan diğer ürün grupları içerisinde, oransal olarak en önemli artış eğilimi, oranı %4,10'dan %8,12'ye yükselen mineral yakıt ve yağlar ile bunlardan elde edilen ürünler ile oranı %2,41'den %4,04'e yükselen eczacılık ürünleri olmuştur. Diğer taraftan, ithalattaki ağırlığı en fazla azalan ürün gruplarından bir diğeri ise, oranı %12,80'den %8,92'ye gerileyen elektrikli makine ve cihazlar ile bunlara ilişkin parçalardan oluşan ürün grubu olmuştur.

Tablo 32: Birleşik Krallık İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Tabii veya Kültürlü İnciler, Kıymetli Metaller ve Yarı Kıymetli Taşlar	5,09	3,98	8,92	5,09	12,87
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	15,42	13,87	11,43	12,33	12,15
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	12,38	12,23	9,59	12,39	10,81
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	12,80	11,31	9,80	9,61	8,92
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	4,10	8,48	10,10	8,09	8,12
Eczacılık Ürünleri	2,41	2,90	3,76	5,35	4,04
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	3,32	3,01	2,47	2,92	2,76
Plastik ve Mamulleri	2,58	2,78	2,67	2,84	2,72
Örme Giyim Eşyaları ve Aksesuarları	1,91	2,05	2,02	2,13	1,88
Örülmemiş Giyim Eşyaları ve Aksesuarları	2,19	2,36	1,99	2,08	1,72

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c826%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 06.09.2021).

Son olarak, ülkenin temel bilim ve teknoloji endüstrilerindeki durumuna bakıldığında, ilaç endüstrisinde azalan, havacılık ve uzay endüstrisinde artan bir şekilde fazla vermeye devam ettiği, bilgisayar, optik ve elektronik endüstrisinde ise verilen ticaret açığının artan bir eğilim izlediği görülmektedir. 1995 yılında ilaç endüstrisindeki ihracatın %11,28'ini gerçekleştiren Birleşik Krallık yaklaşık 3,05 milyar dolar ticaret fazlası verirken, 2019 yılında söz konusu oran %4,37'ye, ticaret fazlası ise 234 milyon dolara gerilemiştir. Diğer taraftan, 1995 yılında havacılık ve uzay endüstrisindeki ihracatın %11,61'ini gerçekleştiren ve 3,33 milyar dolar fazla veren ülke, 2019 yılında söz konusu ihracatın %9,42'sini gerçekleştirmiş ve yaklaşık 13,5 milyar dolar ticaret fazlası vermiştir.

Ele alınan endüstriler içerisinde Birleşik Krallık'ın ticaret açığı verdiği bilgisayar, optik ve elektronik endüstrisi, ihracat kalemleri içerisinde oransal olarak en önemli düşüşü yaşayan elektrikli makine ve cihazlar ürün grubunda da kendisini göstermiştir. 1995 yılında söz konusu endüstrideki ihracatın %7,64'ünü gerçekleştiren ve yaklaşık 3,5 milyar dolar açık veren Birleşik Krallık, 2019 yılında bu endüstrideki ihracatın %1,26'sını gerçekleştirerek yaklaşık 32,5 milyar dolar açık vermiştir. Dolayısıyla, ülkenin söz konusu endüstrideki düşük performansına rağmen, başta havacılık ve uzay

endüstrisi olmak üzere diğer iki endüstride nispeten iyi bir performans gösterdiği görülmüştür.

Tablo 33: Birleşik Krallık’ın Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti

Yıllar	İlaç Endüstrisi		Bilgisayar, Optik, Elektronik Endüstrisi		Havacılık ve Uzay Endüstrisi	
	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi
	%	Milyon \$	%	Milyon \$	%	Milyon \$
1995	11,28	3.047	7,64	-3.519	11,61	3.333
2000	10,01	3.306	4,95	-12.686	12,17	4.283
2010	7,55	9.994	1,73	-27.034	5,26	3.519
2019	4,37	234	1,26	-32.158	9,42	13.560

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

Sonuç olarak, Birleşik Krallık dış ticareti bir bütün olarak değerlendirildiğinde, hizmet ticaretinde verilen dış fazlalara rağmen imalat sektöründe daralmalar yaşandığı ve bu durumun ülkeyi GSYİH’sine oranla G7 ülkeleri arasında en yüksek cari işlemler açığı veren ülke konumuna taşıdığı görülmüştür. Bazı endüstrilerdeki olumlu performansa rağmen az sayıda sektöre yoğunlaşılması ve endüstriyel tedarik zincirinde büyük oranda ithalata bağımlı olunması, dış ticarete ortaya çıkan bu durumun en belirgin nedeni olarak gösterilmiştir.³⁹²

4.3.3. Birleşik Krallık’ta Rekabet Gücü Gelişimi

Birleşik Krallık, 2000’li yılların başından itibaren aşağı ve yukarı yönlü küçük değişimlere rağmen rekabetçilikteki konumunu korumuştur. Bu dönemde yaşanan değişimlere daha detaylı bakıldığında, 2001 yılında 12’nci sırada yer alan Birleşik Krallık’ın 2005 yılında 13’üncü sırada yer aldığı görülürken, WEF tarafından yeni bir yöntemin kullanılmaya başlandığı 2006 yılında 10’uncu sırada ve söz konusu yöntemin son kez kullanıldığı 2017 yılında ise 8’inci sırada yer aldığı görülmüştür. 2017 yılına kadar kullanılan metodolojide Birleşik krallık, kurumlar, altyapı, teknolojik hazırlık, mal piyasası verimliliği, işgücü piyasası verimliliği ve iş

³⁹² Kibasi, **a.g.e.**, s.104.

gelişmişliği alt bileşenlerinde daha rekabetçi hale geldiği gelirken, makroekonomik ortam, yüksek eğitim ve öğrenim, finansal piyasalar ve pazar büyüklüğünde genel olarak rekabet kaybı yaşamıştır.

Tablo 34: Küresel Rekabetçilik Endeksleri (2001-2019)

Yıllar	Rekabet Gücü					Makroekonomik Ortam			Kamu Kurumları				Teknoloji		
2001	12					12			9				10		
2005	13					18			12				17		
Bileşenler		Temel Gereksinimler				Verimlilik Artırıcılar							İnovasyon ve Gelişmişlik Faktörleri		
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	Makroekonomik Ortam	Sağlık ve İlköğretim	Yüksek Eğitim ve Öğrenim	Piyasa Verimliliği	Teknolojik Hazırlık	Mal Piyasası Verimliliği	İşgücü Piyasası Verimliliği	Finansal Piyasalar	Pazar Büyüklüğü	İş Gelişmişliği	İnovasyon	
2006	10	15	14	48	14	11	3	6					6	12	
2007	9	15	13	46	21	15		16	13	7	2	6	13	14	
2012	8	13	6	110	17	16		7	17	5	13	6	8	10	
2017	8	12	11	68	17	20		4	10	6	13	7	7	12	
Bileşenler		Etkinleştirici Çevre				İnsan Sermayesi		Piyasalar				İnovasyon Ekosistemi			
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	BİT Benimsenmesi	Makroekonomik İstikrar	Sağlık	Beceriler	Ürün Pazarı	İşgücü piyasası	Finansal Sistem	Pazar Büyüklüğü	İş Dinamizmi	İnovasyon Kapasitesi		
2018	8	7	11	28	1	29	13	12	8	8	7	7	7		
2019	9	11	11	31	1	33	11	21	9	7	8	9	8		

Kaynak: WEF tarafından yayımlanan Küresel Rekabetçilik Raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

WEF tarafından 2018 yılından itibaren kullanılmaya başlanan ve Küresel Rekabetçilik Endeksi 4.0 (GCI 4.0) olarak adlandırılan metodoloji, bir önceki yıla göre ülkenin sıralamasında değişime neden olmamıştır. Ancak, benzer alt bileşenlerin büyük bölümünde önemli değişimler dikkat çekmiştir. Bu bağlamda, kurumlar bileşeninde

11'inci sıradan 7'nci sıraya yükselen Birleşik Krallık'ın Altyapı alt bileşenindeki 11'inci sırada konumu değişmemiştir. Diğer taraftan, 2017 yılında makroekonomik ortam bileşeninde 68'inci sırada yer alan ülke, yeni bir bileşen olarak çalışmaya dahil edilen makroekonomik istikrarda ilk sırada yer alan 31 ülkeden biri olmuştur. Ayrıca, Birleşik Krallık'ın işgücü piyasası verimliğindeki 6'ncı sıradaki konumu, 2018 yılında işgücü piyasası bileşeninde 8. sıraya gerilerken, finansal piyasalardaki 13'üncü sıradaki konumu, finansal sistem bileşeninde 8'inci sıraya, inovasyondaki 12'nci sıradaki konumu ise inovasyon kapasitesi bileşeninde 7'nci sıraya yükselmiştir.

Diğer taraftan, 2019 yılı rekabetçilik endeksinde 9. sıraya gerileyen Birleşik Krallık, bir önceki yıla göre kurumlar, sağlık, BİT benimsenmesi, ürün pazarı, iş dinamizmi, işgücü piyasası, pazar büyüklüğü, inovasyon kapasitesi bileşenlerinde düşüş yaşarken, yalnızca beceriler ve finansal sistem bileşenlerinde iyileşme sağlayabilmiştir.

Endeksinin on iki bileşenini oluşturan faktörler incelendiğinde Birleşik Krallık'ın avantaj veya dezavantajlı olduğu noktalar daha belirgin hale gelmektedir. İlk olarak kurumlar bileşeni incelendiğinde, alt bileşenlerden güvenlik 54'üncü, sosyal sermaye 8'inci, denetim ve dengede 19'uncu, kamu sektörü performansında 10'uncu, şeffaflıkta 11'inci, mülkiyet haklarında 17'inci, kurumsal yönetimde 13'üncü ve hükümetin gelecek yöneliminde ise 7'nci sırada yer alındığı görülmektedir. Bu noktada, güvenlik alt bileşeninde terör olayları ve organize suçların nispi yüksekliği dikkat çekerken, denetim ve dengede basın özgürlüğü ve yargı bağımsızlığı, mülkiyet haklarında mülkiyet hakları ve fikri mülkiyetin korunması, kurumsal yönetimde ise hissedar yönetimi ve denetim ve muhasebe standartları konularında nispi zayıflıklar görülmektedir. Bununla birlikte, hükümetin gelecek yönelimi alt bileşeninde yer alan hükümetin uzun dönem vizyonu, politik istikrarı sağlama becerisi ve değişime duyarlılığındaki yetersizlikler de dezavantaj yaratan diğer unsurlar olarak ön plana çıkmaktadır. Diğer taraftan, yenilenebilir enerji yönetmeliği, e- katılım, çevre ile ilgili yükümlülük anlaşmaları, enerji verimliliği yönetmeliği, çıkar çatışması düzenlemeleri, sosyal sermaye, bütçe şeffaflığı ve yolsuzluk vakalarının, kurumlar bileşeninde rekabetçiliği artıran başlıca avantajlar olduğu görülmektedir.

Tablo 35: Birleşik Krallık’ın “Etkinleştirici Çevre” Göstergeleri

KURUMLAR (11)											
70	Organize Suç (4,7/7)	Güvenlik (54)	Sosyal Sermaye (8)	Denetim ve Denge (19)	Kamu Sektörü Performansı (10)	Şeffaflık (11)	Mülkiyet Hakları (17)	Kurumsal Yönetim (13)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (7)		
40	Cinayet Oranı (1,2/100.000)										
12	Terör Olayı (88,3/100)										
37	Polis Hizmetlerinin Güvenilirliği (5,2/7)										
8	Sosyal Sermaye (64,4/100)										
10	Bütçe Şeffaflığı (74/100)										
26	Yargı Bağımsızlığı (5,2/7)										
16	Zorlu Düzenlemelerde Yasal Çerçevenin E. (4,5/7)										
30	Basın Özgürlüğü (22,2/100)										
21	Hükümet Düzenlemelerinde Sorum. (4,3/7)										
19	Uyumsuzlukların Ç. Yasal Çerçeve E. (5,1/7)										
5	E-Katılım (0,98/1)										
11	Yolsuzluk Vakaları (80/100)										
25	Mülkiyet Hakları (5,5/7)										
21	Fikri Mülkiyet Koruması (5,5/7)										
17	Arazi Yönetimi Kalitesi (25,5/30)										
31	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (5,4/7)										
8	Çıkar Çatışması Düzenlenmesi (8,3/10)										
37	Hissedar Yönetimi (6,7/10)										
39	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (4,6/7)										
25	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,5/7)										
15	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4,9/7)										
61	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (4,1/7)										
8	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (84,2/100)										
2	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (90,6/100)										
7	Çevre ile İlgili Yürürlükteki An. (28/29)										
ALTYAPI (11)											
Ulaşım Altyapısı (11)								Hizmet Altyapısı (21)			
Yol Bağlantısı (91,3/100)	Yol Altyapısının Kalitesi (4,9/7)	Demiryolu Yoğunluğu 67,2 km/1.000 km²	Tren Hizmetlerinin Verimliliği (4,3/7)	Havaalanı Bağlantısı (901.365 Puan)	Hava Taşımacılığın Hiz. Kalitesi (5,3/7)	Liner Nakliye Bağlantısı (95,6/100)	Liman Hizmetlerinin Verimliliği (5,2/7)	Elektrik Erişimi (%100)	Elektrik Tedarikinin Kalitesi (%7,4)	Güvensiz İçilebilir Suyla Maruz Kalma (%0,3/Nüfus)	Su Temininin Güvenilirliği (6,4/7)
20	36	12	31	6	36	9	21	2	46	16	21
BİT BENİMSENMESİ (31)											
Mobil-Hücreli Telefon Abonelikleri (117,5/100 kişi Başına)	Mobil Geniş Bant Abonelikleri (96,9/100 Kişi Başına)	Sabit Geniş Bant İnternet Abonelikleri (39,6/100 Kişi Başına)	Fiber İnternet Abonelikleri (0,5/100 Kişi Başına)	İnternet Kullanıcıları (%94,9/Yetişkin Nüfus)							
70	34	10	79	10							
MAKROEKONOMİK İSTİKRAR (1)											
Enflasyon (2,6)						Borç Dinamikleri (100/100)					
1						1					

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.579-580.

Birleşik Krallık, endeksin ikinci bileşeni olan altyapıda 11’inci sırada yer alırken, bu bileşende en rekabetçi olduğu alanlar 2’nci sırada yer alan elektrik erişimi, 6’ncı sırada yer alınan havaalanı bağlantısı ve 9’uncu sırada yer alınan liner nakliye bağlantısı olmuştur. Bununla birlikte, elektrik tedarikinin kalitesi, hava taşımacılığı hizmetlerinin kalitesi, yol altyapısının kalitesi ve tren hizmetlerinin verimliliğinde rekabetçiliğin nispeten düşük olduğu dikkat çekmektedir.

Rekabetçilik endeksinde Birleşik Krallık’ın en dezavantajlı olduğu bileşenlerden birisi 31’inci sırada yer aldığı BİT benimsenmesi olmuştur. Bu durumun, sabit geniş bant internet abonelikleri ve internet kullanıcılarındaki nispi rekabetçiliğe rağmen, büyük oranda mobil-hücresel telefon abonelikleri ve fiber internet aboneliklerindeki nispi düşüklükten kaynaklandığı görülmektedir. Diğer taraftan, ülkenin en rekabetçi olduğu bileşen olan makroekonomik istikrardaki konumu ise %2,6 seviyesindeki enflasyon ve sürdürülebilir kamu borç dinamiklerinden kaynaklandığı görülmektedir.

Tablo 36: Birleşik Krallık’ın “Beşerî Sermaye” Göstergeleri

SAĞLIK (33)								
Sağlıklı Yaşam Beklentisi (69,3 Yıl)						32		
BECERİLER (11)								
Mevcut İşgücü (12)						Gelecekte İşgücü (10)		
Mevcut İşgücünün Eğitimi	Mevcut İşgücünün Becerileri (22)					Gelecekteki İşgücünün Eğitimi	Gelecekteki İşgücünün Becerileri (20)	
Ortalama Eğitim Yılı (13,2 Yıl)	Personel Eğitiminin Kapsamı (4,8/7)	Mesleki Eğitimin Kalitesi (4,9/7)	Mezunların Becerileri (4,7/7)	Aktif Nüfusta Dijital Beceriler (4,9/7)	Nitelikli Eleman Bulma Kolaylığı (5,1/7)	Okul Yaşam Beklentisi (19 Yıl)	Öğretimde Eleştirel Düşünme (4,8/7)	İlköğretimde Öğrenci/Öğretmen Oranı (15,1)
11	29	20	29	29	12	6	14	47

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.580.

Beşerî sermaye başlığı altında yer alan sağlık ve beceriler bileşenlerinde sırasıyla 33’üncü ve 11’inci sırada yer alan Birleşik Krallık, 69,3 yıl olan sağlıklı yaşam beklentisiyle en kötü performansını sağlık bileşeninde göstermiştir. Diğer taraftan, nitelikli eleman bulma kolaylığı dışında, mevcut işgücünün becerilerini belirleyen

göstergelerde nispeten alt sıralarda yer alan ülke, 13,2 yıl olan ortalama eğitim süresinin olumlu etkisiyle mevcut işgücü alt bileşeninde 12'nci sıra yer almıştır. Diğer taraftan gelecekteki işgücünde 10'uncu sırada yer alan Birleşik Krallık'ta, ilköğretimde öğrenci/öğretmen oranının olumsuz etkisine rağmen, öğretimde eleştirel düşünme ve özellikle de okul yaşam beklentisinin olumlu etkilerinin ön plana çıktığı görülmüştür.

Piyasalar başlığı altında yer alan ve endeksin yedinci bileşeni olan ürün pazarı, yurtiçi rekabet ve ticari açıklık alt bileşenlerinden oluşurken, Birleşik Krallık bu alt bileşenlerde sırasıyla 18'inci ve 25'inci sırada yer almıştır. Vergi ve sübvansiyonların rekabet üzerindeki bozucu etkileri, pazar hakimiyetinin gelişmişliği ve hizmet rekabetindeki 23'üncü sıradaki konumlar yurtiçi rekabeti olumsuz yönde etkilerken, %1.12 gibi düşük düzeydeki ticaret tarifeleri ve nispeten olumlu etkiler yaratan sınır temizleme verimliliğine rağmen, karmaşık tarife yapısı ve yaygın tarife dışı engeller ticari açıklığı olumsuz yönde etkileyen faktörler olarak ön plana çıkmıştır.

Diğer taraftan, endeksin sekizinci bileşeni olan işgücü piyasasında 9'uncu Sırada yer alan Birleşik Krallık, bu endeksi oluşturan işgücü piyasasının esnekliğinde 14'üncü, meritokrasi ve teşvikte ise 11'inci sırada yer almıştır. Esneklik alt bileşeni incelendiğinde, yurtiçi işgücü hareketliliği, işçi hakları ve aktif işgücü politikalarındaki nispi zayıflıkların esnekliği olumsuz yönde etkileyen başlıca unsurlar olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, meritokrasi ve teşvik alt bileşeninde yer alan işgücü vergisi oranı ve profesyonel yönetime güven başlıkları incelendiğinde, işgücü vergisinin nispeten yüksek olduğu ve firma yönetimlerinde liyakatin yaygın olarak göz ardı edilebildiği, bu durumun ise işgücü piyasasını olumsuz yönde etkilediği anlaşılmaktadır.

Birleşik Krallık, gelişmiş finans piyasalarıyla endeksin dokuzuncu bileşeni olan finansal sistemde 7'nci sırada yer almıştır. Ülke açısından makroekonomik istikrarın ardından en iyi sonucun elde edildiği söz konusu bileşen incelendiğinde, derinlik alt bileşeninde 7'nci, istikrarda ise 27'nci sırada yer alındığı görülmüştür. Sigorta primlerinin yüksekliği, risk sermayesinin kullanılabilirliği ve piyasa kapitalizasyonu, sırasıyla finansal derinlikteki en olumlu göstergeleri ifade ederken, 16'ncı sırada yer

alınan yurtiçi özel sektör kredileri ve KOBİ finansmanı nispeten olumsuz etkiler yaratan faktörler olmuştur. Diğer taraftan, negatif değerdeki kredi açığı ve düşük orandaki sorunlu krediler finansal istikrarı olumlu yönde etkilerken, bankaların bilanço ve yasal sermaye oranlarındaki nispi yetersizliklerin olumsuz etkiler yarattığı görülmüştür.

Tablo 37: Birleşik Krallık’ın “Piyasalar” Göstergeleri

ÜRÜN PAZARI (21)																							
Yurtiçi Rekabet (18)						Ticari Açıklık (25)																	
Vergi ve Sübvansiyonların Rekabet Üzerindeki Bozucu Etkileri (4,5/7)		Pazar Hakimiyetinin Genişliği (4,6/7)		Hizmetlerde Rekabet (5,4/7)		Tarife Dışı Engellerin Yaygınlığı (5/7)		Ticaret Tarifeleri (%1,12)		Tarifelerin Karmaşıklığı (2,9/7)		Sınır Temizleme Verimliliği (3,8/5)											
23		23		23		27		7		113		11											
İŞGÜCÜ PİYASASI (9)																							
Esneklik (14)								Meritokrasi ve Teşvik (11)															
İşten Çıkarma Maliyetleri (9,3/Haftalık Maaş)		İşe Alma ve İşten Çıkarma (5/7)		Emek ve İşveren İlişkilerinde İş birliği (5/7)		Ücret Belirleme Esnekliği (5,4/7)		Aktif işgücü Piyasaları Politikaları (4,3/7)		İşçi Hakları (80/100)		Yabancı İşçileri İşe Alma Kolaylığı (4,6/7)		Yurtiçi İşgücü Hareketliliği (4,8/7)		Profesyonel Yönetime Güven (5,3/7)		Ücret ve Üretkenlik (4,7/7)		Ücretli ve Maaşlı Kadın İşçilerin Erkek İşçilere Oranı (%0,94)		İşgücü Vergisi Oranı (%10,8)	
25		11		33		30		38		40		30		49		26		20		12		33	
FİNANSAL SİSTEM (7)																							
Derinlik (7)						İstikrar (27)																	
Özel Sektöre Yurtiçi Kredi (%134,4/GDP)		KOBİ* lerin Finansmanı (4,8/7)		Risk Sermayesi Kullanılabilirliği (4,5/7)		Piyasa Kapitalizasyonu (%111,7/GDP)		Sigorta Primi (10,8/GDP)		Bankaların Sağlamlığı (5,4/7)		Sorumlu Krediler (%0,7)		Kredi Açığı (-15,3)		Bankaların Yasal Sermaye Oranı (20,3)							
16		16		10		12		5		52		8		1		35							
PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ (8)																							
GSYİH (\$2.700B/PPP)						Mal ve Hizmet İthalatı (%31,9/GDP)																	
9						104																	

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.580-581.

Diğer taraftan, piyasalar başlığı altındaki son bileşen olan pazar büyüklüğünde 8’inci sırada yer alan Birleşik Krallık, satın alma gücü paritesine göre 2,7 trilyon dolar GSYİH’siyle 9’uncu, mal ve hizmet ithalatının GSYİH karşısındaki oranıyla ise 104’üncü sırada yer almıştır. Her iki faktörün oluşturduğu pazar büyüklüğü bileşeni ise ülkeyi nispeten rekabetçi konuma taşımıştır.

Endeksin dördüncü başlığı olan inovasyon ekosistemi, iş dinamizmi ve inovasyon kapasitesi bileşenlerini içermekte ve Birleşik Krallık’ın bu bileşenlerde sırasıyla 9’uncu ve 8’inci sırada yer aldığı görülmektedir. İlk olarak iş dinamizmi bileşeni incelendiğinde, idari gereksinimler başlığı altında yer alan iş kurma maliyetlerinin düşüklüğü ve iflas düzenleyici çerçevenin zayıflığı dikkat çekmektedir. Aynı zamanda, 4,5 gün olan iş kurma süresinin de nispeten uzun olduğu görülmektedir.

Tablo 38: Birleşik Krallık’ın “İnovasyon Ekosistemi” Göstergeleri

İŞ DİNAMİZMİ (9)									
İdari Gereksinimler (11)				Girişimcilik Kültürü (14)					
İş Kurma Maliyeti (%0/Kişi Başına GSMH)	İş Kurma Zamanı (4,5 Gün)	İflas Kurtarma Oranı (85,3/Cents/\$)	İflas Düzenleyici Çerçeve (11/16)	Girişimci Riske Yönelik Tutumlar (4,9/7)	Yetki Devretme İstekliliği (5,2/7)	Yenilikçi İşletmelerin Büyümesi (4,9/7)	Yıkıcı Fikirleri Benimseyen Şirketler (4,6/7)		
1	21	12	49	10	22	19	16		
İNOVASYON KAPASİTESİ (8)									
Etkileşim ve Çeşitlilik (15)				Araştırma ve Geliştirme (6)				Ticarileştirme (8)	
İşgücü Çeşitliliği (5,3/7)	Küme Geliştirme (5/7)	Uluslararası Ortak Buluşlar (12,44/M. Kişi Başına)	Çok Paydaşlı İş Birliği (4,9/7)	Bilimsel Yayın (1.289 Puan)	Patent Başvuruları (101,76/M. Kişi Başına)	Ar-Ge Harcamaları (%1,7/GDP)	Araştırma Kurumlarının Önemi (0,66/100)	Alıcının Gelişmişliği (4,7/7)	Ticari Marka Başvuruları (6.560,11/M. Kişi Başına)
14	15	18	14	2	19	21	5	14	16

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.581.

İş dinamizmi bileşeninin diğer alt bileşeni olan girişimcilik kültüründe ise, girişimci riske yönelik tutumların avantaj yaratan en önemli faktör olduğu, dolayısıyla toplumun girişimciliğe yönelik istekliliğinin girişimcilik kültürünün en önemli yönünü oluşturduğu görülmektedir. Diğer taraftan, işletmelerde yetki paylaşımı noktasında

görülen nispi zayıflığın ve yenilikçi işletmelerin büyümesindeki nispi yavaşlığın ise girişimcilik kültürünü olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörler olduğu anlaşılmaktadır.

Son olarak, endeksin son bileşeni olan inovasyon kapasitesi incelendiğinde, etkileşim ve çeşitlilik alt bileşeninde 15'inci, araştırma ve geliştirmede 6'ncı, ticarileştirmede ise 8'inci sırada yer alındığı görülmüştür. Genel anlamda ar-ge ve ticarileştirmede daha rekabetçi olan ülkenin, bilimsel yayınlardaki 2'nci ve araştırma kurumlarının önemindeki 5'inci sıradaki konumu dikkat çekmiştir. Diğer taraftan, GSYİH'ye oranla ar-ge harcamalarının, nüfusa oranla patent başvuruları ve uluslararası ortak buluşların nispi düşüklüğü ise Birleşik Krallık'ta inovasyon kapasitesini zayıflatın başlıca unsurlar olarak ön plana çıkmıştır.

Endeks bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Birleşik Krallık'ın yenilenebilir enerji, enerji verimliliği ve çevre ile ilgili yürürlüğe koymuş olduğu düzenlemelerde, düşük riskli kredi piyasalarında, sürdürülebilir borç dinamiklerinde, düşük iş kurma maliyetlerinde, geniş enerji erişiminde, bilimsel yayınlarda, araştırma kurumlarında, katılımcılıkta ve sosyal sermayede oldukça rekabetçi bir yapıda olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, başta terör olayları ve organize suçlar olmak üzere güvenlik alanında, hükümetin uzun dönem vizyonu ve politik istikrarı sağlama kabiliyetinde, işgücü becerilerinde, hava ve yol altyapısı ile enerji tedarikinin kalitesinde, işçi hakları, işgücünün mobilitesi ve aktif işgücü politikalarında ise nispeten düşük rekabetçiliğe sahip olduğu görülmektedir.

4.4. Japonya'nın Ekonomik Göstergeleri ve Rekabet Gücü

Dünyanın en büyük ekonomilerinden biri olan Japonya, yaklaşık 30 yıldır durgunlukla mücadele etmektedir. İkinci dünya savaşı sonrasında hızla büyüyen Japon ekonomisi, 1980'li yıllara gelindiğinde gayrimenkul piyasaları ve borsalardaki aşırı yükselişlerle balon ekonomisine dönüşmüş ve 1980'li yılların sonunda önemli bir çöküş yaşamıştır. Bu çöküşle birlikte Japonya'da "kayıp on yıllar" olarak adlandırılan ekonomik

durgunluk süreci başlamıştır.³⁹³ Japon ekonomisinin 1980’li yıllarda teminatlı kredilerle büyümesi ve oluşan balonun patlamasıyla büyük düşüş gösteren gayrimenkul fiyatları, 1990’lı yıllar boyunca batık kredilerin birikmesine neden olmuş ve bu dönemde Japon bankalarında iflaslar geniş bir zaman dilimine yayılmıştır. Bankalar açısından zorlu geçen bu sürece, Basel düzenlemeleri gereği banka sermayelerinin %8’ini elinde bulundurma zorunluluğu da eklenince ekonomide önemli bir kredi daralması yaşanmıştır. Dolayısıyla, Japon ekonomisinin bel kemiğini oluşturan KOBİ’lerin ve yeni kurulan işletmelerin finansmanında önemli zorluklar ortaya çıkmıştır.

1990’lı yılların sonlarına gelindiğinde Japonya’da çoğunluğu küçük ölçekli ve kredi kooperatifi olan toplam 181 banka iflas etmiştir. Söz konusu dönemde, bankalara sermaye enjeksiyonunun ahlaki tehlike olarak görülmesi ve imalat firmalarının sermaye enjeksiyonlarına karşı çıkması gibi nedenlerle bankaların bu tür yollarla kurtarılması mümkün olmamıştır. İflasa giden bankaların ana başarısızlık nedenleri ise, bankaların inşaat ve gayrimenkul gibi belirli sektörlerle yoğunlaşması, kötü yönetim ve hileli şekilde krediler verilmesi, menkul kıymet yatırımındaki başarısızlık ve bilgisizlik ve bölgesel olarak ortaya çıkan durgunluklarda yerel bankaların kredilendirilmesine yönelik baskıların artırılması olmuştur.³⁹⁴

Japonya ekonomisi 2000’li yıllara gelindiğinde bankacılık sektöründeki kırılganlıkları büyük oranda aşmıştır. Ancak, bu dönemde iç talebin canlandırılmasına yönelik uygulanan politikalar başarılı olmamış ve 2008 küresel krizine kadar büyüme oranı düşük düzeylerde gerçekleşmiştir. Küresel krizin etkisiyle 2008 yılında reel olarak %1,2 oranında daralma yaşayan Japon ekonomisi, krizin derinleştiği 2009 yılında %5,7 oranında küçülme yaşamıştır. Diğer taraftan 2010 yılında %4,1 oranında büyüme gerçekleşmiş olsa da devam eden yıllarda ekonominin durgunluktan çıkarılabilmesi mümkün olmamıştır.

³⁹³ Takahiro Endo, Rick Delbridge, Jonathan Morris, “Does Japan Still Matter? Past Tendencies and Future Opportunities in the Study of Japanese Firms”, **International Journal of Management Reviews**, C.XVII, No:1, 2015, s.101.

³⁹⁴ Naoyuki Yoshino, Farhad Taghizadeh-Hesary, “Japan's Lost Decade: Lessons for Other Economies, **Asian Development Bank Institute, Working Paper Series**, No:521, 2015, s.9.

2000’li yıllardan itibaren gösterilen düşük büyüme performansı, GSYİH’yi 4,89 trilyon dolardan 5,06 trilyon dolara, kişi başına GSYİH’yi ise 38.532 dolardan 40.113 dolara taşımıştır. Bununla birlikte, 2000 yılında 454,3 milyar dolar olan mal ihracatı 2019 yılında 695,2 milyar dolara yükselirken, 2000 yılında 69,4 milyar dolar olan hizmet ihracatı 2019 yılında 209,4 milyar dolara yükselmiştir.

Tablo 39: Japonya Ekonomisine İlişkin Veriler

YIL	GSYİH (Milyon \$)	Reel Büyüme Oranı %	Kişi Başı GSYİH (\$)	Mal İhracatı (Milyon \$)	Hizmet İhracatı (Milyon \$)	Mal İthalatı (Milyon \$)	Hizmet İthalatı (Milyon \$)	Ödemeler Dengesi (Milyon \$)	Net DYY (Milyon \$)
2000	4.887.519	2,8	38.532	454.300	69.422	336.333	118.298	130.690	-34.339
2001	4.303.544	0,4	33.846	379.094	64.715	306.243	111.085	86.219	-30.734
2002	4.115.116	0,0	32.289	390.952	65.943	294.044	111.250	108.861	-19.344
2003	4.445.658	1,5	34.808	443.877	77.833	335.750	113.472	139.380	-25.693
2004	4.815.148	2,2	37.689	533.531	97.809	400.244	136.866	181.993	-33.086
2005	4.755.410	1,8	37.218	570.981	101.960	464.017	139.013	170.122	-46.205
2006	4.530.377	1,4	35.434	619.219	109.345	524.112	141.406	174.672	-60.549
2007	4.515.264	1,5	35.275	680.623	121.579	560.022	158.677	211.735	-51.358
2008	5.037.908	-1,2	39.339	749.117	141.040	693.840	178.976	142.115	-89.019
2009	5.231.382	-5,7	40.855	548.145	120.914	490.053	155.753	145.677	-61.451
2010	5.700.098	4,1	44.508	735.436	134.553	626.912	164.880	220.887	-72.216
2011	6.157.459	0,0	48.168	789.951	140.709	794.424	175.780	129.596	-117.686
2012	6.203.213	1,4	48.603	776.640	136.973	830.124	184.688	60.116	-117.085
2013	5.155.717	2,0	40.454	694.939	135.398	784.588	170.878	46.378	-145.036
2014	4.850.413	0,3	38.109	699.180	163.793	799.005	192.573	36.351	-118.172
2015	4.389.475	1,6	34.524	622.037	162.672	629.372	178.613	136.471	-133.163
2016	4.922.538	0,8	38.762	635.820	175.703	584.657	186.422	197.049	-137.656
2017	4.866.864	1,7	38.387	688.664	186.848	644.829	193.048	203.168	-154.948
2018	4.954.806	0,6	39.159	735.577	194.249	724.990	203.432	177.268	-134.929
2019	5.064.872	0,0	40.113	695.179	209.453	693.817	219.429	176.811	-218.525

Kaynak: Dünya Bankası ve IMF verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 18.12.2021).

https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/USA (Erişim Tarihi: 12.01.2022).

Diğer taraftan, söz konusu dönemde mal ithalatı 336,3 milyar dolardan 693,8 milyar dolara, hizmet ithalatı ise 118,3 milyar dolardan 219,4 milyar dolara yükselen Japonya’da, mal ihracatında verilen fazla ve hizmet ihracatında verilen açıkların giderek azaldığı görülmüştür. Ayrıca Japonya, dış ekonomik ilişkilerini ifade eden ödemeler dengesinde sürekli olarak fazla vermiştir. Söz konusu fazla, özellikle 2010’lu yılların başında azalma eğilimi gösterse de son dönemlerde tekrar artmış ve

2000 yılında 130,69 milyar dolar iken 2019 yılında 176,81 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

4.4.1. Japonya’da Para ve Maliye Politikası Göstergeleri

Japonya, içinde bulunduğu ekonomik durgunluğu aşabilmek amacıyla, 1990’lı yılların sonlarından itibaren sınırlı şeffaflığa sahip olduğu para politikalarında sıfır faiz politikası uygulamaya başlamıştır. Bu durum esas olarak bir politika tercihindən çok Japonya ekonomisinin içerisinde bulunduğu koşullardan kaynaklanmıştır.³⁹⁵ Yaşanan finansal istikrarsızlıklar, 1997 yılında yaşanan Asya krizi, tüketim vergilerinde yapılan artışlar ve bankacılık krizi gibi çeşitli faktörler Japonya ekonomisinde talep yönünün zayıflamasına neden olmuş ve halihazırda sıfır alt bandına yakın olan politika faizi nedeniyle para politikası uygulamalarına sınırlı düzeyde başvurulabilmiştir. Bu noktada, Japonya Merkez Bankası (BOJ) 1999 yılında sıfır faiz politikası uygulamaya başlamış ve 2000 yılı dışında 2006 yılına kadar bu politikasını sürdürmüştür. 2006 yılının başında ekonomik toparlanmayla birlikte önce %0,25’e daha sonra ise %0,5’e yükseltilen politika faizi, 2008 yılının sonlarında %0,1’e kadar gerilemiştir. 2016 yılında ise negatif faiz oranı uygulanmaya başlanmış ve politika faizi -%0,1 düzeyine çekilmiştir.

Japonya’da ekonomik canlanmanın sağlanabilmesi adına uygulanan sıfır faiz politikası ve ardından gelen negatif faiz uygulamaları kısa ve uzun vadeli faiz oranlarının önce %1’in altına, ardından ise negatif seviyelere gerilemesine neden olmuştur. 1995 yılında %1,22 olan kısa vadeli faiz oranı 2016 yılından itibaren negatif değerlere gerilemiş ve 2019 yılında -%0,08 olarak gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, 1995 yılında %3,32 olan uzun vadeli faiz oranı ise 2016 yılından itibaren negatif seviyelere gerilemiş ve 2019 yılında -%0,1 olarak gerçekleşmiştir. Ancak ekonomik durgunluğun aşılabilmesinde faiz oranlarındaki bu değişimler yeterli olmamıştır.

Japonya’da düşük faiz uygulamalarıyla iç talebin artırılması ve enflasyonun yükseltilmesine yönelik hedefler gerçekleşmemiş ve iç talepte yeterli artışların sağlanamamasıyla birlikte enflasyon oranı genellikle negatif düzeylerde seyretmiştir.

³⁹⁵ İlker Parasız, **Merkez Bankacılığı ve Para Politikası**, İstanbul, Güven Mücellit Matbaacılık, 2011, s.152.

İç talebin artırılmadığı ve uzun yıllar deflasyonun yaşandığı ekonomide, tüketicilerin tüketimlerini ertelemeyi tercih ettiği bir durum ortaya çıkmıştır. Bu noktada, Asya krizi ve vergi artışlarının yaşandığı 1997 yılında 1,75'e yükselen tüketici fiyat endeksi, devam eden yıllarda azalma eğilimine girmiş ve 1999 yılında uygulanmaya başlanan sıfır faiz politikasına rağmen 2006 yılına kadar negatif seviyelerde gerçekleşmiştir.

Tablo 40: Japonya'nın Para Politikası Göstergeleri

Yıllar	Parasal Taban (Milyar JPY)	M1 Para Arzı (Milyar JPY)	M3 Para Arzı (Milyar JPY)	TÜFE (%)	Kısa Vadeli Faiz Oranı (%)	Uzun Vadeli Faiz Oranı (%)	REDK
1995	49.047	171544	-	-0,13	1,22	3,32	135,32
1996	52.630	188146	-	0,14	0,57	3,03	113,68
1997	57.843	204283	-	1,75	0,57	2,15	106,96
1998	60.138	214400	979.759	0,66	0,60	1,30	106,99
1999	68.680	239540	1.004.868	-0,34	0,22	1,75	118,88
2000	67.958	247860	1.013.673	-0,68	0,28	1,76	125,49
2001	79.442	281800	1.022.164	-0,74	0,15	1,34	111,75
2002	94.944	347980	1.031.199	-0,92	0,08	1,27	104,13
2003	107.499	451830	1.029.206	-0,26	0,06	0,99	105,03
2004	111.976	470910	1.037.714	-0,01	0,05	1,50	106,06
2005	113.046	495140	1.041.610	-0,28	0,06	1,39	99,45
2006	90.446	495280	1.037.198	0,25	0,30	1,74	90,04
2007	90.783	498684	1.045.189	0,06	0,79	1,68	82,47
2008	92.435	493925	1.053.153	1,38	0,92	1,49	88,61
2009	97.214	498574	1.074.262	-1,35	0,47	1,35	99,53
2010	104.023	515309	1.095.024	-0,72	0,23	1,18	100,00
2011	118.019	541403	1.123.507	-0,27	0,19	1,12	101,13
2012	131.983	560279	1.148.554	-0,05	0,19	0,86	99,89
2013	193.459	592037	1.187.450	0,35	0,15	0,72	79,64
2014	267.401	618725	1.220.181	2,76	0,13	0,55	74,59
2015	346.379	646046	1.251.008	0,79	0,09	0,36	69,41
2016	426.392	703298	1.290.726	-0,12	-0,02	-0,05	78,84
2017	474.126	734600	1.328.577	0,47	-0,02	0,06	75,03
2018	497.003	774300	1.357.336	0,98	-0,05	0,07	74,37
2019	512.776	818600	1.384.789	0,48	-0,08	-0,10	76,47

Kaynak: Japonya Merkez Bankası, AMECO ve Dünya Bankası verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

[https://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/cgi-bin/famecgi2?cgi=\\$nme_a000_en&lstSelection=MD02](https://www.stat-search.boj.or.jp/ssi/cgi-bin/famecgi2?cgi=$nme_a000_en&lstSelection=MD02)

(Erişim Tarihi: 11.08.2021).

https://dashboard.tech.ec.europa.eu/qs_digit_dashboard_mt/public/sense/app/667e9fba-eea7-4d17-abf0-ef20f6994336/sheet/2f9f3ab7-09e9-4665-92d1-de9ead91fac7/state/analysis (Erişim Tarihi: 05.10.2021).
<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 16.11.2021).

Japonya’da uzun dönem negatif gerçekleşen enflasyon 2006 yılında %0,25 olarak gerçekleşirken, 2008 yılında enerji ve hammadde fiyatlarının da etkisiyle %1,38’e kadar yükselmiştir. Ancak, dünyada küresel krizin etkilerinin en yoğun hissedildiği 2009 yılında iç ve dış talepteki daralmalar nedeniyle tekrar deflasyonist sürece girilmiş ve bu durum azalan bir trendle 2013 yılına kadar devam etmiştir. 2014 yılında ise, satış vergilerinde yapılan artışlar nedeniyle artan fiyatlar aynı yılda enflasyonun %2,76’ya kadar yükselmesine neden olsa da devam eden yıllarda bu durum iç talebin daralmasına neden olarak enflasyonun tekrar gerilemesine neden olmuştur.

Japonya ekonomisindeki parasal büyüklükler incelendiğinde en dikkat çekici gelişmelerin parasal tabanda yaşandığı görülmektedir. Küresel krizin ardından uygulanan niceliksel genişleme politikalarının neden olduğu merkez bankası bilançosundaki artışlarla birlikte, 2008 yılında 92,43 trilyon JPY olan para tabanı 2019 yılında 512,77 trilyon JPY’ye ulaşmıştır. Diğer taraftan, 1995 yılında 171,54 trilyon JPY olan M1 para arzı 2019 yılında 818,6 trilyon JPY’ye, 1998 yılında 979,76 trilyon JPY olan M3 para arzı ise 2019 yılında 1,38 katrilyon JPY’ye ulaşmıştır.

Japonya ekonomisinin durgunlukla mücadelesinde yalnızca para politikalarına değil aynı zamanda maliye politikalarına da başvurulmuştur. Nitekim, Japonya’da faiz oranlarının sıfır veya sıfıra yakın olması para politikası uygulamalarını sınırlandırdığından, kriz ve durgunlukların yaşandığı dönemlerde genişletici maliye politikası uygulamalarına ihtiyaç duyulmuştur. Bu noktada, mali dengede yaşanan büyük açıklarla birlikte Japonya, milli gelirine oranla kamu borcu en yüksek ülke haline gelmiştir. Para politikası açısından sınırlı hareket alanına sahip olan Japonya’nın mali yönden büyüyen sorunları da düşünüldüğünde önemli bir açmaz ile karşı karşıya olduğu ifade edilmektedir.

Japonya’da maliye politikası uygulamaları, başlangıçta artırılan kamu yatırımlarıyla birlikte ekonomide önemli bir canlanma sağlayacağı beklentisini oluşturmuştur. Ancak, ülkede altyapının büyük oranda tamamlanmış olması, azalan marjinal verimlilikler nedeniyle yeni altyapı yatırımlarının beklenen etkiyi göstermesini

engellemiştir.³⁹⁶ Dolayısıyla, 1990 ve 2000’li yıllarda düşük büyüme oranlarına tepki olarak artırılan kamu harcamaları ekonomik olarak beklenen etkiyi göstermezken, Japonya’yı gelişmiş ekonomiler arasında en yüksek kamu borcu/GSYİH oranına sahip ülke konumuna taşımıştır. Diğer taraftan, son dönemlerde emeklilik ödemeleri ve sağlık harcamalarında öngörülen artışlarla birlikte bu oranın daha da artacağı beklentisi oluşmuştur.³⁹⁷

Japonya’nın mali göstergeleri incelendiğinde, 1995 yılında 151,83 trilyon JPY olan ve GSYİH’nin %29,1’ine tekabül eden kamu gelirlerinin, 2019 yılında 191,45 trilyon JPY ile GSYİH’nin %34,1’ine yükseldiği görülmektedir. Diğer taraftan, kamu gelirlerinin nispeten istikrarlı seyri karşısında, kamu harcamalarının oldukça değişken bir yapıda olduğu dikkat çekmektedir. IMF verilerine göre, özellikle Asya krizinin yaşandığı 1997 yılı ve küresel krizi takip eden yıllarda kamu harcamalarında yüksek oranlı artışların yaşandığı görülmektedir. Söz konusu dönemlerde uygulamaya konulan mali destek paketlerinin kamu harcamalarında önemli artışlara neden olduğu ve 1998 yılında kamu harcamalarının 207,54 trilyon JPY ile GSYİH’nin %38,7’sine, 2009 yılında ise 193,47 trilyon JPY ile GSYİH’nin %39,1’ine kadar yükseldiği görülmektedir.

Japonya’nın kamu gelir ve giderlerindeki dengesizlikler ele alınan dönemde mali açıklara süreklilik kazandırmıştır. GSYİH’ye oranla 1998 ve 2009 yıllarında en yüksek seviyelerine ulaşan mali açık, özellikle, 2010 yılından itibaren oransal olarak azalma eğilimi göstermiş ve 2019 yılında %3,1 olarak gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, mali açıkların süreklilik kazanması kamu borçlanması gerekli kıldığından, 1995 yılında 482,62 trilyon JPY ile GSYİH’nin %92,5’ine karşılık gelen brüt kamu borçlarının, 2019 yılında 1,22 katrilyon JPY ile GSYİH’nin %234,9’una kadar yükseldiği görülmüştür.

³⁹⁶ Naoyuki Yoshino, Farhad Taghizadeh-Hesary, “Causes and Remedies of the Japan's Long-Lasting Recession: Lessons for China”, **China & World Economy**, C.XXIV No:2, 2016, s.26-27.

³⁹⁷ Gary D. Hansen, Selahattin İmrohoroglu, “Fiscal Reform and Government Debt in Japan: A Neoclassical Perspective”, **Review of Economic Dynamics**, C.XXI, 2016, s.201.

Tablo 41: Japonya’da Mali Denge ve Kamu Borçları

Yılla r	Genel Hükümet Gelirleri		Genel Hükümet Harcamaları		Mali Denge		Kamu Borç Stoku	
	Milyar JPY	GSYİH %	Milyar JPY	GSYİH %	Milyar JPY	GSYİH %	Milyar JPY	GSYİH %
1995	151.834,6	29,1	174.522,0	33,5	-22.687,4	-4,3	482.626,0	92,5
1996	154.988,2	28,9	181.426,9	33,9	-26.438,7	-4,9	525.137,5	98,1
1997	160.646,0	29,6	180.146,9	33,1	-19.500,9	-3,6	570.564,6	105,0
1998	153.364,6	28,6	207.540,8	38,7	-54.176,2	-10,1	622.444,0	116,0
1999	152.181,7	28,8	188.105,9	35,6	-35.924,2	-6,8	683.856,8	129,5
2000	149.068,0	27,8	192.854,8	36,0	-43.786,8	-8,2	726.072,6	135,6
2001	154.145,1	29,0	188.831,4	35,5	-34.686,3	-6,5	771.554,9	145,1
2002	147.146,9	28,1	188.212,4	35,9	-41.065,5	-7,8	808.198,9	154,1
2003	144.642,2	27,6	186.399,0	35,6	-41.756,8	-8,0	838.458,7	160,0
2004	150.159,3	28,4	181.194,8	34,2	-31.035,5	-5,9	897.281,2	169,5
2005	154.861,1	29,1	181.400,5	34,1	-26.539,4	-5,0	928.138,7	174,3
2006	160.700,3	30,0	179.591,1	33,6	-18.890,8	-3,5	931.374,3	174,0
2007	162.980,2	30,2	180.962,7	33,6	-17.982,5	-3,3	931.927,5	172,8
2008	158.334,4	30,0	182.094,1	34,5	-23.759,7	-4,5	953.855,3	180,7
2009	143.495,7	29,0	193.478,4	39,1	-49.982,7	-10,1	983.455,3	198,7
2010	144.931,1	28,7	192.784,7	38,1	-47.853,6	-9,5	1.039.841,6	205,7
2011	147.449,4	29,6	193.951,2	39,0	-46.501,8	-9,3	1.089.883,0	219,1
2012	152.352,2	30,4	194.980,9	39,0	-42.628,7	-8,5	1.131.537,4	226,1
2013	158.545,8	31,2	198.694,0	39,1	-40.148,2	-7,9	1.168.109,1	229,6
2014	170.029,5	32,8	200.556,6	38,7	-30.527,1	-5,9	1.211.567,9	233,5
2015	180.872,7	33,6	202.085,2	37,6	-21.212,5	-3,9	1.228.848,8	228,4
2016	183.068,0	33,6	203.989,7	37,5	-20.921,7	-3,8	1.265.756,0	232,5
2017	185.762,1	33,6	204.106,9	36,9	-18.344,8	-3,3	1.279.900,0	231,4
2018	190.742,1	34,3	205.740,6	37,0	-14.998,5	-2,7	1.293.192,1	232,5
2019	191.455,9	34,1	208.885,9	37,2	-17.430,0	-3,1	1.318.186,7	234,9

Kaynak: IMF, Dünya Ekonomik Görünümü veri tabanından elde edilen verilerle oluşturulmuştur. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October> (Erişim Tarihi 02.12.2021).

Tüm bu gelişmelerle birlikte, Japonya’da yüksek kamu borçları nedeniyle mali yapıda ortaya çıkan sorunlara rağmen, deflasyonist süreci ortadan kaldırmak ve ekonomik canlanmayı sağlamak amacıyla uygulanan genişletici maliye politikaları sürdürülmeye devam etmektedir. Bu politikaların özellikle 2011 yılından itibaren sosyal harcamaları öncelleyen bir yapı sergileme başladığı görülmektedir.³⁹⁸ Diğer taraftan, artan kamu

³⁹⁸ Seyhan Erdoğan, “Küresel Krizin İstihdama Etkileri ve Kriz Karşısı İşgücü Piyasası Önlemleri”. *Memleket Siyaset Yönetimi Dergisi*, C.V, No:12, 2010, s.145.

borçları ve ekonomik hedeflere ulaşmada başarı sağlanamaması ise maliye politikasının hareket alanının giderek daralmasına neden olmakta ve bu durumun sürdürülebilirliği tartışma konusu haline gelmektedir.

4.4.2. Japonya’da Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret kompozisyonu

Japonya, yeniliklerin kaynağını oluşturan ar-ge faaliyetlerine yönelik gerçekleştirilen harcamalarda ön sıralarda yer almaktadır. 1995 yılında GSYİH’nın %2,56’sına karşılık gelen ar-ge harcamalarının bu oranı 2019 yılında %3,20’ye yükselmiştir. Bu dönemde, ar-ge harcamalarının finansmanında devletin payı %20,87’den %14,67’ye, yükseköğretim ve kâr amacı gütmeyen kuruluşların payı ise %6,69’dan %5,83’e gerilerken, işletmeleri payı %72,33’ten %78,91’e yükselmiştir. Ar-ge harcamalarında oldukça küçük bir paya sahip olan uluslararası finansmanın oranı ise aynı dönemde %0,11’den %0,58’e yükselmiştir.

Tablo 42: Japonya’da Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları

Yıllar	Ar-Ge Harcamaları (% GSYİH)	Devlet Finansmanı (%)	İşletme Finansmanı (%)	Y. Öğretim ve Kâr Amacı Olmayan Kurum Finansmanı (%)	Uluslararası Finansman (%)
1995	2,56	20,87	72,33	6,69	0,11
2000	2,86	19,58	72,42	7,58	0,42
2005	3,13	16,76	76,12	6,77	0,35
2010	3,10	17,17	75,93	6,45	0,45
2015	3,24	15,41	77,97	6,14	0,48
2019	3,20	14,67	78,91	5,83	0,58

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

Ar-ge finansmanındaki eğilimin bir benzeri ar-ge faaliyetlerinin yürütülmesinde de görülmüştür. Buna göre, 1995 yılında Japonya’daki ar-ge faaliyetlerinin %10,4’ü devlet, %70,3’ü işletmeler ve %14,5’i yükseköğretim kurumları tarafından yürütülürken, 2019 yılında devletin ve yükseköğretim kurumlarının oranı sırasıyla %7,8 ve %11,7’ye gerilemiş, işletmelerin oranı ise %79,2’ye yükselmiştir. Diğer taraftan, söz konusu faaliyetlerde istihdam edilen ar-ge personeli sayısı 1995-2019 döneminde bin kişide 12,30’dan 13,04’e yükselirken, araştırmacı sayısı bin kişide

8,21'den 9,85'e yükselmiştir. Ancak gerek ar-ge harcamaları gerekse de ar-ge personeli ve araştırmacı sayılarındaki artışlara rağmen, ar-ge faaliyetlerinin çıktısı olarak değerlendirilen patent başvurularında benzer bir olumlu tablo görülememiştir. Bu noktada, söz konusu dönemde yerleşikler tarafından yapılan patent başvuruları milyon kişi başına 2.667'den 1.943'e gerilemiştir.

Tablo 43: Japonya'da Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent sayısı

Yıllar	Devlet (%)	İşletme (%)	Yüksek Öğretim (%)	Ar-Ge Personeli (Bin Kişi Başına)	Araştırmacı Sayısı (Bin Kişi Başına)	Patent Sayısı (Milyon Kişi Başına)
1995	10,4	70,3	14,5	12,30	8,21	2.667
2000	9,9	71,0	14,5	13,67	9,87	3.054
2005	8,3	76,4	13,4	13,69	10,39	2.880
2010	9,0	76,5	12,9	13,40	10,02	2.265
2015	7,9	78,5	12,3	13,21	10,00	2.036
2019	7,8	79,2	11,7	13,04	9,85	1.943

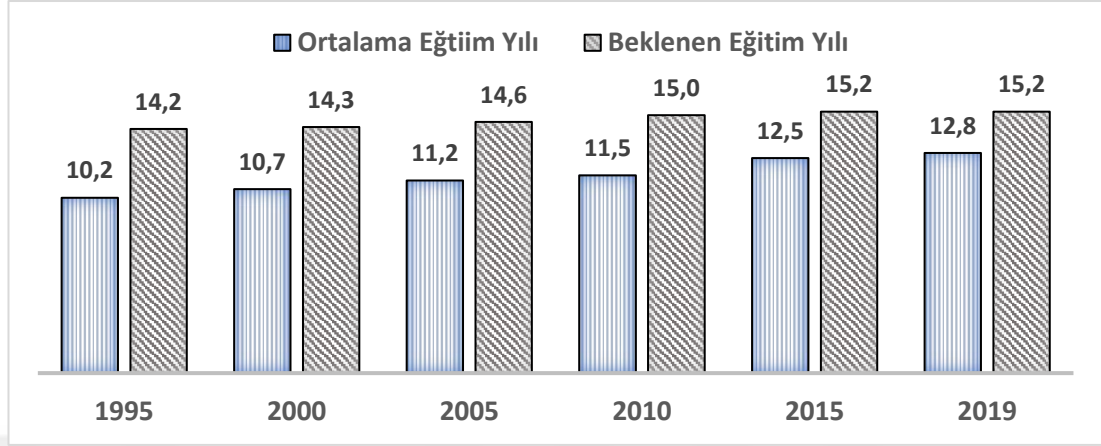
Kaynak: OECD ve WIPO verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

<https://www3.wipo.int/ipstats/index.htm?tab=patent> (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

Diğer taraftan, beşerî sermaye ve dolayısıyla da yenilik sürecinde önemli bir rolü bulunan eğitim ile ilgili göstergelere bakıldığında, Japonya'da genel olarak eğitim düzeyinin artırıldığı, eğitim kalitesinde ise üst sıralardaki konumun büyük oranda korunduğu görülmektedir. Buna göre, ilk olarak eğitim düzeyinin en önemli göstergelerinden olan ortalama eğitim süreleri incelendiğinde, Japonya'da 1995 yılında 10,2 yıl olan 25 yaş ve üzeri nüfusun ortalama eğitim süresinin 2019 yılında 12,8 yıla yükseldiği, ayrıca aynı dönemde beklenen eğitim süresinin ise 14,2 yıldan 15,2 yıla yükseldiği görülmektedir. Diğer taraftan, ortalama eğitim süresindeki önemli sayılabilecek artışlara rağmen son yıllarda beklenen eğitim sürelerinde görülen yatay seyir, eğitim düzeyinin gelişimi açısından olumsuz bir gelişme olarak dikkat çekmektedir.

Şekil 45: Japonya’da Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri



Kaynak: Birleşmiş Milletler verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://hdr.undp.org/en/indicators/69706>; <https://hdr.undp.org/en/indicators/103006>, (Erişim Tarihi: 10.09.2021).

Diğer taraftan, eğitim kalitesi göstergesi olarak PISA sonuçlarına bakıldığında, 2000 yılında 41 ülke arasında okuma becerilerinde 9’uncu, matematik ve bilimde ise 2’nci sırada yer alan Japonya’nın 2003 ve 2006 araştırmalarında bir miktar gerileme yaşadığı, 2009-2015 dönemindeki araştırmalarda ise ülke sayısındaki artışa rağmen başlangıçtaki konumuna yakınsadığı görülmektedir. Bununla birlikte, 2018 yılında gerçekleştirilen son araştırmada bir miktar gerileme yaşadığı görülen Japonya, 78 ülke arasında okuma da 14’üncü, matematikte 6’ncı, bilimde ise 5’inci sırada yer almıştır. Araştırma kapsamında yer alan ülke sayılarındaki artışlara rağmen Japonya’nın üst sıralardaki yerini koruyabilmesi, eğitim kalitesi açısından sürdürülebilirliğin sağlanabildiğini göstermiştir.

Tablo 44: Japonya’nın PISA’da Elde Ettiği Sonuçlar

Yıllar	Ülke Sayısı	Okuma		Matematik		Bilim	
		Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra
2000	41	522	9	557	2	550	2
2003	40	498	14	534	6	548	2
2006	57	498	15	523	10	531	5
2009	74	520	8	529	9	539	5
2012	65	538	4	536	7	547	4
2015	70	516	8	532	5	538	2
2018	78	504	14	527	6	529	5

Kaynak: OECD tarafından yayımlanan PISA raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

İnovasyon ve eğitim göstergelerinin ardından Japonya'nın ticaret yapısı incelendiğinde, 2000'li yılların başından itibaren gerek ihracat gerekse de ithalatta birkaç ürün grubu dışında önemli değişimlerin yaşanmadığı görülmüştür. 2019 yılında ihracat içerisinde, kara taşıtları ve bu taşıtlara ilişkin parça ve aksesuarlar %21,09'luk oranıyla ilk sırada yer alırken, ikinci sırada %19,43 ile makinalar, mekanik cihazlar, kazanlar ve nükleer reaktörlerden oluşan ürün grubu, üçüncü sırada ise %14,60 ile elektrikli makine ve cihazlar ile bunlara ilişkin parçalardan oluşan ürün grubu yer almıştır. İlk iki sıradaki ürün gruplarının ihracat içerisindeki payı küçük değişimler gösterirken, üçüncü sırada yer alan elektrikli makine ve cihazları kapsayan ürünlerin oransal olarak önemli bir şekilde azaldığı dikkat çekmiştir. Diğer taraftan, plastik ve mamulleri, demir ve çelik, mineral yakıt ve yağlar ile bunların işlenmesinden elde edilen ürünlerin ihracat payı artış gösterirken, optik, hassas ve tıbbi cihazlar, organik kimyasal ürünler ve deniz taşıtlarından oluşan ürün gruplarının ihracat paylarında azalmalar yaşanmıştır.

Tablo 45: Japonya İhracatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	20,29	21,03	19,06	21,45	21,09
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	20,69	20,08	19,48	18,82	19,43
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	22,41	20,55	17,07	15,3	14,60
Başka Yerde Belirtilmeyen Mallar	3,99	4,40	5,20	5,93	6,37
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	6,87	6,04	5,15	5,72	5,54
Demir ve Çelik	2,77	4,1	5,05	4,4	3,70
Plastikler ve Mamulleri	2,32	2,93	3,8	3,6	3,57
Organik Kimyasal Ürünler	2,68	3	2,87	2,87	2,53
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	0,37	0,75	1,70	1,82	1,99
Gemiler, Suda Yüzen Taşıt ve Araçlar	2,1	1,98	3,38	1,82	1,96

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpnm=1%7c392%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişi Tarihi: 22.09.2021).

Diğer taraftan Japonya'nın ithalat kompozisyonu incelendiğinde, ihracat yapısına göre daha istikrarlı bir yapı sergilendiği görülmektedir. Buna göre, %21,60'luk oranıyla mineral yakıt ve yağlar ile bunların işlenmesinden elde edilen ürünler ithalatta ilk

sırada yer alırken, elektrikli makine ve cihazlar %13,70'lük oranıyla ikinci, makinalar ve mekanik cihazlardan oluşan ürün grubu ise %9,78'lik oranıyla üçüncü sırada yer almıştır. Diğer ürün grupları içerisinde ise, eczacılık ürünleri, metal cevherleri ve plastik mamulleri oransal olarak belirgin artışlar gösterirken, örme olmayan giyim eşyaları ve aksesuarları belirgin bir düşüş yaşamıştır.

Tablo 46: Japonya İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	20,16	25,81	28,69	23,26	21,60
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	12,77	11,91	12,45	13,91	13,70
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	10,98	10,12	8,06	9,18	9,78
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	3,92	3,83	3,24	3,59	3,92
Eczacılık Ürünleri	1,21	1,41	2,33	3,57	3,78
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	2,81	2,69	2,10	2,95	3,30
Metal Cevherleri, Cüruf ve Kül	1,86	2,79	4,62	3,23	3,08
Plastik ve Mamulleri	1,54	1,66	1,83	2,12	2,24
Organik Kimyasal Ürünler	2,32	2,22	2,34	2,19	2,23
Örülmemiş Giyim Eşyaları ve Aksesuarları	2,94	2,21	1,82	2,09	1,98

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c392%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 22.09.2021).

Japonya'nın dış ticaret kompozisyonu yüksek teknoloji içeren ürünlerin ticaretinde giderek dezavantajlı hale geldiğini gösterirken, bu durum OECD tarafından temel bilim ve teknoloji endüstrileri olarak sınıflandırılan sektörlerde de kendisini göstermektedir. İlk olarak ilaç endüstrisine ilişkin veriler incelendiğinde, 1995 yılında söz konusu endüstrideki ihracatın %2,85'ini gerçekleştiren ve 3 milyar dolar ticaret açığı veren Japonya'nın, 2019 yılında bu endüstrideki ihracatın %1,01'ini gerçekleştirdiği ve yaklaşık 21,4 milyar dolar açık verdiği görülmektedir. Diğer taraftan, söz konusu dönemde havacılık ve uzay endüstrisindeki ihracat payı %1,03'ten %1,79'a yükselen Japonya'nın bu endüstrideki ticaret açığı 2,7 milyar dolardan 6,2 milyar dolar seviyesine kadar yükselmiştir.

Tablo 47: Japonya'nın Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti

Yıllar	İlaç Endüstrisi		Bilgisayar, Optik, Elektronik Endüstrisi		Havacılık ve Uzay Endüstrisi	
	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi
	%	Milyon \$	%	Milyon \$	%	Milyon \$
1995	2,85	-3.009	24,16	84.015	1,03	-2.704
2000	2,57	-1.994	11,74	67.029	1,53	-2.417
2010	0,95	-13.114	5,68	22.130	1,64	-3.008
2019	1,01	-21.379	3,44	-14.374	1,79	-6.248

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

Japonya'da, ele alınan endüstriler içerisinde en önemli gerilemenin bilgisayar, optik, elektronik endüstrisinde yaşandığı görülmüştür. Bu durum, ihracat kalemleri içerisinde en önemli düşüşün yaşandığı elektrikli makine ve cihazlar ürün grubunda da kısmen kendisini göstermiştir. 1995 yılında söz konusu endüstrideki ihracatın %24,16'sını gerçekleştiren ve 84 milyar dolar ticaret fazlası veren Japonya, ihracat payı ve ticaret fazlasında yaşanan gerilemeler neticesinde 2013 yılından itibaren açık vermeye başlamış ve 2019 yılında ihracatın %3,44'ünü gerçekleştirerek yaklaşık 14,4 milyar dolar açık vermiştir. Sonuç olarak, Japonya'nın mal ticaretinde vermiş olduğu fazlalara rağmen, yüksek teknoloji içeren endüstrilerde güç kaybı yaşadığı görülmüştür.

4.4.3. Japonya'da Rekabet Gücünün Gelişimi

Japonya, 1990'lı yıllardan günümüze kadar ekonomik durgunluğu aşamamış, ekonomik faaliyetlerin artırılması adına yetersiz olan iç talebin artırılması için uygulanan politikalar genel olarak sonuçsuz kalmıştır. Ancak, yaklaşık 30 yıllık durgunluğa rağmen, başta gelişmiş altyapısı ve inovasyon yetenekleri olmak üzere ülkenin sahip olduğu güçlü yönleri, rekabetçilik endekslerindeki konumunun üst sıralarda gerçekleşmesine neden olmuştur.

Japonya'nın Küresel Rekabetçilik Endekslerindeki en hızlı yükselişi 2000'li yılların başlarında gerçekleşmiş ve 2001 yılında 21'inci sırada olan Japonya 2005 yılında 12'nci sıraya yükselmiştir. Japonya'nın bu yükselişi, rekabetçilik endeksi bileşenlerine

göre makroekonomik ortamdaki gerilemeye rağmen, kamu kurumları ve teknolojiye ilerlemelerden kaynaklanmıştır. Diğer taraftan, Endekste yeni metodolojinin kullanılmaya başlandığı 2006 yılında Japonya'nın rekabet gücü sıralamasındaki konumu daha da iyileşmiş ve 12'nci sırada yer aldığı bir önceki yıla göre beş basamak yükselerek 7'nci sırada yer almıştır.

Tablo 48: Japonya'nın Küresel Rekabetçilik Endeksindeki Konumu

Yıllar		Rekabet Gücü				Makroekonomik Ortam		Kamu Kurumları				Teknoloji			
2001		21				18		19				23			
2005		12				42		14				8			
Bileşenler		Temel Gereksinimler				Verimlilik Artırıcılar								İnovasyon ve Gelişmişlik Faktörleri	
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	Makroekonomik Ortam	Sağlık ve İlköğretim	Yüksek Eğitim ve Öğrenim	Piyasa Verimliliği	Teknolojik Hazırlık	Mal Piyasası Verimliliği	İşgücü Piyasası Verimliliği	Finansal Piyasalar	Pazar Büyüklüğü	İş Gelişmişliği	İnovasyon	
2006	7	22	7	91	1	15	10	19					1	4	
2007	8	24	9	97	23	22		20	19	10	36	4	3	4	
2012	10	22	11	124	10	21		16	20	20	36	4	1	5	
2017	9	17	4	93	7	23		15	13	22	20	4	3	8	
Bileşenler		Etkinleştirici Çevre				İnsan Sermayesi		Piyasalar				İnovasyon Ekosistemi			
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	BİT Benimsenmesi	Makroekonomik İstikrar	Sağlık	Beceriler	Ürün Pazarı	İşgücü piyasası	Finansal Sistem	Pazar Büyüklüğü	İş Dinamizmi	İnovasyon Kapasitesi		
2018	5	20	5	3	41	1	26	5	18	10	4	14	6		
2019	6	19	5	6	42	1	28	6	16	12	4	17	7		

Kaynak: WEF tarafından yayımlanan Küresel Rekabetçilik Raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

2007 yılındaki revizyonun ardından son halini alan ve 2017 yılına kadar kullanılan metodolojide, çeşitli dalgalanmalara rağmen kurumlar, altyapı, sağlık ve ilköğretim, teknolojik hazırlık, mal piyasası verimliliği ve finansal piyasalar bileşenlerinde dikkate değer ilerlemeler kaydeden Japonya, işgücü piyasası verimliliği ve inovasyon

bileşenlerinde gerilemeler yaşamıştır. Diğer bileşenlerde ise genel olarak küçük değişimler görülmüştür.

Diğer taraftan 2018 yılından itibaren kullanılmaya başlanan yeni metodoloji, 2006 yılındaki değişimde olduğu gibi Japonya'nın rekabetçilik sıralamasındaki konumunu olumlu yönde etkilemiştir. 2018 yılında 5'inci sıraya yükselen Japonya, sağlıklı yaşam beklentisi tarafından belirlenen sağlık bileşeninde ilk sırada yer alırken, enflasyon oranı ve kamu borcu değişim endeksi tarafından belirlenen makroekonomik istikrar bileşeni Japonya'nın en zayıf olduğu bileşen olmuştur. Diğer taraftan, 2019 yılında bir basamak gerileyerek rekabetçilik endeksinde 6'ncı sırada yer alan Japonya, kurumlar bileşeninde bir basamak yükselerek 19'uncu sırada, işgücü piyasası bileşeninde ise iki basamak yükselerek 16'ncı sırada yer almıştır. Bununla birlikte, altyapı, sağlık ve pazar büyüklüğü bileşenlerindeki sıralamasını koruyan Japonya, diğer bileşenlerde bir önceki yıla göre düşüş yaşamıştır.

Japonya'nın rekabetçilikteki avantaj ve dezavantajlarının görülebilmesi açısından 2019 yılı GCI bileşenleri incelendiğinde, kurumlar bileşenini oluşturan endeksler içerisinde rekabetçiliği en düşük alt bileşenin 90'ıncı sırada yer alınan Sosyal Sermaye, rekabetçiliği en yüksek alt bileşenin ise 7'nci sırada yer alınan Mülkiyet Hakları olduğu görülmektedir. Diğer alt bileşenlerde ise, güvenlikte 10'uncu, denetim ve dengede 21'inci, kamu sektörü performansında 13'üncü, şeffaflıkta 18'inci, kurumsal yönetimde 41'inci ve hükümetin gelecek yöneliminde 17'nci sırada yer alınmıştır. Genel bir değerlendirmeye, cinayet oranının düşüklüğünde ilk sırada yer alan Japonya'nın, yargı bağımsızlığı, e katılım ve mülkiyet haklarındaki 5'inci, fikri mülkiyet korumasındaki 8'inci ve polis hizmetlerinin güvenilirliğindeki 9'uncu sıradaki konumu, kurumlar bileşenindeki rekabetçiliği artıran başlıca faktörler olmuştur. Diğer taraftan, başta 90'ıncı sırada yer alınan sosyal sermaye, 89'uncu sırada yer alınan hissedar yönetimi ve 83'üncü sırada yer alınan terör olayları olmak üzere, basın özgürlüğünde, hükümetin değişime duyarlılığında, yasal çerçevenin dijital iş modellerine uyarlanabilirliğinde, hükümet düzenlemelerindeki sorumlulukta, enerji verimliliği yönetmeliğinde, hükümetin uzun dönem vizyonunda, çıkar çatışması düzenlemeleri ve bütçe şeffaflığında görülen nispi zayıflıklar ise kurumlar bileşenindeki rekabetçiliği zayıflatan başlıca faktörler olarak ön plana çıkmıştır.

Tablo 49: Japonya’nın “Etkinleştirici Çevre” Göstergeleri

KURUMLAR (19)												
Güvenlik (10)	13	Organize Suç (5,9/7)	Sosyal Sermaye (98)	Denetim ve Denge (21)	Kamu Sektörü Performansı (13)	Şeffaflık (18)	Mülkiyet Hakları (7)	Kurumsal Yönetim (41)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (17)			
	1	Cinayet Oranı (0,2/100.000)										
	83	Terör Olayı (99,6/100)										
	9	Polis Hizmetlerinin Güvenilirliği (6,2/7)										
	90	Sosyal Sermaye (46,9/100)										
	27	Bütçe Şeffaflığı (60/100)										
	5	Yargı Bağımsızlığı (6,2/7)										
	19	Zorlu Düzenlemelerde Yasal Çerçevenin E. (4,5/7)										
	55	Basın Özgürlüğü (29,4/100)										
	31	Hükümet Düzenlemelerinde Sorum. (4/7)										
16	Uyuşmazlıkların Ç. Yasal Çerçeve E. (5,1/7)											
5	E-Katılım ((0,98/1)											
18	Yolsuzluk Vakaları (73/100)											
5	Mülkiyet Hakları (6,2/7)											
8	Fikri Mülkiyet Koruması (6/7)											
22	Arazi Yönetimi Kalitesi (24,8/30)											
16	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (5,8/7)											
27	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (7/10)											
89	Hissedar Yönetimi (5/10)											
21	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (5,2/7)											
34	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,3/7)											
34	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4,2/7)											
28	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (4,6/7)											
31	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (68,5/100)											
19	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (77,4/100)											
17	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (26/29)											
ALTYAPI (5)												
Ulaşım Altyapısı (4)								Hizmet Altyapısı (11)				
Yol Bağlantısı (77,8/100)	Yol Altyapısının Kalitesi (6,1/7)	Demiryolu Yoğunluğu 46,6 km/1.000 km ²	Tren Hizmetlerinin Verimliliği (6,8/7)	Havaalanı Bağlantısı (1.610.558,4 Puan)	Hava Taşımacılığı Hiz. Kalitesi (6,2/7)	Liner Nakliye Bağlantısı (72,9/100)	Liman Hizmetlerinin Verimliliği (5,8/7)	Elektrik Erişimi (%100)	Elektrik Tedarikinin Kalitesi (%4,3)	Güvensiz İçilebilir Suya Maruz Kalma (%1,9/Nüfus)	Su Temininin Güvenilirliği (6,7/7)	
60	5	20	1	3	5	15	5	2	14	27	12	
BİT BENİMSENMESİ (6)												
Mobil-Hücreli Telefon Abonelikleri (139,2/100 kişi Başına)			Mobil Geniş Bant Abonelikleri (188,9/100 Kişi Başına)		Sabit Geniş Bant İnternet Abonelikleri (32,2/100 Kişi Başına)		Fiber İnternet Abonelikleri (23,8/100 Kişi Başına)		İnternet Kullanıcıları (%84,6/Yetişkin Nüfus)			
24			2		23		7		29			
MAKROEKONOMİK İSTİKRAR (42)												
Enflasyon (0,7)						Borç Dinamikleri (89,8/100)						
1						42						

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.307-308.

Endeksin ikinci bileşeni olan altyapıda 5’inci sırada yer alan Japonya, bu bileşeni oluşturan ulaşım altyapısında 4’üncü, hizmet altyapısında ise 11’inci sırada yer almıştır. Japonya’yı ulaşım altyapısında rekabetçi kılan başlıca faktörler, tren ve liman hizmetlerinin verimliliği, havaalanı bağlantıları, yol altyapısının ve hava taşımacılığının kalitesi olurken, hizmet altyapısında rekabetçi kılan faktörler, elektrik erişimi ve kısmen elektrik tedarikinin kalitesi olmuştur. Diğer taraftan, BİT benimsenmesi bileşeninde 6’ncı sırada yer alan Japonya’nın bu bileşendeki en önemli nispi üstünlüğü mobil geniş bant abonelikleri ve fiber internet abonelikleri olmuştur.

Japonya’nın 42’inci sırada yer alarak en kötü performans gösterdiği bileşen makroekonomik istikrar olurken, bu durum yüksek seviyelere ulaşan kamu borçlarından kaynaklanmıştır. Diğer taraftan, Japonya’nın en iyi performans gösterdiği bileşen beşerî sermaye başlığı altında yer alan sağlık bileşeni olmuştur. 73,1 yıl olan sağlıklı yaşam beklentisiyle Japonya, söz konusu bileşende ilk sırada yer alan 4 ülkeden biri olmuştur.

Tablo 50: Japonya’nın “Beşerî Sermaye” Göstergeleri

SAĞLIK (1)								
Sağlıklı Yaşam Beklentisi (73,1 Yıl)						2		
BECERİLER (28)								
Mevcut İşgücü (19)						Gelecekte İşgücü (58)		
Mevcut İşgücünün Eğitimi	Mevcut İşgücünün Becerileri (29)					Gelecekte İşgücünün Eğitimi	Gelecekteki İşgücünün Becerileri (58)	
Ortalama Eğitim Yılı (12,8 Yıl)	Personel Eğitiminin Kapsamı (5,3/7)	Mesleki Eğitimin Kalitesi (4,9/7)	Mezunların Becerileri (4,5/7)	Aktif Nüfusta Dijital Beceriler (4,4/7)	Nitelikli Eleman Bulma Kolaylığı (4,4/7)	Okul Yaşam Beklentisi (15,2 Yıl)	Öğretimde Eleştirel Düşünme (3,3/7)	İlk öğretimde Öğrenci/Öğretmen Oranı (15,9)
14	9	18	42	58	54	49	87	52

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.308.

Beşerî sermaye başlığı altındaki diğer bileşen olan beceriler, Japonya’nın 28’inci sırada yer alarak makroekonomik istikrarın ardından en kötü performans gösterdiği ikinci bileşen olmuştur. Nitelikli eleman bulma kolaylığı, aktif nüfusun dijital

becerileri ve mezunların becerilerindeki nispi zayıflıklar nedeniyle mevcut işgücünün becerilerinde 29'uncu sırada yer alan Japonya, 12,8 yıl olan ortalama eğitim süresinin olumlu etkisiyle mevcut işgücü alt bileşeninde 19'uncu sırada almıştır. Diğer taraftan, 15,2 yıl olan okul yaşam beklentisi, öğretimde öğretmen ve ezber odaklı yaklaşım ve öğrenci/öğretmen oranındaki nispi olumsuzluklar, ülkenin gelecekteki işgücü alt bileşeninde 58'inci sıralarda yer almasına neden olmuştur.

Endeksin “Piyasalar” başlığı altındaki ilk bileşen olan ürün pazarı, Japonya'nın yüksek rekabetçiliğe sahip olduğu bileşenlerden biri olmuştur. Bu bileşeni oluşturan yurtiçi rekabet alt bileşeninde 5'inci, ticari açıklıkta ise 9'uncu sırada yer alan Japonya, yurtiçi rekabette, 2'nci sırada yer aldığı pazar hakimiyetinin genişliği ve 7'nci sırada yer aldığı hizmet rekabetiyle ön plana çıkarken, ticari açıklıkta, 3'üncü sırada yer aldığı sınır temizleme verimliliğiyle ön plana çıkmıştır. Diğer taraftan, başta tarifelerin karmaşıklığı olmak üzere, ticaret tarifelerinin nispi yüksekliği ve tarife dışı engellerin yaygınlığı ise, ticari açıklığı ve dolayısıyla da ürün pazarı bileşenini olumsuz yönde etkileyen başlıca unsurlar olmuştur.

Japonya, piyasalar başlığı altındaki bir diğer bileşen olan işgücü piyasasında 16'ncı sırada yer alırken, alt bileşenlerden esneklikte 11'inci, meritokrasi ve teşvikte ise 21'inci sırada yer almıştır. İşgücü piyasasında esnekliği artıran başlıca faktör emek ve işveren ilişkilerindeki işbirliği olurken, işten çıkarma maliyetlerinin nispi düşüklüğü ve ücret belirleme esnekliği de esnekliği artıran diğer faktörler olarak ön plana çıkmıştır. Bununla birlikte, işgücünün esnek bir şekilde işe alım ve işten çıkarımını kısıtlayan yasal düzenlemeler, yabancı işçilerin işe alınmasındaki zorluklar ve düşük düzeydeki yurtiçi işgücü hareketliliği ise işgücü piyasasında esnekliği azaltan unsurları oluşturmuştur. Diğer taraftan meritokrasi ve teşvik alt bileşeninde, profesyonel yönetime güven Japonya'nın bu konudaki sıralamasını olumlu yönde etkilerken, işgücü vergisi oranının yüksekliği ve kadın işçi/erkek işçi oranının düşüklüğünün yarattığı olumsuz etkiler dikkat çekmiştir.

Finansal sistem bileşeninde 12'nci sırada yer alan Japonya, yurtiçi özel sektör kredileri ve sigorta primleri başta olmak üzere piyasa kapitalizasyonu ve KOBİ finansmanında sahip olduğu nispi avantajlarıyla derinlik alt bileşeninde 6'ncı sırada yer almıştır.

Diğer taraftan, kredi açığının pozitif ve yüksek değerlere ulaşması ve bankaların yasal sermaye oranındaki yetersizlikler finansal sistemdeki riskleri artırdığından, istikrar alt bileşeninde 70’inci sırada yer alınmıştır. Endeksin onuncu ve piyasalar başlığındaki son bileşen olan pazar büyüklüğünde ise, %19 olan mal ve hizmet ithalatının GSYİH’ye oranı ve satın alma gücü paritesine göre sahip olunan 4,97 trilyon dolarlık GSYİH, ülkenin 4’üncü sıradaki konumunu belirleyen faktörler olmuştur.

Tablo 51: Japonya’nın “Piyasalar” Göstergeleri

ÜRÜN PAZARI (6)											
Yurtiçi Rekabet (5)					Ticari Açıklık (9)						
Vergi ve Sübvansiyonların Rekabet Üzerindeki Bozucu Etkileri (4,7/7)		Pazar Hakimiyetinin Genişliği (5,6/7)	Hizmetlerde Rekabet (5,6/7)		Tarife Dışı Engellerin Yaygınlığı (4,8/7)		Ticaret Tarifeleri (%2,16)		Tarifelerin Karmaşıklığı (4,1/7)		Sınır Temizleme Verimliliği (4/5)
17		2	7		38		39		107		3
İŞGÜCÜ PİYASASI (16)											
Esneklik (11)								Meritokrasi ve Teşvik (21)			
İşten Çıkarma Maliyetleri (4,3/Haftalık Maaş)	İşe Alma ve İşten Çıkarma (3,5/7)	Emek ve İşveren İlişkilerinde İş birliği (5,8/7)	Ücret Belirleme Esnekliği (5,8/7)	Aktif işgücü Piyasaları Politikaları (4,7/7)	İşçi Hakları (90/100)	Yabancı İşçileri İşe Alma Kolaylığı (4/7)	Yurtiçi İşgücü Hareketliliği (4,4/7)	Profesyonel Yönetime Güven (5,7/7)	Ücret ve Üretkenlik (4,5/7)	Ücretli ve Maaşlı Kadın İşçilerin Erkek İşçilere Oranı (%0,76)	İşgücü Vergisi Oranı (%18,6)
9	104	5	11	24	14	82	75	12	35	62	80
FİNANSAL SİSTEM (12)											
Derinlik (6)						İstikrar (70)					
Özel Sektöre Yurtiçi Kredi (%164,3/GDP)	KOBİ' lerin Finansmanı (4,9/7)	Risk Sermayesi Kullanılabilirliği (4,3/7)	Piyasa Kapitalizasyonu (%113,1/GDP)	Sigorta Primi (8,4)/GDP)	Bankaların Sağlamlığı (5,7/7)	Sorumlu Krediler (%1,2)	Kredi Açığı (10,4)	Bankaların Yasal Sermaye Oranı (16)			
7	13	17	11	8	33	15	138	90			
PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ (4)											
GSYİH (\$4.973B/PPP)					Mal ve Hizmet İthalatı (%19/GDP)						
4					133						

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.308-309.

Japonya, inovasyon ekosistemi başlığı altında yer alan ve endeksin son iki bileşenini oluşturan iş dinamizmi ve inovasyon kapasitesinde sırasıyla 17’nci ve 7’nci sırada yer almıştır. İlk olarak iş dinamizmi bileşeni incelendiğinde, Japonya’nın idari gereksinimler alt bileşeninde 2’nci sırada, girişimcilik kültüründe ise 35’inci sırada yer aldığı görülmüştür. Japonya’da, iş kurma maliyetinin yüksekliği ve iş kurma süresinin uzunluğunun neden olduğu olumsuz etkilere rağmen, iflas kurtarma oranının yüksekliği ve iflas düzenleyici çerçevenin etkinliği, idari gereksinimler alt bileşeninde rekabetçiliği artırmıştır. Diğer taraftan, toplumun girişimci risklere yönelik korumacı tutumu, şirketlerin riskli ve yıkıcı fikirlere nispeten mesafeli oluşu ve yenilikçi firmaların büyümesindeki nispi yavaşlıklar ise, girişimcilik kültürünün zayıflamasına neden olan, dolayısıyla da iş dinamizmini olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörler olarak ön plana çıkmıştır.

Tablo 52: Japonya’nın “İnovasyon Ekosistemi” Göstergeleri

İŞ DİNAMİZMİ (17)									
İdari Gereksinimler (2)				Girişimcilik Kültürü (35)					
İş Kurma Maliyeti (%7,5/Kişi Başına GSMH)	İş Kurma Zamanı (11,2 Gün)	İflas Kurtarma Oranı (92,4/Cents/\$)	İflas Düzenleyici Çerçeve (14/16)	Girişimci Risk Yönelik Tutumlar (4,2/7)	Yetki Devretme İstekliliği (4,9/7)	Yenilikçi İşletmelerin Büyümesi (4,6/7)	Yıkıcı Fikirleri Benimseyen Şirketler (3,9/7)		
78	70	1	9	58	27	30	48		
İNOVASYON KAPASİTESİ (7)									
Etkileşim ve Çeşitlilik (26)				Araştırma ve Geliştirme (1)			Ticarileştirme (20)		
İşgücü Çeşitliliği (4/7)	Küme Geliştirme (5,1/7)	Uluslararası Ortak Buluşlar (5,1/M. kişi Başına)	Çok Paydaşlı İş Birliği (4,7/7)	Bilimsel Yayın (919,3 Puan)	Patent Başvuruları (490,35/M. Kişi Başına)	Ar-Ge Harcamaları (%3,1/GDP)	Araştırma Kurumlarının Önemi (0,5/100)	Alıcının Gelişmişliği (5/7)	Ticari Marka Başvuruları (1.959,89/M. Kişi Başına)
106	12	25	25	6	1	6	7	6	40

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.309.

Endeksin son bileşeni olan inovasyon kapasitesinde 7’nci sırada yer alan Japonya, ticarileştirme alt bileşeninde 26’ncı, araştırma ve geliştirmede 1’inci, etkileşim ve

çeşitlilikte ise 20'nci sırada kendisine yer bulmuştur. Japonya'nın 40'ıncı sırada yer aldığı ticari marka başvuruları ticarileştirmedeki sıralamayı olumsuz yönde etkileyen faktör olurken, başta işgücü çeşitliliği olmak üzere, uluslararası ortak buluşlar ve çok paydaşlı işbirliklerindeki nispi düşüklükler etkileşim ve çeşitlilik alt bileşenini olumsuz yönde etkileyen faktörleri oluşturmuştur. Diğer taraftan, ilk sırada yer alınan patent ailesi başvuruları başta olmak üzere, araştırma ve geliştirme alt bileşenindeki tüm göstergelerde elde edilen başarılı sonuçlar, ülkenin inovasyon kapasitesini artıran başlıca unsurlar olarak ön plana çıkmıştır.

Sonuç olarak genel bir değerlendirmeye, yargı bağımsızlığı, mülkiyet hakları ve fikri mülkiyetin korunmasında, hava, yol ve demiryolu altyapısının kalite ve verimliliğinde, iç pazardaki rekabetçiliğin gelişmişliğinde, emek ve işveren iş birliğinde ve finansmana erişimde gösterilen gelişimlerin yanında, inovasyon kapasitesini artıran bilimsel yayınlar, araştırma kurumları, ar-ge harcamaları ve patent başvurularında elde edilen başarılı sonuçların, Japonya'nın rekabetçiliğini olumlu yönde etkileyen başlıca faktörler olduğu görülmüştür. Diğer taraftan, nispeten sınırlı basın özgürlüğü, yüksek kamu borçları nedeniyle risk oluşturan borç dinamikleri, büyük oranda öğretmen ve ezber odaklı yaklaşımın benimsendiği eğitim sistemi, düşük işgücü çeşitliliği ve esnekliği olmayan istihdam biçimleri, yabancıların istihdamında ve nitelikli eleman bulabilmede yaşanan zorluklar, yüksek maliyet ve nispeten uzun süre gerektiren iş kurma süreçleri, finansal sistemde risk yaratan yüksek kredi açığı ve düşük banka yasal sermaye oranları ile toplum ve işletmelerin girişimcilik ve yenilikçi faaliyetlere karşı mesafeli tutumları, Japonya'nın rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörleri oluşturmuştur.

4.5. Güney Kore'nin Ekonomik Göstergeleri ve Rekabet Gücü

1950'lerin başında yaşanan Kore savaşının ardından dünyanın en yoksul ülkelerinden biri haline gelen Güney Kore, devam eden yıllarda ekonomik krizin derinleşmesi ve yaşanan öğrenci olayları sonucunda gerçekleşen askeri darbeye yeni bir sürece girmiştir. Askeri darbe ile 1961 yılında yönetime gelen General Chung Hee Park, 1979 yılına kadar yönetimini sürdürmüş ve sanayileşmeye vermiş olduğu önceliklerle Güney Kore kalkınmasının temellerini inşa etmiştir.

General Park öncülüğünde 1962 yılında başlatılan beş yıllık kalkınma planları 1997 yılına kadar başarılı bir şekilde sürdürülmüştür. Bu dönemde, Güney Kore ekonomisinin belirli aşamaya gelmesiyle ihracat odaklı endüstriyel yapının oluşturulması hedeflenmiş ve daha agresif bir tutum sergilenmeye başlanmıştır. Bu amaçla devlet, büyük aile şirketleriyle yakın ilişkiler geliştirmiş ve ithalat kısıtlamaları, doğrudan yabancı yatırım kısıtlamaları, doğrudan kredi ve vergi indirimleri gibi korumacı politikalarla önde gelen endüstriyel sektörlerin gelişimini amaçlamıştır.³⁹⁹ Devlet ile yakın ilişki içerisinde olan ve “Chaeboller” olarak isimlendirilen söz konusu büyük aile şirketleri, ülkenin ucuz ürün ihracatçısı konumundan küresel bir oyuncuya dönüştürülmesinde rol oynayacak seçilmiş firmalardan oluşmuş ve bu firmalar Güney Kore’nin kalkınmasında önemli bir rol oynamıştır.⁴⁰⁰

1970’li yıllarda, belirlenen hedeflere yapmış oldukları katkılar doğrultusunda girişimcilerin ödül ve ceza yöntemiyle teşvik edildiği bir dönem başlatılmış, hafif sanayiden ağır sanayiye geçişin yaşandığı bu dönemde öncelikli olarak belirlenen sektörlerde faaliyet gösteren Chaeboller başarılı olma garantisi karşılığında düşük ve negatif faizli kredi, vergi indirimleri ve ihracat sübvansiyonlardan yararlanmışlardır. Bununla birlikte, başarısız olan firmalar ise hükümetin yaptırımlarıyla karşılaşmıştır. Chaebollere dış ticaretteki büyümeye sağladıkları katkı ölçüsünde verilen bu ayrıcalıklar 1990’lı yıllara kadar devam etmiştir.⁴⁰¹ Diğer taraftan, özellikle ekonomide 1980’lerin sonlarından 1990’lı yılların ortalarına kadar yaşanan liberalleşmeyle birlikte finansal piyasalardaki düzenlemeler azaltılarak sermaye hareketleri serbestleştirilmiş ve Chaeboller üzerindeki denetimler kaldırılmıştır. Yaşanan serbestleşmeyle birlikte Chaebollerin aşırı borçlanması, bankaların ise uluslararası piyasalardan almış oldukları kısa vadeli kredileri iç piyasada yine

³⁹⁹ Nayanee Gupta vd., “Innovation Policies of South Korea”, **Institute for Defence Analysis**, D-4984, 2013, s.12.

⁴⁰⁰ Chad Albrecht vd., "The Relationship Between South Korean Chaebols and Fraud," **Management Research Review**, Emerald Group Publishing, C.XXXIII, No:3, 2010, s257.

⁴⁰¹ Sang-Seung Yi, Youngjin Jung, “A New Kid on the Block: Korean Competition Law, Policy, and Economics”, **Competition Policy International**, C.III, No:2, 2007, s.157.

Chaebollere kullandırmaları, kısa vadeli borç yükünün aşırı yükselmesine neden olmuştur.⁴⁰²

1996 yılına gelindiğinde Güney Kore firmaları Doğu Asya'daki en düşük kâr oranı ve en yüksek sermaye yatırım oranına sahip olmuşlardır. Firmaların gerek giderlerinde gerekse de yeni yatırımların finansmanında yabancı kaynaklara başvurmaları dış borçlanmanın aşırı yükselmesine neden olmuştur. Hükümet tarafından söz konusu borçlanmaları kontrol alma girişimleri ise yeterli olmamıştır. Nitekim, ekonomideki rollerinin yanı sıra istihdamda da önemli konumda olmaları ve politikacılara mali kaynak sağlamaları gibi nedenlerle Chaebollere yönelik yeni düzenlemelerden ve otoriter tutumlardan kaçınılmıştır.⁴⁰³ Sonuç olarak, 1997 yılında Asya Kriziyle gün yüzüne çıkan sorunlar, Güney Kore'nin söz konusu krizden ağır bir şekilde etkilenmesine neden olmuş, ortaya çıkan likidite krizi sonrasında para biriminde yaşanan değer kaybının durdurulamaması nedeniyle IMF'ye başvurulmuştur. Dolayısıyla, Güney Kore'nin kalkınma başarısında büyük rol oynayan Chaeboller, bu tutumlarıyla ekonomi açısından önemli bir sorun haline gelmiştir.

Güney Kore ekonomisinin 1990'lı yıllardaki gelişimi incelendiğinde, 1990 yılında 283,3 milyar dolar olan GSYİH'nin 1996 yılına kadar artış göstererek 610,1 milyar dolara ulaştığı görülmüştür. Aynı dönemde kişi başına düşen gelir 6.610 dolardan 13.403 dolara yükselmiştir. Reel büyümenin yüksek oranlarda gerçekleştiği bu dönemin ardından, 1998 yılında %5,1 oranında daralma yaşayan Güney Kore GSYİH'si, kısa vadeli borçların yarattığı döviz ihtiyacı nedeniyle yükselen kurların da etkisiyle 383,3 milyar dolara kadar gerilemiştir.

Krizin ardından Güney Kore'de uygulanan politikalar, o güne kadar tekelleşen Chaeboller karşısında ezilmiş olan KOBİ'lerin desteklenmesini hedeflemiştir. Bu bağlamda, başta ar-ge faaliyetlerine önem veren teknoloji firmaları olmak üzere, KOBİ'lere bankalar tarafından kredi sağlanmasına yönelik düzenlemeler getirilmiş, hükümetin oluşturduğu KOBİ destek fonları aracılığıyla vergi indirimleri ve özkaynak

⁴⁰² Seyhun Doğan, Halil Özekicioğlu, "Güney Kore ve Türkiye'de uygulanan IMF politikaları", C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, C.VI, No:1, 2005, s.149.

⁴⁰³ Amy L. Freedman, **Political Change and Consolidation Democracy's Rocky Road in Thailand, Indonesia, South Korea, and Malaysia**, New York, Palgrave Macmillan, 2006, s.65-66.

aktarımı gibi teşvikler sağlanmıştır. Diğer taraftan, KOBİ hisselerinin yatırımcılara arz edilmesi kolaylaştırılmış ve bu hisselerin yer aldığı yeni bir borsa kurulmuştur. Sonuç olarak krizin ardından Güney Kore ekonomisinde KOBİ ve girişimci işletmeler desteklenerek ar-ge ve üretime yönelik bir ortamın inşa edilmesi hedeflenmiştir.⁴⁰⁴

Tablo 53: Güney Kore Ekonomisine İlişkin Veriler

YIL	GSYİH (Milyon \$)	Reel Büyüme Oranı (%)	Kişi Başı GSYİH (\$)	Mal İhracatı (Milyon \$)	Hizmet İhracatı (Milyon \$)	Mal İthalatı (Milyon \$)	Hizmet İthalatı (Milyon \$)	Ödemeler Dengesi (Milyon \$)	Net DYY (Milyon \$)
1990	283.367	9,9	6.610	59.861	10.792	63.550	10.291	- 2.804	-87
1991	330.648	10,8	7.637	67.400	11.197	74.554	12.210	- 8.033	-136
1992	355.525	6,2	8.127	73.489	11.772	74.929	13.604	- 2.901	-374
1993	392.666	6,9	8.885	80.789	14.078	78.106	15.097	1.688	-611
1994	463.617	9,3	10.385	91.980	18.038	95.840	18.610	- 4.793	-1.453
1995	566.583	9,6	12.565	119.577	24.424	126.581	25.819	- 10.229	-1.381
1996	610.169	7,9	13.403	124.427	24.970	141.773	29.602	- 24.461	-2.171
1997	569.754	6,2	12.398	132.366	28.253	139.111	29.497	- 10.811	-1.110
1998	383.330	-5,1	8.282	127.539	27.430	87.925	24.549	40.112	1.769
1999	497.512	11,5	10.672	136.030	28.226	110.584	27.184	21.784	6.759
2000	576.178	9,1	12.257	169.523	32.556	154.131	33.402	10.180	6.667
2001	547.658	4,9	11.561	146.419	30.776	137.013	33.042	2.165	3.779
2002	627.246	7,7	13.165	160.956	31.023	146.542	36.849	4.066	2.038
2003	702.717	3,1	14.673	194.911	35.760	172.773	40.605	11.308	1.991
2004	793.175	5,2	16.496	256.053	45.284	216.880	50.335	29.289	6.099
2005	934.901	4,3	19.403	285.262	50.537	252.769	59.521	12.208	5.313
2006	1.053.216	5,3	21.743	329.110	57.012	304.596	70.052	2.094	-3.401
2007	1.172.614	5,8	24.086	382.802	71.413	350.366	84.452	10.472	-13.004
2008	1.047.339	3,0	21.350	432.909	91.045	421.163	97.356	1.753	-8.349
2009	943.941	0,8	19.144	363.931	72.541	315.875	81.879	33.087	-8.378
2010	1.144.066	6,8	23.087	463.834	82.948	415.902	96.921	27.950	-18.724
2011	1.253.223	3,7	25.096	587.213	90.559	559.198	102.616	16.638	-19.875
2012	1.278.427	2,4	25.467	603.664	103.134	555.075	108.191	48.790	-21.103
2013	1.370.795	3,2	27.183	618.393	103.324	538.134	109.653	77.258	-15.551
2014	1.484.318	3,2	29.250	613.396	111.902	527.251	115.192	83.029	-18.725
2015	1.465.773	2,8	28.732	543.082	97.498	422.807	112.124	105.118	-19.583
2016	1.500.111	2,9	29.289	511.926	94.809	395.464	112.147	97.923	-17.785
2017	1.623.901	3,2	31.617	580.310	89.701	466.717	126.435	75.230	-16.156
2018	1.724.845	2,9	33.423	626.266	103.677	516.179	133.046	77.466	-26.038
2019	1.646.739	2,2	31.846	556.667	103.838	476.855	130.684	59.676	-25.605

Kaynak: Dünya Bankası ve IMF verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 18.12.2021).

https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/USA (Erişim Tarihi: 12.01.2022).

⁴⁰⁴ Günseli Baygan, “Venture Capital Policies in Korea”, **OECD Science, Technology and Industry Working Papers**, 2003/02, s.6.

Uygulanan politikalar sonucunda Güney Kore ekonomisindeki reel büyüme 2008 küresel krizine kadar nispeten yüksek seviyelerde gerçekleşmiştir. Daha önce genel olarak açık verilen mal ticaretinde ise artan bir şekilde fazla verilmeye başlanmıştır. Buna göre, 1998 yılında 383,3 milyar dolara gerileyen Güney Kore GSYİH'si 2007 yılında 1,17 trilyon dolara kadar yükselirken, kişi başına gelir 8.282 dolardan 24.086 dolar olarak yükselmiştir. Diğer taraftan, düşük oranlarda da olsa küresel kriz döneminde de reel olarak büyümeye devam eden Güney Kore ekonomisinin, krizin ardından daha düşük ancak istikrarlı bir büyüme süreci yakaladığı görülmüştür. Bu bağlamda, 2019 yılı GSYİH'si 1,65 trilyon dolara ulaşırken, kişi başına gelir 31.846 dolar seviyesinde gerçekleşmiştir.

Diğer taraftan, Güney Kore ekonomisinin en önemli başarılarından birisi dış ticarete görülmüştür. 1990 yılında 59,86 milyar dolar olan mal ihracatı ve 2018 yılında 626,26 milyar dolar ile rekor düzeye ulaşmış ve 2019 yılında 556,66 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Ayrıca aynı dönemde mal ithalatı 63,55 milyar dolar seviyesinden 476,85 milyar dolar seviyesine ulaşmış ve 1998 yılına kadar genel olarak ticaret açığı veren Güney Kore, söz konusu yıldan itibaren sürekli olarak ticaret fazlası vermiştir. Söz konusu yıla kadar açık verilen ödemeler bilançosu açısından da dönüm noktası olan bu durum, Güney Kore'nin dış ekonomik ilişkilerinde sürekli olarak fazla verdiği bir ortam oluşturmuştur.

4.5.1. Güney Kore'nin Para ve Maliye Politikası Göstergeleri

Güney Kore'de 1990'lı yıllar para politikaları açısından genel olarak enflasyonu dizginlemeye yönelik uygulamaların ön plana çıktığı bir dönem olmuştur. Bu dönemde enflasyonist baskıların süreklilik arz etmesi ve 1998 yılında %7,51'e kadar yükselmesi, aynı yılda enflasyon hedeflemesi uygulamasına geçilmesine neden olmuştur. Ancak, söz konusu uygulama ile 1999 yılında %0,81'e kadar gerileyen enflasyon oranı, ekonomideki toparlanmayla birlikte tekrar yükselme eğilimi göstermiş ve özellikle gayrimenkul piyasalarındaki yükselişlere enerji fiyatlarının da eşlik etmesiyle 2000'li yılların başında enflasyonist baskılar belirgin bir şekilde artmıştır. Bu noktada, 2005 yılından itibaren para politikasında sıkı bir duruş sergileyen Güney Kore, fiyat istikrarını ancak ekonomik faaliyetlerdeki yavaşlama

neticesinde sağlayabilmiştir.⁴⁰⁵ Devam eden süreçte, 2008 yılında artan enerji fiyatları ve 2011 yılında hammadde ve emtia fiyatlarındaki yükselişler nedeniyle %4 seviyesini aşan enflasyon, 2012 yılından itibaren azalma eğilimine girmiş ve son dönemlerde oldukça düşük düzeylere gerilemiştir.

Diğer taraftan, Güney Kore’de 1990’lı yıllarda yaşanan ekonomik sorunlar neticesinde ortaya çıkan likidite ihtiyacı, bu dönemde faiz oranlarının yüksek seviyelerde gerçekleşmesine neden olmuştur. Bu noktada, 1998 yılında %15,22’ye kadar yükselen kısa vadeli faiz oranları, likidite krizinin çözülmesi ve ekonomik iyileşmenin sağlanmasıyla azalma eğilimine girmiş ve 2005 yılında %3,65 seviyesine kadar gerilemiştir. Ancak, enflasyonla mücadelede politika faiz oranlarının artırıldığı 2006 ve 2007 yıllarında tekrar artmaya başlayan kısa vadeli faizler 2008 yılında %5,48’e kadar yükselmiştir. Bununla birlikte, küresel krizin yarattığı durgunluğa tepki olarak 2008 yılı sonlarında merkez bankasının faiz indirimine gitmesiyle tekrar hızlı bir şekilde gerileyen söz konusu faizler, 2015 yılından itibaren %2’nin altında seyretmeye başlamıştır.

Güney Kore’nin ele alınan dönemde parasal büyüklüklerdeki değişimler incelendiğinde, 1995 yılında 29,3 trilyon KRW olan parasal tabanın 2000’li yılların ortalarından itibaren istikrarlı bir şekilde arttığı ve küresel kriz sonrasında bu artışın nispeten hız kazanmasıyla birlikte 2019 yılında 191,8 trilyon KRW’ye kadar yükseldiği görülmüştür. Diğer taraftan, 1995 yılında 101,6 trilyon KRW olan M1 para arzı 1998 yılı dışında sürekli olarak göstermiş olduğu artışlar neticesinde 2019 yılında 952,9 trilyon KRW’ye yükselirken, aynı dönemde M2 para arzı 370,6 trilyon KRW’den 2,91 katrilyon KRW’ye ulaşmıştır. Güney Kore’de yaşanan parasal genişlemeler sonucunda, M1 para arzının GSYİH’ye oranı %23,2’den %49,6’ya, M2 para arzının GSYİH’ye oranı ise %84,8’den %151,8’e yükseldiği görülmüştür. Para arzındaki bu artışlar başlangıçta KRW’nin değerini azaltan bir etki yaratsa da küresel kriz sonrasında tüm dünyada genişletici politikalara başvurulması ve ödemeler bilançosundaki fazlaların önemli artışlar göstermesi gibi nedenlerle KRW’nin reel değerinde istikrarlı artışlar yaşanmıştır.

⁴⁰⁵ OECD, **Economic Surveys: Korea 2007**, Paris, OECD Publishing, 2007, s.56.

Tablo 54: Güney Kore'nin Para Politikası Göstergeleri

Yıllar	Parasal Taban (Milyar KRW)	M1 Para Arzı (Milyar KRW)	M2 Para Arzı Milyar KRW	TÜFE %	Kısa Vadeli Faiz Oranı %	Uzun Vadeli Faiz Oranı %	REDK
1995	29.305	101.666	370.600	4,48	14,05	-	152,76
1996	25.722	114.775	432.316	4,92	12,63	-	164,43
1997	22.519	128.931	517.307	4,44	13,38	-	146,65
1998	20.703	121.731	639.664	7,51	15,22	-	97,89
1999	28.487	170.659	672.544	0,81	6,81	-	99,29
2000	28.238	196.715	707.699	2,26	7,08	-	104,73
2001	32.827	246.721	764.979	4,07	5,32	6,86	98,47
2002	37.987	283.581	872.076	2,76	4,81	6,59	104,45
2003	40.749	298.953	898.069	3,51	4,31	5,05	103,11
2004	38.792	321.728	954.723	3,59	3,79	4,73	107,24
2005	43.249	332.345	1.021.449	2,75	3,65	4,95	127,02
2006	51.870	371.088	1.149.262	2,24	4,48	5,15	136,10
2007	56.399	316.383	1.273.612	2,53	5,16	5,35	137,15
2008	64.846	330.624	1.425.888	4,67	5,49	5,57	108,14
2009	67.779	389.395	1.566.850	2,76	2,63	5,17	91,61
2010	74.546	427.792	1.660.530	2,94	2,67	4,77	100,00
2011	80.056	442.078	1.751.458	4,03	3,44	4,20	97,49
2012	88.342	470.011	1.835.642	2,19	3,30	3,45	105,13
2013	104.262	515.643	1.920.795	1,30	2,72	3,28	119,04
2014	116.794	585.823	2.077.234	1,27	2,49	3,19	134,54
2015	131.439	708.453	2.247.375	0,71	1,77	2,31	142,06
2016	143.435	795.531	2.407.459	0,97	1,49	1,75	139,05
2017	155.881	849.862	2.530.354	1,94	1,44	2,28	143,39
2018	172.353	865.852	2.700.362	1,48	1,68	2,50	153,59
2019	191.829	952.923	2.913.610	0,38	1,70	1,70	147,71

Kaynak: KOSIS, OECD ve Dünya Bankası verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 16.11.2021).

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MEI_FIN&lang=en# (Erişim Tarihi: 08.11.2021).

https://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=301&tblId=DT_010Y002&conn_path=I2&language=en (Erişim Tarihi: 17.10.2021).

1990'lı yıllar Güney Kore'de maliye politikaları açısından da bir tür dönüm noktasını oluşturmuştur. Kriz öncesinde ekonomik kalkınmanın desteklenmesine yönelik gerçekleştirilen kamu harcamaları, genel olarak ar-ge, eğitim ve küçük ve orta ölçekli işletmelere verilen desteklerle sınırlı kalmıştır. Ancak, para politikaları kriz sonrasında kredi ve finans sektörlerinde yaşanan daralmalar ve uygulamaya konulan döviz kuru istikrar programı nedeniyle etkisizleştikten, maliye politikası ekonomik istikrarın sağlanmasında en önemli politika aracı haline gelmiştir. Diğer bir ifadeyle, kriz

öncesinde ekonomik kalkınmaya yönelik uygulanan maliye politikaları, kriz sonrasında IMF anlaşmasıyla birlikte ekonomik istikrarın sağlanmasına yönelik uygulanmaya başlanmıştır.⁴⁰⁶ Bu aşamada, 1998 yılından itibaren kamu giderlerindeki artışın önemli bir kısmını işsizlere yapılan yardımlar, finans sektörünün yeniden yapılanmasına yönelik girişimler ve KOBİ'lere yönelik destekler oluşturmuştur.⁴⁰⁷ Bu dönemde kamu tarafından verilen ar-ge destekleri artırılırken, bu destekler öncelikli olarak KOBİ'lere sunulmaya başlanmıştır. Kriz sonrası dönemde ekonomik büyüme ve istikrarın sürdürülmesine yönelik uygulanmaya başlanan genişletici maliye politikaları, kamu harcamalarındaki artışların temelini oluşturmuştur.

Güney Kore ekonomisinde yaşanan sorunların giderilmesinde önemli bir araç haline gelen maliye politikaları, 1997 Asya krizinin yanı sıra, küresel krizin yarattığı durgunluğun giderilmesinde de etkili bir rol oynamıştır. Küresel krizin etkilerinin giderilmesi için 2009 yılında iki mali destek paketinin uygulamaya konulduğu Güney Kore'de, vergi indirimleri ve kamu harcamalarıyla yatırımların desteklenerek yeni iş alanlarının yaratılması, düşük gelirli hanehalkının gelirlerinin artırılması ve KOBİ faaliyetlerinin sürdürülmesi amaçlanmıştır. Ayrıca, finans piyasaları üzerindeki baskının ortadan kaldırılabilmesi amacıyla verimli olmayan varlıklar satın alınmış ve bankalara fon sağlanmıştır.⁴⁰⁸

Küresel krizin ardından uygulanan destek ve vergi indirimlerinin büyüklüğü GSYİH'nin %6,1'ine kadar ulaşmıştır.⁴⁰⁹ Bu durum konsolide bütçe dengesinde bozulmalara neden olduğundan, 2010 yılından itibaren söz konusu dengenin iyileştirilmesi amacıyla mali sıkılaştırma kararı alınmış, ancak 2013 yılında uygulamaya konulan ek bütçeyle konsolide bütçe açığının dengelenmesine yönelik bu hedef ertelenmiştir.⁴¹⁰ Dolayısıyla Güney Kore'de ekonomik koşullara göre genişletici maliye politikası uygulamalarına devam edilmiştir.

⁴⁰⁶ Young Lee vd., "Fiscal Policy in Korea: Before and After the Financial Crisis", **International Tax and Public Finance**, C.XIII, No:4, 2006, s.518-519.

⁴⁰⁷ OECD, **Economic Surveys: Korea 2000**, Paris, OECD Publishing, 2000, s.62.

⁴⁰⁸ OECD, Policy Brief - OECD Economic Survey of Korea, 2010, s.3.

⁴⁰⁹ OECD, **Economic Surveys: Korea 2010**, Paris, OECD Publishing, 2010, s.50

⁴¹⁰ OECD, **Economic Surveys: Korea 2014**, Paris, OECD Publishing, 2014, s.15.

Tablo 55: Güney Kore’de Mali Denge ve Kamu Borçları

Yıllar	Genel Hükümet Gelirleri		Genel Hükümet Harcamaları		Mali Denge		Kamu Borç Stoku	
	Milyar KRW	GSYİH %	Milyar KRW	GSYİH %	Milyar KRW	GSYİH %	Milyar KRW	GSYİH %
1995	70.862,00	16,22	61.095,00	13,98	9.767,00	2,24	38.366,08	8,78
1996	82.971,00	16,90	712.99,000	14,53	11.672,00	2,38	39.659,45	8,08
1997	90.740,00	16,74	77.765,000	14,35	12.975,00	2,39	54.334,56	10,03
1998	95.349,44	17,75	89.276,57	16,62	6.072,87	1,13	76.932,25	14,32
1999	106.006,34	17,92	98.984,56	16,74	7.021,79	1,19	96.614,46	16,34
2000	134.647,24	20,66	108.258,65	16,61	26.388,59	4,05	108.705,57	16,68
2001	141.863,85	20,07	124.132,68	17,56	17.731,17	2,51	121.815,72	17,23
2002	155.444,45	19,81	129.187,04	16,46	26.257,41	3,35	133.730,00	17,04
2003	168.216,32	20,09	155.120,51	18,53	13.095,81	1,56	165.825,00	19,80
2004	175.250,01	19,29	174.436,55	19,20	813,46	0,09	203.687,00	22,42
2005	188.543,60	19,69	180.663,20	18,87	7.880,40	0,82	247.972,00	25,90
2006	206.084,20	20,49	195.700,80	19,46	10.383,40	1,03	282.783,00	28,12
2007	236.006,25	21,66	213.396,12	19,58	22.610,12	2,08	298.902,00	27,43
2008	246.608,52	21,37	229.789,56	19,91	16.818,97	1,46	311.046,00	26,95
2009	245.476,80	20,37	245.273,35	20,35	203,45	0,02	361.409,00	29,98
2010	265.779,72	20,10	246.379,73	18,63	19.399,99	1,47	390.037,50	29,49
2011	287.403,64	20,69	264.870,53	19,07	22.533,11	1,62	459.200,00	33,06
2012	304.677,45	21,16	283.219,00	19,67	2.458,45	1,49	504.600,00	35,04
2013	308.023,65	20,52	298.734,00	19,91	9.289,65	0,62	565.600,00	37,69
2014	315.003,15	20,16	308.797,00	19,76	6.206,15	0,40	620.600,00	39,71
2015	335.911,00	20,26	327.262,00	19,74	8.649,00	0,52	676.200,00	40,78
2016	367.888,00	21,13	339.236,00	19,49	28.652,00	1,65	717.500,00	41,22
2017	400.659,00	21,83	360.492,00	19,64	40.167,00	2,19	735.200,00	40,05
2018	435.558,00	22,95	386.907,00	20,38	48.651,00	2,56	759.700,00	40,02
2019	441.148,00	22,99	433.993,00	22,62	7.155,00	0,37	810.700,00	42,25

Kaynak: IMF, Dünya Ekonomik Görünümü veri tabanından elde edilen verilerle oluşturulmuştur. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October> (Erişim Tarihi 05.12.2021).

Güney Kore’nin mali göstergeleri incelendiğinde, 1995 yılında 70.862 milyar KRW ile GSYİH’nin %16,2’sine karşılık gelen kamu gelirlerinin 2019 yılında 441.148 milyar KRW’ye yükseldiği ve GSYİH’nin %23’üne karşılık geldiği görülmüştür. Genel bir artış eğilimi gösteren kamu gelirleri karşısında, kamu giderleri de benzer

eğilim göstermiş ve 1995 yılında 61.095 milyar KRW ile GSYİH'nin yaklaşık olarak %14'üne karşılık gelen kamu giderlerinin bu oranı, 2019 yılında 433.993 milyar KRW ile %22,6'ya yükselmiştir. Söz konusu dönemde süreklilik kazanan mali fazlalar, politika uygulamalarına sıkça başvurulmasıyla oldukça dalgalı bir seyir izlemiştir.

Güney Kore'nin mali politikalar noktasında en önemli avantajı sosyal harcama giderlerinin düşük düzeylerde olmasıdır. OECD ülkeleri arasında sosyal koruma harcamalarının en düşük olduğu ülkelerin başında yer alan Güney Kore, bu yönüyle mali dengede aşırı bozulmalara sebebiyet vermeksizin genişletici politikalara başvurabilme imkânı bulmaktadır. Ancak, nüfusun yaşlanma eğilimi dikkate alındığında, gelecekte sosyal harcamalardaki artışın kaçınılmaz olacağı öngörüldüğünden, bu durumun mali dengenin yanı sıra kamu borçlarını da yakından etkilemesi beklenmektedir. IMF verilerine göre, 1995 yılında 38.366 milyar KRW ile GSYİH'nin %8,8'ine tekabül eden brüt kamu borçları, 2019 yılında 810.700 milyar KRW ile GSYİH'nin %42,2'sine kadar yükselmiş olsa da nispeten düşük düzeylerde seyretmeye devam etmektedir.

4.5.2. Güney Kore'de Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret Kompozisyonu

İnovasyon kapasitesinin artırılması, Güney Kore'nin planlı kalkınma stratejileri doğrultusunda uyguladığı politikalarda önemli bir yer tutmuş ve inovasyon sürecinin temelini oluşturan ar-ge faaliyetlerine yönelik gerçekleştirilen harcamalar GSYİH'ye oranla yüksek düzeylerde gerçekleşmiştir. Güney Kore'de, 1995 yılında GSYİH'nin %2,16'sına karşılık gelen ar-ge harcamalarının bu oranı, istikrarlı bir artış trendi izleyerek 2019 yılında %4,64 seviyesine kadar ulaşmıştır. 1995 yılında ar-ge harcamalarının %19,04'ünü finanse eden devletin payı başlangıçta önemli artışlar gösterirken, söz konusu harcamaların %76,26'sını finanse eden işletmelerin payında düşüşler yaşandığı görülmüştür. Ancak, 2010'lu yıllardan itibaren tersine dönen bu trend hem devletin hem de işletmelerin oranını yaklaşık olarak başlangıç seviyelerine taşımıştır. Ayrıca, yükseköğretim ve kâr amacı olmayan kurumların finansmanında önemli azalmaların yaşandığı bu dönemde uluslararası finansmanın payı artış göstermiştir.

Tablo 56: Güney Kore’de Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları

Yıllar	Ar-Ge Harcamaları (% GSYİH)	Devlet Finansmanı (%)	İşletme Finansmanı (%)	Y. Öğretim ve Kâr Amacı Olmayan Kurum Finansmanı (%)	Uluslararası Finansman (%)
1995	2,16	19,04	76,26	4,69	0,01
2000	2,13	23,94	72,38	3,62	0,06
2005	2,52	23,02	74,96	1,31	0,71
2010	3,32	26,75	71,80	1,23	0,22
2015	3,98	23,66	74,55	1,04	0,75
2019	4,64	20,68	76,95	0,76	1,61

Kaynak: OECD ve WIPO verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur. https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

Devletin ar-ge çalışmalarına sağlamış olduğu finansman 1995 yılına göre daha yüksek seviyede olmasına rağmen, ar-ge faaliyetlerinde sahip olduğu oran önemli bir gerileme yaşamıştır. Yükseköğretim kurumları ise dönem içerisinde artışlar yaşamasına rağmen tekrar başlangıç seviyelerine dönmüştür. Dolayısıyla, ar-ge faaliyetlerinin yürütülmesinde ağırlığını artıran özel sektör olmuş ve 1995 yılındaki %73,7’lik oran 2019 yılında %80,3 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 57: Güney Kore’de Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent Sayıları

Yıllar	Devlet (%)	İşletme (%)	Yüksek Öğretim (%)	Ar-Ge Personeli (Bin Kişi Başına)	Araştırmacı Sayısı (Bin Kişi Başına)	Patent Sayısı (Milyon Kişi Başına)
1995	17,0	73,7	8,2	7,45	4,92	1.313
2000	13,3	74,0	11,3	6,52	5,12	1.549
2005	11,9	76,9	9,9	9,43	7,88	2.536
2010	12,7	74,8	10,8	13,95	10,99	2.660
2015	11,7	77,5	9,1	16,89	13,62	3.279
2019	10,0	80,3	8,3	19,38	15,88	3.319

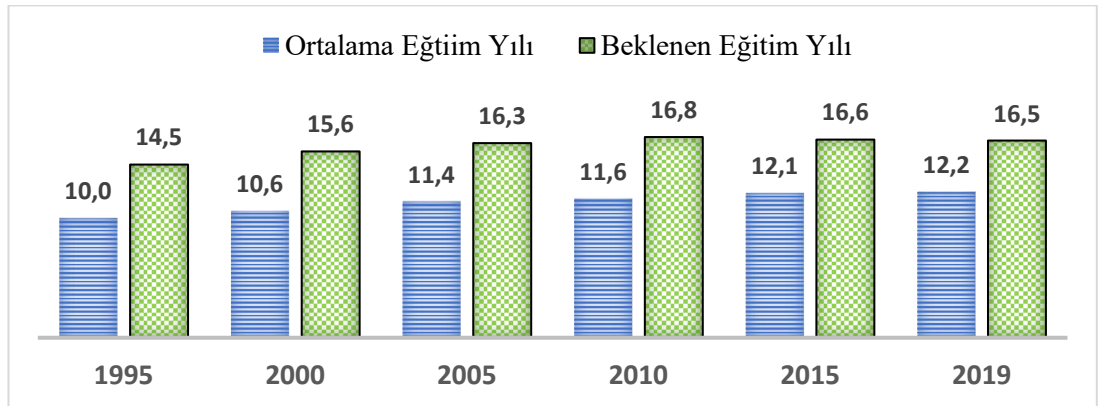
Kaynak: OECD ve WIPO verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur. https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021). <https://www3.wipo.int/ipstats/index.htm?tab=patent> (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

Güney Kore’de en önemli gelişmelerden birisi ar-ge personeli, araştırmacı ve patent sayılarındaki artışlar olmuştur. Öyle ki, 1995 yılında bin kişi başına 7,45 olan ar-ge

personeli sayısı 2019 yılında 19,38'e yükselirken, bin kişi başına 4,92 olan araştırmacı sayısı 15,88'e yükselmiştir. İnsan kaynağındaki bu artışların yanı sıra yerleşiklerin patent başvurularında da önemli artışlar görülmüş ve 1995 yılındaki milyon kişi başına 1.313 seviyesinden 2019 yılında 3.319 seviyesine ulaşılmıştır.

Ar-ge personeli ve araştırmacı sayılarındaki artışların ve bu faaliyetlerdeki başarılı sonuçları ifade eden patent sayılarındaki yükselişlerin en önemli belirleyicilerinden birisi beşerî sermayenin sahip olduğu niteliklerdir. Bu noktada, beşerî sermaye birikimi ve niteliği üzerinde belirleyici rolü bulunan eğitime ilişkin veriler, Güney Kore'nin bu konuda başarılı bir gelişim gösterdiğine işaret etmiştir. İlk olarak eğitim düzeyinin göstergesi olarak 25 ve üzeri yaş grubunun ortalama eğitim süreleri incelendiğinde, 1995 yılında 10 yıl olan ortalama eğitim süresinin 2019 yılında 12,2 yıla yükseldiği görülmüştür. Ayrıca bu dönemde, beklenen eğitim süresi 14,5 yıldan 16,5 yıla yükselmiş ve bu durum eğitim düzeyindeki artışların devam edeceğini göstermiştir.

Şekil 46: Güney Kore'de Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri



Kaynak: Birleşmiş Milletler verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://hdr.undp.org/en/indicators/69706>; <https://hdr.undp.org/en/indicators/103006>, (Erişim Tarihi: 10.09.2021).

Güney Kore, eğitim düzeyinde yaşanan artışların yanı sıra, eğitim kalitesinin ölçümüne yönelik yapılan çalışmalarda da üst sıralarda yer bulmaktadır. Eğitim kalitesinin göstergesi olarak PISA sonuçları incelendiğinde, 2000 yılında 41 ülke arasında okuma becerilerinde 7'nci, matematikte 3'üncü ve bilimde ilk sırada yer alan Güney Kore'nin, 2018 yılında okumada 9'uncu, matematik ve bilimde ise 7'nci sırada yer aldığı görülmüştür. Son dönemlerde Güney Kore'nin sıralamasında görülen küçük

gerilemelere rağmen, araştırmaya katılan ülke sayısı göz önünde bulundurulduğunda eğitim kalitesindeki yüksek seviyenin sürdürüldüğü anlaşılmıştır.

Tablo 58: Güney Kore'nin PISA'da Elde Ettiği Sonuçlar

Yıllar	Ülke Sayısı	Okuma		Matematik		Bilim	
		Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra
2000	41	525	7	547	3	552	1
2003	40	534	2	542	3	538	4
2006	57	556	1	547	3	522	11
2009	74	539	2	546	4	538	6
2012	65	536	5	554	5	538	7
2015	70	517	7	524	7	516	11
2018	78	514	9	526	7	519	7

Kaynak: OECD tarafından yayımlanan PISA raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Niteliksel açıdan eğitim kalitesinde sahip olunan seviye ve artan eğitim düzeyi beşerî sermaye birikiminin artmasına neden olurken, bu durumun ar-ge faaliyetlerinden inovasyon sürecinin son aşaması olan ticarileştirmeye kadar olumlu etkileri bulunmaktadır. Bu etki ise teknoloji düzeyi yüksek sektörlerin giderek ağırlık kazandığı ihracat yapısında kendisini göstermektedir.

Tablo 59: Güney Kore'nin İhracatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	25,15	28,3	23,76	26,26	28,33
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	15,66	13,56	11,16	11,79	13,08
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	10,24	13,18	11,46	13,11	11,59
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	5,32	5,52	6,99	6,3	7,77
Plastikler ve Mamulleri	4,41	5,01	5,14	5,36	6,01
Demir ve Çelik	3,39	4,5	4,66	3,83	4,26
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	1,2	4,19	8,11	6,17	3,87
Organik Kimyasal Ürünler	2,77	3,71	3,61	3,46	3,87
Gemiler, Suda Yüzen Taşıt ve Araçlar	6,45	6,06	10,02	7,29	3,49
Demir ve Çelikten Eşyalar	1,51	1,56	1,65	2,12	1,70

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademapp.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpnm=1%7c410%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 10.08.2021).

Güney Kore'nin ihracatında ilk on sırada yer alan ürün grupları incelendiğinde, 2000'li yılların başlarından itibaren ikinci sırada yer alan makine ve mekanik cihazlar ürün grubu ile deniz taşıt ve araçları ürün grubu dışındaki tüm kalemlerde yükselişler yaşandığı görülmektedir. Özellikle, %28,33'lük oranıyla ihracatta ilk sırada yer alan elektrikli makine ve cihazlar, üçüncü sırada yer alan kara taşıtları ve bu taşıtlara ilişkin aksam ve parçalar ve yedinci sırada yer alan optik, hassas ve tıbbi cihazlar ürün gruplarındaki artışlar dikkat çekmektedir

Diğer taraftan ithalat yapısı incelendiğinde, mineral yakıt ve yağlar ürün grubunun %25,29'luk oranıyla ilk sırada, elektrikli makine ve cihazların %17,82'lik oranıyla ikinci sırada ve makine ve mekanik cihazların ise %10,26'lık oranıyla üçüncü sırada yer aldığı görülmektedir. Güney Kore ithalatının %53'ünü oluşturan bu ürün grupları içerisinde, elektrikli makine ve cihazlar ile makina ve mekanik cihazlar ürün gruplarının azalma eğiliminde olduğu dikkat çekmektedir. Bunun dışında, kara taşıtları, metal cevherleri ve plastik ürünlerde oransal artışların, organik kimyasallar, demir ve çelik, optik, hassas ve tıbbi cihazlarda ise oransal azalışların yaşandığı görülmektedir.

Tablo 60: Güney Kore'nin İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	24,15	25,86	28,83	23,69	25,29
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	20,48	18,66	14,83	17,81	17,82
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	11,59	10,71	11,19	10,64	10,26
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	3,95	4,93	3,55	4,15	3,67
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	1,28	1,61	1,85	3,44	3,32
Demir ve Çelik	3,50	6,26	5,85	3,53	3,11
Metal Cevherleri, Cüruf ve Kül	1,56	1,99	3,32	2,76	3,00
Organik Kimyasal Ürünler	3,17	3,24	2,86	2,76	2,52
Plastik ve Mamulleri	1,80	2,07	2,32	2,28	2,29
Muhtelif Kimyasal Ürünler	1,37	1,53	1,63	1,49	1,62

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c410%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 10.08.2021).

Güney Kore'nin dış ticaret yapısı, giderek teknoloji düzeyi yüksek ürün gruplarında üstünlük kazanıldığını gösterirken, temel bilim ve teknoloji endüstrileri içerisinde yer alan bilgisayar, optik, elektronik endüstrisi, ülkenin bu alandaki rekabetçiliğini açık bir şekilde göstermektedir. Güney Kore'nin söz konusu endüstriye ilişkin ticaret verileri incelendiğinde, 1995 yılında 13,5 milyar dolar olan ticaret fazlasının 2010 yılında 70,87 milyar dolar ve 2019 yılında ise 59,48 milyar dolar olarak gerçekleştiği görülmüştür. Bu dönemde, ihracat payındaki ılımlı azalışlara rağmen, söz konusu endüstride önemli fazlalar verilmiştir.

Tablo 61: Güney Kore'nin Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti

Yıllar	İlaç Endüstrisi		Bilgisayar, Optik, Elektronik Endüstrisi		Havacılık ve Uzak Endüstrisi	
	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi
	%	Milyon \$	%	Milyon \$	%	Milyon \$
1995	0,37	-412	6,70	13.505	0,44	-2.309
2000	0,31	-494	5,21	20.703	0,52	-372
2010	0,27	-2.698	6,33	70.872	0,62	-2.049
2019	0,64	-3.420	5,63	59.477	0,60	-1.971

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 18.10.2021).

Bilgisayar, optik, elektronik endüstrisinde vermiş olduğu ticaret fazlaları karşısında diğer endüstrilerde açıklar veren Güney Kore, giderek artan açıklarına rağmen gerek ilaç gerekse de havacılık ve uzay endüstrilerindeki ihracat payını artırmıştır. 1995 yılında 412 milyon dolar olan ilaç endüstrisindeki ticaret açığı 2019 yılında 3,4 milyar dolara yükselirken, Güney Kore'nin endüstri ihracatındaki payı %0,37'den %0,64'e yükselmiştir. Diğer taraftan, havacılık ve uzay endüstrisinde 1995 yılında 2,3 milyar dolar olan ticaret açığı 2019 yılında 1,9 milyar dolar olarak gerçekleşirken, endüstrideki ihracat payı %0,44'ten %0,60'a yükselmiştir.

4.5.3. Güney Kore'nin Rekabet Gücü Gelişimi

1960'lı yıllardan itibaren planlı kalkınma stratejileri izleyen Güney Kore, birçok gelişmekte olan ülke için model olarak gösterilmiştir. Güney Kore'nin göstermiş olduğu kalkınma başarıları, rekabetçilik endekslerinde 2000'li yılların ortalarına kadar

giderek yükselen bir profil izlemesine neden olmuştur. Öyle ki, 2001 yılı rekabetçilik endeksinde 23'üncü sırada yer alan Güney Kore, 2005 yılı endeksinde 17'nci sırada yer almıştır. Güney Kore, söz konusu yılda makroekonomik ortam bileşeninde 25'inci, kurumlarda 42'nci ve teknolojiye ise 7'nci sırada yer alırken, 2001-2005 dönemindeki rekabet gücü kazanımı büyük oranda teknolojiye kat edilen aşamalardan kaynaklanmıştır.

Tablo 62: Güney Kore'nin Küresel Rekabetçilik Endeksi'ndeki Konumu

Yıllar		Rekabet Gücü			Makroekonomik Ortam			Kamu Kurumları				Teknoloji		
2001		23			8			44				9		
2005		17			25			42				7		
Bileşenler		Temel Gereksinimler				Verimlilik Artırıcılar							İnovasyon ve Gelişmişlik Faktörleri	
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	Makroekonomik Ortam	Sağlık ve İlköğretim	Yüksek Eğitim ve Öğrenim	Piyasa Verimliliği	Teknolojik Hazırlık	Mal Piyasası Verimliliği	İşgücü Piyasası Verimliliği	Finansal Piyasalar	Pazar Büyüklüğü	İş Gelişmişliği	İnovasyon
2006	24	47	21	13	18	21	43	18					22	15
2007	11	26	16	8	27	6		7	16	24	27	11	9	8
2012	19	62	9	10	11	17		18	29	73	71	11	22	16
2017	26	58	8	2	28	25		29	24	73	74	13	26	18
Bileşenler		Etkinleştirici Çevre				İnsan Sermayesi		Piyasalar				İnovasyon Ekosistemi		
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	BİT Benimsenmesi	Makroekonomik İstikrar	Sağlık	Beceriler	Ürün Pazarı	İşgücü piyasası	Finansal Sistem	Pazar Büyüklüğü	İş Dinamizmi	İnovasyon Kapasitesi	
2018	15	27	8	1	1	19	27	67	48	19	14	22	8	
2019	13	26	6	1	1	8	27	59	51	18	14	25	6	

Kaynak: WEF tarafından yayımlanan Küresel Rekabetçilik Raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

WEF'in 2006 yılında uygulamaya koyduğu farklı metodoloji, Güney Kore'nin rekabetçilik endeksindeki konumunu oldukça etkilemiştir. Bir önceki yılda 17'nci sırada olan Güney Kore, 2006 yılında 24'üncü sıraya gerilemiştir. Endekste kısmi revizyona gidilen 2007 yılında ise 11'inci sıraya yükselen Güney Kore, devam eden yıllarda genel olarak rekabet gücü kaybı yaşamış ve 2017 yılında 26'ıncı sıraya kadar gerilemiştir. Bu dönemde, en fazla rekabet gücü kaybının yaşandığı endeks bileşenleri, kurumlar, yüksek eğitim ve öğrenim, teknolojik hazırlık, işgücü piyasası verimliliği, finansal piyasalar, iş gelişmişliği ve inovasyon olurken, on iki bileşen içerisinde yalnızca altyapı ve makroekonomik ortam bileşenlerinde iyileşme görülmüştür.

Diğer taraftan, WEF tarafından 2018 yılında kullanılmaya başlanan yeni metodoloji, Güney Kore'nin sıralamadaki konumunu bu defa olumlu yönde etkilemiştir. Öyle ki, bir önceki yılda 26'ıncı sırada yer alan Güney Kore, 2018 yılında 15'inci, 2019 yılında ise 13'üncü sıraya yükselmiştir. Endeks bileşenlerinin son iki yıldaki değişim incelendiğinde, Güney Kore'nin ilk sırada yer aldığı BİT benimsenmesi ve makroekonomik istikrar bileşenleri ile 27'inci sırada yer aldığı beceriler ve 14'üncü sırada yer aldığı pazar büyüklüğü bileşenlerindeki sıralamasını koruduğu, işgücü piyasası ve iş dinamizmi bileşenlerinde üçer sıra gerilediği ve diğer tüm bileşenlerde ise yükselişler kaydettiği görülmüştür.

Rekabet gücü kazanımında avantaj ve dezavantajların görülebilmesi için ilk olarak etkinleştirici çevre başlığı altındaki kurumlar bileşeni incelendiğinde, Güney Kore'nin güvenlik alt bileşeninde 32'nci, sosyal sermayede 78'inci, denetim ve dengede 43'üncü, kamu sektörü performansında 31'inci, şeffaflıkta 42'inci, mülkiyet haklarında 26'ncı, kurumsal yönetimde 21'inci ve hükümetin gelecek yöneliminde 16'ncı sırada yer aldığı görülmektedir. Söz konusu alt bileşenleri belirleyen faktörler incelendiğinde ise Güney Kore'nin en iyi sonuçları ilk sırada yer aldığı e-katılımda, 3'üncü sırada yer aldığı enerji verimliliği yönetmeliğinde, 6'ncı sırada yer aldığı arazi yönetimi kalitesinde ve 7'nci sırada yer aldığı yenilenebilir enerji yönetmeliğinde elde ettiği görülmektedir. Diğer taraftan, elde edilen sonuçlar içerisinde Güney Kore'nin en dezavantajlı olduğu göstergeler, 87'nci sırada yer alınan hükümet düzenlemelerinde sorumluluk, 76'ncı sırada yer alınan hükümetin politik istikrarı sağlaması, 72'nci

sırada yer alınan sosyal sermaye, 69'uncu sırada yer alınan yargı bağımsızlığı, 67'nci sırada yer alınan yasal çerçevenin etkinliği ve 50'nci sırada yer alınan fikri mülkiyetin korunması olmuştur. Tüm bunlarla birlikte, terör olayları, organize suçlar, uyuşmazlıkların çözümünde yasal çerçevenin etkinliği, yolsuzluk vakaları, mülkiyet hakları gibi çeşitli başlıklarda nispeten alınan olumsuz sonuçlar da rekabetçiliği olumsuz yönde etkileyen diğer göstergeleri oluşturmuştur.

Endeksin ikinci bileşeni olan altyapıda 6'ncı sırada yer alan Güney Kore'nin ulaşım altyapısında 5'inci, hizmet altyapısında ise 22'nci sırada yer almıştır. Ulaşım altyapısı içerisindeki yol ve havaalanı bağlantıları ile demiryolu yoğunluğunda nispeten daha geri sıralarda yer alan Güney Kore, söz konusu altyapıların kalite ve verimliliği ile deniz taşımacılığındaki liner nakliye bağlantısında nispeten daha ön sıralarda yer almıştır. Diğer taraftan, hizmet altyapısı içerisinde ise elektrik erişimi ve tedarik kalitesinde rekabetçi bir konumda yer alan Güney Kore'nin, su temininin güvenilirliği ve içme suyu kalitesiyle ilgili konularda nispeten dezavantajlı durumda olduğu görülmüştür.

Endeksin üçüncü bileşeni olan BİT benimsenmesi ve dördüncü bileşeni olan makroekonomik istikrar Güney Kore'nin ilk sırada yer aldığı bileşenler olmuştur. İlk olarak BİT benimsenmesi incelendiğinde, fiber internet aboneliklerinin, sabit geniş bant internet aboneliklerinin ve yetişkin nüfus içerisindeki internet kullanıcıları yoğunluğunun olumlu etkileri dikkat çekmiştir. Diğer taraftan, makroekonomik istikrar bileşeni incelendiğinde ise, %1,7 oranındaki düşük enflasyon oranı ve büyük oranda düşük kamu borç düzeyinden kaynaklanan sürdürülebilir borç dinamiklerinin rekabeti artırıcı etkisi açıkça görülmüştür.

Tablo 63: Güney Kore'nin "Etkinleştirici Çevre" Göstergeleri

KURUMLAR (26)																																																																																																																																	
Güvenlik (32)				Organize Suç (5,1/7)				Sosyal Sermaye (78)				Denetim ve Denge (43)				Kamu Sektörü Performansı (31)				Şeffaflık (42)		Mülkiyet Hakları (26)		Kurumsal Yönetim (21)		Hükümetin Gelecek Yönelimi (16)																																																																																																							
45	Organize Suç (5,1/7)				15	Cinayet Oranı (0,6/100.000)				45	Terör Olayı (100/100)				34	Polis Hizmetlerinin Güvenilirliği (5,3/7)				72	Sosyal Sermaye (49,2/100)				27	Bütçe Şeffaflığı (60/100)				69	Yargı Bağımsızlığı (3,9/7)				67	Zorlu Durumların Yasal Çerçevesinin E. (3,4/7)				36	Basın Özgürlüğü (24,9/100)				87	Hükümet Düzenlenmelerinde Sorun. (3,3/7)				45	Uyuşmazlıkların Ç. Yasal Çerçeve E. (4,2/7)				1	E-Katılım (1/1)				42	Yolsuzluk Vakaları (57/100)				39	Mülkiyet Hakları (5/7)				50	Fikri Mülkiyet Koruması (4,6/7)				6	Arazi Yönetimi Kalitesi (27,5/30)				37	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (5,3/7)				21	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (7,3/10)				17	Hissedar Yönetimi (7,3/10)				76	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)				36	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,3/7)				33	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4,3/7)				39	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (4,4/7)				3	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (87,2/100)				7	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (83,1/100)				26	Çevre ile İlgili Yürürlükteki An. (25/29)			
ALTYAPI (6)																																																																																																																																	
Ulaşım Altyapısı (5)													Hizmet Altyapısı (22)																																																																																																																				
Yol Bağlantısı (89,5/100)		Yol Altyapısının Kalitesi (5,9/7)		Demiryolu Yoğunluğu 43 km/1.000 km ²		Tren Hizmetlerinin Verimliliği (5,9/7)		Havaalanı Bağlantısı (481.087,8 Puan)		Hava Taşımacılığın Hiz. Kalitesi (5,9/7)		Liner Nakliye Bağlantısı (118,8/100)		Liman Hizmetlerinin Verimliliği (5,5/7)		Elektrik Erişimi (%100)		Elektrik Tedarikinin Kalitesi (%3,3)		Güvensiz İçilebilir Suyla Maruz Kalma /%1,8/Nüfus		Su Temininin Güvenilirliği (6,2/7)																																																																																																											
26		9		23		4		16		8		3		11		2		7		26		28																																																																																																											
BİT BENİMSENMESİ (1)																																																																																																																																	
Mobil-Hücreli Telefon Abonelikleri (129,7/100 kişi Başına)				Mobil Geniş Bant Abonelikleri (113,6/100 Kişi Başına)				Sabit Geniş Bant İnternet Abonelikleri (41,6/100 Kişi Başına)				Fiber İnternet Abonelikleri (31,9/100 Kişi Başına)				İnternet Kullanıcıları (%95,9/Yetişkin Nüfus)																																																																																																																	
44				21				6				1				9																																																																																																																	
MAKROEKONOMİK İSTİKRAR (1)																																																																																																																																	
Enflasyon (1,7)													Borç Dinamikleri (100/100)																																																																																																																				
1													1																																																																																																																				

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.323-324.

Güney Kore, endeksin beşinci bileşeni olan beşerî sermaye başlığı altında yer alan sağlıkta, 71,7 yıl olan sağlıklı yaşam beklentisiyle 8’inci sırada yer alırken, endeksin altıncı bileşeni olan becerilerde 27’nci sırada yer almıştır. Beceriler bileşenini oluşturan mevcut işgücünde 22’inci sırada yer alan Güney Kore’nin, mevcut işgücünün becerilerinde 27’nci sırada yer aldığı görülürken, büyük oranda öğretmen ve ezber odaklı eğitim sistemi ve ilköğretimde yüksek seviyede bulunan öğrenci/öğretmen oranıyla gelecekteki işgücünün becerilerinde 59’uncu ve gelecekte işgücünde ise 45’inci sırada yer aldığı görülmüştür.

Tablo 64: Güney Kore’nin “Beşerî Sermaye” Göstergeleri

SAĞLIK (8)								
Sağlıklı Yaşam Beklentisi (71,7 Yıl)						7		
BECERİLER (27)								
Mevcut İşgücü (22)						Gelecekte İşgücü (45)		
Mevcut İşgücünün Eğitimi	Mevcut İşgücünün Becerileri (27)					Gelecekte İşgücünün Eğitimi	Gelecekteki İşgücünün Becerileri (59)	
Ortalama Eğitim Yılı (12,1 Yıl)	Personel Eğitiminin Kapsamı (4,5/7)	Mesleki Eğitimin Kalitesi (4,8/7)	Mezunların Becerileri (4,6/7)	Aktif Nüfusta Dijital Beceriler (5/7)	Nitelikli Eleman Bulma Kolaylığı (4,9/7)	Okul Yaşam Beklentisi (16,4 Yıl)	Öğretimde Eleştirel Düşünme (3,3/7)	İlköğretimde Öğrenci/Öğretmen Oranı (16,3)
27	36	23	34	25	19	25	82	57

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.324.

Endeks içerisinde Güney Kore’nin en zayıf olduğu bileşenler, piyasalar başlığı altında bulunan 59’uncu sırada yer aldığı ürün pazarı ve 51’inci sırada yer aldığı işgücü piyasası olmuştur. İlk olarak ürün pazarı bileşeni incelendiğinde, nispeten az sayıdaki firmaların iç piyasaya hâkim olması ve vergi ve sübvansiyonların rekabet üzerinde yarattığı bozucu etkiler nedeniyle yurtiçi rekabette 66’ncı sırada yer alan Güney Kore’nin, nispeten yüksek ticaret tarifeleri ve tarife dışı engellerin yaygınlığı nedeniyle ticari açıklıkta 67’nci sırada yer aldığı görülmüştür. Diğer taraftan, işgücü piyasasının meritokrasi ve teşvik alt bileşeninde 25’inci, esneklikte ise 97’nci sırada yer alan Güney Kore’de, özellikle işten çıkarma maliyetinin yüksek olması, emek ve

işveren ilişkilerinde işbirliğinin zayıf olması, işgücünün esnek biçimlerde istihdamında ve yabancı işçilerin çalıştırılmasında yasal çerçevenin kısıtlayıcı rol oynaması ve ücret belirleme esnekliğinin ve işçi haklarının nispeten zayıf olması, işgücü piyasasındaki rekabetçiliği olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörleri oluşturmuştur.

Tablo 65: Güney Kore’nin “Piyasalar” Göstergeleri

ÜRÜN PAZARI (59)											
Yurtiçi Rekabet (66)						Ticari Açıklık (67)					
Vergi ve Subvansiyonların Rekabet Üzerindeki Bozucu Etkileri (3,9/7)	Pazar Hakimiyetinin Genişliği (3,6/7)	Hizmetlerde Rekabet (5,2/7)		Tarife Dışı Engellerin Yaygınlığı (4,4/7)		Ticaret Tarifeleri (%7,36)		Tarifelerin Karmaşıklığı (5/7)		Sınır Temizleme Verimliliği (3,4/5)	
61	93	48		77		91		83		25	
İŞGÜCÜ PİYASASI (51)											
Esneklik (97)								Meritokrasi ve Teşvik (25)			
İşten Çıkarma Maliyetleri (27,4/Haftalık Maaş)	İşe Alma ve İşten Çıkarma (3,5/7)	Emek ve İşveren İlişkilerinde İş birliği (3,6/7)	Ücret Belirleme Esnekliği (4,8/7)	Aktif işgücü Piyasaları Politikaları (4,8/7)	İşçi Hakları (64/100)	Yabancı İşçileri İşe Alma Kolaylığı (3,8/7)	Yurtiçi İşgücü Hareketliliği (4,5/7)	Profesyonel Yönetime Güven (4,5/7)	Ücret ve Üretkenlik (4,8/7)	Ücretli ve Maaşlı Kadın İşçilerin Erkek İşçilere Oranı (%0,78)	İşgücü Vergisi Oranı (%13,5)
116	102	130	84	20	93	100	70	54	14	59	55
FİNANSAL SİSTEM (18)											
Derinlik (16)						İstikrar (41)					
Özel Sektöre Yurtiçi Kredi (%142,6/GDP)	KOBİ* lerin Finansmanı (4,3/7)	Risk Sermayesi Kullanılabilirliği (3,4/7)	Piyasa Kapitalizasyonu (%97,8/GDP)	Sigorta Primi (12,4)/GDP)		Bankaların Sağlamlığı (5,3/7)	Sorumlu Krediler (%0,5)	Kredi Açığı (-4,4)		Bankaların Yasal Sermaye Oranı (14,7)	
14	37	51	17	4		62	3	1		109	
PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ (14)											
GSYİH (\$1.899B/PPP)						Mal ve Hizmet İthalatı (%40,6/GDP)					
14						79					

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.324-325.

Endeksin dokuzuncu bileşeni olan finansal sistemde 18'inci sırada yer alan Güney Kore, finansal sistemin derinliğinde 16'ncı, istikrarında ise 41'inci sırada yer almıştır. Ülkede, yüksek sigorta primi/GSYİH oranı ile özel sektör yurtiçi kredileri ve piyasa kapitalizasyonundaki nispeten olumlu seviyeler, finansal sistemin derinliğini artıran başlıca faktörler olurken, risk sermayesinin kullanılabilirliğinde ve KOBİ finansmanındaki nispi zorluklar olumsuz etki yaratan faktörler olarak ön plana çıkmıştır. Diğer taraftan, kredi açığının negatif, sorunlu kredi oranının ise düşük seviyelerde olmasına rağmen, bankaların düşük düzeydeki yasal sermaye oranı ve bankaların sağlamlığı konusunda risk oluşturan bilanço sorunları ise finansal sistemin istikrarını olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörleri oluşturmuştur.

Satın alma gücü paritesine göre yaklaşık 1,9 trilyon dolar GSYİH'ye sahip olan ve GSYİH'sinin %40,6'sı kadar ithalatı bulunan Güney Kore, bu yönüyle endeksin onuncu bileşeni olan pazar büyüklüğünde 14'üncü sırada yer almıştır. Diğer taraftan, inovasyon ekosistemi başlığı altında yer alan iş dinamizminde 25'inci sırada yer alan Güney Kore, yüksek iş kurma maliyetlerine rağmen idari gereksinimlerde 13'üncü sırada yer alırken, girişimcilik kültüründe kendisine 55'inci sırada yer bulabilmiştir. Güney Kore'nin girişimcilik kültüründe nispeten alt sıralarda yer alması, toplumun girişimci risklere yönelik mesafeli tutumundan, işletme yöneticilerinin yetki paylaşımı noktasındaki isteksizliğinden ve firmaların riskli ve yıkıcı fikirlere nispeten mesafeli duruşundan kaynaklanmıştır.

Diğer taraftan, endeksin son bileşeni olan inovasyon kapasitesinde 6'ncı sırada yer alan Güney Kore, araştırma ve geliştirme ile ticarileştirme alt bileşenlerinde 4'üncü sırada, etkileşim ve çeşitlilikte ise 21'inci sırada yer almıştır. Güney Kore'nin ticarileştirmedeki başarısı büyük oranda ilk sırada yer aldığı alıcının gelişmişliğinden kaynaklanırken, araştırma ve geliştirmedeki başarısı büyük oranda 2'inci sıralarda yer aldığı ar-ge harcamaları ve patent ailesi başvurularından kaynaklanmıştır. Bununla birlikte etkileşim ve çeşitlilikte ise, başta işgücü çeşitliliği olmak üzere küme geliştirmedeki ve çok paydaşlı iş birliklerindeki nispi yetersizliklerin olumsuz etkileri dikkat çekmiştir.

Tablo 66: Güney Kore'nin "İnovasyon Ekosistemi" Göstergeleri

İŞ DİNAMİZMİ (25)									
İdari Gereksinimler (13)					Girişimcilik Kültürü (55)				
İş Kurma Maliyeti (%14,6/Kişi Başına GSMH)	İş Kurma Zamanı (4 Gün)	İflas Kurtarma Oranı (84,6/Cents/\$)	İflas Düzenleyici Çerçeve (12/16)		Girişimci Riske Yönelik Tutumlar (3,8/7)	Yetki Devretme İstekliliği (4,2/7)	Yenilikçi İşletmelerin Büyümesi (4,5/7)	Yıkıcı Fikirleri Benimseyen Şirketler (4/7)	
97	14	14	26		88	85	37	42	
İNOVASYON KAPASİTESİ (6)									
Etkileşim ve Çeşitlilik (21)				Araştırma ve Geliştirme (4)				Ticarileştirme (4)	
İşgücü Çeşitliliği (4,3/7)	Küme Geliştirme (4,6/7)	Uluslararası Ortak Buluşlar (14,85/M. kişi Başına)	Çok Paydaşlı İş Birliği (4,4/7)	Bilimsel Yayın (578,7 Puan)	Patent Başvuruları (461,15/M. Kişi Başına)	Ar-Ge Harcamaları (%4,2/GDP)	Araştırma Kurumlarının Önemi (0,31/100)	Alıcının Gelişmişliği (5,4/7)	Ticari Marka Başvuruları (4,504,77/M. Kişi Başına)
86	25	15	31	18	2	2	11	1	22

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.325.

Genel olarak değerlendirildiğinde, devletin vatandaşlara bilgi sağlama ve karar alma süreçlerine dahil etmede sunduğu çevrimiçi hizmetlerin gelişmişliği, enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji yönetmelikleri, kalite ve verimlilik açısından ulaşım altyapısının gelişmişliği, makroekonomik istikrarın sürdürülebilirliği, alıcıların, diğer bir ifadeyle talebin gelişmişliği ile ar-ge faaliyetleri ve bu faaliyetlerin başarı seviyesi, Güney Kore'yi uluslararası alanda rekabetçi kılan başlıca unsurlar olarak ön plana çıkmıştır. Diğer taraftan, hükümet düzenlemelerindeki sorumluluk kapsamında kamu yönetimi gerekliliklerinin işletmelere yarattığı nispeten yüksek maliyetler, zorlu düzenlemelerde yasal çerçevenin etkinliği kapsamında hükümetin eylem ve düzenlemelerine karşı işletmelerin yasal yolları kullanarak sonuç almalarındaki zorluklar, yurtiçi rekabeti aksatan yüksek ticaret tarifeleri ve tarife dışı engeller, iç piyasa hakimiyeti yüksek olan az sayıdaki firmalar, işgücü piyasasında esnekliği azaltan yasa ve düzenlemeler, finansal sistemde risk oluşturan düşük banka yasal sermaye oranları, yüksek iş kurma maliyetleri, düşük işgücü çeşitliliği ve toplumun

riskler nedeniyle girişimciliğe mesafeli olan yaklaşımı ise, Güney Kore'nin rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörleri oluşturmuştur.

4.6. Polonya'nın Ekonomik Göstergeleri ve Rekabet Gücü

Polonya, 1918 yılında bağımsızlığını ilan etmesinin ardından yaşamış olduğu istikrarsızların ve 1926-1939 dönemindeki askeri yönetimlerin sonrasında Almanya tarafından işgale uğramıştır. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından sosyalist blokta varlığını sürdüren ülkede komünist rejime yönelik direnişler yaşanmış ancak 1989 yılına kadar başarı sağlanamamıştır. Diğer taraftan, 1989 yılındaki seçimlerde dayanışma sendikasının zafer elde etmesi, ülkede 45 yıldır devam eden komünizmin sona ermesine neden olmuş ve devam eden yıllarda demokratikleşme ve serbest piyasa ekonomisine geçiş süreci hız kazanmıştır.⁴¹¹

Doğu Avrupa'nın gerek nüfus gerekse de ekonomik olarak en büyük ülkesi olan Polonya, aynı zamanda serbest piyasa ekonomisine geçişi sağlayan ilk ülkesi olmuştur. 1990' yılından itibaren uygulamaya konulan reformlarla hiperenflasyonun önlenmesi ve serbest piyasa ekonomisi için gerekli olan kurumsal, yasal ve ekonomik temellerin inşası için çalışılmıştır.⁴¹² Polonya'nın bu girişimleri ülkenin dünya ile entegrasyonunu sağlarken, ülke ekonomisi ve ticari ilişkileri önemli bir gelişim göstermiştir.

Polonya'da komünizmin çöküşünün ardından 1990 yılında ekonomik istikrar programı uygulanmaya başlanmıştır. Söz konusu programda, özellikle %586'ya ulaşan enflasyonun önlenmesi hedeflenmiştir. Bu amaçla, konvertibl hale getirilen ulusal para birimi ithalatın azaltılması amacıyla devalüe edilmiş, ücretler dondurularak fiyatlar serbest bırakılmış, bütçe açığının azaltılması amacıyla kamu yatırımlarının azaltılması, sübvansiyonların kaldırılması ve vergi oranlarının artırılmasına karar verilmiş, faizler serbest bırakılarak pozitif reel faiz uygulamasına geçilmiş, sübvansiyonlu kredilere sınırlamalar getirilerek bankacılık sistemini etkinleştirecek düzenlemelere gidilmiş, ihracat lisansları kaldırılmış ve gerçekleştirilen görüşmelerle dış borçlar azaltılması

⁴¹¹ Nazım Çatalbaş, Zubeyr Yıldırım, "Geçiş Ekonomilerinde Bütçe Açıklarının Nedenleri: Polonya ve Kırgızistan Örneği", **Sosyoekonomi**, C.VII, No:7, 2008, s.141.

⁴¹² David Lipton vd., "Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland", **Brookings Papers on Economic Activity**, No:1, 1990, s.77.

sağlanmıştır.⁴¹³ Söz konusu istikrar programı, acı bir reçete olarak uygulanmış olsa da enflasyonun düşürülmesi ve bütçe açığının azaltılmasında etkili olmuş, ekonomide merkezi yönetimi ortadan kaldırmış ve uluslararası alacaklılar ile Polonya arasında bir anlaşma yapılmasını sağlamıştır.⁴¹⁴ Programın uygulanmasıyla ekonomik faaliyetlerde doğal olarak daralmalar yaşanmış ve Polonya ekonomisinin 1990 yılında reel olarak %7,2 oranında, 1991 yılında ise %7 oranında küçüldüğü görülmüştür.

Polonya ekonomisinde istikrar programının uygulanmasıyla yaşanan daralma, 1992 yılında yerini toparlanmaya bırakmıştır. Söz konusu yılda reel büyüme oranı %2 olarak gerçekleşirken, devam eden yıllarda bu oran giderek yükselmiş ve 1997 yılında %7,1 olarak gerçekleşmiştir. Sonraki yıllarda bir miktar gerileme yaşansa da reel ekonomik büyüme 2000 yılına kadar ortalama %4'ün üzerinde gerçekleşmiştir.

2000 yılında enflasyonun çift haneli rakamlara ulaşması, Polonya'da reeskont oranlarının artırılmasına ve kademeli olarak para politikasının sıkılaştırılmasına neden olmuştur. Faiz oranlarının yükselmesine neden olan bu durum ise iç talep ve yatırımlarda azalmalara neden olmuştur.⁴¹⁵ Bu noktada, enflasyon oranındaki önemli düşüşler karşısında ekonomik faaliyetlerdeki yavaşlamalar nedeniyle 2001 ve 2002 yıllarında reel büyüme oranları düşük seviyelerde gerçekleşmiştir. 2003 yılından itibaren ise gerek enflasyonun dizginlenmiş olması gerekse de 2004 yılındaki Avrupa Birliği üyeliği gibi nedenlerle ekonomide önemli bir canlanma yaşanmış ve 2008 yılına kadar yüksek büyüme oranlarına ulaşılmıştır. 1990 yılından 2000 yılına kadar 65,7 milyar dolardan 172,2 milyar dolar olarak yükselen Polonya'nın GSYİH'si 2008 yılında 533,6 milyar dolara ulaşmıştır. Bu dönemde kişi başına gelir ise 1.731 dolardan 13.996 dolara kadar yükselmiştir.

Serbest piyasa ekonomisine geçişle birlikte Polonya'nın uluslararası ekonomik ilişkilerinde de hızlı bir gelişim yaşanmıştır. 1990 yılında 89 milyon dolar olan net doğrudan yabancı sermaye yatırımları önemli oranlarda artış göstermiş ve 2007 yılında

⁴¹³ Sevgi Gençay-İnci, "Avrupa Birliğine Üyelik Sürecinde Polonya Ekonomisi", **M.Ü. Avrupa Topluluğu Enstitüsü Avrupa Araştırmaları Dergisi**, C.X, No:2, 2015, s.147.

⁴¹⁴ Jerzy Buzek, "Article Commentary: The Transformation of Poland Since 1989", **European View**, C.VIII, No:2, 2009, s.189.

⁴¹⁵ Pierella Paci, Martin J. Sasin, Jos Verbeek, "Economic Growth, Income Distribution, and Poverty in Poland During Transition", **World Bank Policy Research Working Paper**, No:3467, 2004, s.4.,

17,44 milyar dolar ile rekor seviyeye ulaşmıştır. Diğer taraftan gerek ekonomideki canlanma gerek dışa açılma gerekse de yabancı sermaye yatırımları Polonya'nın dış ticari ilişkilerini de etkilemiş ve 1995 yılında 15,83 milyar dolar olan mal ihracatı 2008 yılında 166,46 milyar dolara, 1995 yılında 12,24 milyar dolar olan mal ithalatı ise 2019 yılında 203,38 milyar dolara yükselmiştir.

Tablo 67: Polonya Ekonomisine İlişkim Veriler

YIL	GSYİH (Milyon \$)	Reel Büyüme Oranı (%)	Kişi Başı GSYİH (\$)	Mal İhracatı (Milyon \$)	Hizmet İhracatı (Milyon \$)	Mal İthalatı (Milyon \$)	Hizmet İthalatı (Milyon \$)	Ödemeler Dengesi (Milyon \$)	Net DYY (Milyon \$)
1990	65.977	-7,2	1.731	15.837	3.200	12.248	2.847	3.067	89
1991	85.500	-7,0	2.236	14.393	3.687	15.104	2.994	- 2.146	298
1992	94.337	2,0	2.459	13.929	4.773	14.060	4.045	- 3.104	665
1993	96.045	4,3	2.497	13.582	4.201	17.087	3.631	- 5.788	1.697
1994	110.803	5,2	2.875	17.024	6.699	17.919	3.859	634	1.846
1995	142.292	6,7	3.687	25.041	10.675	26.687	7.138	854	3.617
1996	160.193	6,2	4.147	27.491	9.813	34.844	6.343	- 3.264	4.445
1997	159.357	7,1	4.123	30.713	8.933	40.553	5.743	- 5.744	4.863
1998	174.685	5,0	4.518	32.436	10.871	45.303	6.624	- 6.901	6.049
1999	170.031	4,5	4.398	30.007	8.416	45.132	6.982	- 12.487	7.239
2000	172.219	4,3	4.501	35.924	10.377	48.209	8.996	- 10.343	9.327
2001	190.905	1,2	4.991	41.635	9.781	49.324	8.968	- 5.946	5.804
2002	199.072	1,4	5.207	46.743	10.036	53.991	9.262	- 5.544	3.901
2003	217.827	3,5	5.702	60.999	11.182	66.732	10.931	- 5.473	4.284
2004	255.110	5,0	6.681	72.799	15.052	82.361	12.772	- 14.625	11.729
2005	306.144	3,5	8.022	87.755	18.045	94.812	14.951	- 8.845	6.907
2006	344.622	6,1	9.035	108.185	22.246	119.751	19.087	- 14.903	10.670
2007	429.028	7,1	11.255	134.732	31.404	159.611	23.195	- 28.734	17.445
2008	533.609	4,2	13.996	166.462	37.764	203.386	29.390	- 37.306	9.908
2009	439.737	2,8	11.526	133.296	31.069	145.466	23.414	- 18.562	8.094
2010	479.834	3,7	12.613	156.634	34.669	172.563	29.713	- 26.660	8.879
2011	528.301	4,8	13.880	184.318	39.922	204.452	32.190	- 28.346	13.656
2012	498.523	1,3	13.097	180.488	40.015	192.966	31.924	- 20.193	6.031
2013	521.016	1,1	13.696	195.970	43.625	199.552	33.051	- 9.465	4.206
2014	542.477	3,4	14.271	208.471	47.580	215.899	35.045	- 14.212	12.977
2015	477.811	4,2	12.578	190.202	44.077	189.319	32.006	- 4.347	10.152
2016	472.630	3,1	12.447	196.383	48.712	194.121	33.490	- 3.719	4.398
2017	526.508	4,8	13.865	228.214	57.714	228.677	37.544	- 1.960	7.836
2018	587.408	5,4	15.468	256.230	67.992	263.557	42.871	- 7.530	15.285
2019	595.862	4,7	15.695	260.778	69.903	259.439	43.434	2.931	9.627

Kaynak: Dünya Bankası ve IMF verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 18.12.2021).

https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEQ/USA (Erişim Tarihi: 12.01.2022).

Polonya ekonomisi, küresel krizde önemli bir başarı göstererek reel büyümesini sürdürmüştür. Kriz öncesinde uygulanan sıkı para politikası sonucunda varlık ve konut balonunun oluşmaması, dolayısıyla bankacılık sektöründe sorun yaşanmaması bu başarının en önemli nedeni olmuştur.⁴¹⁶ Kriz ortamında ve sonrasında reel büyümesini sürdüren ekonomi, 2012 ve 2013 yıllarında nispeten düşük büyüme oranları yakalamış olsa da 2014 yılından itibaren yüksek oranlardaki büyümesine devam etmiştir. Böylece, Polonya GSYİH'si 2019 yılında 595,86 milyar dolara, kişi başına gelir ise 15.695 dolara ulaşmıştır.

Diğer taraftan, 2008 yılında rekor düzeye ulaşan Polonya'nın dış ticaret hacmi, 2009 yılında dünya ticaretindeki daralma nedeniyle düşüş yaşamış olsa da kriz sonrasında yükselişini sürdürmüştür. Bu noktada, 2009 yılında 133,29 milyar dolara gerileyen mal ihracatı 2019 yılında 260,77 milyar dolara ve 2009 yılında 145,46 milyar dolara gerileyen mal ithalatı ise 2019 yılında 259,43 milyar dolara yükselmiştir. Bu dönemde Polonya'nın dış ticareti açısından en önemli gelişme, mal ticaretindeki açığın giderek azalması ve 2015 yılından itibaren yer yer fazlaların verilmesi olmuştur. Diğer taraftan aynı dönemde hizmet ticaretinde verilen fazlaların da artış göstermesi, ödemeler bilançosundaki açıkların azalmasında ve 2019 yılında 2,93 milyar dolarlık dış fazlanın verilmesinde önemli bir rol oynamıştır.

4.6.1. Polonya'nın Para ve Maliye Politikası Göstergeleri

Polonya'nın uygulamış olduğu ekonomi politikaları, özellikle 2000'li yıllardan itibaren sıkı para, gevşek maliye politikaları şeklinde olmuştur.⁴¹⁷ İlk olarak para politikası uygulamalarına bakıldığında, söz konusu politikaların enflasyon hedeflemesi doğrultusunda şekillendiği görülmektedir. 1990'lı yılların başlarında Polonya'da yaşanan yüksek enflasyon olgusuyla birlikte, 1996 yılında ilk olarak faiz hedeflemesi uygulaması benimsenmiş ancak ekonomik büyüme ve otonom kredilerde yaşanan artışların reel faiz oranını aşırı yükseltmesi ve bu durumun ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemesi nedeniyle 1997 yılında parasal taban hedeflemesine geçilmiştir. Ancak 1998 yılında yaşanan parasal genişlemelerle birlikte

⁴¹⁶ Anders Aslund, "Poland: Combining Growth and Stability", In CESifo Forum, München, ifo Institut-Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, C.XIV, No:1, 2013, s.7.

⁴¹⁷ Paci vd., **a.g.e.**, s.4.

faiz hedeflemesi sonrasında parasal hedeflemeler de başarısız olmuştur.⁴¹⁸ Diğer taraftan, 1997 yılında çıkarılan yasa sonucunda Polonya Merkez Bankası, para politikalarının oluşturulması ve uygulanmasında bağımsızlığa kavuşmuş ve 1998 yılından itibaren enflasyon hedeflemesine geçilmiştir.

Tablo 68: Polonya'nın Para Politikası Göstergeleri

Yıllar	M1 Para Arzı (Milyon PLN)	M3 Para Arzı (Milyon PLN)	TÜFE (%)	Kısa Vadeli Faiz Oranı (%)	Uzun Vadeli Faiz Oranı (%)	REDK (2010=100)
1995	-	-	27,95	27,59	-	72,37
1996	67.866	140.428	19,79	21,41	-	78,56
1997	79.239	179.602	14,91	23,67	-	80,89
1998	89.919	223.913	11,60	20,44	-	86,06
1999	111.383	268.867	7,15	14,73	9,53	83,31
2000	106.455	300.757	9,90	18,77	11,79	91,66
2001	119.567	329.704	5,41	16,07	10,68	103,15
2002	140.774	326.124	1,91	8,98	7,36	98,83
2003	163.158	345.144	0,68	5,68	5,78	88,42
2004	181.975	377.534	3,38	6,20	6,90	87,48
2005	220.639	427.125	2,18	5,28	5,22	97,21
2006	275.830	495.309	1,28	4,21	5,23	99,13
2007	335.266	561.623	2,46	4,74	5,48	102,52
2008	349.943	666.231	4,16	6,36	6,07	111,83
2009	388.344	720.232	3,80	4,42	6,12	94,86
2010	449.192	783.648	2,58	3,92	5,78	100,00
2011	468.052	881.496	4,24	4,54	5,96	98,43
2012	484.813	921.412	3,56	4,91	5,00	95,68
2013	555.835	978.908	0,99	3,01	4,03	96,26
2014	606.282	1.059.015	0,05	2,56	3,52	96,86
2015	692.124	1.154.992	-0,87	1,75	2,70	92,61
2016	815.304	1.265.661	-0,66	1,70	3,04	88,85
2017	906.374	1.324.368	2,08	1,73	3,42	91,84
2018	1.012.353	1.446.092	1,81	1,71	3,20	93,37
2019	1.154.871	1.565.574	2,23	1,72	2,35	92,14

Kaynak: Polonya Merkez Bankası, OECD ve Dünya Bankası verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 08.07.2021).

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MEI_FIN&lang=en# (Erişim Tarihi: 08.07.2021).

<https://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/statystyka/miary/miary.html> (Erişim Tarihi: 06.07.2021).

⁴¹⁸ Lucjan T. Orlowski, "A Dynamic Approach to Inflation Targeting in Transition Economies", **Center for European Integration Studies Working Paper**, No. B00-11, August 2000, s.21.

Polonya’da enflasyon hedeflemesine geçilmesi, fiyat istikrarının sağlanmasında önemli bir oynamıştır. Buna göre, 1995 yılında yaklaşık %28 olan enflasyon oranı, 2000’li yıllara gelindiğinde birkaç dönem dışında %4’ün altında dalgalı bir seyir izlemiş, 2015 ve 2016 yıllarında negatif seviyelere gerilemesinin ardından 2019 yılında %2,23 olarak gerçekleşmiştir. Bu dönemde, parasal büyüklüklerdeki artışlar incelendiğinde 1996 yılında yaklaşık 67,9 milyar PLN olan M1 para arzının 2019 yılında yaklaşık 1,16 trilyon PLN’ye ve 1996 yılında yaklaşık 140,4 milyar PLN olan M3 para arzının ise 2019 yılında yaklaşık olarak 1,57 trilyon PLN’ye yükseldiği görülmüştür.

Polonya ekonomisinde enflasyonun dizginlenmesi ve nispeten istikrarın sağlanmasıyla faiz oranlarında önemli düşüşler görülmüştür. 1995 yılında %27,59 olan kısa vadeli faiz oranı 2002 yılından itibaren %10’un altına gerilemiş ve devam eden yıllardaki düşüş eğilimiyle birlikte 2019 yılında %1,72 olarak gerçekleşmiştir. Bununla birlikte 1999 yılında %9,53 olan uzun vadeli faiz oranı, enflasyonun 2000 yılında yükselmesiyle önce artış yaşamış, ardından ise genel bir düşüş eğilimine girerek 2019 yılında %2,35 olarak gerçekleşmiştir. Faiz oranlarındaki bu durum, aynı zamanda başta iç talep ve yatırımlar olmak üzere ekonomik faaliyetlerde canlanma açısından önem taşımıştır.

Son olarak, 1990’lı yılların başından itibaren katı bir şekilde uygulanan sabit kur sisteminden önce geniş bant uygulamalarına, daha sonra ise esnek kur sistemine geçilen Polonya’da,⁴¹⁹ para biriminin ortalama reel değerinin yabancı para birimleri karşısında yükseldiği görülmüştür. 2000’li yılların başına kadar devam eden bu süreci, 2002-2004 dönemindeki bir miktar düşüş, 2005-2008 döneminde ise tekrar yükseliş süreci izlemiştir. Devam eden süreçte ise, küresel krizle birlikte gevşetilen sıkı para politikasının, özellikle 2010’lu yıllarda PLN’nin ortalama reel değerinde istikrarlı bir düşüşe neden olduğu görülmüştür.

Polonya’da, genel olarak enflasyon hedeflerine göre şekillenen para politikası karşısında, maliye politikası uygulamalarının farklı yasal dayanaklara bağlı olarak üç

⁴¹⁹ Robert J. Corker vd., “Exchange Rate Regimes in Selected Advanced Transition Economies”, **IMF Policy Discussion Papers**, No:3, 2000, s.5

çeşit mali kural çerçevesinde şekillendiği görülmüştür. Söz konusu mali kurallar arasında kamu borcu kuralı 1999 yılında uygulamaya konulurken, bütçe açığı kuralı ve harcama kuralı sırasıyla 2006 ve 2011 yıllarında uygulamaya konulmuştur.⁴²⁰ 1999 yılından itibaren uygulanan ve Polonya'daki en katı ve en etkili mali kural olarak değerlendirilen kamu borcu kuralına göre, kamu borçlarının GSYİH'nın %60'ından fazla olamayacağı, anayasada yer alan 218. madde ile güvence altına alınmıştır. Avrupa Birliği'ne katılımın ardından 2006 yılı itibariyle uygulamaya konulan bütçe açığı kuralında ise merkezi hükümet bütçesindeki açıkların GSYİH'nın %3'ünü aşamayacağı kararlaştırılmıştır.⁴²¹ Son olarak, 2011 yılında uygulamaya konulan harcama kuralında ise, merkezi hükümetin iradi harcamalarındaki artışların sınırlandırılması amaçlanmış ve harcamaların reel olarak %1'den fazla artırılamayacağı karara bağlanmıştır.⁴²²

Maliye politikalarında keyfi uygulamaları sınırlayan mali kural uygulamaları, Polonya açısından genel olarak kamu gelir ve giderlerinde GSYİH oranlarının dikkate alındığı bir yapının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu süreçte gerek kamu gelirleri gerekse de kamu harcamalarında artışlar yaşanmış olsa da özellikle borç kuralında belirlenen sınırların korunması açısından GSYİH'ye oranla önemli düşüşlerin yaşandığı görülmüştür. IMF verilerine göre, 1995 yılında yaklaşık 146 milyar PLN ile GSYİH'nın %43,1'ine karşılık gelen kamu gelirleri, 2019 yılında 938,6 milyar PLN'ye yükselmiş ve GSYİH'ye oranı %41 olarak gerçekleşmiştir. Bu dönem içerisinde kamu gelirlerinin GSYİH'ye oranı, 2000 yılına kadar genel olarak azalırken, devam eden yıllarda genel olarak dalgalı bir seyir izlemiş ve özellikle 2009 yılından 2017 yılına kadar %40'ın altında gerçekleşmiştir. Bu durumun benzeri kamu harcamalarında da görülmüş ve 1995 yılında 160,9 milyar PLN ile GSYİH'nın %47,4'üne tekabül eden kamu harcamaları, 2019 yılında 955,5 milyar PLN'ye yükselmiş ve GSYİH'ye oranı %41,8 olarak gerçekleşmiştir.

⁴²⁰ Mehtap Karayazı, Seyhan Taş, “Mali Disiplini Sağlamada Mali Kurallar: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Ekonometrik Bir Uygulama”, **Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi**, C.I, No:4, 2019, s.418.

⁴²¹ Ahmet Aysu, “Gelişmiş Ülkelerde Maliye Politikası Kurallarının İhlaline İlişkin Başlıca Yaptırımlar”, **Maliye Dergisi**, No:158, 2010, s.477.

⁴²² Andrea Schaechter vd., “Fiscal Rules in Response to the Crisis-Toward the “Next Generation” Rules A New Dataset”, **IMF Fiscal Affairs Department Working Paper**, WP/12/187, 2012, s.43.

Tablo 69: Polonya’da Mali Denge ve Kamu Borçları

Yıllar	Genel Hükümet Gelirleri		Genel Hükümet Harcamaları		Mali Denge		Kamu Borç Stoku	
	Milyar PLN	GSYİH %	Milyar PLN	GSYİH %	Milyar PLN	GSYİH %	Milyar PLN	GSYİH %
1995	146,0	43,1	160,9	47,4	-14,9	-4,4	165,2	48,7
1996	194,9	45,9	215,5	50,7	-20,6	-4,8	183,3	43,1
1997	215,0	41,5	238,9	46,1	-23,9	-4,6	221,2	42,7
1998	240,3	39,8	266,0	44,0	-25,7	-4,3	233,7	38,7
1999	269,0	40,2	284,4	42,5	-15,4	-2,3	263,4	39,3
2000	292,1	39,0	314,3	42,0	-22,2	-3,0	272,3	36,4
2001	314,0	40,1	351,4	44,8	-37,3	-4,8	291,2	37,1
2002	328,8	40,3	368,0	45,1	-39,3	-4,8	338,7	41,5
2003	336,0	39,5	387,4	45,5	-51,4	-6,0	394,5	46,4
2004	359,7	38,6	406,7	43,6	-47,1	-5,0	420,9	45,1
2005	398,9	40,3	438,1	44,2	-39,2	-4,0	461,6	46,6
2006	437,2	40,9	475,3	44,4	-38,1	-3,6	505,5	47,3
2007	487,4	41,0	509,4	42,9	-22,0	-1,9	528,4	44,5
2008	519,8	40,4	566,1	44,0	-46,3	-3,6	600,8	46,7
2009	515,6	37,6	615,2	44,8	-99,5	-7,3	683,6	49,8
2010	555,1	38,4	662,1	45,8	-106,9	-7,4	773,3	53,4
2011	611,1	39,0	687,5	43,9	-76,5	-4,9	854,0	54,6
2012	637,4	39,3	698,4	43,0	-61,0	-3,8	880,9	54,3
2013	636,5	38,7	705,8	42,9	-69,3	-4,2	928,3	56,4
2014	666,6	39,0	729,4	42,6	-62,7	-3,7	873,8	51,1
2015	703,2	39,0	750,3	41,7	-47,1	-2,6	923,4	51,3
2016	721,0	38,7	765,2	41,1	-44,2	-2,4	1.010,0	54,2
2017	791,0	39,8	820,2	41,2	-29,2	-1,5	1.007,1	50,6
2018	875,4	41,3	880,4	41,5	-4,9	-0,2	1.035,7	48,8
2019	938,7	41,0	955,5	41,8	-16,8	-0,7	1.045,1	45,7

Kaynak: IMF, Dünya Ekonomik Görünümü veri tabanından elde edilen verilerle oluşturulmuştur. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October> (Erişim Tarihi 05.12.2021).

Diğer taraftan, Polonya’da 1999 yılında emeklilik sistemi, sağlık, eğitim ve idari yapılanmalarda başlatılan reformlar devam eden yıllarda mali sisteme önemli yükler getirmiştir.⁴²³ Bu bağlamda, nispeten hızlı büyümenin yaşandığı yıllarda azalan kamu harcamaları/GSYİH oranı, özellikle büyümenin yavaşladığı 2001 ve 2002 yıllarında önemli oranda artış göstermiş ve devam eden süreçte 2011 yılına kadar dalgalı bir seyir

⁴²³ Çatalbaş, Yıldırım, **a.g.e.**, s.144.

izlemiştir. Özellikle, küresel kriz sonrasında azalan kamu gelirleri, 2010 yılında mali açık/GSYİH oranının %7,4'e kadar yükselmesine neden olmuştur. Mali açığın rekor düzeye ulaşmasıyla 2011 yılında uygulamaya konulan harcama kuralı, kamu harcamalarındaki artışları sınırlandırmış ve mali açık kademeli olarak azaltılmıştır. 2018 yılına gelindiğinde 4,9 milyar PLN ile GSYİH'nin %0,2'sine kadar gerileyen mali açık, 2019 yılında 16,8 milyar PLN'ye yükselse de söz konusu açığın GSYİH'ye oranı %1'in altında gerçekleşmiştir.

Son olarak, Polonya'nın kamu borçları incelendiğinde, kamu borcu kuralının sıkı bir şekilde uygulandığı görülmektedir. 1995 yılında 165,2 milyar PLN ile GSYİH'nin %48,7'sine karşılık gelen brüt kamu borçlarının bu oranı 2000 yılında %36,4'e kadar gerilemiştir. 2000'li yıllarda çeşitli reformlarla artış eğilimine giren bu oran, küresel krizle birlikte uygulanmaya başlanan genişletici politikaların etkisiyle 2013 yılında %56,4'e kadar yükselmiştir. Bununla birlikte, devam eden yıllarda izlenen sıkı mali duruş ve ekonomik büyümenin ivme kazanması ise bu oranının azalmasına neden olmuş ve 2019 yılında %45,7 seviyesine gerilemiştir.

4.6.2. Polonya'da Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret Kompozisyonu

Polonya'da serbest piyasa ekonomisine geçilmesiyle birlikte, yenilikçiliğin temelinde yer alan ar-ge faaliyetleri yapısal olarak önemli değişimlere uğramış ve başlangıçta büyük oranda devlet tarafından yürütülen bu faaliyetlerde özel sektörün ağırlığı giderek artmıştır. Artan ar-ge faaliyetleri, bu faaliyetlere yönelik gerçekleştirilen harcamaların da artmasına neden olmuş ve 1995-2018 döneminde ar-ge harcamalarının GSYİH'ye oranı %0,62'den %1,21'e yükselmiştir. Bu harcamaların finansmanı ise devletten işletmelere ve uluslararası finansmana doğru kaymaya başlamıştır. Buna göre, 1995 yılında toplam ar-ge harcamalarının %60,24'ünü finansen eden devletin bu oranı, 2018 yılında %35,42'ye gerilerken, işletmelerin oranı %35,96'dan %53,19'a, uluslararası kaynaklı finansman ise %1,69'dan %7,04'e yükselmiştir. Ayrıca, yükseköğretim ve kâr amacı olmayan kuruluşların payında da artışlar yaşanmış ve 1995 yılındaki %2,11'lik seviyeden 2018 yılında %4,35 düzeyine ulaşmıştır.

Tablo 70: Polonya’da Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları

Yıllar	Ar-Ge Harcamaları (% GSYİH)	Devlet Finansmanı (%)	İşletme Finansmanı (%)	Y. Öğretim ve Kâr Amacı Olmayan Kurum Finansmanı (%)	Uluslararası Finansman (%)
1995	0,62	60,24	35,96	2,11	1,69
2000	0,64	66,55	29,51	2,12	1,82
2005	0,56	57,71	33,35	3,19	5,74
2010	0,72	60,93	24,41	2,83	11,82
2015	1,00	41,82	39,00	2,43	16,74
2018	1,21	35,42	53,19	4,35	7.04

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 09.10.2021).

Ar-ge finansmanındaki durumun bir benzeri faaliyetlerin yürütülmesinde de görülmüş ve özellikle 2010’lu yıllardan itibaren devletin payında yaşanan düşüşler dikkat çekici olmuştur. 1995 yılında ar-ge faaliyetlerinin %35’ini yürüten devlet, 2010’lu yıllara kadar benzer oranlardaki faaliyetlerini sürdürmüş ancak devam eden süreçteki düşüşlerle bu oran 2019 yılında %1,3’e kadar gerilemiştir. Diğer taraftan, 1995 yılında %38,7 olan işletmelerin payı, 2010’lu yıllara kadar genel bir gerileme yaşarken, devam eden yıllarda hızlı bir artış eğilimi göstererek 2019 yılında %62,8’e kadar yükselmiştir. Dolayısıyla, 2010’lu yıllardan itibaren devlet finansmanının büyük oranda işletmelere sağlanan destekler şeklinde gerçekleştiği anlaşılmıştır. Diğer taraftan, ar-ge faaliyetlerinde önemli bir paya sahip olan yükseköğretim kurumlarının oranı ise 2010’lı yıllara kadar önemli bir artış eğilimi gösterirken, devam eden yıllarda bir miktar gerileme yaşamış ve 2019 yılında %35,6 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Ar-ge harcamalarındaki artışlar ve giderek özel sektörün bu faaliyetlerde artan ağırlığıyla birlikte, ar-ge personeli, araştırmacı ve patent sayılarında da önemli artışların yaşandığı görülmüştür. 1995 yılında bin kişi başına 5,65 olan ar-ge personeli sayısı 2019 yılında 10,02’ye yükselirken, araştırmacı sayısı aynı dönemde bin kişi başına 3,41’den 7,38’e yükselmiştir. Yerleşikler tarafından başvurusu yapılan patent sayıları ise, 1995 yılında milyon kişi başına 67 iken, 2019 yılında 115 seviyesine ulaşmıştır.

Tablo 71: Polonya’da Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent sayıları

Yıllar	Devlet (%)	İşletme (%)	Yüksek Öğretim (%)	Ar-Ge Personeli (Bin Kişi Başına)	Araştırmacı Sayısı (Bin Kişi Başına)	Patent Sayısı (Milyon Kişi Başına)
1995	35,0	38,7	26,3	5,65	3,41	67
2000	32,2	36,1	31,5	5,37	3,75	63
2005	36,4	31,8	31,6	5,46	4,42	56
2010	35,9	26,6	37,2	5,32	4,20	90
2015	24,4	46,6	28,9	6,84	5,17	138
2019	1,3	62,8	35,6	10,02	7,38	115

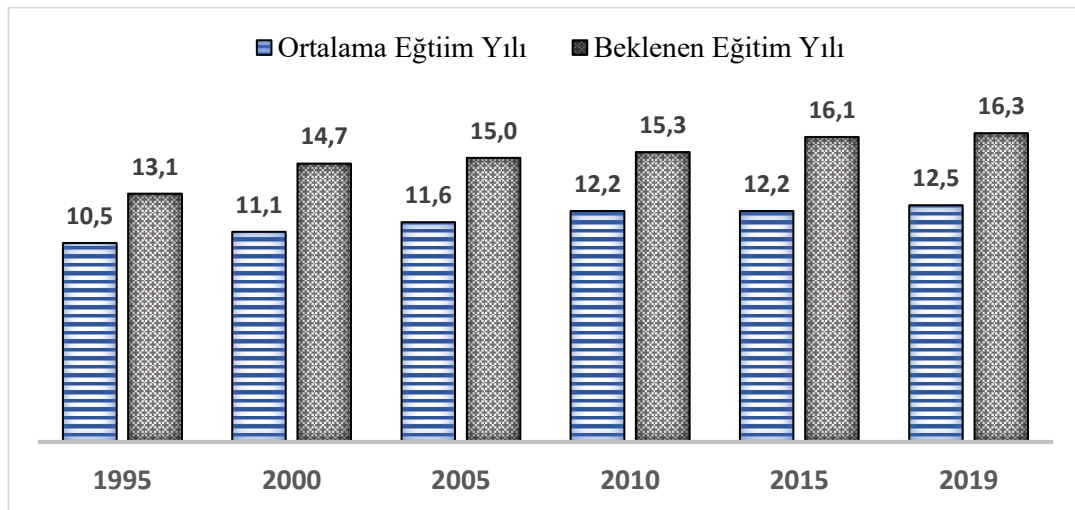
Kaynak: OECD ve WIPO verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

<https://www3.wipo.int/ipstats/index.htm?tab=patent> (Erişim Tarihi: 11.10.2021).

Diğer taraftan, söz konusu dönemde beşerî sermayenin temel kaynağı olarak gösterilen eğitimdeki gelişmeler incelendiğinde, 25 yaş ve üzeri nüfusun sahip olduğu ortalama eğitim düzeyinin 10,5 yıldan 12,5 yıl yükseldiği, beklenen eğitim süresinin ise 13,1 yıldan 16,3 yıla yükseldiği görülmüştür. Dolayısıyla, beklenen eğitim süresindeki artışlar ortalama eğitim süresindeki artışların devam edeceğini göstermiştir.

Şekil 47: Polonya’da Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri



Kaynak: Birleşmiş Milletler verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://hdr.undp.org/en/indicators/69706>; <https://hdr.undp.org/en/indicators/103006>, (Erişim Tarihi: 10.09.2021).

Ortalama eğitim süresinde dikkate değer artışların yanı sıra, Polonya’da eğitim açısından en önemli gelişme niteliksel açıdan yaşanmıştır. Bu gelişme, 15 yaş grubundaki öğrenciler için gerçekleştirilen ve eğitim kalitesinin en önemli göstergelerinden biri olarak kabul edilen PISA sonuçlarında kendisini net olarak göstermiştir. 1995 yılında 41 ülke içerisinde okuma becerileri ve matematikte 25’inci, bilimde ise 22’nci sırada yer alan Polonya, 2018 yılında 78 ülke içerisinde okuma ve matematikte 10’uncu, bilimde ise 11’inci sırada yer almıştır. Araştırmaya dahil edilen ülkelerdeki artışa rağmen Polonya’nın üst sıralara yükselişi, eğitim kalitesinde önemli iyileştirmelerin yapıldığını göstermiştir.

Tablo 72: Polonya’nın PISA’da Elde Ettiği Sonuçlar

Yıllar	Ülke Sayısı	Okuma		Matematik		Bilim	
		Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra
2000	41	479	25	470	25	483	22
2003	40	497	16	490	24	498	19
2006	57	508	9	495	25	498	23
2009	74	500	15	495	25	508	19
2012	65	518	10	518	13	526	9
2015	70	506	13	504	18	501	22
2018	78	512	10	516	10	511	11

Kaynak: OECD tarafından yayımlanan PISA raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Ar-ge faaliyetleri ve eğitime ilişkin verilerin yanında, ticarete konu olan mallar da ekonominin niteliksel gelişimiyle ilgili bilgi sağlayabilmektedir. Bu görüşten hareketle Polonya’nın dış ticaret kompozisyonundaki değişim incelendiğinde, ihracatta teknoloji düzeyi daha yüksek ürünlerin giderek ağırlık kazandığı görülmektedir. 2019 yılı itibariyle Polonya’nın ihracatında, makine ve mekanik cihazlardan oluşan ürün grubu %13,72’lik oranıyla ilk sırada yer alırken, kara taşıtları ve bu taşıtlara ilişkin aksam ve parçalar %11,79’luk oranıyla ikinci, elektrikli makine ve cihazlar ise %10,12’lik oranıyla üçüncü sırada yer almıştır. Toplam ihracatın %35,63’ünü oluşturan bu ürün grupları içerisinde, orta-yüksek teknoloji ürünlerinden olan kara taşıtları ürün grubunun 2000’li yılların başından itibaren göstermiş olduğu artış dikkat çekici olmuştur. Bununla birlikte, ilk sırada yer alan makine ve mekanik cihazlarda da

önemli artışlar yaşanırken, üçüncü sırada yer alan elektrikli makine ve cihazların oranı yatay bir seyir izlenmiştir. Diğer taraftan, Polonya'nın ihracatında plastik mamuller, et ve yenilebilir sakatatlar ve kauçuk mamullerden oluşan ürün grupları oransal olarak artış kaydederken, mobilya ve doldurulmuş eşyalar, demir ve çelik eşyalar, mineral yakıt ve yağlar ile kâğıt, karton ve bunlara ilişkin eşyalardan oluşan ürün gruplarında oransal olarak önemli azalışlar yaşanmıştır.

Tablo 73: Polonya'nın İhracatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	10,33	12,08	12,89	12,99	13,72
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	3,19	13,04	13,19	10,93	11,79
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	10,58	10,54	13,42	12,24	10,12
Mobilyalar, Doldurulmuş Eşyalar, Başka Yerde Belirtilmeyen Işıklı Tabela ve Plakalar	7,56	6,82	5,31	5,61	5,83
Plastikler ve Mamulleri	2,94	3,44	4,11	4,57	4,65
Demir ve Çelikten Eşyalar	4,37	4,22	3,13	3,06	3,40
Et ve Yenilebilir Sakatatlar	0,7	1,41	1,76	2,18	2,31
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	5,79	5,28	4,16	3,31	2,24
Kauçuk ve Mamulleri	1,75	2,12	2,39	2,3	2,09
Kâğıt, Karton, Kâğıt Hamurundan, Kâğıttan veya Kartondan Yapılan Eşyalar	3,2	2,56	2,6	1,9	1,99

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c616%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 08.09.2021).

Diğer taraftan Polonya'nın ithalat yapısı incelendiğinde, 2000'li yılların başından itibaren azalma eğilimi gösteren makine ve mekanik cihazlar ürün grubunun %12,41'lik oranıyla ilk sırada, ihracatta olduğu gibi oransal olarak yatay bir seyir izleyen elektrikli makine ve cihazlar ürün grubunun ikinci sırada, son dönemde artış gösteren kara taşıtları, parça ve aksesuarlarından oluşan ürün grubunun ise %10,20'lik oranıyla üçüncü sırada yer aldığı görülmüştür. Ayrıca diğer ürün grupları içerisinde, demir ve çelik ile optik, hassas ve tıbbi cihazlardan oluşan ürün gruplarının ithalat içerisindeki payı artarken, mineral yakıt ve yağlar, eczacılık ürünleri, kâğıt, karton ve bunlara ilişkin eşyalardan oluşan ürün gruplarının oranında azalmaların yaşandığı görülmüştür.

Tablo 74: Polonya'nın İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	15,60	14,59	12,44	13,08	12,41
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	11,01	10,78	12,06	13,04	11,56
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	8,06	8,70	8,28	8,38	10,20
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından Elde Edilen Ürünler	10,27	11,44	10,91	7,52	8,13
Plastik ve Mamulleri	5,62	6,00	5,59	5,74	5,41
Demir ve Çelik	2,68	4,11	3,74	3,54	3,70
Eczacılık Ürünleri	3,69	3,05	3,25	2,69	2,62
Demir ve Çelikten Eşyalar	2,31	2,92	2,35	2,38	2,26
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	1,96	1,95	3,07	2,31	2,26
Kâğıt, Karton, Kâğıt Hamurundan, Kâğıttan veya Kartondan Yapılan Eşyalar	2,95	2,54	2,32	2,12	2,02

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c616%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 08.09.2021).

Son olarak, Polonya'nın temel bilim ve teknoloji endüstrilerindeki gelişimine bakıldığında, ilaç ve bilgisayar, optik, elektronik endüstrilerinde ticaret açığı, havacılık ve uzay endüstrisinde ise ticaret fazlası verildiği görülmektedir. 1995 yılında ilaç endüstrisindeki ihracatın %0,34'ünü gerçekleştiren ve 670 milyon dolar açık veren Polonya, 2019 yılında bu endüstrideki ihracatın %0,58'ini gerçekleştirmiş ve 2,78 milyar dolar ticaret açığı vermiştir.

Tablo 75: Polonya'nın Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti

Yıllar	İlaç Endüstrisi		Bilgisayar, Optik, Elektronik Endüstrisi		Havacılık ve Uzay Endüstrisi	
	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi
	%	Milyon \$	%	Milyon \$	%	Milyon \$
1995	0,34	-670	0,09	-1.869	0,07	25
2000	0,15	-1.416	0,12	-3.942	0,17	-464
2010	0,49	-3.630	0,76	-5.202	0,54	324
2019	0,58	-2.785	0,74	-4.499	0,87	721

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 09.10.2021).

Diğer taraftan, 1995 yılında bilgisayar, optik, elektronik endüstrisindeki ihracatın %0,09'u gerçekleştiren ve 1,87 milyar dolar açık veren Polonya, 2019 yılında söz konusu endüstrideki ihracatın %0,74'ünü gerçekleştirmiş ve 4,5 milyar dolar ticaret açığı vermiştir. Havacılık ve uzay endüstrisi ise, bilim ve teknoloji endüstrileri içerisinde ülkenin ticaret fazlası verdiği tek sektör olmuştur. OECD verilerine göre, 1995 yılında havacılık ve uzay endüstrisindeki ihracatın %0,07'sini gerçekleştiren ve 25 milyon dolar fazla veren Polonya, 2019 yılında bu endüstrideki oranını %0,87'ye yükseltmiş ve 721 milyon dolar ticaret fazlası vermiştir. Sonuç olarak, havacılık ve uzay dışındaki endüstrilerde genel olarak artan bir şekilde açık veren Polonya'nın, söz konusu olumsuz duruma rağmen tüm endüstrilerdeki ihracat payını artırdığı görülmüştür.

4.6.3. Polonya'da Rekabet Gücü Gelişimi

Polonya, Küresel rekabetçilik Endeksi sıralamalarında 2000'li yılların başlarından ortalarına kadar gerileme yaşarken, 2010'lu yıllarda nispeten daha iyi sonuçlar elde etmeye başlamıştır. Ancak bu sonuçlar, genel anlamda ekonomik olarak gösterilen performansın gerisinde kalmıştır. Endeks sıralamalarındaki konumu incelendiğinde, 2001-2005 döneminde 41'inci sıradan 51'inci sıraya gerileyen Polonya'nın, bu dönemde makroekonomik ortamda 50'nci sıradan 53'üncülüğe, kamu kurumlarında 41'inci sıradan 64'üncülüğe ve teknolojide ise 35'inci sıradan 39'unculuğa gerilediği görülmüştür.

Polonya'nın rekabetçilik endeksindeki konumu, WEF tarafından 2006 yılında kullanılmaya başlanan yeni yöntemle birlikte bir önceki yıla göre üç basamak yükselmiştir. Ancak, 2006 yılında 48'inci sırada yer alan Polonya, 2007 yılında tekrar 51'inci sıraya gerilemiştir. Devam eden yıllarda dalgalı trende rağmen düşük de olsa iyileşmeler yaşanmış ve Polonya 2012 yılında 41'inci, 2017 yılında ise 39'uncu sırada yer almıştır. WEF tarafından yaklaşık on yıl boyunca kullanılan ölçüm yönteminde Polonya'nın en fazla mesafe kat ettiği bileşen makroekonomik ortam olurken, en büyük gerileme işgücü piyasası verimliliğinde gerçekleşmiştir. Diğer bileşenlerin sıralamaları incelendiğinde ise inovasyon, sağlık ve ilköğretim, yüksek eğitim ve öğretim alt bileşenlerindeki gerilemeler karşısında, kurumlar, altyapı, teknolojik

hazırlık, mal piyasası verimliliği, finansal piyasalar, pazar büyüklüğü ve iş gelişmişliği alt bileşenlerinde yükselişler yaşandığı görülmüştür.

Tablo 76: Polonya’nın Küresel Rekabetçilik Endeksi’ndeki Konumu

Yıllar		Rekabet Gücü				Makroekonomik Ortam			Kamu Kurumları				Teknoloji		
2001		41				50			41				35		
2005		51				53			64				39		
Bileşenler		Temel Gereksinimler				Verimlilik Artırıcılar								İnovasyon ve Gelişmişlik Faktörleri	
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	Makroekonomik Ortam	Sağlık ve İlköğretim	Yüksek Eğitim ve Öğrenim	Piyasa Verimliliği	Teknolojik Hazırlık	Mal Piyasası Verimliliği	İşgücü Piyasası Verimliliği	Finansal Piyasalar	Pazar Büyüklüğü	İş Gelişmişliği	İnovasyon	
2006	48	73	57	70	26	33	64	51					63	44	
2007	51	82	80	56	36	35		51	69	49	64	22	68	58	
2012	41	55	73	72	43	36		42	51	57	37	19	60	63	
2017	39	72	44	41	38	40		47	45	78	53	21	57	59	
Bileşenler		Etkinleştirici Çevre				İnsan Sermayesi		Piyasalar					İnovasyon Ekosistemi		
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	BİT Benimsenmesi	Makroekonomik İstikrar	Sağlık	Beceriler	Ürün Pazarı	İşgücü piyasası	Finansal Sistem	Pazar Büyüklüğü	İş Dinamizmi	İnovasyon Kapasitesi		
2018	37	53	27	68	1	49	32	38	62	55	22	55	38		
2019	37	60	25	51	1	54	34	50	70	57	22	59	39		

Kaynak: WEF tarafından yayımlanan Küresel Rekabetçilik Raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

2018 yılında kullanılmaya başlanan yeni metodolojiyle 37’nci sırada yer Polonya, bu konumunu 2019 yılında da korumuştur. Son iki yıldaki değişimler incelendiğinde, makroekonomik istikrarda 1’inci, pazar büyüklüğünde ise 22’inci sıradaki yerini koruyan Polonya’nın, altyapı ve BİT benimsenmesi bileşenlerinde daha üst sırada yer

aldığı, kurumlar, sağlık, beceriler, ürün pazarı, işgücü piyasası, finansal sistem, iş dinamizmi ve inovasyon kapasitesi bileşenlerinde ise bir önceki yıla göre daha alt sıralara yer aldığı görülmüştür.

Endeksin etkinleştirici çevre başlığı altındaki kurumlar bileşeninde 60'ıncı sırada yer alan Polonya, güvenlikte 72'nci, sosyal sermayede 76'ncı, denetim ve dengede 89'uncu, kamu sektörü performansında 66'ncı, şeffaflıkta 34'üncü, mülkiyet haklarında 62'nci, kurumsal yönetimde 65'inci ve hükümetin gelecek yöneliminde ise 99'uncu sırada yer almıştır. Kurumlar bileşenini oluşturan tüm alt bileşenlerde nispeten alt sıralarda yer alan Polonya'da, güvenlik alt bileşeninde polis hizmetlerine olan güvenin zayıflığı ile terör ve organize suçlardaki nispi yükseklikler göze çarparken, denetim ve dengede yargı bağımsızlığının zayıflığı ve firmaların zorlayıcı kamu düzenlemeleri karşısında yasal süreçlerde yaşadıkları zorluklar dikkat çekmiştir. Diğer taraftan, basın özgürlüğü ve bütçe şeffaflığında da nispeten alt sıralarda yer alındığı görülen Polonya'nın, özellikle kamu sektörü performansını etkileyen hükümet düzenlemelerinde sorumluluk ve uyumsuzlukların çözümünde yasal çerçevenin etkinliği başlıklarındaki dezavantajlı konumu dikkat çekmiştir.

Diğer taraftan, aile ve kişisel ilişkiler, sosyal normlar, siyasi katılımçılık ve yardımseverlik gibi toplumun çeşitli yönlerinin araştırılmasıyla elde edilen sosyal sermaye endeksi, Polonya'nın nispeten alt sıralarda yer aldığı bir diğer başlık olmuştur. Bununla birlikte, mülkiyet hakları, fikri mülkiyetin korunması ve arazi yönetimi kalitesindeki sorunlar ile kurumsal yönetimi olumsuz yönde etkileyen denetim ve muhasebe standartları, çıkar çatışması düzenlemeleri ve hissedar haklarındaki olumsuzluklar, dezavantaj yaratan diğer faktörler olmuştur.

Kurumlar bileşeninde 99'uncu sırada yer alınan hükümetin gelecek yönelimi, rekabetçiliğin en düşük olduğu alt bileşen olurken, hükümetin politik istikrarı sağlama becerisinin ve uzun dönem vizyonunun düşük, değişime duyarlılığının ise zayıf olması bu durumun başlıca nedenleri olarak ön plana çıkmıştır. Aynı zamanda, yasal çerçevenin dijital iş modellerine uyarlanmasındaki zorluklar ve yenilenebilir enerji yönetmeliğindeki eksikliklerin de söz konusu bileşende olumsuz etkiler yarattığı görülmüştür.

Tablo 77: Polonya’nın “Etkinleştirici Çevre” Göstergeleri

KURUMLAR (60)											
46	Organize Suç (5,1/7)	26	Cinayet Oranı (0,8/100.000)	57	Terör Olayı (99,9/100)	83	Polis Hizmetlerinin Güvenilirliği (4,1/7)	70	Sosyal Sermaye (49,4/100)	30	Bütçe Şeffaflığı (59/100)
	118		Yargı Bağımsızlığı (2,7/7)								
	121		Zorlu Durumların Yasal Çerçevesinin E. (2,5/7)								
	48		Başın Özgürlüğü (28,9/100)								
	113		Hükümet Durumlarının Sorun. (2,9/7)								
107	Uyumsuzlukların Ç. Yasal Çerçeve E. (3/7)	31	E-Katılım (0,89/1)	34	Yolsuzluk Vakaları (60/100)	90	Mülkiyet Hakları (4,1/7)	70	Fikri Mülkiyet Koruması (4,1/7)	51	Arazi Yönetimi Kalitesi (19/30)
70	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,7/7)										
53	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6/10)										
55	Hissedar Yönetimi (6,3/10)										
123	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (2,9/7)										
93	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (3,3/7)	82	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (3,5/7)	102	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,2/7)	56	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (49,7/100)	78	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (44,9/100)	36	Çevre ile İlgili Yürürlükteki An. (24/29)
56	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (49,7/100)										
78	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (44,9/100)										
36	Çevre ile İlgili Yürürlükteki An. (24/29)										
ALTYAPI (25)											
Ulaşım Altyapısı (25)								Hizmet Altyapısı (37)			
Yol Bağlantısı (88/100)	Yol Altyapısının Kalitesi (4,3/7)	Demiryolu Yoğunluğu 60,5 km/1.000 km²	Tren Hizmetlerinin Verimliliği (3,9/7)	Havaalanı Bağlantısı (114,4/16,4 Puan)	Hava Taşımacılığı Hiz. Kalitesi (4,8/7)	Liner Nakliye Bağlantısı (63,1/100)	Liman Hizmetlerinin Verimliliği (4,5/7)	Elektrik Erişimi (%100)	Elektrik Tedarikinin Kalitesi (%5,6)	Güvensiz İçilebilir Suya Maruz Kalma (%4/Nüfus)	Su Temininin Güvenilirliği (5,9/7)
32	57	13	45	38	61	23	51	2	25	37	39
BİT BENİMSENMESİ (51)											
Mobil-Hücreli Telefon Abonelikleri (134,7/100 kişi Başına)		Mobil Geniş Bant Abonelikleri (171,7/100 Kişi Başına)		Sabit Geniş Bant İnternet Abonelikleri (18,9/100 Kişi Başına)		Fiber İnternet Abonelikleri (2/100 Kişi Başına)		İnternet Kullanıcıları (%77,5/Yetişkin Nüfus)			
30		3		54		56		49			
MAKROEKONOMİK İSTİKRAR (1)											
Enflasyon (1,8)						Borç Dinamikleri (100/100)					
1						1					

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.468-468.

Polonya, etkinleştirici çevre başlığı altındaki bir diğer bileşen olan altyapıda 25’inci sırada yer alırken, bu bileşeni oluşturan ulaşım altyapısı alt bileşeninde 25’inci, hizmet altyapısında ise 37’nci sırada yer almıştır. Bu noktada, ülkenin ulaşım altyapısındaki en güçlü yönü 12’inci sırada yer aldığı demiryolu yoğunluğu olurken, en zayıf yönleri 61’inci sırada yer aldığı hava taşımacılığının kalitesi ve 57’nci sırada yer aldığı yol altyapısının kalitesi olmuştur. Diğer taraftan, elektrik erişiminde 2’inci sırada yer alan Polonya’nın hizmet altyapısındaki en zayıf yönü ise, 39’uncu sırada yer aldığı su temininin güvenilirliği olmuştur.

BİT benimsenmesi bileşeninde 51’inci sırada yer alan Polonya, bu bileşen içerisinde yalnızca 3’üncü sırada yer aldığı mobil geniş bant abonelikleriyle ön plana çıkarken, özellikle fiber internet abonelikleri ve internet kullanıcılarında kendisine oldukça alt sıralarda yer bulabilmiştir. Diğer taraftan, makroekonomik istikrar bileşeninde tam puan alan 33 ülke arasında yer alan Polonya, %1,8 düzeyindeki enflasyon oranı ve sürdürülebilir borç dinamiklerinin belirleyici olduğu bu sonuç ile endeks içerisindeki en rekabetçi konumunu elde etmiştir.

Tablo 78: Polonya’nın “Beşerî Sermaye” Göstergeleri

SAĞLIK (54)								
Sağlıklı Yaşam Beklentisi (66,8 Yıl)						53		
BECERİLER (34)								
Mevcut İşgücü (38)						Gelecekte İşgücü (34)		
Mevcut İşgücünün Eğitimi	Mevcut İşgücünün Becerileri (92)					Gelecekteki İşgücünün Eğitimi	Gelecekteki İşgücünün Becerileri (46)	
Ortalama Eğitim Yılı (12,3 Yıl)	Personel Eğitiminin Kapsamı (4/7)	Mesleki Eğitimin Kalitesi (3,5/7)	Mezunların Becerileri (3,7/7)	Aktif Nüfusta Dijital Beceriler (4,3/7)	Nitelikli Eleman Bulma Kolaylığı (4,1/7)	Okul Yaşam Beklentisi (16,4 Yıl)	Öğretimde Eleştirel Düşünme (3,1/7)	İlköğretimde Öğrenci/Öğretmen Oranı (10,8)
24	70	110	101	63	80	24	97	13

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.468.

Beşerî sermaye başlığı altında yer alan sağlık bileşeninde 66,8 yıl olan sağlıklı yaşam beklentisiyle 54’üncü sırada yer alan Polonya, beceriler bileşeninde 34’üncü sırada yer

almıştır. Mesleki eğitim kalitesi ve mezunların becerileri başta olmak üzere, işgücü becerilerini etkileyen faktörlerde oldukça alt sıralarda yer alan ülke, 12,3 yıl olan ortalama eğitim süresiyle birlikte mevcut işgücü alt bileşeninde 38'inci sırada yer almıştır. Diğer taraftan, büyük oranda öğretmen temelli ve ezber odaklı eğitim sistemine rağmen, ilköğretimde öğrenci/öğretmen oranının nispi düşüklüğü ve 16,4 yıl olan okul yaşam beklentisinin olumlu etkisiyle gelecekte işgücü alt bileşeninde 34'üncü sırada yer alındığı görülmüştür.

Polonya'nın piyasalar başlığı altında en rekabetçi olduğu bileşen 22'nci sırada yer aldığı pazar büyüklüğü olurken, 70'inci sırada yer aldığı işgücü piyasası rekabetçiliğin en düşük olduğu bileşen olmuştur. Diğer taraftan, 50'nci sırada yer alınan ürün pazarı ve 57'nci sırada yer alınan finansal sistem bileşenleri de rekabetçiliğin nispeten düşük olduğu diğer bileşenler olmuştur. İlk olarak ürün pazarı bileşeni incelendiğinde, ülkenin yurtiçi rekabette 47'nci, ticari açıklıkta ise 63'üncü sırada yer aldığı görülmüştür. Vergi ve sübvansiyonların rekabet üzerindeki yüksek bozucu etkileri ve özellikle hizmetler sektöründeki rekabet ortamının aksaklığı, yurtiçi rekabeti olumsuz yönde etkileyen başlıca unsurları ifade ederken, nispeten düşük tarife oranına rağmen, tarife dışı engellerin yaygınlığı ve karmaşık tarife yapısı ticari açıklığı olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörleri oluşturmuştur.

İşgücü piyasası, endeksin tüm bileşenleri içerisinde Polonya'nın en düşük rekabetçiliğe sahip olduğu bileşen olarak ön plana çıkmıştır. Alt bileşenler incelendiğinde, esneklikte 95'inci sırada yer alan Polonya'nın özellikle sınırlı yurtiçi işgücü hareketliliği, yabancı istihdamındaki zorluklar, işgücünün esnek şekillerde çalıştırılmasının önündeki engeller, işten çıkarma maliyetleri, emek ve işveren ilişkilerindeki düşük iş birliği gibi noktalarda önemli dezavantajlara sahip olduğu görülmüştür. Diğer taraftan, meritokrasi ve teşvikte 60'ıncı sırada yer alan ülkede, özellikle işgücü vergisinin yüksekliği ve firma yönetimlerindeki liyakat sorunlarının olumsuz etkileri ön plana çıkmıştır. Ayrıca, işsizlere yeni beceri katması ve istihdam yaratması beklenen aktif işgücü politikalarında, işgücü haklarında, çalışanların verimlilikleriyle ilişkili olması beklenen ücretlerde ve kadın işçilerin erkek işçilere oranında da oldukça alt sıralarda yer alındığı görülmüştür.

Tablo 79: Polonya’nın “Piyasalar” Göstergeleri

ÜRÜN PAZARI (50)																							
Yurtiçi Rekabet (47)						Ticari Açıklık (63)																	
Vergi ve Sübvansiyonların Rekabet Üzerindeki Bozucu Etkileri (3,6/7)		Pazar Hakimiyetinin Genişliği (4,7/7)		Hizmetlerde Rekabet (4,9/7)		Tarife Dışı Engellerin Yaygınlığı (4,4/7)		Ticaret Tarifeleri (%1,12)		Tarifelerin Karmaşıklığı (2,9/7)		Sınır Temizleme Verimliliği (3,3/5)											
84		20		70		68		7		113		33											
İŞGÜCÜ PİYASASI (70)																							
Esneklik (95)								Meritokrasi ve Teşvik (60)															
İşten Çıkarma Maliyetleri (18,8/Haftalık Maaş)		İşe Alma ve İşten Çıkarma (3,3/7)		Emek ve İşveren İlişkilerinde İş birliği (4,3/7)		Ücret Belirleme Esnekliği (5,5/7)		Aktif işgücü Piyasaları Politikaları (3,6/7)		İşçi Hakları (74/100)		Yabancı İşçileri İşe Alma Kolaylığı (3,5/7)		Yurtiçi İşgücü Hareketliliği (3,4/7)		Profesyonel Yönetime Güven (4,1/7)		Ücret ve Üretkenlik (4,2/7)		Ücretli ve Maaşlı Kadın İşçilerin Erkek İşçilere Oranı (%0,84)		İşgücü Vergisi Oranı (%25,2)	
87		113		86		28		63		54		118		127		88		57		43		108	
FİNANSAL SİSTEM (57)																							
Derinlik (59)						İstikrar (44)																	
Özel Sektöre Yurtiçi Kredi (%53,5/GDP)		KOBİ'lerin Finansmanı (3,9/7)		Risk Sermayesi Kullanılabilirliği (2,9/7)		Piyasa Kapitalizasyonu (%32,2/GDP)		Sigorta Primi (2,6/GDP)		Bankaların Sağlamlığı (5,3/7)		Sorunlu Krediler (%3,9)		Kredi Açığı (-6,6)		Bankaların Yasal Sermaye Oranı (17,1)							
66		69		90		59		46		57		66		1		74							
PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ (22)																							
GSYİH (\$1.078B/PPP)						Mal ve Hizmet İthalatı (%52,8/GDP)																	
23						54																	

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.468-469.

Endeksin dokuzuncu bileşeni olan finansal sistemde 57’nci sırada yer alan Polonya, derinlik alt bileşeninde 59’uncu, istikrarda ise 44’üncü sırada yer almıştır. GSYİH’ye oranla yurtiçi özel sektör kredilerinin düşüklüğü, KOBİ’lerin finansmana erişimindeki sorunlar, GSYİH’ye oranla borsada işlem gören ulusal firmaların nispeten düşük

düzeylerdeki değeri, düşük düzeylerdeki sigorta primleri ve özellikle de girişimcilerin özsermaye finansmanına erişimindeki sorunlar, finansal sistemin derinliğini olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörleri oluşturmuştur. Diğer taraftan bankaların düşük yasal sermaye oranı, yüksek sorunlu kredi oranı ve banka bilançolardaki sorunlar ise, finansal sistemin istikrarını olumsuz yönde etkileyen faktörler olarak ön plana çıkmıştır.

Piyasalar başlığı altındaki son bileşen olan pazar büyüklüğü, makroekonomik istikrarın ardından rekabetçiliğin en yüksek olduğu bileşen olmuştur. Satın alma gücü paritesine göre 1,08 trilyon dolarlık GSYİH ve GSYİH'nin %52,8'ine karşılık gelen mal ve hizmet ithalatı, Polonya'yı en büyük 22'inci pazar konumuna taşımıştır.

Tablo 80: Polonya'nın "İnovasyon Ekosistemi" Göstergeleri

İŞ DİNAMİZMİ (59)									
İdari Gereksinimler (47)				Girişimcilik Kültürü (94)					
İş Kurma Maliyeti (%11,8/Kişi Başına GSMH)	İş Kurma Zamanı (37 Gün)	İflas Kurtarma Oranı (60,8/Cents/\$)	İflas Düzenleyici Çerçeve (14/16)	Girişimci Riske Yönelik Tutumlar (3,9/7)	Yetki Devretme İstekliliği (4,1/7)	Yenilikçi İşletmelerin Büyümesi (3,9/7)	Yıkıcı Fikirleri Benimseyen Şirketler (3,3/7)		
87	127	38	9	84	100	84	109		
İNOVASYON KAPASİTESİ (39)									
Etkileşim ve Çeşitlilik (74)				Araştırma ve Geliştirme (31)				Ticarileştirme (43)	
İşgücü Çeşitliliği (3,6/7)	Küme Geliştirme (3,8/7)	Uluslararası Ortak Buluşlar (1,69/M. kişi Başına)	Çok Paydaşlı İş Birliği (3,2/7)	Bilimsel Yayın (481 Puan)	Patent Ailesi Başvuruları (12,68/M. Kişi Başına)	Ar-Ge Harcamaları (%1/GDP)	Araştırma Kurumlarının Önemi (0,14/100)	Alıcının Gelişmişliği (3,6/7)	Ticari Marka Başvuruları (3.190,73/M. Kişi Başına)
131	70	36	116	25	34	36	18	70	30

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.469.

Endesin inovasyon ekosistemi başlığı iş dinamizmi ve inovasyon ekosistemi bileşenlerinden oluşurken, Polonya bu bileşenlerde sırasıyla 59'uncu ve 39'uncu sırada yer almıştır. İlk olarak iş dinamizmi bileşeni incelendiğinde, iflas düzenleyici

çerçeveedeki yüksek rekabetçiliğe rağmen, özellikle iş kurmanın uzun zaman ve yüksek maliyetlerinin neden olduğu olumsuzlukların idari gereksinimlerdeki rekabetçiliği olumsuz yönde etkilediği görülmüştür. Bununla birlikte, ülkede iş dinamizmini olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörün 94'üncü sırada yer alınan girişimcilik kültürü olduğu ve firmaların yıkıcı ve yenilikçi fikirlere nispeten mesafeli oluşunun, yenilikçi firmaların büyüme performansının nispeten düşük olmasının, firma üst yönetimlerinin alt yönetimlere olan düşük yetki devretme istekliliğinin ve toplumun girişimci risklere olan nispi isteksizliğinin girişimcilik kültürünü ve dolayısıyla da iş dinamizmi ve inovasyon ekosistemini olumsuz yönde etkilediği görülmüştür.

Diğer taraftan Polonya, inovasyon kapasitesini oluşturan bileşenlerden, etkileşim ve çeşitlilikte 74'üncü, araştırma ve geliştirmede 31'inci, ticarileştirmede ise 43'üncü sırada yer almıştır. Özellikle firmaların istihdam ettikleri kişiler arasında cinsiyet, etnik köken veya inanç gibi çeşitliliklerin düşük olması, şirket içinde, şirketler arasında ve şirketler ile üniversiteler arasındaki fikir alışverişi ve işbirliklerinin yetersiz olması, coğrafi kümelenmelerin gelişmemiş olması gibi nedenler ülkede etkileşim ve çeşitliliği olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörler olmuştur. Diğer taraftan, 30'uncu sırada yer alınan ticari marka başvurularının yanı sıra, talebin niteliğini etkileyen düşük alıcı gelişmişliği, ticarileştirmeyi olumsuz yönde etkileyen faktörler olmuştur.

Son olarak, Polonya'nın inovasyon kapasitesindeki en başarılı olduğu alt bileşen olan araştırma ve geliştirme incelendiğinde, bu alt bileşende rekabetçiliği nispeten olumlu yönde etkileyen göstergelerin, 18'inci sırada yer alınan araştırma kurumlarının önemi ve 25'inci sırada yer alınan bilimsel yayın puanı olduğu anlaşılmıştır. Diğer taraftan, GSYİH'sinin %1'ine tekabül eden ar-ge harcamalarıyla 36'ncı sırada yer alan Polonya'nın, milyon kişi başına 12,68 olan patent ailesi başvurularında 34'üncü sırada yer aldığı ve elde edilen bu konumların diğer göstergelere göre nispeten rekabetçi olduğu görülmüştür.

Genel olarak değerlendirildiğinde, hükümetin değişime karşı düşük duyarlılığı, politik istikrarı sağlama ve uzun dönem vizyonundaki yetersizlikler, yasal çerçevenin özel sektör açısından düşük etkinliği, mülkiyet ve fikri mülkiyet haklarındaki zayıflıklar, mesleki eğitim kalitesi ve mezun becerilerinin yetersizliği, nitelikli eleman bulmada

yaşanan zorluklar, piyasa rekabetini olumsuz yönde etkileyen vergi ve sübvansiyonlar, yaygın olan tarife dışı engeller, yabancı istihdamında yaşanan zorluklar, yüksek işten çıkarma maliyetleri, işgücünün esnek bir şekilde istihdamını önleyen düzenlemeler, işletme yönetimlerinde liyakatin göz ardı edilmesi, KOBİ ve girişimcilerin finansmana erişiminde yaşanan zorluklar, yüksek iş kurma maliyeti ve uzun iş kurma süreleri, firmaların yenilikçi fikirlere mesafeli oluşu, firma yönetimlerinde sınırlı yetki paylaşımı, toplumun girişimci risklere yönelik mesafeli tutumu, sınırlı işgücü çeşitliliği, sınırlı çok paydaşlı işbirlikleri ve alıcıların fiyat odaklı kararları neticesinde düşük nitelikli talep yapısı, Polonya'nın rekabetçiliğini olumsuz yönde etkileyen başlıca unsurlar olarak ön plana çıkmıştır. Diğer taraftan, düşük ve sürdürülebilir enflasyon ve kamu borç dinamikleri, nispeten yüksek eğitim düzeyi, düşük oranlardaki ticaret tarifeleri, düşük ve negatif düzeydeki kredi açığı, iflas düzenleyici çerçevenin etkinliği gibi az sayıdaki faktörün Polonya'nın rekabetçiliğini olumlu yönde etkilediği görülmüştür.

4.7. Çin'in Ekonomik Göstergeleri ve Rekabet Gücü

Ekonomik büyüklüğü, büyüme hızı ve potansiyelleriyle dikkat çeken Çin'in başarısının temelinde, ulusal tasarruflar ve yabancı yatırımlarla finanse edilen ağır sanayi gibi büyük ölçekli sermaye yatırımları ile otoyol, liman, telekomünikasyon tesisleri gibi altyapı yatırımları bulunmaktadır. Bu bağlamda, Çin'in ekonomik büyümesinde altyapı yatırımları ve endüstriyel üretimin en önemli faktörler olduğu ifade edilmektedir. Ayrıca ağırlıklı olarak kamu faaliyet alanı olan çelik, petrol ve kimyasal madde gibi sektörlerin de ekonomik büyüme üzerinde önemli katkıları bulunmaktadır.⁴²⁴

Çin ekonomisinin büyüme öyküsü esas olarak ucuz işgücünün istihdam edildiği emek yoğun sektörlerde başlarken, üretilen ürünler başlangıçta düşük nitelikli ve taklit ürünlerle dünya pazarında yer almaya başlamıştır. Düşük işgücü maliyetlerinin büyük ölçekli sermaye yatırımlarını zamanla ülkeye çekmesi ise üretim yapısında değişime neden olmuş ve üretilen ürünlerin niteliği artamaya başlamıştır.

⁴²⁴ James Angresano, "The State of China's Economy 2009", **Real-World Economics Review**, No:48, 2009, s.337-339.

Çin ekonomisi, kişi başına milli gelirin 100 doların altında olduğu 1960'lı yıllardan itibaren yüksek büyüme oranları yakalamaya başlamış ancak belirli aralıklarla yaşanan daralmalarla 1970'li yılların sonlarına kadar istikrar sağlanamamıştır. 1978 yılında uygulanan politikalar, Çin ekonomisinde yeni bir dönemin başlamasına neden olmuştur. Bu dönemde, Çin'in kıyı bölgelerinde yabancı sermaye yatırımları için altyapının hazırlanması, dış ticarete rekabeti artıracak döviz kuru politikasının benimsenmesi ve üretimde girdi olarak kullanılan hammadde ve ara malı ithalatına serbestlik getirilmesi sağlanırken, ekonomik büyüme süreklilik kazanmış ve Çin'in ekonomik performansı hızlı bir şekilde artmaya başlamıştır.

Çin ekonomisinin yüksek büyüme performansı ülkenin gelir seviyesini hızla artırırken, sahip olunan yaklaşık 1,4 milyarlık nüfus göz önüne alındığında kişi başına gelir oldukça düşük düzeylerde kalmıştır. Öyle ki; 1960'lı yıllarda 100 doların altında olan kişi başına gelir 2001 yılına kadar 1000 doların altında gerçekleşmiştir. Çin'in gelişen kıyı bölgeleri ile diğer bölgeler arasında artan gelir eşitsizlikleri de düşünüldüğünde, nüfusun önemli bir kısmının oldukça düşük gelir seviyesine sahip olduğu bilinmektedir.

Çin açısından Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) gerek müzakere aşamasında gerekse de üyelik sonrasında önemli bir rol oynamıştır. DTÖ'ye üyelik sürecini 1986 yılında başlatan Çin, 15 yıllık müzakere sürecinde yatırımlar için ileri sürdüğü ihracat ve teknoloji transferi şartını kaldırmış, yüksek gümrük vergilerini düşürmeyi, ticari kısıtlayan diğer engelleri kaldırmayı, kamu teşebbüslerinin piyasa koşullarında rekabet etmesini, fiyat kontrollerini sonlandırmayı ve yatırım ve ticarete DTÖ mevzuatlarına uygun düzenlemelerin getirilmesini kabul etmiştir.⁴²⁵ Bu noktada, 1980'li yılların sonlarında başlatılan reformlar ve buna bağlı olarak artmaya başlayan yabancı sermaye yatırımları, 1989 yılında yaşanan gösterilerin şiddetli bir şekilde bastırılmasıyla kesintiye uğrasa da, 1992 yılında Çin devlet başkanı Deng'in yabancı yatırımcılara yönelik vermiş olduğu güvencelerin ardından hızla artmaya devam etmiştir.

⁴²⁵ Carlos Esplugues, **China's Accession to WTO**, Valencia, Chinese Business Law Publication, 2009, s.3.

Tablo 81: Çin Ekonomisine İlişkin Veriler

YIL	GSYİH (Milyon \$)	Reel Büyüme Oranı (%)	Kişi Başı GSYİH (\$)	Mal İhracatı (Milyon \$)	Hizmet İhracatı (Milyon \$)	Mal İthalatı (Milyon \$)	Hizmet İthalatı (Milyon \$)	Ödemeler Dengesi (Milyon \$)	Net DYY (Milyon \$)
1990	360.857	3,9	318	51.519	5.855	42.354	4.352	11.997	2.657
1991	383.373	9,3	333	58.919	6.979	50.176	4.121	13.272	3.453
1992	426.915	14,3	366	69.568	9.249	64.385	9.434	6.401	7.156
1993	444.731	13,9	377	75.659	11.193	86.313	12.036	- 11.609	23.115
1994	564.324	13,0	473	102.561	16.620	95.271	16.299	6.908	31.787
1995	734.547	11,0	610	128.109	19.130	110.059	25.222	1.618	33.849
1996	863.746	9,9	709	151.077	20.601	131.542	22.585	7.243	38.066
1997	961.603	9,2	782	82.983	57.550	69.431	28.278	36.963	41.674
1998	1.029.043	7,9	829	78.985	62.379	70.323	27.204	31.472	41.117
1999	1.093.997	7,7	873	83.794	66.090	87.136	32.107	21.115	36.978
2000	1.211.346	8,5	959	111.331	78.707	124.897	36.268	20.518	37.483
2001	1.339.395	8,3	1.053	118.463	90.109	141.031	39.457	17.401	37.357
2002	1.470.550	9,1	1.149	145.460	102.166	163.480	46.762	35.421	46.789
2003	1.660.287	10,0	1.289	388.297	57.678	354.608	55.546	43.051	49.445
2004	1.955.347	10,1	1.509	525.615	79.159	480.719	72.880	68.940	60.144
2005	2.285.965	11,4	1.753	694.870	78.468	564.741	83.970	132.378	90.379
2006	2.752.131	12,7	2.099	897.660	94.070	681.974	100.838	231.843	100.150
2007	3.550.342	14,2	2.694	1.122.737	135.319	819.890	130.129	353.182	139.094
2008	4.594.307	9,6	3.468	1.334.555	163.313	990.087	158.948	420.568	114.792
2009	5.101.703	9,4	3.832	1.119.090	143.573	883.613	158.919	243.256	87.167
2010	6.087.163	10,6	4.550	1.478.072	178.338	1.239.986	193.401	237.810	185.750
2011	7.551.500	9,6	5.618	1.807.805	201.047	1.579.104	247.844	136.096	231.651
2012	8.532.229	7,8	6.317	1.973.516	201.575	1.661.946	281.300	215.391	176.250
2013	9.570.406	7,8	7.051	2.148.588	207.005	1.789.607	330.607	148.203	217.957
2014	10.475.682	7,4	7.679	2.243.761	219.140	1.808.719	432.883	236.046	144.967
2015	11.061.553	7,0	8.067	2.142.753	217.399	1.566.562	435.719	293.022	60.098
2016	11.233.276	6,9	8.148	1.989.518	208.403	1.500.635	441.549	191.337	-41.675
2017	12.310.409	6,9	8.879	2.216.213	213.063	1.740.272	471.995	188.676	27.791
2018	13.894.817	6,8	9.977	2.417.442	233.566	2.037.369	525.735	24.130	92.338
2019	14.279.937	6,0	10.217	2.386.640	244.359	1.993.646	505.508	102.909	50.260

Kaynak: Dünya Bankası ve IMF verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 18.12.2021).

https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/USA (Erişim Tarihi: 12.01.2022).

Çin'in 2001 yılında DTÖ'ye üye olması, ticaret önündeki birçok engeli ortadan kaldırırken, aynı zamanda çeşitli ülke ve ülke topluluklarıyla serbest ticaret anlaşmaları yapılmasına olanak tanımış ve ülkenin dış ticareti önemli bir ivme

yakalamıştır.⁴²⁶ Öyle ki; 1990 yılında 51,5 milyar dolar olan Çin'in mal ihracatı, 2001 yılında 118,4 milyar dolara ulaşırken, DTÖ üyeliğiyle birlikte 2002 yılında 145,4 milyar dolara, 2003 yılında ise 388,3 milyar dolara ulaşmıştır. 2000'li yılların sonlarına kadar devam eden bu artış trendi, 2008 yılında mal ihracatının 1,33 trilyon dolara kadar yükselmesine neden olmuştur. Aynı dönemde mal ithalatında da benzer durum yaşanmış ve 1990-2001 döneminde 42,3 milyar dolardan 141 milyar dolara yükselen mal ithalatı, DTÖ üyeliğiyle birlikte ivme kazanarak 2008 yılında 990 milyar dolara kadar yükselmiştir. DTÖ üyeliğine kadar mal ticaretinde kimi zaman açıklar veren Çin, üyelik sonrasında giderek artan bir şekilde fazla vermeye başlamıştır.

Dış ticaret hacminde önemli artışların yaşandığı bu dönemde ekonomik büyüme de ivme kazanmıştır. 1990'lı yılların sonları ve 2000'li yılların başlarında %7-8 düzeyinde olan reel büyüme oranları %10 seviyesini aşarak 2007 yılında %14,2'ye kadar yükselmiştir. 2008 yılında ise küresel krizin etkileriyle reel büyüme oranı %9,6 olarak gerçekleşmiştir. Bu noktada, Çin'in cari GSYİH'si 1990-2001 döneminde 360,8 milyar dolardan 1,34 trilyon dolara yükselirken, yaşanan büyüme süreciyle 2008 yılında 4,60 trilyon dolara ulaşmıştır.

Ekonomisi büyük ölçüde ihracata dayanan Çin, küresel krizin tüm dünyada etkisini artırdığı 2009 yılında daralan dış talebi iç talep artışıyla dengelemeyi amaçlamıştır. Bu noktada, teşvik paketi uygulamalarıyla başta altyapı yatırımları olmak üzere eğitim, sağlık ve sosyal harcamaların artırılması planlanmış ve hane halkı tüketimi teşvik edilmiştir. Uygulanan program genel anlamda etkili olmuş ve büyüme oranlarındaki dalgalanmalara rağmen daralmanın önüne geçilmiştir.⁴²⁷ 2009 yılında mal ihracatı yaklaşık %16,1 daralan ülkede, mal ithalatı yaklaşık %10,7 oranında azalmıştır. Yabancı sermaye yatırımlarının da azaldığı söz konusu yılda, Çin'in ödemeler bilançosunda vermiş olduğu fazla 243,5 milyar dolara gerilemiştir. Dış ticaretteki tüm olumsuz gelişmelere rağmen uygulanan programla birlikte Çin ekonomisi reel olarak %9,4 oranında büyüme başarısı göstermiştir.

⁴²⁶ Meriç S. Ertekin, **Çin Ekonomisi Küresel Sisteme Entegrasyon Serüveni**, Kocaeli, Umuttepe Yayınları, 2017, s.192-193.

⁴²⁷ Fatih Oktay, **Çin: Yeni Büyük Güç ve Değişen Dünya Dengeleri**, İstanbul, İş Bankası Kültür Yayınları, 2017, s.205.

Çin ekonomisinin hızlı büyümesi aynı zamanda ücretlerin de hızlı bir şekilde yükselmesine neden olduğundan, ülkede düşük işgücü maliyetlerinin getirdiği avantajlar giderek azalmıştır. Özellikle son dönemde getirilen işçi hakları yasası, işgücü maliyetlerini önemli oranda artırmış ve bu nedenle Vietnam gibi nispeten daha ucuz işgücüne sahip olan ülkeler yabancı yatırımcılar açısından daha cazip hale gelmeye başlamıştır. Bu durum ise, Çin'in ekonomik başarısının sürdürülebilmesinde emek yoğun sektörlerde üretilen düşük nitelikli ürünler yerine sermaye yoğun sektörlerde üretilecek yüksek katma değerli ürünlere odaklanmasını gerekli kılmıştır.⁴²⁸ Bu bağlamda, Çin hükümeti orta ve uzun vadeli programlar açıklarken, teknoloji alanında gerek satın alma gerekse de yeni markaların yaratılması yoluyla Çin sermayeli firmaların dünya pazarına girmesi sağlanmıştır.

Çin ekonomisinin büyüme performansı açısından sürdürülebilirliğini hızla yitiren ucuz işgücüne dayalı mevcut yapısı, dünya ekonomisindeki sorunlarla birleştiğinde, küresel kriz ortamında gösterilen büyüme başarısının kriz sonrası dönemde gösterilemediği görülmüştür. Küresel krizin ardından giderek azalan reel büyüme oranları 2019 yılında %6 seviyesine kadar gerilemiştir. Bununla birlikte, mal ticaretinde fazla vermeye devam eden Çin, hizmet ticaretinde giderek artan biçimde açıklar vermeye başlamıştır. Bu koşullara son dönemde azalan sermaye girişleri de eklendiğinde, Çin'in ödemeler bilançosunda verdiği fazlalar önemli oranda azalmıştır. 2019 yılı itibarıyla Çin'in GSYİH'si yaklaşık olarak 14,28 trilyon dolara ulaşırken, toplam ihracatı yaklaşık olarak 2,63 trilyon dolara, toplam ithalatı ise yaklaşık olarak 2,5 trilyon dolara ulaşmıştır. Çin'in kişi başına düşen GSYİH'si ise 2019 yılında 10,217 dolar seviyesinde gerçekleşmiştir.

Sonuç olarak gerek yabancı sermaye yatırımları gerekse de ulusal tasarrufların giderek artan oranda teknoloji ve inovasyon odaklı kullanılması Çin ekonomisinin niteliğini artırırken, ücretlerin, dolayısıyla da işgücü maliyetlerinin hızla yükselmesine neden olmuştur. Bu durum, yabancı yatırımların büyük oranda alternatif Asya ülkelerine yöneltirken, Çin elde etmiş olduğu beceri ve kaynaklarıyla yerli markalarını inşa etmeye başlamıştır. Ancak, artan üretim maliyetlerinin yanı sıra özellikle son

⁴²⁸ William H. Overholt, (2010), "China in the Global Financial Crisis: Rising Influence, Rising Challenges", **The Washington Quarterly**, 2010, s.23-24.

dönemlerde durgunluk gösteren küresel ekonomi, iç ekonomik sorunlarla birleştiğinde büyüme üzerinde olumsuz yönde etkileri beraberinde getirmiştir.

4.7.1. Çin’de Para ve Maliye Politikası Göstergeleri

Çin’de ekonomi politikalarının amacı, işsizliğin azaltılması, yaşam standartlarının yükseltilmesi ve büyümenin sürdürülebilir kılınması gibi hedeflerin makul enflasyon düzeyinde gerçekleştirilmesi olarak tarif edilmektedir.⁴²⁹ 1995 yılında yürürlüğe giren Çin Halk Bankası (PBC) Yasası’nda, para birimi değerinin ve istikrarının korunması ve ekonomik büyümenin teşvik edilmesi, para politikasının hedefleri olarak tanımlanmıştır. Bu bağlamda, ilk görevi fiyat istikrarını sağlamak olan PBC’ye, aynı zamanda merkezi hükümet tarafından belirlenen büyüme hedefleri doğrultusunda politikalar geliştirme sorumluluğu da yüklenmiştir. Bununla birlikte, döviz kurunu belirlenen aralıkta tutmak amacıyla aktif olarak döviz müdahaleleri uygulayan PBC, uygulamış olduğu para politikalarıyla fiyat istikrarı ve ekonomik büyümenin yanı sıra fiilen döviz kuru istikrarını da gözetmiştir.⁴³⁰

Çin’de faiz oranı kanalı, ekonomide sorunların olduğu dönemlerde bankaların kredi vermekteki isteksizliği, ekonomik canlanma dönemlerinde ise yüksek getiriler nedeniyle kredi alanların faiz artışlarına duyarsızlığı gibi nedenlerle etkin olmadığından, 1994 yılına kadar merkez bankası tarafından dört devlet bankasına verilen krediler, 1994-1999 döneminde ise hızla artan yabancı rezervlerin sterilizasyonu para tabanının kontrol edilmesinde ana araç olarak kullanılmıştır. Devam eden yıllarda ise açık piyasa işlemleri, zorunlu karşılıklar, reeskont ve kredi yönlendirmeleri gibi araçlar para tabanı ve para arzını kontrol etmek için kullanılan başlıca araçlar haline gelmiştir.⁴³¹ Bu bağlamda, her dönemin başında para arzı ve

⁴²⁹ Zhou Yu-Feng, “The Transformation of China’s Economic and Government Functions”, **Chinese Business Review**, C.IX, No:2, 2010, s.57.

⁴³⁰ Rongrong Sun, “Does Monetary Policy Matter in China? A Narrative Approach”, **China Economic Review**, C.XXVI, 2013, s.57.

⁴³¹ Ming-Hua Liu, D. Margaritis and Alireza Tourani-Rad, “Monetary Policy and Interest Rate Rigidity in China”, **Applied Financial Economics**, C.XIX, No:8, 2009, s.649-650.

kredi büyümesiyle ilgili hedefler belirleyen PBC, söz konusu araçları belirlediği hedefler doğrultusunda kullanarak çeşitli müdahalelerde bulunmuştur.⁴³²

Çin ekonomisinde para arzının arttığı ve kredi genişlemelerinin yaşandığı dönemlerde, küresel konjonktüre de bağlı olarak yüksek büyüme oranlarına ulaşılırken, kimi dönemlerde potansiyel üretim düzeyine ulaşılması nedeniyle talebin karşılanmasında zorlukların yaşandığı ve ekonomide aşırı ısınmaların meydana geldiği durumlar ortaya çıkmıştır. Enflasyonist baskıların arttığı söz konusu dönemlerde, toplam talebi azaltmak amacıyla daraltıcı politika uygulamalarına gidilmiştir. Özellikle 2000’li yılların ortalarından itibaren toplam talebi karşılamada zorlanan Çin ekonomisinde, enflasyonist baskıların ortadan kaldırılmasına yönelik politika uygulamaları önem kazanmıştır.

Uygulanan politikalar kapsamında PBC’nin kredi miktarı üzerinde doğrudan kontrolinin bulunması, kredi arz ve talebinde uyumsuzluklara neden olurken, kredilerin etkin bir şekilde tahsisini engelleyen etkiler yaratmıştır. Diğer taraftan, M2 para arzı dikkate alınarak belirlenen para arzı hedeflerinin ise genel olarak gerçekleşmediği görülmüştür.⁴³³ Çin’in parasal büyüklükleri incelendiğinde, PBC’nin hedefleri doğrultusunda kontrol etmeyi amaçladığı M2 para arzının 1995-2019 döneminde 6,07 trilyon CNY’den 198,65 trilyon CNY’ye yükseldiği, M1 para arzının ise aynı dönemde 2,40 trilyon CNY’den 57,60 trilyon CNY’ye yükseldiği görülmüştür.

Çin’de, özellikle 2007 yılından itibaren para ve banka kredilerinde beklentilerin üzerinde yaşanan artışlar enflasyonist baskıların artmasına neden olurken, bu duruma gıda ve petrol fiyatlarında yaşanan yükselişlerin de eklenmesiyle 2007 ve 2008 yılı enflasyon oranları sırasıyla %4,82 ve %5,83 seviyelerine kadar yükselmiştir. Bu noktada, 2008 yılında aşırı ısınan ekonomi karşısında toplam talebin azaltılması amacıyla daraltıcı para politikalarına başvurulmuş ancak M2 para arzındaki artışın dizginlenmesi mümkün olmamıştır. 2009 yılında ise derinleşen küresel krizin neden

⁴³² Li-Gang Liu, Wenlang Zhang, “A New Keynesian Model for Analysing Monetary Policy in Mainland China”, *Journal of Asian Economics*, C.XXI, No:6, 2010, s.541.

⁴³³ Rongrong Sun, *a.g.e.*, s.58-59.

olduğu talep daralmaları, enflasyonun düşürülmesine yönelik daraltıcı politikalardan vazgeçilmesine neden olmuştur. Söz konusu yılda, yurtiçi talep artışını hedefleyen tüketim teşviklerine rağmen negatif enflasyonla karşılaşmıştır. Diğer taraftan, krizin ardından ekonomik toparlanmaya bağlı olarak artış eğilimi gösteren ve 2011 yılında 5,55'e kadar yükselen enflasyon, iç ve dış talepte nispeten durgunluğun yaşandığı sonraki yıllarda %2 seviyelerine kadar gerilemiştir.

Tablo 82: Çin'in Para Politikası Göstergeleri

Yıllar	M1 Para Arzı (Milyar CNY)	M2 Para Arzı (Milyar CNY)	TÜFE (%)	Mevduat Faiz Oranı (%)	Borç Verme Faiz Oranı (%)	REDK
1995	2.398	6.075	16,79	10,98	12,06	78,60
1996	2.851	7.609	8,31	7,47	10,08	86,36
1997	3.482	9.099	2,79	5,67	8,64	93,00
1998	3.895	10.449	-0,77	3,78	6,39	98,01
1999	4.583	11.989	-1,40	2,25	5,85	92,68
2000	5.314	13.461	0,35	2,25	5,85	92,75
2001	5.987	15.830	0,72	2,25	5,85	96,76
2002	7.088	18.500	-0,73	1,98	5,31	94,56
2003	8.411	22.122	1,13	1,98	5,31	88,38
2004	9.596	25.410	3,82	2,25	5,58	85,85
2005	10.727	29.875	1,78	2,25	5,58	84,92
2006	12.602	34.557	1,65	2,52	6,12	86,26
2007	15.256	40.344	4,82	4,14	7,47	89,33
2008	16.621	47.516	5,93	2,25	5,31	97,01
2009	22.144	61.022	-0,73	2,25	5,31	101,11
2010	26.662	72.585	3,18	2,75	5,81	100,00
2011	28.984	85.159	5,55	3,50	6,56	102,69
2012	30.866	97.414	2,62	3,00	6,00	108,68
2013	33.729	110.652	2,62	3,00	6,00	114,62
2014	34.805	122.837	1,92	2,75	5,60	118,33
2015	40.095	139.227	1,44	1,50	4,35	129,95
2016	48.655	155.006	2,00	1,50	4,35	123,65
2017	54.379	169.023	1,59	1,50	4,35	120,10
2018	55.168	182.674	2,07	1,50	4,35	121,73
2019	57.600	198.648	2,90	1,50	4,35	120,73

Kaynak: Çin Ulusal İstatistik Bürosu ve Dünya Bankası verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.
<https://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01> (Erişim Tarihi: 22.11.2021).
<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 23.11.2021).

Fiyat istikrarı ve ekonomik büyüme, Çin'de para politikalarının temel hedeflerini oluştursa da ekonominin büyük oranda ihracata dayalı gelişim göstermesi nedeniyle para politikasının bir başka hedefi, döviz kurunun belirlenen düzeylerde korunması

veya yönlendirilmesi olmuştur. Özellikle Çin'in dış ticarete vermiş olduğu fazlalar, doğrudan ve dolaylı sermaye yatırımlarıyla birlikte döviz miktarında önemli artışlara neden olurken, bu durum CNY'nin yabancı para birimleri karşısındaki değerini artıran etkiler yaratmıştır. Ancak, CNY değerinin yükselmesi rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyeceğinden, PBC piyasadan döviz satın alma yoluna giderek kur düzeyini koruma hatta yer yer CNY'nin değerini düşürmeyi amaçlamıştır. Dış ticarete rekabet gücünü korumak ve artırmak amacıyla benimsenen bu tutum ise parasal genişlemeler neticesinde enflasyonist etkiler yaratan faktörlerden birisi olmuştur.

Çin'in döviz kuru politikaları genel olarak para biriminin değerinde yaşanan yukarı yönlü baskıların ortadan kaldırılmasına yönelik olarak uygulanmıştır. 2005 yılına kadar sabit döviz kuru sisteminin uygulandığı Çin'de, bu tarihten itibaren yönetimli dalgalanma sistemine geçilmiştir. Sabit kur sisteminde ABD dolarına sabitlenen para biriminin değeri 1994-2005 döneminde $1\$ = 8,27$ CNY olarak belirlenmiştir. Bununla birlikte, 21 Temmuz 2005'te CNY birçok ülkenin para biriminden oluşturulan yabancı para sepetine sabitlenmiş ve dolar karşısındaki değeri %2,1 oranında artırılmıştır. Yaklaşık üç yıl devam eden bu sürecin ardından PBC, Temmuz 2008'de küresel finans piyasalarında ve dünya ekonomisinde artan oynaklıklar nedeniyle CNY'nin tekrardan ABD dolarına sabitlendiğini açıklamıştır.⁴³⁴ Mevcut durumda $1\$ = 8,2$ CNY olan kur düzeyi Haziran 2010'a kadar bu seviyelerde seyretmiş, ardından CNY'nin değer kazanmaya başlamasıyla Ocak 2014'te dolar kuru 6,1 CNY'ye kadar gerilemiştir. Devam eden süreçte ise dalgalı bir seyir izleyen kur düzeyi, Aralık 2019'a gelindiğinde 7 CNY'yi aşmış ve Çin'in para birimindeki bu değer kaybı karşısında ABD ve Çin arasında döviz kurunun manipüle edildiği noktasında gerginlikler yaşanmıştır.⁴³⁵

Çin'in para biriminin değerinde yapmış olduğu değişimler büyük oranda reel efektif döviz kuru endeksine de yansımıştır. 2005 yılına kadar kur düzeyinin sabit tutulmasıyla önce artan daha sonra ise azalan bir trend izleyen reel efektif döviz kuru endeksi, CNY değerinin artırıldığı 2005 yılından itibaren yükselme eğilimine girmiş

⁴³⁴ Xiuping Hua, Laixiang Sun, Tianyi Wang, "Impact of Exchange Rate Regime Reform on Asset Returns in China", **The European Journal of Finance**, C.XXI, No:2, 2015, s.147-148.

⁴³⁵ Yongqing Wang, "Yuan's Valuation Under Managed Floating Exchange Rate Regime", **The Chinese Economy**, C.LIII, No:6, 2020, s.456-457.

ve bu eğilim 2009 yılına kadar devam etmiştir. Diğer taraftan, Temmuz 2008'den itibaren CNY'nin tekrar dolara endekslenmesiyle, büyük oranda doların değerinde yaşanan değişimlerden etkilenen endeks, 2010 yılının ikinci yarısından itibaren tekrar yükselme eğilimine girmiştir. 2015 yılında 129,95'e kadar yükselen reel efektif döviz kuru endeksi, 2016 yılından itibaren genel olarak azalma eğilimi göstermiş ve 2019 yılında 120,73 olarak gerçekleşmiştir.

Çin ekonomisinin gelişiminde önemli rol oynayan bir diğer politika aracı maliye politikası olmuştur. Ülkede merkezi planlamalar, reformların başlatıldığı 1978 yılından itibaren baskın bir rol oynarken, bu planlamalar içerisinde yer alan maliye politikaları özellikle 1992 yılından itibaren giderek daha bağımsız ve daha fazla piyasa ekonomisinin ihtiyaçlarına yönelik uygulanmaya başlanmıştır.⁴³⁶ Kamu gelir ve gider dengesinde genel olarak açık veren Çin'de, 1990'lı yılların başlarına kadar düşük düzeylerde seyreden bu açıklar genel olarak para basılarak finanse edilmiştir. Diğer taraftan, 1993 yılında hükümet tarafından çıkarılan yasa ile maliye bakanlığının merkez bankasından likidite sağlamasının önüne geçilmiş ve bütçe açıklarının finansmanında tahvil ihracı zorunlu hale gelmiştir. Bu durum ise, özellikle genişletici maliye politikaları sonrasında bütçe açıklarının önemli seviyelere ulaştığı Asya Krizi ve Küresel krizin ardından kamu borçlarında önemli yükselişleri beraberinde getirmiştir.⁴³⁷

Çin'in mali göstergeleri incelendiğinde, kamu gelirlerinin ekonomik faaliyetlerdeki gelişimle birlikte önemli bir artış gösterdiği ve bu artışların GSYİH'deki artışlardan daha yüksek oranda gerçekleştiği görülmektedir. IMF verilerine göre, 1995 yılında GSYİH'nin %10,2'siyle 624,2 milyar CNY olan toplam kamu gelirleri, 2007 yılında 4.925 milyar CNY ile GSYİH'nin %18,2'sine yükselmiştir. 2008 yılından itibaren ise kamu gelirlerinde yaşanan artış devam etmiş ve toplam kamu gelirleri 2019 yılında 27.519 milyar CNY ile GSYİH'nin %27,8'ine ulaşmıştır.

⁴³⁶ Zhiyong Yang, "China's Fiscal Policy in the Past Seven Decades: Characteristics, Experience and Prospects", **China Finance and Economic Review**, C.VIII, No:4, 2019, s.34.

⁴³⁷ Shuanglin Lin, "China's Fiscal Policy and Fiscal Sustainability", in *Assessment on the Impact of Stimulus, Fiscal Transparency and Fiscal Risk*, ERIA Research Project Report 2010, No:1, 2011, s.78.

Tablo 83: Çin’de Mali Denge ve Kamu Borçları

Yıllar	Genel Hükümet Gelirleri		Genel Hükümet Harcamaları		Mali Denge		Kamu Borç Stoku	
	Milyar CNY	GSYİH %	Milyar CNY	GSYİH %	Milyar CNY	GSYİH %	Milyar CNY	GSYİH %
1995	624,2	10,2	682,4	11,2	-58,2	-1,0	1.319,8	21,6
1996	740,8	10,4	793,8	11,1	-53,0	-0,7	1.532,8	21,4
1997	865,1	10,9	923,4	11,6	-58,2	-0,7	1.636,4	20,6
1998	987,6	11,6	1.079,8	12,7	-92,2	-1,1	1.752,2	20,7
1999	1.144,4	12,7	1.353,7	15,0	-209,3	-2,3	1.969,7	21,9
2000	1.339,5	13,4	1.623,6	16,3	-284,0	-2,8	2.294,1	23,0
2001	1.638,6	14,8	1.925,2	17,4	-286,6	-2,6	2.712,8	24,6
2002	1.890,4	15,6	2.240,2	18,5	-349,9	-2,9	3.144,2	25,9
2003	2.171,5	15,8	2.499,9	18,2	-328,4	-2,4	3.675,6	26,8
2004	2.639,6	16,4	2.883,6	17,9	-243,9	-1,5	4.258,7	26,4
2005	3.164,9	16,9	3.427,9	18,3	-263,0	-1,4	4.937,6	26,3
2006	3.776,0	17,2	4.027,2	18,3	-251,2	-1,1	5.614,7	25,6
2007	4.925,8	18,2	4.909,8	18,2	15,9	0,1	7.888,9	29,2
2008	7.156,7	22,5	7.164,5	22,5	-7,9	0,0	8.638,3	27,2
2009	8.310,1	23,9	8.918,8	25,7	-608,7	-1,8	12.017,2	34,6
2010	10.103,3	24,7	10.251,2	25,1	-147,9	-0,4	13.858,3	33,9
2011	13.081,1	27,0	13.128,6	27,1	-47,5	-0,1	16.349,1	33,8
2012	15.016,0	27,9	15.178,7	28,2	-162,6	-0,3	18.539,2	34,4
2013	16.535,6	27,7	17.034,2	28,6	-498,6	-0,8	22.085,8	37,0
2014	18.173,1	28,1	18.745,5	29,0	-572,4	-0,9	25.842,0	40,0
2015	19.941,5	28,8	21.873,9	31,6	-1.932,4	-2,8	28.714,2	41,5
2016	21.047,9	28,2	23.810,3	31,9	-2.762,4	-3,7	35.984,6	48,2
2017	23.055,2	27,8	26.234,7	31,6	-3.179,5	-3,8	42.885,6	51,7
2018	25.890,9	28,3	30.153,7	32,9	-4.262,8	-4,7	49.309,6	53,8
2019	27.519,5	27,8	33.799,5	34,1	-6.280,1	-6,3	56.524,0	57,1

Kaynak: IMF, Dünya Ekonomik Görünümü veri tabanından elde edilen verilerle oluşturulmuştur. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October> (Erişim Tarihi 27.11.2021).

Diğer taraftan, Çin’in kamu giderlerinin kamu gelirlerine kıyasla daha hızlı bir artış gösterdiği ve dolayısıyla mali açıkların genel olarak artan bir seyir izlediği görülmüştür. Özellikle maliye politikasının kriz sonrasındaki ekonomik durgunlukların ortadan kaldırılmasında politik araç olarak kullanılması, artan kamu gelir ve gider dengesizlikleri nedeniyle mali açıkları önemli düzeylere taşımıştır. Örneğin, 1997 Asya krizi sonrasında uygulanan genişletici maliye politikaları kamu giderlerini önemli oranda artırırken, GSYİH’nin %1’inden daha düşük seviyelerde

bulunan mali açıkların hızlı bir şekilde artmasına neden olmuştur. Bu noktada, 2000’li yılların başlarında mali açık/GSYİH oranlarının %2 seviyesini aştığı görülmüştür.

2000’li yılların başında yaşanan ekonomik toparlanmayla birlikte artan iktisadi faaliyetler aynı zamanda kamu gelirlerinde artışlara neden olurken, genişletici mali politikalara daha az ihtiyaç duyulan bu yıllarda kamu giderlerindeki artışların ekonomik büyüme ile uyum içinde gerçekleştiği gözlemlenmiştir. Dolayısıyla, 2008 yılına kadar kamu gelirleri/GSYİH oranı yatay bir seyir izlemiştir. Diğer taraftan, 2008 yılında küresel krizin yaratmış olduğu ekonomik durgunluk tüm dünyada olduğu gibi Çin’de de mali destekleri gündeme getirmiş ve bu durum kamu giderlerinde önemli artışların yaşanmasına neden olmuştur.

Çin’in küresel kriz ortamında mali açıdan en önemli politikası 2008 yılının Kasım ayında başlatılan ve 2010 yılına kadar harcanması planlanan 4 trilyon CNY büyüklüğündeki teşvik programı olmuştur. Söz konusu teşvik programında belirlenen bütçenin 1,87 trilyon CNY’si kamu altyapı projelerine ayrılırken, yaklaşık %25’i de 2008 yılında Wenchuan’da meydana gelen depremin neden olduğu yıkımın onarılması için ayrılmıştır.⁴³⁸ Geriye kalan yaklaşık %25’lik kısım ise yerel ve merkezi hükümetin harcamalarına bırakılmıştır. Bu noktada 2008 yılından itibaren hız kazanan kamu giderleri, 2010’lu yıllarda başta “Kuşak-Yol” projesi olmak üzere yurtdışında yapılan yatırımların da etkisiyle artmaya devam etmiştir. Ekonomik büyümede yaşanan yavaşlamayla birlikte artan mali açıklar 2019 yılında GSYİH’nın %6,3’üne ulaşmıştır. Dolayısıyla ekonomik büyümedeki azalmanın yanı sıra, ekonomik ve politik nedenlerle yurtiçi ve yurtdışındaki harcamaların artması, kamu borçlarında da önemli artışların yaşanmasına neden olmuştur.

Ele alınan dönemde kamu borçlarındaki değişimler incelendiğinde, 1995 yılında 1,32 trilyon CNY ile GSYİH’nın 21,6’sına karşılık gelen brüt borç sokunun 2019 yılında 56,52 trilyon CNY ile GSYİH’nın 57,1’ine kadar yükseldiği görülmektedir. İncelenen dönem içerisinde, küresel krizle ivme kazanan borç miktarı ve oranlarındaki yükselişlerin 2010’lu yıllarda da devam ettiği, özellikle ekonomik büyümedeki

⁴³⁸ Chong-En Bai, Chang-Tai Hsieh, Zheng Song, “The Long Shadow of China’s Fiscal Expansion”, **Brookings Papers on Economic Activity**, 2016, s.137.

yavaşlama nedeniyle 2016 yılından itibaren oransal olarak önemli bir yükseliş eğilimine girildiği görülmektedir.

4.7.2. Çin’de Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret Kompozisyonu

Ekonomik gelişiminin temelinde büyük oranda yabancı sermaye yatırımları bulunan Çin, söz konusu yatırımları ülkeye çeken maliyet avantajlarını giderek kaybederken, elde ettiği üretim yetenekleri ve kaynaklarıyla ekonominin niteliğini artırmayı hedeflemiştir. Bu noktada, ülkenin yenilik ve teknoloji kapasitesinin geliştirilmesi için ar-ge faaliyetlerine odaklanılmış ve beşerî sermayenin rolü de dikkate alınarak eğitim kalitesinin artırılması amaçlanmıştır. Ele alınan dönemde ilk olarak ar-ge faaliyetlerine yönelik gerçekleştirilen harcamalar incelendiğinde, 1995 yılında GSYİH’nin %0,57’sine karşılık gelen söz konusu harcamaların, 2019 yılında %2,23’e yükseldiği ve finansmanın giderek daha fazla özel sektör tarafından gerçekleştirildiği görülmüştür.

Tablo 84: Çin’de Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları

Yıllar	Ar-Ge Harcamaları (% GSYİH)	Devlet Finansmanı (%)	İşletme Finansmanı (%)	Uluslararası Finansman (%)
1995	0,57	-	-	-
2000	0,89	33,41	57,59	2,69
2005	1,31	26,34	67,04	0,93
2010	1,71	24,02	71,69	1,30
2015	2,06	21,26	74,73	0,74
2019	2,23	20,49	76,26	0,11

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 07.10.2021).

OECD verilerine göre, 2000 yılında ar-ge harcamalarının %33,41’ini devlet, %57,59’unu ise işletmeler finanse ederken, 2019 yılında devletin payı %20,49, işletmelerin payı ise %76,26 olarak gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, aynı dönemde uluslararası finansmanın oranı ise %2,69 seviyesinden %0,11 seviyesine kadar gerilemiştir.

Çin’de ar-ge faaliyetlerine yönelik teşvikler genel olarak kamu işletmelerine sağlanırken, özel sektör firmaları bu teşviklerden oldukça düşük oranlarda faydalanabilmiştir. Yapılan araştırmalara göre, her 10 milyon CNY’ye karşılık olarak alınan patent sayıları yerli işletmeler için 6,5, yabancı sermayeli işletmeler için 7,6 ve kamu işletmeleri için 2,2 düzeyinde olsa da bu süreçte ar-ge teşvikleri genel anlamda düşük getirilere sahip kamu işletmelerine sağlanmaya devam etmiştir.⁴³⁹ Dolayısıyla, 1995-2019 döneminde toplam ar-ge faaliyetleri içerisinde ki payı %43,7’den %76,4’e yükselen işletmeler bu faaliyetlerini büyük oranda kendi kaynaklarından finanse etmişlerdir. Diğer taraftan, devlet finansmanının büyük bir bölümünü kullanan kamu işletmelerinin ar-ge faaliyetlerindeki oranı %42,1’den %15,5’ gerilerken, yüksek öğretim kurumlarının oranı %12,1’den %8,1’e gerilemiştir. Sonuç olarak, yanlış kaynak tahsisine rağmen, başarı oranı yüksek özel sektörün ar-ge faaliyetlerinde ağırlık kazanmasıyla patent sayılarında hızlı bir artış yaşanmış ve yerleşikler tarafından başvurusu yapılan patent sayıları 1995 yılında milyon kişi başına 8 iken, 2019 yılında 890’a kadar yükselmiştir.

Tablo 85: Çin’de Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent Sayısı

Yıllar	Devlet (%)	İşletme (%)	Yüksek Öğretim (%)	Ar-Ge Personeli (Bin Kişi Başına)	Araştırmacı Sayısı (Bin Kişi Başına)	Patent Sayısı (Milyon Kişi Başına)
1995	42,1	43,7	12,1	1,10	0,77	8
2000	31,5	60,0	8,6	1,28	0,96	20
2005	21,8	68,3	9,9	1,83	1,50	72
2010	18,1	73,4	8,5	3,36	1,59	219
2015	16,2	76,8	7,0	4,85	2,09	706
2019	15,5	76,4	8,1	6,20	2,72	890

Kaynak: OECD ve WIPO verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 07.10.2021).

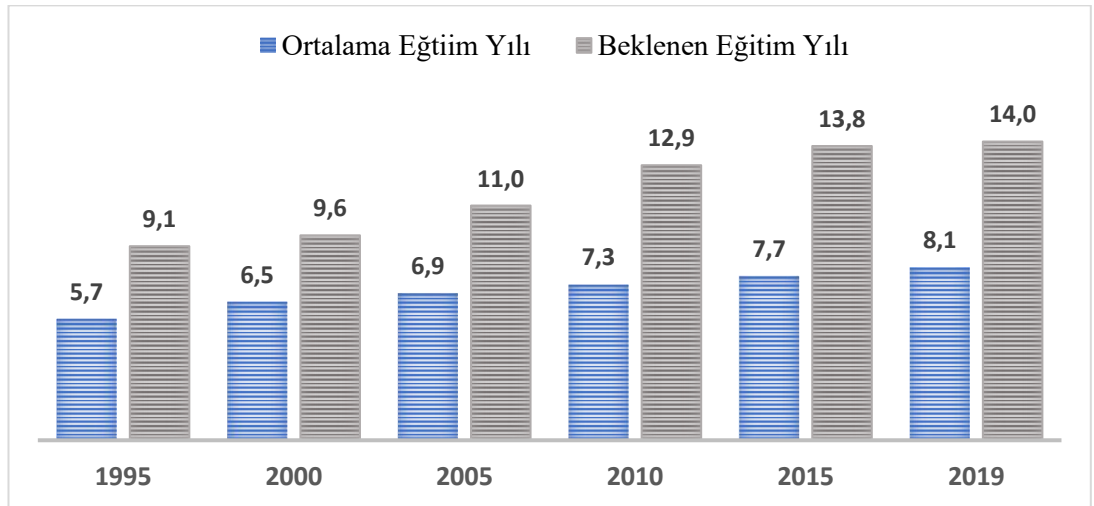
<https://www3.wipo.int/ipstats/index.htm?tab=patent> (Erişim Tarihi: 07.10.2021).

⁴³⁹ Shang-Jin Wei, Zhuan Xie, Xiaobo Zhang, “From" Made in China" to" Innovated in China": Necessity, Prospect, and Challenges”, **Journal of Economic Perspectives**, C.XXXI, No:1, 2017, s.64-66.

Ar-ge faaliyetlerindeki artışlar aynı zamanda bu faaliyetlerde istihdam edilenlerin sayısını da artırmıştır. 1995 yılında bin kişi başına 1,10 olan ar-ge personeli sayısı 2019 yılında bin kişi başına 6,20'ye, 1995 yılında bin kişi başına 0,77 olan araştırmacı sayısı ise 2019 yılında bin kişi başına 2,72'ye yükselmiştir. Gerek ar-ge personeli gerekse de araştırmacı sayıları gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında düşük düzeylerde olsa da kat edilen mesafe dikkat çekici olmuştur.

Diğer taraftan, Çin'in önemli ilerlemeler kaydetmesine rağmen gelişmiş ülkeler seviyesinin gerisinde kaldığı bir diğer unsur eğitim düzeyi olmuştur. 1995 yılında 5,7 yıl olan 25 ve üzeri yaş gurubunun sahip olduğu ortalama eğitim süresi 2019 yılına gelindiğinde 8,1 yıla yükselirken, beklenen eğitim süresi aynı dönemde 9,1 yıldan 14 yıla yükselmiştir. Beklenen eğitim süresindeki gelişmeler toplumun eğitim düzeyindeki artışların devam edeceğine işaret etse de nüfusun büyüklüğü ve bölgelerarası eşitsizlikler bu artışı yavaşlatan ve toplum geneline yayılımını önleyen etkiler yaratmaya devam etmektedir.

Şekil 48: Çin'de Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri



Kaynak: Birleşmiş Milletler verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://hdr.undp.org/en/indicators/69706>; <https://hdr.undp.org/en/indicators/103006>, (Erişim Tarihi: 10.09.2021).

Ayrıca, son dönemlerde eğitim kalitesinin artırılmasına yönelik reformlar yapılan Çin'de bu reformların başarılı sonuçlar verdiği görülmektedir. OECD tarafından gerçekleştirilen PISA araştırmasına ilk defa 2015 yılında katılan Çin, 70 ülke içerisinde okuma becerilerinde 27'nci, matematikte 6'ncı ve bilimde 10'uncu sırada

yer almıştır. Diğer taraftan, 2018 yılındaki araştırmada önemli bir yükseliş gösteren Çin, 78 ülke içerisinde tüm alanlarda ilk sıraya yerleşmiştir. Ancak ülkenin konumu ve üç yıllık süreçte gösterilen bu başarı, araştırmada başkent Pekin, Şangay, Jiangsu ve Zhejiang (BSJZ) gibi ülkenin doğusunda yer alan gelişmiş bölgelerin yer alması nedeniyle ülke geneli hakkında net bir bilgi sağlamamıştır.

Tablo 86: Çin'in (B.S.J.Z.) PISA'da Elde Ettiği Sonuçlar

Yıllar	Ülke Sayısı	Okuma		Matematik		Bilim	
		Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra
2015	70	494	27	494	6	518	10
2018	78	555	1	591	1	592	1

Kaynak: OECD tarafından yayımlanan PISA raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

İnovasyon ve eğitim göstergelerinin ardından, bir diğer önemli gösterge olan dış ticaret kompozisyonu incelendiğinde, Çin'in ihracatında nitelikli ürünlerin giderek ağırlık kazanması, nispeten emek yoğun sektörlere ait ürünlerin ise oransal olarak azalma eğiliminde olması dikkat çekmiştir. Çin'in ticaret yapısında yaşanan bu değişim, büyük oranda yabancı sermayeli firmaların gerçekleştirdiği üretimden kaynaklanmıştır.

Tablo 87: Çin'in İhracatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	19,28	22,61	24,64	26,31	26,86
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	12,62	19,65	19,64	15,98	16,69
Mobilyalar, Doldurulmuş Eşyalar, Başka Yerde Belirtilmeyen Işıklı Tabela ve Plakalar	2,84	2,93	3,21	4,33	3,98
Plastikler ve Mamulleri	2,52	2,33	2,2	2,89	3,38
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	1,8	2,18	2,43	2,75	2,98
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	2,42	3,34	3,3	3,23	2,92
Örme Giyim Eşyaları ve Aksesuarları	5,06	4,05	4,23	3,67	2,86
Demir ve Çelikten Eşyalar	2,26	2,5	2,48	2,66	2,78
Örülmemiş Giyim Eşyaları ve Aksesuarları	7,12	4,6	3,45	3,44	2,67
Oyuncaklar, Oyun ve Spor Malzemeleri, Aksam ve Parçaları	3,41	2,51	1,86	1,87	2,51

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c156%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 08.09.2021).

Çin'in ihracatını oluşturan ilk on ürün grubu incelendiğinde, 2000'li yılların başlarında %19,28'lik oranıyla ilk sırada yer alan elektrikli makine ve cihazların, 2019 yılında %26,86'lık oranıyla ilk sıradaki yerini, 2000'li yılların başlarında %12,62'lik oranıyla ikinci sırada yer alan makine ve mekanik cihazların ise 2019 yılında 16,69'luk oranıyla ikinci sıradaki yerini koruduğu görülmektedir. Bununla birlikte, Çin ihracatının %43,55'ini oluşturan ilk iki ürün grubu dışında, mobilya ve doldurulmuş eşyalar, plastik mamuller, kara taşıtları ve bu taşıtlara ilişkin aksam ve parçalar, optik, hassas ve tıbbi cihazlar ile demir ve çelikten eşyalara ilişkin ürün grupları ihracat içerisindeki payını artırırken, örme ve örme olmayan giyim eşyaları ve oyuncaklar, oyun ve spor malzemelerine ilişkin ürün gruplarının ihracat içerisindeki payının azaldığı görülmektedir.

Tablo 88: Çin'in İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	22,94	26,49	22,51	25,67	24,01
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	7,19	9,71	13,54	11,81	16,61
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	16,64	14,59	12,33	9,35	9,20
Metal Cevherleri, Cüruf ve Kül	1,71	3,94	7,84	5,65	7,91
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	4,01	7,57	6,44	5,93	4,77
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	1,86	1,87	3,55	4,14	3,63
Plastik ve Mamulleri	6,26	5,05	4,56	3,90	3,46
Tabii veya Kültürlü İnciler, Kıymetli Metaller ve Yarı Kıymetli Taşlar	0,41	0,53	0,78	1,07	2,93
Organik Kimyasal Ürünler	3,69	4,25	3,46	2,85	2,79
Bakır ve Bakırdan Eşya	2,01	1,95	3,31	2,28	1,97

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c156%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 08.09.2021).

Diğer taraftan Çin'in ithalat kompozisyonu incelendiğinde, üretimde girdi olarak kullanılan enerji, hammadde ve ara mallarını içeren ürün gruplarında yaşanan artışlar dikkat çekmektedir. Bu noktada, %24,01'lik oranıyla elektrikli makine ve cihazlar ile bunlara ilişkin parçalardan oluşan ürün grubu ilk sırada yer alırken, ikinci sırada, 2000'li yılların başından itibaren önemli oranda artış gösteren mineral yakıt ve yağlar ile bunların işlenmesinden elde edilen ürünler yer almıştır. Ayrıca, metal cevherleri,

cüruf ve kül, kara taşıtları ve bu taşıtlara ilişkin aksam ve parçalar ile tabii ve kültürlü inciler, kıymetli metal ve yarı kıymetli taşlardan oluşan ürün gruplarında oransal olarak önemli artışlar görülürken, plastik mamuller, organik kimyasal ürünler ve bakır ve bakırdan eşyalardan oluşan ürün gruplarında önemli azalmaların yaşandığı görülmüştür.

Çin'in üretim yapısında ve dolayısıyla da ticaret kompozisyonundaki değişimin bir diğer önemli yansıması, bilim ve teknoloji endüstrileri sınıflandırmasında yer alan bilgisayar, optik, elektronik endüstrisinde görülmektedir. Öyle ki; 1996 yılında bu endüstrideki ihracatın %2,70'ini gerçekleştiren ve 2,65 milyar dolar ticaret fazlası veren Çin, 2019 yılına gelindiğinde söz konusu endüstrideki ihracatın %26,18'ini gerçekleştirir hale gelmiş ve 166,9 milyar dolar ticaret fazlası vermiştir.

Tablo 89: Çin'in Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti

Yıllar	İlaç Endüstrisi		Bilgisayar, Optik, Elektronik Endüstrisi		Havacılık ve Uzay Endüstrisi	
	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi
	%	Milyon \$	%	Milyon \$	%	Milyon \$
1996	2,05	1.223	2,70	2.646	0,20	-2.606
2000	1,76	932	4,28	-3.034	0,41	-1.803
2010	2,40	2.774	23,95	133.178	0,89	-12.478
2019	2,67	-17.913	26,18	166.947	1,59	-19.210

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 22.09.2021).

Diğer taraftan, ilaç endüstrisi ve havacılık ve uzay endüstrisinde ihracat payını artıran Çin, aynı zamanda bu endüstrilerde artan bir şekilde ticaret açığı vermeye devam etmiştir. İlk olarak havacılık ve uzay endüstrisi incelendiğinde, 1996 yılında ihracatın %0,2'sini gerçekleştiren ve 2,6 milyar dolar açık veren Çin'in, 2019 yılında ihracattaki payını %1,59 yükselttiği ve 19,2 milyar dolar ticaret açığı verdiği görülmektedir. İlaç endüstrisinde ise, ihracatın %2,05'i ile 1996 yılında 1,2 milyar dolar fazla verilirken, 2010'lu yıllardan itibaren açık verilmeye başlandığı ve 2019 yılında bu endüstrideki ihracatın %2,67'sini gerçekleştirilerek 17,9 milyar dolar ticaret açığı verildiği görülmektedir. Diğer taraftan, söz konusu endüstriler bir bütün olarak

değerlendirildiğinde, bilgisayar, optik, elektronik endüstrisinde verilen büyük dış ticaret fazlalarının, diğer endüstrilerde verilen açıkları telafi ettiği ve genel anlamda temel bilim ve teknoloji endüstrilerinde fazla verilmesine neden olduğu görülmektedir.

4.7.3. Çin'in Rekabet Gücü Gelişimi

Yaklaşık 30 yıldır hızlı bir büyüme süreci yaşayan ve uluslararası ticarete en büyük ihracatçı ülke konumuna yükselen Çin, benzer performansı Küresel rekabetçilik endekslerinde gösterememiştir. Nitekim, düşük refah düzeyi, artan eşitsizlikler, sınırlı denetim ve denge mekanizması, kısıtlı özgürlükler, düşük kurumsal kalite ve büyük oranda yabancı sermayeye dayalı teknoloji ve yenilik yetenekleri, ekonomik performans ve rekabet gücü arasında doğrusal bir gelişimin sağlanmasını mümkün kılmamıştır. Bu noktada, yüksek büyüme oranlarının yakalandığı dönemde elde edilen sıralamalar incelendiğinde, Çin'in 2001-2005 döneminde 39'uncu sıradan 49'uncu sıraya gerilediği görülmektedir. Bu dönemde, endeks bileşenleri içerisinde yer alan makroekonomik ortamda 6'ncı sıradan 33'üncü sıraya gerileyen Çin'in, kamu kurumlarında 50'nci sıradan 56'ncı sıraya, teknolojide ise 53'üncü sıradan 64'üncü sıraya gerilediği görülmüştür.

Çin'in GCI'deki konumu, WEF tarafından yeni metodolojinin kullanılmaya başlandığı 2006 yılında daha da gerilemiştir. Bu noktada, 2006 yılında 54'üncü sırada yer alan Çin, endekste sınırlı revizyonların yaşandığı 2007 yılında 34'üncü sıraya yükselmiş ve bu durumun 2'inci sırada yer alınan pazar büyüklüğü bileşeninin modele dahil edilmesinden ve altyapı, iş gelişmişliği ve inovasyon bileşenlerinde yaşanan nispi iyileşmelerden kaynaklandığı görülmüştür. Devam eden yıllarda inişli çıkışlı bir trend izlense de Çin'in rekabetçilik sıralamalarındaki konumu genel olarak iyileşme göstermiştir. Bu bağlamda, 2012 yılında 29'uncu sırada yer alan ülke, 2017 yılında 27'inci sıraya kadar yükselmiştir. Yaklaşık on yıl boyunca aynı metodolojinin kullanıldığı bu dönemde gerileme yaşanan tek bileşen makroekonomik istikrar olmuştur. Diğer bileşenlerde ilerleme kaydeden Çin'in, özellikle finansal piyasalar, kurumlar, altyapı, sağlık ve ilköğretim, yüksek eğitim ve öğrenim, işgücü piyasası verimliliği, iş gelişmişliği ve inovasyon bileşenlerinde göstermiş olduğu gelişim dikkat çekici olmuştur.

Tablo 90: Çin'in Küresel Rekabetçilik Endekslerindeki Konumu

Yıllar		Rekabet Gücü				Makroekonomik Ortam			Kamu Kurumları				Teknoloji		
2001		39				6			50				53		
2005		49				33			56				64		
Bileşenler		Temel Gereksinimler				Verimlilik Artırıcılar							İnovasyon ve Gelişmişlik Faktörleri		
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	Makroekonomik Ortam	Sağlık ve İlköğretim	Yüksek Eğitim ve Öğrenim	Piyasa Verimliliği	Teknolojik Hazırlık	Mal Piyasası Verimliliği	İşgücü Piyasası Verimliliği	Finansal Piyasalar	Pazar Büyüklüğü	İş Gelişmişliği	İnovasyon	
2006	54	80	60	6	55	77	56	75					65	46	
2007	34	77	52	7	61	78		73	58	55	118	2	57	38	
2012	29	50	48	11	35	62		88	59	41	54	2	45	33	
2017	27	41	46	17	40	47		73	46	38	48	1	33	28	
Bileşenler		Çevresel Etkileşim				İnsan Sermayesi		Piyasalar				İnovasyon Ekosistemi			
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	BİT Benimsenmesi	Makroekonomik İstikrar	Sağlık	Beceriler	Ürün Pazarı	İşgücü piyasası	Finansal Sistem	Pazar Büyüklüğü	İş Dinamizmi	İnovasyon Kapasitesi		
2018	28	65	29	26	39	44	63	55	69	30	1	43	24		
2019	28	58	36	18	39	40	64	54	72	29	1	36	24		

Kaynak: WEF tarafından yayımlanan Küresel Rekabetçilik Raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

WEF tarafından 2018 yılından itibaren açıklanmaya başlanan GCI 4.0, ülkenin konumunda önemli bir değişime neden olmamış ve 2017 yılında 27'nci sırada yer alan Çin, 2018 ve 2019 yıllarında bir basamak gerileyerek 28'inci sırada yer almıştır. Son iki endeksin bileşenleri incelendiğinde, Çin'in 2019 yılında makro ekonomik istikrardaki 39'uncu, Pazar büyüklüğündeki 1'inci ve inovasyon kapasitesindeki 24'üncü sıradaki yerini koruduğu görülürken, altyapı, beceriler ve işgücü piyasası

bileşenlerinde gerilediği görülmüştür. Bununla birlikte, kurumlar, BİT benimsenmesi, sağlık, ürün pazarı ve finansal sistem bileşenlerinde ise ilerleme kaydedilmiştir.

Endeks bileşenleri ve bu bileşenleri oluşturan göstergeler, ülkelerin rekabet gücündeki avantaj ve dezavantajlarının belirlenmesi açısından önem taşımaktadır. İlk olarak, etkinleştirici çevre başlığı altında bulunan ve Çin'in 58'inci sırada yer aldığı kurumlar bileşeni incelendiğinde, güvenlik alt bileşeninde 56'ncı, sosyal sermayede 128'inci, denetim ve dengede 119'uncu, kamu sektörü performansında 27'nci, şeffaflıkta 75'inci, mülkiyet haklarında 43'üncü, kurumsal yönetimde 73'üncü ve hükümetin gelecek yöneliminde ise 28'inci sırada yer alındığı görülmektedir. Kurumlar bileşeni içerisinde, kamu sektörü performansı ve hükümetin gelecek yönelimi dışındaki tüm bileşenlerde oldukça alt sıralarda yer alan Çin'in, özellikle aile ve kişisel ilişkiler, sosyal normlar, siyasi katılımcılık ve yardımseverlik gibi toplumun çeşitli yönlerini yansıtan sosyal sermayede, terör olayları ve organize suçlarda, basın özgürlüğü, bütçe şeffaflığı ve yargı bağımsızlığında, mülkiyet hakları ve fikri mülkiyetin korunmasında, hissedar ve yöneticilerin kurumsal varlıkları kişisel çıkarları doğrultusunda kötüye kullanmasını önleyen çıkar çatışması düzenlemelerinde, denetim ve muhasebe standartlarında, hükümetin değişime duyarlılığı ve politik istikrarı sağlama becerilerinde ve yolsuzluk olaylarında, rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen önemli dezavantajlara sahip olduğu görülmüştür.

Endeksin ikinci bileşeni olan altyapıda 36'ncı sırada yer alan Çin, ulaşım altyapısında 24'üncü, hizmet altyapısında ise 65'inci sırada yer almıştır. Özellikle, ülkenin küresel denizcilik ağlarına bağlanabilirliğini ölçen liner nakliye bağlantısı ve havaalanı bağlantısında ilk iki sırada bulunması ve yol bağlantısında ise 10'uncu sırada yer alması Çin'in ulaşım altyapısındaki konumunu olumlu yönde etkilerken, yol altyapısının ve hava taşımacılığı hizmetlerinin nispeten düşük kalitesi ve liman hizmetleri verimliliğinin ve demiryolu yoğunluğunun nispeten zayıf olması, ulaşım altyapısını olumsuz yönde etkileyen faktörler olmuştur. Diğer taraftan, su teminindeki sorunlar ve nüfusun yaklaşık %18'inin hastalık riski taşıyan güvensiz suya maruz kalması ise, hizmet altyapısını olumsuz etkileyen faktörler olarak ön plana çıkmıştır.

Tablo 91: Çin'in “Etkinleştirici Çevre” Göstergeleri

KURUMLAR (58)																			
Güvenlik (56)		71	Organize Suç (4,6/7)	15	Cinayet Oranı (0,6/100.000)	112	Terör Olayı (96,4/100)	63	Polis Hizmetlerinin Güvenirliliği (4,6/7)										
		119	Sosyal Sermaye (43,3/100)		Sosyal Sermaye (128)														
		85	Bütçe Şeffaflığı (13/100)		Denetim ve Denge (119)														
		47	Yargı Bağımsızlığı (4,5/7)																
36	Zorlu Düzenlemelerde Yasal Çerçevenin E. (4,1/7)	Kamu Sektörü Performansı (27)																	
140	Basın Özgürlüğü (78,9/100)																		
19	Hükümet Düzenlemelerinde Sorum. (4,4/7)																		
52	Uyuşmazlıkların Ç. Yasal Çerçeve E. (4,1/7)																		
29	E-Katılım (0,9/1)	Şeffaflık (75)																	
75	Yolsuzluk Vakaları (39/100)																		
58	Mülkiyet Hakları (4,6/7)	Mülkiyet Hakları (43)																	
53	Fikri Mülkiyet Koruması (4,5/7)																		
27	Arazi Yönetimi Kalitesi (23,7/30)	Kurumsal Yönetim (72)																	
78	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,5/7)																		
85	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (5,3/10)																		
37	Hissedar Yönetimi (6,7/10)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (28)																	
45	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (4,5/7)																		
50	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4/7)																		
24	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabildiği (4,6/7)																		
37	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (4,5/7)																		
21	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (73,5/100)																		
37	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (66,4/100)																		
36	Çevre ile İlgili Yürürlükteki An. (24/29)																		
ALTYAPI (36)																			
Ulaşım Altyapısı (24)								Hizmet Altyapısı (65)											
Yol Bağlantısı (95,7/100)		Yol Altyapısının Kalitesi (4,6/7)		Demiryolu Yoğunluğu 7,2 km/1.000 km ²		Tren Hizmetlerinin Verimliliği (4,5/7)		Havaalanı Bağlantısı (4,925-931 Puan)		Hava Taşımacılığın Hiz. Kalitesi (4,6/7)									
10		45		61		24		2		66									
1		52		2		18		74		68									
BİT BENİMSENMESİ (18)																			
Mobil-Hücresele Telefon Abonelikleri (115/100 kişi Başına)				Mobil Geniş Bant Abonelikleri (95,4/100 Kişi Başına)				Sabit Geniş Bant İnternet Abonelikleri (28,5/100 Kişi Başına)				Fiber İnternet Abonelikleri (23,9/100 Kişi Başına)				İnternet Kullanıcıları (%54,3/Yetişkin Nüfus)			
78				36				32				6				93			
MAKROEKONOMİK İSTİKRAR (39)																			
Enflasyon (1,8)						Borç Dinamikleri (97,6/100)													
1						41													

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.155-156.

Endeksin ve etkinleştirici çevrenin üçüncü bileşeni olan BİT benimsenmesinde 18’inci sırada yer alan Çin, özellikle fiber internet aboneliklerinde ön sıralarda yer alırken, yetişkin nüfusun %54,3’üne karşılık gelen internet kullanıcıları sayısında oldukça alt sıralarda yer alabilmiştir. Diğer taraftan, %1,8 oranındaki enflasyonun avantajlarına rağmen, kamu borçlarının büyüklüğü, artış oranı ve ülke kredi notuna göre hesaplanan borç dinamiklerinde 41’inci sırada yer alan Çin, bu iki göstergenin etkisiyle makroekonomik istikrar bileşeninde 39’uncu sırada yer bulabilmiştir.

Çin, beşerî sermaye başlığı altındaki sağlık bileninde 68,1 yıl olan sağlıklı yaşam beklentisiyle 40’ıncı sırada yer alırken, beceriler bileşeninde 64’üncü sırada yer almıştır. Mezunların becerileri, personel eğitiminin kapsamı, mesleki eğitimin kalitesi, aktif nüfusun dijital becerileri ve nitelikli eleman bulma kolaylığındaki konumlarıyla mevcut işgücünün becerilerinde 37’nci sırada yer alan ülke, 95’inci sırada yer aldığı ortalama eğitim süresinin etkisiyle mevcut işgücü alt bileşeninde 77’nci sırada alabilmiştir. Diğer taraftan, ilköğretimde öğrenci/öğretmen oranının yüksek olmasına rağmen, nispeten bireysel özelliklerin öne çıkarıldığı, yaratıcı ve eleştirel düşüncüyü teşvik eden eğitim sistemiyle gelecekteki işgücünün becerilerinde 38’inci sırada yer alan Çin, 13,5 yıl olan okul yaşam beklentisinin etkisiyle gelecekte işgücü alt bileşeninde 61’inci sırada kendisine yer bulabilmiştir.

Tablo 92: Çin’in “Beşerî Sermaye” Göstergeleri

SAĞLIK (40)								
Sağlıklı Yaşam Beklentisi (68,1 Yıl)					39			
BECERİLER (64)								
Mevcut İşgücü (77)						Gelecekte İşgücü (61)		
Mevcut İşgücünün Eğitimi	Mevcut İşgücünün Becerileri (37)					Gelecekteki İşgücünün Eğitimi	Gelecekteki İşgücünün Becerileri (38)	
Ortalama Eğitim Yılı (7,8 Yıl)	Personel Eğitiminin Kapsamı (4,5/7)	Mesleki Eğitimin Kalitesi (4,5/7)	Mezunların Becerileri (4,5/7)	Aktif Nüfusta Dijital Beceriler (4,7/7)	Nitelikli Eleman Bulma Kolaylığı (4,6/7)	Okul Yaşam Beklentisi (13,5 Yıl)	Öğretimde Eleştirel Düşünme (4,4/7)	İlköğretimde Öğrenci/Öğretme n Oranı (16,6)
95	38	41	35	45	41	76	25	58

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.156.

“Piyasalar” başlığı altındaki ürün pazarı bileşeninde 54’üncü sırada yer alan Çin, yurtiçi rekabet alt bileşeninde 43’üncü, ticari açıklıkta ise 71’inci sırada yer almıştır. Vergi ve sübvansiyonların rekabeti bozucu etkileri ve özellikle de hizmetler sektöründe rekabet ortamının aksaklığı, yurtiçi rekabeti olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörleri oluştururken, %11’i aşan yüksek düzeydeki ticaret tarifeleri ve yaygın olan tarife dışı engeller, ticari açıklığı olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörler olarak ön plana çıkmıştır.

Tablo 93: Çin’in “Piyasalar” Göstergeleri

ÜRÜN PAZARI (54)																							
Yurtiçi Rekabet (43)						Ticari Açıklık (71)																	
Vergi ve Sübvansiyonların Rekabet Üzerindeki Bozucu Etkileri (4,4/7)		Pazar Hakimiyetinin Genişliği (4,5/7)		Hizmetlerde Rekabet (4,7/7)		Tarife Dışı Engellerin Yaygınlığı (4,5/7)		Ticaret Tarifeleri (%11,12)		Tarifelerin Karmaşıklığı (6,4/7)		Sınır Temizleme Verimliliği (3,3/5)											
51		27		87		60		123		45		31											
İŞGÜCÜ PİYASASI (72)																							
Esneklik (64)								Meritokrasi ve Teşvik (81)															
İşten Çıkarma Maliyetleri (27,4/Haftalık Maaş)		İşe Alma ve İşten Çıkarma (4,5/7)		Emek ve İşveren İlişkilerinde İş birliği (4,6/7)		Ücret Belirleme Esnekliği (4,6/7)		Aktif işgücü Piyasaları Politikaları (4,5/7)		İşçi Hakları (64/100)		Yabancı İşçileri İşe Alma Kolaylığı (4,5/7)		Yurtiçi İşgücü Hareketliliği (4,4/7)		Profesyonel Yönetime Güven (4,5/7)		Ücret ve Üretkenlik (4,6/7)		Ücretli ve Maaşlı Kadın İşçilerin Erkek İşçilere Oranı (%0,78)		İşgücü Vergisi Oranı (%45,4)	
116		26		55		100		32		93		39		73		51		27		56		139	
FİNANSAL SİSTEM (29)																							
Derinlik (27)						İstikrar (93)																	
Özel Sektöre Yurtiçi Kredi (%155,1/GDP)		KOBİ' lerin Finansmanı (4,4/7)		Risk Sermayesi Kullanılabilirliği (4,4/7)		Piyasa Kapitalizasyonu (%70,2/GDP)		Sigorta Primi (3,1)/GDP)		Bankaların Sağlamlığı (4,5/7)		Sorunlu Krediler (%1,7)		Kredi Açığı (5,7)		Bankaların Yasal Sermaye Oranı (13,5)							
8		34		13		30		40		95		26		128		126							
PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ (1)																							
GSYİH (\$22.462B/PPP)						Mal ve Hizmet İthalatı (%19,8/GDP)																	
1						131																	

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.156-157.

Diğer taraftan, Çin'in 72'inci sıradaki konumuyla endeks bileşenleri içerisinde en düşük rekabetçiliğe sahip olduğu işgücü piyasası incelendiğinde, bileşeni oluşturan esneklikte 64'üncü, meritokrasi ve teşvikte ise 81'inci sırada yer alındığı görülmektedir. Bu bağlamda, özellikle yüksek olan işten çıkarma maliyetlerinin, büyük oranda emeğin verimliliğiyle ilişkili olmayan ücretlerin, grev ve sendikalaşma gibi konularda düşük olan işçi haklarının ve emek ve işveren ilişkilerindeki düşük iş birliğinin, işgücü piyasasındaki esnekliği azaltan başlıca faktörler olduğu görülmüştür. Bununla birlikte merikokasi ve teşvikte ise, yüksek işgücü vergisi, düşük kadın işçi/erkek işçi oranı ve firma yönetimlerinde göz ardı edilen liyakat nedeniyle profesyonel yönetime karşı oluşan güvensizlikler, dezavantaj yaratan başlıca unsurlar olarak ön plana çıkmıştır.

Endeksin dokuzuncu bileşeni olan finansal sistemde 29'uncu sırada yer alan Çin, finansal sistemin derinliğinde 27'nci, istikrarında ise 93'üncü sırada yer almıştır. Finansal sistemin derinliğinde, özel sektöre verilen yurtiçi kredilerin ve girişimcilerin öz sermaye finansmanına erişimlerinin olumlu etkileri ön plana çıkarken, sigorta primleri, KOBİ finansman olanakları ve borsada işlem gören yerli firma değerlerindeki nispi düşüklüğün olumsuz etkileri ön plana çıkarken, finansal sistemin istikrarında, banka yasal sermaye oranlarının düşüklüğü, pozitif ve nispeten yüksek orandaki kredi açığı ve banka sermayelendirme gerekliliklerinin olumsuz etkileri ön plana çıkmıştır. Diğer taraftan, Piyasalar başlığı altındaki son bileşen olan pazar büyüklüğü incelendiğinde ise, satın alma gücü paritesine göre sahip olunan 22,46 trilyon dolar büyüklüğündeki GSYİH ve GSYİH'nin %19,8'ine karşılık gelen toplam ithalatın, ülkeyi dünyanın en büyük pazarı haline getirdiği görülmüştür.

Endeksin “İnovasyon Ekosistemi” başlığı altında yer alan iş dinamizmi bileşeninde 36'ncı sırada yer alan Çin, inovasyon kapasitesinde 24'üncü sırada yer almaktadır. İş dinamizmi bileşeninde, düşük iş kurma maliyetlerine rağmen iflas geri kazanım oranının düşüklüğü, iş kurma zamanının uzunluğu ve iflas düzenleyici çerçevenin yetersizliği nedeniyle idari gereksinimlerde 53'üncü sırada yer alan Çin, firma üst yönetimlerinin yetki paylaşma isteksizliği, yenilikçi işletmelerin nispeten yavaş büyümesi gibi sorunlara rağmen girişimcilik kültüründe 34'üncü sırada almıştır. Bu

noktada, işletmelerin yıkıcı ve yenilikçi fikirlere nispeten açık olması ve toplumun girişimci risklere karşı nispi istekliliği, girişimcilik kültürünü olumlu yönde etkileyen başlıca faktörler olarak ön plana çıkmıştır.

Tablo 94: Çin’in “İnovasyon Ekosistemi” Göstergeleri

İŞ DİNAMİZMİ (36)									
İdari Gereksinimler (53)				Girişimcilik Kültürü (34)					
İş Kurma Maliyeti (%0,4/Kişi Başına GSMH)	İş Kurma Zamanı (8,6 Gün)	İflas Kurtarma Oranı (36,9/Cents/\$)	İflas Düzenleyici Çerçeve (11,5/16)	Girişimci Risk Yönelik Tutumlar (4,5/7)	Yetki Devretme İstekliliği (4,5/7)	Yenilikçi İşletmelerin Büyümesi (4,4/7)	Yıkıcı Fikirleri Benimseyen Şirketler (4,2/7)		
9	56	72	38	31	57	42	25		
İNOVASYON KAPASİTESİ (24)									
Etkileşim ve Çeşitlilik (36)				Araştırma ve Geliştirme (10)			Ticarileştirme (34)		
İşgücü Çeşitliliği (4,4/7)	Küme Geliştirme (4,6/7)	Uluslararası Ortak Buluşlar (0,9/M. kişi Başına)	Çok Paydaşlı İş Birliği (4,4/7)	Bilimsel Yayın (720,3 Puan)	Patent Ailesi Başvuruları (14,46/M. Kişi Başına)	Ar-Ge Harcamaları (%2,1/GDP)	Araştırma Kurumlarının Önemi (2,84/100)	Alıcının Gelişmişliği (4,5/7)	Ticari Marka Başvuruları (1.577,96/M. Kişi Başına)
78	26	50	30	13	32	15	2	19	46

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.157.

Diğer taraftan Çin, endeksin son bileşeni olan inovasyon kapasitesinde 24’üncü sırada yer alırken, alt bileşenlerden etkileşim ve çeşitlilikte 36’ncı, araştırma ve geliştirmede 10’uncu, ticarileştirmede ise 34’üncü sırada kendisine yer bulmuştur. Etkileşim ve çeşitliliği belirleyen faktörler içerisinde, küme geliştirmede nispeten daha iyi konumda olan Çin, özellikle işgücü çeşitliliği ve uluslararası ortak buluşlarda daha alt sıralarda kendisine yer bulabilmiştir. Ticarileştirmede ise, alıcıların satın alma kararlarında gelişmiş özelliklere daha fazla önem vererek talebin niteliğini artırdığı görülürken, ticari marka başvurularının düşük düzeyde kalması dikkat çekmiştir. Son olarak araştırma ve geliştirmede ise, 2’nci sırada yer alınan araştırma kurumları, 13’üncü sırada yer alınan bilimsel yayın puanı ve 15’inci sırada yer alınan ar-ge harcamaları/GSYİH oranına karşın, patent başvurularının nispeten düşük seviyede

kaldığı görülmüştür. Bu noktada, Çin’de ar-ge faaliyetlerinin başarı oranı ve alınan patentlerin ticarileştirilerek inovasyona dönüştürülme oranının nispeten düşük olduğu anlaşılmıştır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, yüksek seviyelerdeki terör ve organize suç olayları, bütçe şeffaflığı ve basın özgürlüğünün zayıflığı, yolsuzluk vakalarının yaygınlığı, denetim ve muhasebe standartlarının zayıflığı, çıkar çatışması düzenlemelerinin yetersizliği, toplumun sağlıklı suya erişimindeki sorunları, yetişkin nüfusta internet kullanımının düşük olması, yüksek düzeydeki kamu iç borçlanmaları, düşük ortalama eğitim süresi ve okul yaşam beklentisi, yüksek oranlı ticaret tarifeleri ve tarife dışı engellerin yaygınlığı, hizmet sektöründe rekabetin zayıflığı, yüksek işten çıkarma maliyetleri ve işgücü vergisi oranı, zayıf işçi hakları, pozitif ve yüksek değerdeki kredi açığı, bankaların düşük yasal sermaye oranları ve bilanço sorunları, düşük iflas kurtarma oranı ve sınırlı işgücü çeşitliliği, Çin’in rekabetçiliğinde dezavantaj yaratan başlıca unsurlar olmuştur. Diğer taraftan, küresel denizcilik ağlarına bağlanabilirlik, yol ve havaalanı bağlantıları, fiber internet aboneliklerinin nispi yaygınlığı, ılımlı seviyelerde seyreden enflasyon oranları, işgünün nispeten daha esnek biçimlerde istihdam edilebilmesi, yüksek seviyelerdeki yurtiçi özel sektör kredileri, girişimcilerin ihtiyaç duyduğu finansmana nispeten kolay erişimi, pazar büyüklüğü, iş kurma maliyetinin düşük olması, nispeten gelişmiş talep yapısı ve araştırma kurumları, bilimsel yayınlar ve ar-ge harcamalarındaki nispi gelişmeler Çin’in rekabetçiliğini artıran başlıca unsurlar olarak ön plana çıkmıştır.

4.8. Türkiye’nin Ekonomik Göstergeleri ve Rekabet Gücü

1960’lı yıllardan itibaren kalkınmasını planlı stratejiler izleyerek gerçekleştirmeyi hedefleyen Türkiye, sırasıyla uygulanacak olan üç adet beş yıllık kalkınma planı hazırlamış ve ilkinin 1963 yılında uygulamaya koymuştur. 1963-1977 dönemi için hazırlanan 15 yıllık programda, beşer yıllık üç dönemden oluşan planlamanın demokratik düzende yürütülmesi, ekonominin kamu ve özel sektörden oluşan karma düzende yürütülerek kamu kesiminde emredici, özel sektörde ise yol gösterici olması, yurtiçi tasarruflarla finanse edilen yatırımlarla, nüfus artış hızı da göz önünde bulundurularak yaklaşık %7 oranında büyüme hızına ulaşılması, tarım ve sanayide

verimliliğin artırılması ve insan gücünün değerlendirilmesinde yapılacak yatırımlar için ihtiyaç duyulan tasarruf artışlarının gelir eşitsizliğini azaltıcı bir biçimde gerçekleştirilmesi, enflasyonla zorunlu tasarruf sağlama yoluna başvurulmaması ve dengeli bir kalkınmanın sağlanabilmesi için yapılan yatırımlarda bölgesel dağılımın göz önünde bulundurulması hedeflenmiştir.⁴⁴⁰

Söz konusu hedeflere ne ölçüde ulaşılabildiğine bakıldığında, bu dönemde yıllık ortalama büyüme %6 düzeyinde gerçekleşmiş ve ithal ikameci yaklaşım çerçevesinde kota ve yüksek tarife oranlarıyla koruma altına alınan yerli sanayiye önemli koruma rantları sağlanmıştır. Ancak, 1960'lı yılların sonlarında artan popülist uygulamalar, yüksek bütçe açıklarına neden olan kamu harcamalarıyla birlikte ekonomide arz-talep dengesini bozmuş ve toplam arz toplam talebi karşılayamaz hale gelmiştir. Böyle bir ortamda enflasyon yükselmiş, ödemeler bilançosu ve bütçe açıkları artmış, tüketim ve yatırımlarda spekülasyon ortamı oluşmuş, para birimi aşırı değer kazanmıştır. Özellikle ödemeler dengesi açıkları, büyüme ve enflasyon üzerinde olumsuz etkiler yaratırken, mevcut bütçeyle programda hedeflenen kalkınmanın sağlanamaması nedeniyle kamunun finansman ihtiyacında Hazine ve Merkez Bankası'nın rolü giderek artmıştır. Sonuç olarak, yüksek enflasyonun kaynak dağılımında yarattığı bozucu etkiler ve ortaya çıkan belirsizlikler nedeniyle kalkınma hedeflerine ulaşamamıştır.⁴⁴¹

Programın büyük ölçüde başarısız olması ve ortaya çıkan ekonomik bunalımın önemli nedenlerinden birisi petrol fiyatlarının 1974 yılından itibaren aşırı yükselmesi olmuştur. Öyle ki; 1974 yılında 68,4 dolar olan ham petrolün ton fiyatı, 1977 yılında 99,9 dolara, 1979 ve 1980 yıllarında ise sırasıyla 145,2 ve 243,1 dolara kadar yükselmiştir. Dolayısıyla, ödemeler bilançosu üzerinde son derece olumsuz etkiler yaratan bu gelişmeler, ekonomideki kırılganlıkların ağır bir bunalıma dönüşmesinde büyük rol oynamıştır.⁴⁴² Bununla birlikte, 1974 yılında gerçekleştirilen Kıbrıs Barış Harekâtı, Türkiye'nin askeri harcamalarında önemli artışlara neden olurken, politik açıdan uluslararası alanda ortaya çıkan sorunlar sermaye girişlerinin azalmasına ve dış

⁴⁴⁰ Ayhan Tufan, **Türkiye Ekonomisi**, Ankara, Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi, 1997, s.55-56.

⁴⁴¹ Fırat Oğuz, Fırat Bayar, "1923-2003 Türkiye Ekonomisi", **Hazine Dergisi**, Cumhuriyetin 80. Yıl Özel Sayısı, Aralık 2003, s.17.

⁴⁴² Halil Seyidoğlu, **Türkiye'de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikası**, Ankara, Turhan Kitabevi, 1982, s.149.

kaynaklara erişimde önemli zorlukların yaşanmasına neden olmuştur. Dolayısıyla, petrol fiyatlarındaki aşırı yükselişlerle birlikte, Türk ekonomisinde yaşanan bunalımı tetikleyen bir başka gelişme söz konusu harekâtın politik ve ekonomik yansımaları olmuştur.

Türkiye ekonomisinde yaşanan bunalımın aşılabilmesi amacıyla 1978 ve 1979 yıllarında istikrar programları uygulamaya konulmuştur. IMF'nin mali desteğiyle, Kamu İktisadi Teşebbüslerinin (KİT) kendilerini finanse etmesini, enflasyonist baskıların ve ödemeler bilançosundaki açıkların azaltılmasını amaçlayan program kapsamında, Türk Lirası'nın ABD doları karşısında devalüe edilmesi, KİT ürünlerine zam yapılması, kamu açıklarının ve cari işlemler açığının azaltılması, faizler oranları yükseltilerek tasarrufların özendirilmesi, yatırımlar azaltılarak kalkınma hızının düşürülmesi, tarım destek alımlarının kapsamının daraltılması, dövize çevrilebilir mevduat uygulamasına son verilmesi ve ücret ve maaş artışlarının sınırlandırılması planlanmıştır. Ancak söz konusu istikrar programları, siyasi istikrarsızlıklar ve zayıf hükümetler nedeniyle etkili biçimde uygulanamaması, iç tutarlılıktan yoksun olan programda bir kısım tedbirlerin geniş halk kesimlerinin tepkisini çekecek olması ve mali açıdan uluslararası çevrelerden yeterli destek görmemesi gibi nedenlerle başarılı olamamıştır.⁴⁴³ Bu noktada, 1970'lerin sonlarında yaşanan ağır ekonomik bunalımlar, 1980'li yıllara gelindiğinde liberal ekonomi politikaları içeren radikal kararların alınmasında önemli bir rol oynamıştır.

Liberal bir yaklaşımla, ekonominin dışa açılarak dünya ekonomisiyle bütünleşmesinin ilk adımını oluşturan 24 Ocak 1980 kararları, serbest piyasa ekonomisinin güçlendirilerek ekonomik bunalımdan gelişme aşamasına geçilmesi, tasarrufların, yatırımların, üretim ve istihdamın artırılması, enflasyonun düşürülmesi, yaşanan döviz darboğazının giderilmesi ve kamu harcamalarının doğru kaynaklarla finanse edilerek gerçekleştirilmesini hedeflemiştir. IMF desteğiyle ve neo-liberal ekonomik yaklaşımla hazırlanan söz konusu kararların uzun vadedeki hedefi ise devletin ekonomideki rolünün asgariye indirilmesi ve serbest piyasa ekonomisinin işlerlik kazanması

⁴⁴³ Hüseyin Şahin, **Türkiye Ekonomisi**, 11. bs, Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları, 2009, s.187-188.

olmuştur.⁴⁴⁴ Ayrıca, iç talebin azaltılarak ihracata öncelik verilmesini amaçlayan⁴⁴⁵ bu kararlar doğrultusunda, Türk Lirası %48,6 oranında devalüe edilmiş, faiz oranları yükseltilmiş, Merkez Bankası avans ve emisyon hacmi ile özel kesim sübvansiyonları sınırlandırılmış, ihracattan elde edilen kazançlar vergiden muaf tutulmuş, ihracat kredilerinde vergi uygulamaları kaldırılmış ve ihraç ürünlerde vergi iadesi uygulamasına geçilmiştir.⁴⁴⁶

İstikrar programının ilk yılları ekonomi açısından toparlanma dönemi olmuş ve ilk yıldaki daralmaya rağmen 1980-1983 döneminde ortalama %2,7 oranında büyüme hızına ulaşılmıştır. Diğer taraftan, ekonomik büyümenin ivme kazandığı 1984-1987 döneminde ortalama büyüme %6,6 oranında gerçekleşmiştir. 1980'lerin son iki yılı ise ekonomide yavaşlamanın yaşandığı dönemler olmuştur.⁴⁴⁷ Bir bütün olarak değerlendirildiğinde, 1980-1989 döneminde reel yatırımların artırılması ve ekonomik istikrarın sağlanması yönünde uygulanan politikaların olumlu sonuçlar yarattığı görülmüştür. Bununla birlikte, 1989 yılında finansal liberalizasyona yönelik düzenlemelerin yapılması ise liberalleşme adımlarının farklı bir boyut kazanmasına neden olmuştur.⁴⁴⁸

Türkiye'de 1980 sonrasında uygulanan reformlar, 1988 yılına gelindiğinde ekonominin üretim kesimini değil büyük oranda finansal sektörleri önceleyen bir yapıya bürünmüştür. Bu bağlamda, 1989 yılında finansal serbestliğin artırılmasına yönelik gerçekleştirilen ve ülkenin dışa açıklığını artıran düzenlemeler, söz konusu reformların en önemlisi olmuştur.⁴⁴⁹ Yaşanan finansal serbestleşmeyle birlikte artan kısa vadeli sermaye girişleri Türk Lirası değerini ve faiz oranlarını artırırken, yükselen

⁴⁴⁴ Cevdet Erdost, Taner Berksoy, "IMF, İstikrar Politikaları ve Türkiye", **Ekonomik Yaklaşım Dergisi**, C.III, No:7, 1982, s.63-64.

⁴⁴⁵ Korkut Boratav, **Türkiye İktisat Tarihi: 1908-2002**, 8. Bs., Ankara, İmge Kitabevi, 2004, s.149.

⁴⁴⁶ Rıdvan Karluk, **Türkiye Ekonomisi: Tarihsel Gelişim Yapısal ve Sosyal Değişim**, 5. bs., İstanbul, Beta Basım Yayın Dağıtım, 1997, s.386-387.

⁴⁴⁷ Hüseyin Karakayalı, **Türkiye Ekonomisinin Yapısal Değişimi**, 2. Bs., İzmir, Güleç Matbaacılık, 2003, s.189-190.

⁴⁴⁸ Hilmi Ünsal 2003, "Türkiye'de Finansal Serbestleşme Sürecinde İç Borçlanma ve Sermaye Piyasası Üzerindeki Etkileri", **GÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C.V, No:3, 2003, s.191.

⁴⁴⁹ Erinç Yeldan, **Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi: Bölüşüm, Birikim ve Büyüme**, 11. Bs., İstanbul, İletişim Yayınları, 2005, s.39-40.

faiz oranları, söz konusu sermaye akımlarını artıran bir etki yaratmıştır. Dolayısıyla, ülkede yatırımları artırmayan, kısa süre içerisinde yüksek getiri elde ederek tekrar yurtdışına çıkış yapan spekülative bir sermaye hareketi yaşanmıştır.⁴⁵⁰

24 Ocak 1980 sonrası yaşanan gelişmelerle yabancı sermayeye bağımlılığı artan Türk ekonomisi, kısa vadeli sermaye hareketlerinin etkisi altında kalmış ve dış borçlar hızlı bir şekilde artmıştır.⁴⁵¹ Özellikle 1990 yılından itibaren artan kamu açıkları ve ortaya çıkan yüksek enflasyon, ekonomiyi 1994 yılında yaşanan yeni bir ekonomik krize hazırlamıştır. Kamu borçlanma gereğinin arttığı bir ortamda, faiz oranlarının düşürülmesiyle artan döviz talebi ve Türk Lirası'nın aşırı değer kaybetmesi, krizin ortaya çıkışında önemli bir rol oynamıştır. Nitekim, dövizdeki aşırı değerlenme karşısında batık krediler artmış, ithalata dayalı olarak faaliyetlerini sürdüren ve döviz yükümlülükleri bulunan firmaların büyük bir kısmı iflasa sürüklenmiştir.⁴⁵²

1994 yılının başında yaşanan krizin aşılması amacıyla 5 Nisan 1994 tarihinde, bozulan dış denge ve döviz piyasalarının kısa vadede istikrara kavuşturulmasını, orta vadede mali piyasaları istikrarsızlığa sürükleyen kamu açıklarının ve enflasyonun azaltılmasını ve uzun vadede ise sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanabilmesini amaçlayan yeni bir istikrar programı açıklanmıştır.⁴⁵³ Uygulanan programla birlikte iç talebin kontrol altında tutulması, söz konusu yılda ekonominin reel olarak %5,5 oranında daralmasına neden olurken, piyasalarda dengenin nispeten sağlanmasıyla birlikte reel büyüme oranı 1998 yılına kadar %7'nin üzerinde gerçekleşmiştir. 1993 yılında 6,43 milyar dolar ile rekor düzeye ulaşan ödemeler dengesi açığı ise 1994 yılında 2,63 milyar dolarlık fazlanın ardından tekrar açık vermeye başlamıştır.

1998 yılında Türkiye ekonomisi uluslararası gelişmelerden önemli oranda etkilenmiştir. 1997 yılında yaşanan Asya Krizi ve 1998 yılında Türkiye'nin önemli

⁴⁵⁰ Yakup Kepenek, Nurhan Yentürk, **Türkiye Ekonomisi**, 17. Bs., İstanbul, Remzi Kitabevi, 2005, s.516.

⁴⁵¹ İzzettin Önder, **Ekonomi ve Politika**, İstanbul, Der Yayınları, 2000, s.20.

⁴⁵² Ali Alp, "Bankacılık Krizleri ve Krize Karşı Politika Önerileri", **Yeni Türkiye Dergisi**, Ekonomik Kriz Özel Sayısı I, C.VII, No:41, 2001, s.679.

⁴⁵³ Zeynep Karaçor, Volkan Alptekin, "1980 Sonrası İstikrar Politikaları Işığında Türkiye Ekonomisinin Trend Analizi Yardımıyla Değerlendirilmesi", **SÜ, Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, C.VI, No:11, 2006, s.311.

ticari ilişkilerinin bulunduğu Rusya’da yaşanan krizler ekonomiyi önemli oranda etkilemiştir. Bu etkiler, 1999 yılında da devam etmiş ve 17 Ağustos’ta meydana gelen Marmara depremiyle birlikte gerek ortaya çıkan mali yükler gerekse de ekonomik faaliyetlerde yaşanan aksamalar, ekonominin reel olarak %3,3 oranında daralmasına neden olmuştur. Bu noktada, Aralık 1999’da IMF ile yapılan anlaşma çerçevesinde yeni bir istikrar programı uygulamaya konulmuştur.

Uygulamaya konulan ekonomik istikrar programı gerek yurtiçi gerekse de yurtdışı kaynaklı talep daralmalarını ortadan kaldırmaya başlamış ve başlangıçta ekonomide bir canlanma yaşanmıştır. Ancak ekonomide artan talebin büyük oranda ithalat yoluyla karşılanıyor olması, ihracattaki artışın ise sınırlı düzeylerde kalması, dış ticaret açığının hızlı bir şekilde artmasına neden olmuştur. Hızla artan dış açığın finansmanında gerek tahvil yoluyla yurtdışından borçlanması gerek banka dışı sektörlerde dış borç kullanımının artması ve gerekse de Merkez Bankası rezervlerinin yeterli düzeyde olması gibi nedenlerle önemli bir sorun yaşanmamıştır. Ancak, tüketim talebindeki artış ve reel olarak kurlarda yaşanan değer artışları cari denge açısından önemli bir risk oluşturmıştır.⁴⁵⁴ Bu noktada, reel büyüme oranının %6,9 olarak gerçekleştiği, ödemeler bilançosu açığının ise cari açığındaki artışlara bağlı olarak 9,92 milyar dolara kadar yükseldiği 2000 yılının Kasım ayında gerek artan dolarizasyon gerekse de bankacılık sektöründe yaşanan sorunlar nedeniyle yeni bir ekonomik kriz ortaya çıkmıştır.

Kasım krizinin ardından Aralık 2000’de IMF ile yeni bir anlaşma imzalanmış ve bu anlaşmaya göre, TCMB’nin önceki IMF anlaşmasında belirlenen döviz kuru odaklı yaklaşımı yerine enflasyon hedeflemesine geçeceği ve fiyat istikrarının sağlanması için uygulanan politikaların Merkez Bankası tarafından bağımsız olarak belirleneceği ifade edilmiştir.⁴⁵⁵ Ancak Kasım kriziyle birlikte gün yüzüne çıkan ekonomik sorunların yanı sıra, sorunların çözümüne yönelik uygulanması beklenen yapısal reformların göz ardı edilmesi ekonomide güvensizliğe neden olmuştur. Böyle bir

⁴⁵⁴ Ferya Kadioğlu, Zelal Kotan, Gülbin Şahinbeyoğlu, “Kura Dayalı İstikrar Programı Uygulaması ve Ödemeler Dengesi Gelişmeleri: Türkiye 2000”, **TCMB Yayını**, Temmuz 2001, s.18.

⁴⁵⁵ Caner Bakır, **Merkezdeki Banka: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ve Uluslararası Bir Karşılaştırma**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2007, s.75.

durumda, ekonomik sorunlar derinleşmeye başlamış ve bu durum Merkez Bankası'nın rezervlerini koruma konusundaki katı tutumuyla birleşince Şubat 2001'de yeni bir kriz ortaya çıkmıştır. Şubat kriziyle birlikte mali sisteme duyulan güven ortadan kalkarken, ödemeler bilançosundaki bozulmalar ve ekonomide daha da artan dolarizasyon firma iflaslarını beraberinde getirmiştir. Kasım ve Şubat krizlerinde bankacılık sektörünün uğramış olduğu zarar yaklaşık olarak 25 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Her iki krizde de eleştirilerin odağı TCMB olurken, TCMB'nin katı bir tutum yerine esnek bir politika izlemesi durumunda krizin ortaya çıkmayacağı görüşü hâkim olmuştur.⁴⁵⁶

Tablo 95: Türkiye Ekonomisine İlişkin Veriler

YIL	GSYİH (Milyon \$)	Reel Büyüme Oranı (%)	Kişi Başı GSYİH (\$)	Mal İhracatı (Milyon \$)	Hizmet İhracatı (Milyon \$)	Mal İthalatı (Milyon \$)	Hizmet İthalatı (Milyon \$)	Ödemeler Dengesi (Milyon \$)	Net DYY (Milyon \$)
1990	150.676	9,3	2.794	13.026	8.016	22.453	3.071	- 2.625	700
1991	150.027	0,9	2.736	13.667	8.372	20.947	3.218	250	783
1992	158.459	6,0	2.842	14.891	9.407	22.942	3.625	- 974	779
1993	180.169	8,0	3.180	15.611	10.652	29.655	3.948	- 6.433	622
1994	130.690	-5,5	2.270	18.390	10.801	22.524	3.782	2.631	559
1995	169.485	7,2	2.898	21.975	14.606	35.089	5.024	- 2.338	772
1996	181.475	7,0	3.054	32.142	13.008	42.331	6.426	- 2.437	612
1997	189.834	7,5	3.144	32.195	19.333	47.158	8.506	- 2.638	554
1998	275.967	3,1	4.500	30.852	23.265	44.779	9.858	2.000	573
1999	256.385	-3,3	4.116	29.135	16.347	38.802	8.949	- 925	138
2000	274.302	6,9	4.337	30.923	19.430	52.882	8.153	- 9.920	112
2001	201.751	-5,8	3.143	34.810	15.153	38.092	6.098	3.760	2.855
2002	240.253	6,4	3.688	40.705	14.045	47.109	6.146	- 626	939
2003	314.592	5,8	4.760	52.472	18.030	65.883	7.636	- 7.554	1.122
2004	408.876	9,8	6.102	68.833	23.085	91.271	10.353	- 14.198	2.005
2005	506.308	9,0	7.456	78.509	27.822	111.445	11.950	- 20.980	8.967
2006	557.057	6,9	8.102	93.778	26.093	134.672	12.189	- 31.161	19.261
2007	681.337	5,0	9.792	115.379	30.006	162.210	15.914	- 36.946	19.941
2008	770.462	0,8	10.941	140.906	37.112	193.823	18.204	- 39.425	17.302
2009	649.272	-4,8	9.103	109.732	35.816	134.494	17.090	- 11.360	7.032
2010	776.992	8,4	10.743	120.992	36.449	177.317	19.704	- 44.620	7.617
2011	838.762	11,2	11.421	142.392	41.255	231.552	20.967	- 74.402	13.812
2012	880.556	4,8	11.796	161.948	43.568	227.315	21.024	- 47.960	9.638
2013	957.783	8,5	12.615	167.397	58.870	249.282	25.500	- 55.858	9.927
2014	938.952	4,9	12.158	173.293	62.290	239.865	27.881	- 38.848	6.287
2015	864.316	6,1	11.006	154.865	55.488	203.874	25.500	- 27.314	14.167
2016	869.692	3,3	10.895	152.645	46.328	192.568	25.805	- 27.039	10.697
2017	858.996	7,5	10.590	169.214	53.481	227.789	27.148	- 40.813	8.339
2018	778.377	3,0	9.453	178.909	58.627	219.635	28.453	- 21.743	9.235
2019	761.428	0,9	9.127	182.246	63.590	198.997	28.062	6.759	6.323

Kaynak: Dünya Bankası ve IMF verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 18.12.2021).

https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/USA (Erişim Tarihi: 12.01.2022).

⁴⁵⁶ Zübeyir Turan, "Dünyadaki ve Türkiye'deki Krizlerin Ortaya Çıkış Nedenleri ve Nedenleri Ekonomik Kalkınmaya Etkisi", *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, C.IV, No:1, 2011, s.73-74.

Krizinin ardından ülke ekonomisi 2001 yılında reel olarak %5,8 oranında daralma yaşarken, kriz sonrasında nispeten istikrarın sağlandığı, bankacılık sisteminin güçlendiği bir dönem yaşanmıştır. IMF destekli yeni programlarla birlikte ekonomik büyüme ivme kazanmış ve 2002 yılında %6,4'lük bir reel büyüme oranı yakalanmıştır. 2003 ve 2004 yıllarındaki reel büyüme oranları ise sırasıyla %5,8 ve %9,8 olarak gerçekleşmiştir. Ancak ekonomide ulaşılan yüksek büyüme oranları işsizlik soruna bir çözüm getirmemiş ve genel anlamda ertelenen tüketim ve ithalattaki artışlardan kaynaklanmıştır.

2002 yılından itibaren yüksek büyüme oranları yakalayan Türkiye ekonomisinin bu performansı, küresel krizin etkisini gösterdiği 2008 yılına kadar devam etmiştir. 2008 yılında yavaşlayan ekonomik faaliyetler sonucunda reel büyüme oranı %0,8'e kadar gerilerken, krizin tüm dünyada derinleştiği 2009 yılında %4,8 oranında daralma yaşanmıştır. Uluslararası piyasalarda talep daralmasının yaşandığı söz konusu yılda, Türkiye'nin mal ihracatı %22,12 oranında, mal ithalatı ise %30,61 oranında azalmıştır. Aynı zamanda, bir önceki yılda 39,42 milyar dolara ulaşan ödemeler dengesi açığı 11,36 milyar dolara gerilemiştir.

Küresel kriz sonrası nispeten hızlı bir toparlanma yaşayan Türkiye ekonomisi, 2010 yılında %8,4, 2011 yılında ise %11,2 oranında büyümüştür. Devam eden yıllarda büyüme oranları nispeten düşmüş ve dalgalı bir seyir izlemiş olsa da 2015 yılına kadar önemli oranlardaki büyüme devam etmiştir. Bununla birlikte, 2000'li yılların başından itibaren artan ve ekonomi açısından önemli bir sorun haline gelen cari işlemler açığı ise bu dönemde oldukça yüksek seviyelere ulaşmış ve döviz kuru üzerinde yukarı yönlü baskısını giderek artırmıştır. 2011 yılında 74,4 milyar dolar ile rekor düzeye ulaşan ödemeler dengesi açığı, söz konusu yıldan itibaren genel bir azalma eğilimi gösterse de oldukça yüksek seviyelerde gerçekleşmeye devam etmiştir.

2010'lu yıllarda Türk Lirası'nın başta ABD doları olmak üzere yabancı para birimleri karşısında değer kaybetmesi, kimi kesimler tarafından dış ticarette rekabet gücü kazanımı açısından olumlu karşılanmıştır. Ancak, ekonominin üretimde ithal hammadde ve ara mallarına olan bağımlılığı ile enerji bağımlılığı göz önüne alındığında kur düzeyinin yaratmış olduğu rekabet avantajlarının sınırlı düzeyde

kaldığı görülmüştür. Diğer taraftan, giderek artan ekonomik sorunların yanı sıra 15 Temmuz'da yaşanan darbe girişimi, ekonomik faaliyetlerde aksamalara neden olmuş ve Türkiye ekonomisinin reel büyüme oranı 2016 yılında %3,3 seviyesinde gerçekleşmiştir. Ekonomi, 2017 yılında baz etkisinin de yardımıyla %7,5 oranında büyüme yaşasa da devam eden yıllarda reel büyüme oranı hızlı bir şekilde azalmış ve 2019 yılında %0,9 seviyesine kadar gerilemiştir.

Türkiye ekonomisinin 1990'lerden günümüze yaşamış olduğu gelişime bakıldığında 1990 yılında 150,67 milyar dolar olan GSYİH'nin 2013 yılında 957,78 milyar dolara kadar ulaştığı görülmektedir. 2001 ekonomik krizine kadar döviz kurlarında yaşanan aşırı istikrarsızlıklar, cari dolar kuruna göre hesaplanan GSYİH'nin oldukça değişken bir yapı sergilemesine neden olurken, 2002'den 2010'lu yıllara kadar ekonomik büyümenin yanı sıra, kur düzeyinin de nispeten istikrar kazanması, GSYİH'de istikrarlı artışlara neden olmuştur. Diğer taraftan, 2013 yılında ulaşılan rekor seviyenin ardından reel ekonomik büyüme sürdürülmüş, ancak TL'nin ABD doları karşısında değer kaybetmesi nedeniyle cari dolar kuru bazında GSYİH'de önemli düşüşler yaşanmıştır. Bu noktada, 2019 yılı GSYİH'si 761,43 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Diğer taraftan, söz konusu dönemde Türkiye'nin dış ticaret hacminde önemli artışlar yaşanırken, ödemeler bilançosundaki dengesizliklerin giderek arttığı görülmüştür. Özellikle ekonominin yüksek büyüme oranlarına ulaştığı dönemlerde önemli seviyelere ulaşan söz konusu açıklar, daralma ve durgunluğun yaşandığı yıllarda hızlı gerilemeler yaşamış ve hatta zaman zaman fazlalara dönüşmüştür. Bu durum ise, Türkiye ekonomisinin büyümesinde ithalata olan bağımlılığı açısından önemli bir gösterge olmuştur. Sonuç olarak gerek enerjide dışa bağımlılık gerek üretimde kullanılan ithal hammadde ve ara malı gerekse de tüketim harcamalarının önemli oranda ithal ürünlere yönelmesi gibi nedenlerle, ekonomik büyüme ve dış açıkların genel olarak birlikte hareket ettiği görülmüştür.

4.8.1. Türkiye'de Para ve Maliye Politikası Göstergeleri

Türkiye'nin 1980'li yıllardan itibaren izlemiş olduğu politikalar incelendiğinde, büyüme hedeflerinin genel olarak yüksek enflasyon ve devalüasyonların gölgesinde

kaldığı görülmektedir. Bu durumun, genel anlamda liberalleşme hareketleriyle birlikte artan kısa vadeli sermaye hareketlerinin yarattığı istikrarsızlıklardan ve yüksek seviyelere ulaşan kamu açıklarının finansmanından kaynaklandığı ifade edilebilmektedir. Politik istikrarsızlıklar, popülist kamu harcamaları, yüksek faiz yükümlülükleri ve spekülatif sermaye hareketleri, uygulanan programlar dahilinde iktisat politikalarını şekillendirirken, aynı zamanda söz konusu politikaların uygulanabilirliği ve etkinliği açısından önemli kısıtları beraberinde getirdiği görülmektedir.

İlk olarak para politikaları incelendiğinde, günümüzde söz konusu politikaların uygulayıcısı konumunda olan TCMB'nin giderek artan rolü ve bağımsızlığı dikkat çekmektedir. 24 Ocak kararlarında Türk Lirası ile yabancı para birimleri arasındaki pariteyi belirleme yetkisi Maliye Bakanlığı'na verilirken, TCMB'nin rolü görüş bildirme düzeyinde kalmıştır. Devam eden yıllarda Türk Parası Kıymetini Koruma Kanunu'nda yapılan çeşitli değişiklikler sonucunda, 1984 yılında döviz bulundurulması, kullanılması, alım ve satımının yapılması önündeki engeller kaldırılırken, 1985 yılında kambiyo sisteminde köklü değişikliklere gidilmiştir. 1989 yılında yapılan kanun değişiklikleriyle ise, dövizle yapılan işlemler üzerindeki engeller kaldırılmaya başlanmış ve TCMB'nin piyasalara müdahaleleri ışığında Türk Lirası dalgalanmaya bırakılmıştır.⁴⁵⁷

Bu dönemde, TCMB'nin kur politikalarında artan sorumluluklarının yanı sıra faiz oranlarının belirlenmesi noktasında da yeni yetkiler kazandığı görülmüştür. Şöyle ki; 1980 istikrar programının ardından mevduat faiz oranları serbest bırakılırken, kur politikasıyla birlikte uygulanması planlanan pozitif reel faiz oranlarının hem fiyat istikrarını sağlayacağı hem de kaynak dağılımında etkinlik sağlanarak ekonomik büyümeye ivme kazandıracağı düşünülmüştür. Bu noktada, 1981 ve 1982 yıllarında mevduat faizlerindeki reel artışlarla paranın dolaşım hızı yavaşlamış ve reel faiz oranlarının pozitif tutulmasında bankaların isteksiz duruşu nedeniyle mevduat faizlerini belirleme yetkisi TCMB'ye verilmiştir. Böylece, enflasyonu dizginleme

⁴⁵⁷ Haydar Kazgan, Murat Öztürk, Murat Koraltürk, **Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası**, İstanbul, Creative Yayıncılık, 2000, s.238-239.

hedefi, faiz oranlarındaki artışlar ve 1982 yılına kadar parasal genişlemelerin sıkı bir şekilde kontrol edilmesi nedeniyle genel olarak başarıya ulaşmıştır. Ancak, 1983 yılından itibaren para ve maliye politikalarında gevşemeye gidilmesi nedeniyle enflasyon oranları tekrar yükselmiş ve reel faizler pozitif düzeyde olmasına rağmen oldukça düşük seviyelere gerilemiştir. Devam eden süreçte sıkı para politikasının uygulanması hedeflense de liberalleşme sonucu artan Merkez Bankası varlıkları nedeniyle parasal genişlemeler devam etmiştir.⁴⁵⁸

1990'lı yıllara gelindiğinde, para programını dönem başında ilan etmeye başlayan TCMB, uygulamanın ilk yılında genel olarak başarı sağlamıştır.⁴⁵⁹ Ancak, 1992 yılında TCMB kaynaklarından Hazine'nin kullanımına ayrılan fonların yılın ilk aylarında tüketilmesi programın uygulanma şansını ortadan kaldırmış, dönem sonunda gerçekleşen parasal büyüklükler dönem başında kamuoyuna açıklanan hedeflerin iki katını aşmıştır. Devam eden süreçte uygulamanın sürdürülemezliği karşısında TCMB, 1994 ve 1995 yıllarında para programını açıklamak yerine faiz ve kurlarda istikrar sağlayarak dış varlıkların artırılması ve finansal piyasalarda istikrarın korunmasını amaçlamıştır. 1994 ve 1995 yılının ilk on ayında planlandığı gibi uygulanan söz konusu politika, seçimler nedeniyle hükümet tarafından ek bütçe hazırlanması ve dolayısıyla da kamu harcamalarında büyük artışların yaşanmasıyla yılın son iki ayında sürdürülebilirliğini kaybetmiştir. 1996 yılında ise para programını yeniden uygulamaya koyan TCMB, söz konusu programla iç varlık artışını sınırlı düzeyde tutmayı ve dış varlıkların karşılığı olarak Türk Lirası yaratmayı amaçlamıştır. Bu noktada, 1994 yılındaki yasa değişikliğiyle TCMB'den kullanılan avansların sınırlandırılması ve kısa vadeli avanslar dışında kamu kurumlarına kredi kullandırılmasının önüne geçilmesi, net iç varlıklardaki değişimin öngörüldüğü şekilde gerçekleşmesini sağlamıştır. Bu dönemde yüksek düzeylere ulaşan reel faizler, ihracatçılara uygulanan zorunlu döviz devri oranlarının düşürülmesine rağmen TCMB'nin döviz rezervlerinde önemli artışlara neden olmuştur.⁴⁶⁰ Para arzının hızla arttığı bu dönemde, yüksek düzeylerde seyreden faiz ve enflasyon oranları kademeli

⁴⁵⁸ İlker Parasız, **Türkiye Ekonomisi**, Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları, 2004, s.317-319.

⁴⁵⁹ Aslan Eren, **Türkiye Ekonomisi**, Bursa, Ekin Kitabevi, 2006, s.264.

⁴⁶⁰ Yaşar Sarı, "Cumhuriyetten Günümüze Türkiye'de Uygulanan Para Politikaları", Mustafa Kemal Üniversitesi, **Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, C.IV, No:7, 2014, s.11.

olarak azalma eğilimi göstermiştir. Öyle ki; 1990 yılında 31,4 milyon olan M1 para arzı 2000 yılına gelindiğinde 7,55 milyar TL'ye yükselirken, aynı dönemde M2 para arzı 71,36 milyon TL'den 31,912 milyar TL'ye yükselmiştir. Enflasyon oranının önce %105,2 seviyelerine ulaştığı ve ardından %54,9'a gerilediği bu dönemde, %160'ları aşan kısa vadeli faiz oranlarının %36 seviyelerine, %80'li seviyelere ulaşan mevduat faizlerinin ise %47 seviyelerine gerilediği görülmüştür.

Tablo 96: Türkiye'nin Para Politikası Göstergeleri

Yıllar	M1 Para Arzı (Milyon TL)	M2 Para Arzı (Milyon TL)	Kısa Vadeli Faiz Oranları (%)	Mevduat Faiz Oranı (%)	TÜFE (%)	REDK
1990	31,4	71,6	52,4	47,5	60,3	-
1991	46,8	117,1	86,0	62,7	66,0	-
1992	78,3	190,8	94,3	68,7	70,1	-
1993	129,1	282,4	85,8	64,6	66,1	-
1994	230,8	630,3	160,1	87,8	105,2	81,5
1995	388,2	1.257	123,2	76,0	89,1	81,00
1996	896,9	2.925	111,9	80,8	80,4	77,96
1997	1.581	5.659	-	79,5	85,7	85,74
1998	2.562	11.423	106,6	80,1	84,6	94,86
1999	4.681	22.402	97,0	78,4	64,9	101,62
2000	7.549	31.912	36,8	47,2	54,9	115,56
2001	11.369	47.241	83,3	74,7	54,4	89,63
2002	15.828	61.880	48,845	50,5	45,0	96,19
2003	23.014	82.713	39,734	37,7	21,6	101,23
2004	28.793	108.539	24,128	24,3	8,6	102,26
2005	61.991	238.801	16,763	20,4	8,2	119,44
2006	71.771	297.735	17,532	21,6	9,6	109,83
2007	76.351	344.377	18,596	22,6	8,8	127,71
2008	85.476	436.380	18,161	22,9	10,4	111,12
2009	107.347	493.061	10,145	17,6	6,3	113,62
2010	135.191	587.261	7,614	15,3	8,6	120,17
2011	161.213	674.410	8,762	14,2	6,5	103,31
2012	179.935	743.043	8,854	16,4	8,9	110,95
2013	229.260	907.895	6,928	15,8	7,5	100,89
2014	258.287	1.015.890	10,332	16,8	8,9	105,69
2015	311.647	1.189.494	10,954	14,9	7,7	99,00
2016	382.725	1.406.871	10,322	14,6	7,8	93,49
2017	450.620	1.628.019	12,806	15,3	11,1	86,27
2018	509.674	1.938.997	19,828	23,3	16,3	76,36
2019	718.816	2.445.447	20,658	25,6	15,2	76,18

Kaynak: TCMB ve Dünya Bankası verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.
<https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?evds/serieMarket> (Erişim Tarihi: 20.06.2021).

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; (Erişim Tarihi: 20.06.2021)

Kasım 2000’de yaşanan ekonomik krizin ardından IMF ile Aralık 2000’de imzalanan yeni anlaşmada, TCMB’nin önceki IMF anlaşmasında belirlenen döviz kuru odaklı yaklaşımı yerine enflasyon hedeflemesine geçmesi ve fiyat istikrarını sağlanmak amacıyla uygulanan politikaları bağımsız olarak belirlemesi kararlaştırılmıştır.⁴⁶¹ Bu noktada, şubat 2001’de dalgalı kur sistemine geçilmiş, para politikalarının temel amacı haline gelen fiyat istikrarına odaklanılmış ve enflasyon oranının 2005 yılında %12 düzeyine, devam eden yıllarda ise tek haneli seviyelere indirilmesi planlanmıştır. Söz konusu hedefler doğrultusunda 2002 yılında örtük enflasyon hedeflemesine başlayan TCMB, enflasyon hedeflerine beklenenden hızlı ulaşmış ve 2004 yılında enflasyon tek haneli rakamlara gerilemiştir. Diğer taraftan, 2006 yılından itibaren açık enflasyon hedeflemesine geçen TCMB, söz konusu hedeflemelerde başarı sağlayamamış ve enflasyon tek haneli rakamlara rağmen 2008 yılına kadar hedeflenenin üzerinde gerçekteşmiştir. 2008 yılında ise dünyada enerji fiyatlarında yaşanan yükselişlerin de etkisiyle %10,4 seviyesine yükselen enflasyon oranı, 2009 yılında küresel krizin neden olduğu durgunlukla birlikte %6,3 seviyesine kadar gerilemiştir. Devam eden yıllarda kısmen artış göstermiş olsa da 2017 yılına kadar tek haneli seviyelerde gerçekteşen enflasyon, 2017 yılından itibaren yükselme eğilimi göstererek çift haneli seviyelerde kalıcı olmuştur.

2001 yılı sonrasında enflasyon oranlarında olduğu gibi faiz oranlarında da önemli düşüşler yaşanmıştır. 2001 yılında 83,3 düzeyine yükselen kısa vadeli faiz oranı 2008 yılında %18,16’ya gerilerken, mevduat faizleri aynı dönemde %74,7’den %22,9’a kadar gerilemiştir. Faiz oranlarındaki düşüşler, 2009 yılından itibaren küresel krizden çıkış amacıyla uygulanan düşük faiz politikaları ve parasal genişlemelerle daha da hız kazanmış ve 2010’lu yılların başlarında kısa vadeli faiz oranları %7 seviyesinin, mevduat faizleri ise %16 seviyesinin altına gerilemiştir. Bununla birlikte, faiz oranları 2010’lu yılların ortalarından itibaren genel olarak yükselme eğilimi göstermiş ve 2019 yılına gelindiğinde kısa vadeli faiz oranı %20,66, mevduat faizi ise %25,6 seviyesinde gerçekteşmiştir.

⁴⁶¹ Bakır, a.g.e., s.75.

2000’li yılların başlarından küresel krizin yaşandığı 2009 yılına kadar parasal genişlemeler nispeten daha sınırlı düzeyde gerçekleşirken, 2009 yılından itibaren genişletici politikalarla para arzındaki artışların hız kazandığı görülmüştür. Bu noktada, 2000 yılında 7,55 milyar TL olan M1 para arzı 2019 yılında 718,81 milyar TL’ye yükselirken, 2000 yılında 31,91 milyar TL olan M2 para arzı ise 2019 yılında yaklaşık 2,44 trilyon TL’ye yükselmiştir.

Diğer taraftan, para politikası uygulamalarının yanı sıra Türkiye’de sıkça başvurulan bir diğer politika aracı maliye politikası olmuştur. 1980’lerden itibaren istikrar programları çerçevesinde şekillendirilen maliye politikaları gerek yüksek bütçe açıkları gerek siyasi istikrarsızlık ve popülist uygulamalar neticesinde genel olarak ekonomide yaşanan istikrarsızlıkların temel kaynağı olarak gösterilmiştir. Bu noktada Türkiye açısından yapılan birçok değerlendirmede, mali politika uygulamalarının neden olduğu sorunların genel olarak para politikası uygulamalarıyla giderilmeye çalışıldığı ifade edilmiştir.

1980’li yıllarda, Türkiye’de liberalleşmeye yönelik alınan kararlar neticesinde devletin ekonomideki ağırlığının azaltılması planlanırken, bu planlamalar doğrultusunda kamu harcamalarının kademeli olarak azaltılması hedeflenmiştir. 1980’den 1983’e kadar kamu gelir ve giderlerinin yeniden düzenlenerek iç talebin daraltılması ve kamunun ekonomideki rolünün azaltılması amaçlanmış olsa da⁴⁶² yaşanan liberalleşme sürecinde uygulanan vergi politikaları borçlanma gereğini artırmış ve kamunun borç yükünde aşırı artışlar meydana gelmiştir.⁴⁶³ Diğer bir ifadeyle, kamunun ekonomideki rolünü azaltmak amacıyla birtakım vergi indirimlerine gidilirken, kamu harcamaları kontrol altına alınamamış ve artan kamu açıkları iç ve dış borçlanmayla finanse edilmiştir. Kamu borçlarında yaşanan hızlı artışların yanı sıra yüksek düzeylerde seyreden enflasyon, faiz ödemelerinin önemli miktarda artmasında neden olmuştur.⁴⁶⁴ Kamunun artan borçlanma ihtiyacı nedeniyle yükselen faiz oranları ise reel sektör yatırımlarını olumsuz yönde etkilemiş, diğer bir ifadeyle kullanılabilir fonların kamu

⁴⁶² Oğuz Oyan, *Türkiye Ekonomisi Nereden Nereye?*, 2. bs., Ankara, İmaj Yayıncılık, 1998, s.23-24.

⁴⁶³ Gülten Kazgan, *Tanzimat’tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2006, s.140.

⁴⁶⁴ Şahin, *a.g.e.*, s.198.

kesimine aktarılması özel sektör yatırımları üzerine dışlayıcı bir etkiye neden olmuştur.⁴⁶⁵

1985 yılına kadar büyük oranda TCMB kaynaklarının kullanılması nedeniyle, bütçe açıklarının finansmanında iç borçlanmaya sınırlı düzeyde başvurulmuştur. Bununla birlikte, 1985 yılında iç borçlanmaya yönelik yapılan düzenleme ve 1987 yılı sonunda dış borçların yüksek düzeylere ulaşması gibi nedenlerle iç borçlanma öncelikli finansman kaynağı haline gelmiştir. Bu noktada, hızla artan iç borç stoku 1990'lı yıllarda önemli bir sorun haline gelmiştir. Devam eden süreçte yaşanan Körfez Krizi ve seçimlere yönelik uygulanan genişletici politikalar kamu borçlanma gereğinin daha da artmasına neden olmuş ve bozulan temel makroekonomik göstergeler 1994 yılında yaşanan ekonomik krize zemin hazırlamıştır.⁴⁶⁶ Bu dönemde Merkez Bankası'ndan kullanılan nakit avansların ağırlıkta olması nedeniyle, söz konusu kaynaklara erişim kademeli olarak azaltılmış ve 1997 yılında TCMB'nin açık finansmanı sınırlandırılarak kısa vadeli faiz oranlarını belirleme yetkisi TCMB'ye verilmiştir.⁴⁶⁷

1994 krizinin ardından 2001 yılına kadar olan süreçte yaşanan ekonomik istikrarsızlıklar, aynı zamanda risklerin artmasına ve dolayısıyla da dış borçlanma olanaklarının azalmasına neden olmuştur. Bu noktada, yüksek düzeylerdeki reel faizlerin de katkısıyla iç borç stokunda önemli artışlar yaşanmıştır.⁴⁶⁸ Bu dönemde kamu borçlanma gereğine neden olan açıklar, KİT'lerin zararları, sosyal güvenlik kurumlarının açıkları, ekonomide kayıt dışılığın yaygınlığı, personel harcamaları ve yüksek reel faiz oranları gibi sorunlardan kaynaklanmıştır.⁴⁶⁹ Özellikle yüksek düzeylerdeki faiz oranları, artan faiz ödemeleri nedeniyle kamu açıklarının artmasına neden olurken, artan kamu açıklarının finansmanında borçlanmaya gidilmesi ise faiz oranlarının daha da yükselmesine neden olmuştur.

⁴⁶⁵ Taner Berksoy, "Türkiye Ekonomisinde Değişim ve Kriz 24 Ocak 1980'den 5 Nisan 1994'e", İstanbul, **Petrol-İş 1993-94 Yıllığı**, 1995, s.610.

⁴⁶⁶ Yüksel Bayraktar, "İç Borçlanmanın Ekonomik ve Sosyal Etkileri: 1980 Sonrası Türkiye Deneyimi", Erciyes Ü., **İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, No:34, 2009, s.287.

⁴⁶⁷ Sükrü Binay, "Some Issues in Fiscal Policy and Central Banking: the Case of Turkey," in Fiscal Issues and Central Banking in Emerging Economies, **BIS Papers**, No:20, C.XX, 2003, s.248.

⁴⁶⁸ Fatih Kaya, Mali Kural Uygulamaları ve Türkiye İncelemesi. Ankara, DPT Uzmanlık Tezi, 2009, s.75.

⁴⁶⁹ Ali İhsan Yiğitoğlu, "2001 Krizi Sonrası Dönemde Türkiye Ekonomisinin Bankacılık Sektörünün Değerlendirilmesi", **Sosyo Ekonomi Dergisi**, C.I, No:1, 2005, s.120.

1990'lı yıllarda konsolide bütçe gelir ve giderleri incelendiğinde, bütçe gelirlerindeki artışların giderlerde yaşanan artışlar karşısında yetersiz kaldığı, hem gelir hem de giderlerin GSYİH'ye oranlarındaki artışlara rağmen makasın bütçe giderleri lehine giderek açıldığı görülmektedir. Buna göre, 1990 yılında yaklaşık 57 milyon TL ile GSYİH'nin %10,7'sine karşılık gelen konsolide bütçe gelirleri 2000 yılında 33,44 milyar TL ile GSYİH'nin %20,1'ine yükselirken, konsolide bütçe giderleri bu dönemde 68 milyon TL'den 46,7 milyar TL'ye ulaşmış ve söz konusu giderlerin GSYİH'ye oranı %12,9'dan %28'e kadar yükselmiştir. Bu noktada, bütçe gelir ve giderleri arasındaki dengesizlikler sonucunda olarak artan bütçe açıkları, 1990 yılındaki 12 milyon TL'lik seviyesinden 2000 yılında 13,26 milyar TL seviyesine ulaşmıştır. Özellikle 1994 krizi öncesinde %5 düzeyine ulaşan bütçe açıklarının GSYİH'ye oranı, kriz sonrasında uygulanan istikrar programıyla bir miktar dizginlenmiş olsa da 1995 yılından itibaren tekrar hızla artış eğilimine girmiştir. Dolayısıyla 1994 yılında %2,9 olarak gerçekleşen konsolide bütçe açıklarının GSYİH'ye oranı, 1999 yılında %8,7 seviyesine ulaşmıştır.

1990-2000 döneminde bütçe açıklarının finansmanı kamu borç sokunda önemli artışlara neden olmuştur. 1990'lı yılların ortalarına kadar genel olarak TCMB kaynaklarının kullanılması ve dış borçlanma olanaklarının daha fazla olması gibi nedenlerle iç borç stoku nispeten daha sınırlı düzeylerde kalırken gerek TCMB kaynaklarının sınırlandırılması gerekse de dış borçlanmada yaşanan zorluklar nedeniyle, 1990'lı yılların ikinci yarısından itibaren iç borç stokunda hızlı bir artış görülmüştür. Bu noktada, 1990 yılında 57 milyon TL olan kamu iç borç stoku 1995 yılında 1,36 milyar TL'ye, 2000 yılında ise 36,42 milyar TL'ye ulaşmıştır. Diğer taraftan kamu sektörü dış borç stoku ise 1990 yılında 33,27 milyar dolar seviyesinden 1995 yılında 42 milyar dolar seviyesine yükselirken, 1998 yılına kadar bu seviyenin altında gerçekleşmiştir. 1999 yılından itibaren tekrar dış borçlanma olanaklarına erişilmesi ise söz konusu borçlarda önemli artışlara neden olmuş ve 2000 yılında kamu sektörü dış borcu yaklaşık olarak 50 milyar dolara yükselmiştir.

Tablo 97: Türkiye’de Konsolide Bütçe Dengesi ve Kamu Borçları

Yıllar	Gelirler		Giderler		Denge		Kamu İç Borç Stoku (Milyon TL)	Kamu Sektörü Dış Borç Stoku (Milyon \$)
	Milyon TL	GSYİH %	Milyon TL	GSYİH %	Milyon TL	GSYİH %		
1990	57	10,7	68	12,9	-12	-2,2	57	33.268
1991	99	11,7	132	15,6	-33	-3,9	98	35.280
1992	178	12,1	225	15,3	-47	-3,2	194	36.476
1993	357	13,4	490	18,4	-133	-5,0	357	39.640
1994	752	14,5	902	17,4	-151	-2,9	799	41.741
1995	1.409	13,5	1.724	16,5	-315	-3,0	1.361	42.003
1996	2.728	13,7	3.961	19,9	-1.233	-6,2	3.149	40.192
1997	5.815	15,0	8.050	20,8	-2.235	-5,8	6.283	39.068
1998	11.811	16,8	15.614	22,2	-3.803	-5,4	11.613	41.339
1999	18.933	18,1	28.085	26,9	-9.152	-8,7	22.920	44.107
2000	33.440	20,1	46.705	28,0	-13.265	-8,0	36.421	50.081
2001	51.543	21,5	80.579	33,5	-29.036	-12,1	122.157	47.129
2002	75.592	21,6	115.682	33,0	-40.090	-11,4	149.870	64.533
2003	100.250	22,0	140.455	30,9	-40.204	-8,8	194.387	70.844
2004	110.721	19,8	141.021	25,2	-30.300	-5,4	224.483	75.763
2005	137.989	21,3	146.098	22,5	-8.117	-1,3	244.782	70.531
2006	173.483	22,0	178.126	22,6	-4.643	-0,6	251.470	71.766
2007	190.360	21,6	204.068	23,2	-13.708	-1,6	255.310	73.761
2008	209.598	21,1	227.031	22,8	-17.432	-1,8	274.827	78.563
2009	215.458	21,6	268.219	26,8	-52.761	-5,3	330.005	83.748
2010	254.277	21,9	294.359	25,4	-40.081	-3,5	352.841	89.393
2011	296.824	21,3	314.607	22,6	-17.783	-1,3	368.778	96.334
2012	332.475	21,2	361.887	23,1	-29.412	-1,9	386.542	106.980
2013	389.682	21,5	408.225	22,6	-18.543	-1,0	403.007	118.936
2014	425.383	20,8	448.752	21,9	-23.370	-1,1	414.649	121.267
2015	482.780	20,6	506.305	21,6	-23.525	-1,0	440.124	116.936
2016	554.140	21,2	584.071	22,4	-29.932	-1,1	468.644	123.931
2017	630.490	20,3	678.269	21,8	-47.779	-1,5	535.448	136.473
2018	757.996	20,2	830.809	22,1	-72.813	-1,9	586.142	143.059
2019	875.280	20,3	1.000.027	23,1	-124.747	-2,9	755.052	159.488

Kaynak: TCMB ve T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.
<https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?evds/serieMarket> (Erişim Tarihi: 27.06.2021).
<https://www.hmb.gov.tr/bumko-butce-buyuklukleri-ve-butce-gerceklesmeleri> (Erişim Tarihi: 24.06.2021).

1999 yılına gelindiğinde, kamu açıklarının rekor düzeye ulaşması, enflasyondaki artışlar, yüksek düzeylerini koruyan reel faizler ve daralan ekonomik faaliyetler neticesinde ortaya çıkan sürdürülemez durum, 2000 yılının başında IMF destekli yeni programın uygulamaya konulmasına neden olmuştur. Bu program kapsamında mali

açından sıkı bir duruş sergilenerek mali disiplinin sağlanması ve KİT açıklarının azaltılması planlanmıştır. Ancak, bir önceki yılda %8,7 olan bütçe açığının GSYİH'ye oranı 2000 yılında bir miktar düşürülse de mali disiplinin sağlanabilmesi mümkün olmamıştır. Ayrıca, Kasım 2000 ve Şubat 2001'de yaşanan krizlerle birlikte programın uygulanma şansı da kalmamıştır. Bu bağlamda, 2001 yılında IMF ile yapılan yeni anlaşma sonucunda sıkı maliye politikalarını ön plana çıkaran Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP) uygulamaya konulmuştur.

2001 yılından itibaren uygulamaya konulan sıkı maliye politikaları, bütçe disiplinin sağlanması ve risk priminin gerilemesiyle faiz oranlarının düşüşünde önemli rol oynamıştır.⁴⁷⁰ Mali disiplinin sağlanması noktasında GEGP'de belirlenen faiz dışı fazla hedeflerine ise kamu gelirlerinin artırılmasından ziyade kamu harcamalarının sınırlandırılmasıyla ulaşılması amaçlanmıştır.⁴⁷¹ Bu bağlamda, 2001 yılında %21,5 seviyesinde olan konsolide bütçe gelirlerinin GSYİH'ye oranında dikkat çeken bir değişim yaşanmazken, %33,5 düzeyindeki bütçe giderlerinin GSYİH'ye oranı kademeli olarak %22 seviyelerine kadar düşürülmüştür. Dolayısıyla, bütçe gelirleri karşısında giderlerin azaltılması konsolide bütçe açıklarının azalmasına neden olmuş ve 2001 yılında %12,1 seviyesinde olan konsolide bütçe açıklarının GSYİH'ye oranı 2006 yılında %0,6'ya kadar gerilemiştir.

İstikrar programı kapsamında uygulanan sıkı maliye politikaları 2006 yılına kadar başarılı sonuçlar vermiş ve bu süreç içerisinde kamu borçlanma gereği düşürülürken, faiz ödemelerinin bütçe içerisindeki ağırlığı azalmıştır.⁴⁷² Diğer taraftan, küresel krizin etkilerinin hissedilmeye başlandığı 2007 yılından itibaren bütçe giderlerinde yaşanan artışlar, %6,5 düzeyindeki faiz dışı fazla hedefinin tutturulamamasına neden olmuştur. 2008 yılında ise küresel krizin ekonomik yansımalarını azaltmak amacıyla faiz dışı fazla hedefi %3,5'e düşürülmüş ve maliye politikalarında gevşemeye gidilmiştir. Bu bağlamda, krizden etkilenen sektörlerde işsizlik artışının önlenmesi için vergi

⁴⁷⁰ Ekrem Erdem, "2000'li Yıllarda Türkiye'nin Makro Ekonomik Performansı", **Türkiye'nin Jeoekonomisi ve Jeopolitikası**, ed. Nejat Doğan, Ferit Kula, Mehmet Öcal, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2007, s.50.

⁴⁷¹ Erinç Yeldan, "Neoliberal Küreselleşme İdeolojisinin Kalkınma Söylemi Üzerine Değerlendirmeler" **Praksis**, No:7, 2002, s.31.

⁴⁷² Nazan Susam, Türkiye'de Uygulanan Maliye Politikaları 1923-2008. İstanbul, Derin Yayınları, 2009, s.227.

teşvikleri ve sektörel faaliyetleri teşvik edici harcamalara gidilmiştir.⁴⁷³ Kamu gelirlerini azaltıcı, kamu giderlerini ise artırıcı bir rol oynayan bu politikalar, 2008 yılında bütçe açığının artmasına neden olmuştur. Diğer taraftan, küresel krizin derinleştiği 2009 yılında vergi ve teşviklerin artırılmasıyla bütçe giderlerinde dikkat çekici artışlar yaşanmış ve bütçe açıklarının GSYİH'ye oranı %5,3'e kadar yükselmiştir.

2010 yılından itibaren dünya ekonomisinde yaşanan toparlanmayla birlikte, ekonomik faaliyetlerin sürdürülmesine yönelik teşvik ve harcamaların kamu maliyesinde yaratmış olduğu yükler azalmaya başlamıştır. Bu noktada, bütçe disiplininin yeniden sağlanması amaçlanmış ve 2009 yılında GSYİH'ye oranı %26,8'e kadar yükselen konsolide bütçe giderlerinin bu oranı kademeli olarak gerilemiştir. Öyle ki; 2009 yılında %5,3 seviyesine ulaşan konsolide bütçe açıklarının GSYİH'ye oranı, 2010 yılında %3,5 olarak gerçekleşirken devam eden yıllarda bu oranın %1 seviyelerine kadar gerilediği görülmüştür.

2002 yılı sonrasında bütçe disiplinin sağlanması ve kamu borçlanma gereğinin azaltılmasıyla hem iç borçların hem de kamu sektörü dış borçlarının GSYH'ye oranlarında önemli düşüşler yaşanmıştır. Buna göre, 1990-2001 döneminde %10,8 düzeyinden %50,8 düzeyinde yükselen kamu iç borç stokunun GSYİH'ye oranı, 2018 yılına gelindiğinde %15,6 düzeyinde gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, 1990-2001 döneminde %22,1'den %23,3 seviyesine yükselen kamu dış borç stokunun GSYH'ye oranı ise 2018 yılında %18,4 olarak gerçekleşmiştir.

Diğer taraftan, 2002 yılı sonrasında küresel kriz dönemi de dahil olmak üzere sürdürülen ve faiz dışı fazlaları hedefleyen bütçe disiplini politikalarının, maliye politikalarının giderek gevşetilmesiyle son yıllarda uygulanamaz hale geldiği görülmüştür. Bu noktada, 2018 yılında faiz dışı bütçe dengeye gelmiş ve 2019 yılında ise faiz dışı bütçe açığı yeniden ortaya çıkmıştır. Konsolide bütçe açığının GSYİH'ye oranını %2,9'a yükselten bu gelişme karşısında kamu borçlanma gereği artmış ve 2019 yılında kamu iç borç stokunun GSYİH'ye oranı yaklaşık %17,5'e yükselirken, kamu

⁴⁷³ Hayal A. Şimşek, Asuman Altay, "Küresel Kriz Ortamında Türkiye'de Maliye Politikalarının Değerlendirilmesi", **Ekonomik Yorumlar**, C.XLVI, No:528, 2009, s.19.

sektörü dış borç stokunun GSYİH'ye oranı %21 seviyesine yükselmiştir. Dolayısıyla, 2001 ekonomik krizinin ardından parasal ve mali göstergelerde yaşanan iyileşmeler son yıllarda tersine dönmüş ve gerek enflasyon gerek faiz oranları gerekse de bütçe dengesinde yaşanan olumsuz gelişmeler belirginleşmeye başlamıştır.

4.8.2. Türkiye’de Yenilik Politikaları ve Dış Ticaret Kompozisyonu

Türkiye’de inovasyon sürecinin temelini oluşturan ar-ge faaliyetleri, geçmişten günümüze belirli oranlarda artış göstermiş olsa da düşük seviyelerde olmaya devam etmektedir. Ar-ge faaliyetlerinin en önemli göstergesi olan söz konusu faaliyetlere yönelik harcamalar 1995 yılında GSYİH’nin %0,28’ine karşılık gelirken, 2019 yılında bu oran %1,06’sına kadar yükselmiştir. Gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşük seviyeleri ifade eden bu harcamaların finansmanında devletin payı azalırken özel sektörün payı giderek artmıştır. Buna göre, 1995 yılında ar-ge harcamaları içerisinde %62,35 paya sahip olan devlet finansmanı 2019 yılında %29,35’e gerilerken, aynı dönemde özel sektörün payı %30,79’dan %56,34’e yükselmiştir. Ayrıca, ar-ge finansmanında yükseköğretim ve kâr amacı olmayan kurumların payı ise %4,82’den %12,8’e ulaşmıştır.

Tablo 98: Türkiye’de Ar-ge Harcamaları ve Finansman Kaynakları

Yıllar	Ar-Ge Harcamaları (% GSYİH)	Devlet Finansmanı (%)	İşletme Finansmanı (%)	Y. Öğretim ve Kâr Amacı Olmayan Kurum Finansmanı (%)	Uluslararası Finansman (%)
1995	0,28	62,35	30,79	4,82	2,04
2000	0,47	50,60	42,92	5,25	1,23
2005	0,56	50,14	43,31	5,77	0,79
2010	0,79	43,12	38,18	16,96	1,74
2015	0,88	38,47	44,57	15,04	1,92
2019	1,06	29,35	56,34	12,8	1,51

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 05.06.2021).

Diğer taraftan, ar-ge faaliyetlerini yürüten kurumların dağılımı incelendiğinde, 1995 yılında %69 ile en yüksek paya sahip olan yükseköğretim kurumlarının 2019 yılında %29,2’ye kadar gerilediği, 1995 yılında %23,6 olan işletmelerin payının ise 2019

yılında %64,2'ye kadar yükseldiği görülmüştür. Bu noktada, devletin payında 2000'li yılların ortalarından itibaren artış eğilimi yaşanmasına rağmen son yıllardaki gerilemelerle birlikte başlangıç seviyelerine dönüldüğü görülürken, devlet finansmanının giderek daha fazla özel sektörün desteklenmesinde kullanıldığı anlaşılmaktadır.

Tablo 99: Türkiye’de Ar-Ge Faaliyetleri ve Patent Başvuruları

Yıllar	Devlet (%)	İşletme (%)	Yüksek Öğretim (%)	Ar-Ge Personeli (Bin Kişi Başına)	Araştırmacı Sayısı (Bin Kişi Başına)	Patent Sayısı (Milyon Kişi Başına)
1995	7,4	23,6	69,0	1,02	0,88	3
2000	6,2	33,4	60,4	1,43	1,22	4
2005	11,6	33,8	54,6	2,53	2,01	15
2010	11,4	42,5	46,0	3,73	2,93	48
2015	10,3	50,0	39,7	4,64	3,61	74
2019	6,6	64,2	29,2	6,58	4,88	100

Kaynak: OECD ve WIPO verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 05.06.2021).

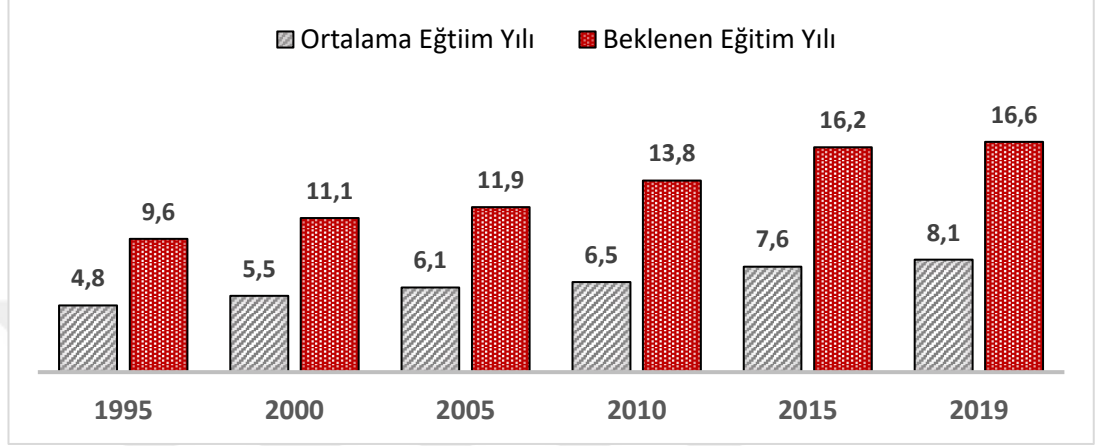
<https://www3.wipo.int/ipstats/index.htm?tab=patent> (Erişim Tarihi: 05.06.2021).

Ar-ge faaliyetlerinin arttığı bu dönemde, ar-ge personeli, araştırmacı ve patent başvurularındaki önemli artışlar dikkat çekmektedir. Geline nokta gelişmiş ekonomilerin oldukça gerisinde kalınmasına rağmen, ar-ge personelinin bin kişi başına 1,02'den 6,58'e, araştırmacı sayısının ise 0,88'den 4,88'e yükselmesi dikkat çekici olmuştur. Bununla birlikte, söz konusu faaliyetlerin bir yansıması olarak yerleşikler tarafından yapılan patent başvurularının milyon kişi başına 3 seviyesinden 2019 yılında 100'e ulaşması da önemli bir gelişime işaret etmiştir.

Ar-ge faaliyetlerinden ticarileştirmeye kadar inovasyon sürecinin tüm aşamalarında belirleyici rol oynayan faktörlerin başında beşerî sermaye yer almaktadır. Bu bağlamda, beşerî sermayenin temel kaynağı olarak kabul edilen eğitim ile ilgili göstergeler incelendiğinde, Türkiye’de eğitim düzeyinde yaşanan önemli artışların yanı sıra eğitim kalitesinde düşüşler yaşandığı gözlemlenmiştir. Bu noktada, eğitimin düzeyi göstergesi olarak ortalama eğitim süreleri incelendiğinde, 1995 yılında 4,8 yıl olan 25 ve üzeri yaş grubunun ortalama eğitim yılının 2019 yılında 8,1 yıla yükseldiği,

aynı dönemde beklenen eğitim süresinin ise 9,6 yıldan 16,6 yıla yükseldiği görülmüştür.

Şekil 49: Türkiye’de Mevcut ve Beklenen Eğitim Süreleri



Kaynak: Birleşmiş Milletler verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<https://hdr.undp.org/en/indicators/69706>; <https://hdr.undp.org/en/indicators/103006>, (Erişim Tarihi: 17.06.2021).

Diğer taraftan, eğitim kalitesinin en önemli göstergelerinden biri olarak kabul edilen PISA sonuçları incelendiğinde, Türkiye’nin sıralamalarda 2015 yılına kadar genel bir gerileme yaşadığı, 2018 yılında gerçekleştirilen araştırma sonuçlarında ise bir miktar iyileşme gösterildiği görülmüştür. Bu noktada, araştırmaya ilk kez 2003 yılında katılan ve 40 ülke içerisinde okuma becerilerinde 33’üncü, matematikte 34’üncü, bilimde ise 35’inci sırada yer alan Türkiye, 2018 yılında 78 ülke içerisinde okuma ve bilimde 39’uncu, matematikte ise 42’nci sırada kendisine yer bulabilmiştir.

Tablo 100: Türkiye’nin PISA’da Elde Ettiği Sonuçlar

Yıllar	Ülke Sayısı	Okuma		Matematik		Bilim	
		Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra
2003	40	441	33	423	34	434	35
2006	57	447	37	424	43	424	44
2009	74	464	41	445	43	454	43
2012	65	475	41	448	44	463	43
2015	70	428	50	420	49	425	52
2018	78	466	39	454	42	468	39

Kaynak: OECD tarafından yayımlanan PISA raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Ekonomik gelişmişliğin bir diğer önemli göstergesi ülkeler tarafından ithal ve ihraç edilen ürünlerin niteliğidir. Bu bağlamda, Türkiye'nin dış ticaret kompozisyonu incelendiğinde 2000'li yılların başından itibaren ihracatta düşük teknolojili ürünlerin genel olarak azalma, düşük-orta ve orta-ileri teknolojili ürünlerin ise genel olarak artma eğiliminde olduğu görülmektedir. Türkiye'nin 2019 yılı ihracatında, %14,87'lik oranıyla kara taşıtları ve bu taşıtlara ilişkin parça ve aksesuarlardan oluşan ürün grubu ilk sırada yer alırken, %9,82'lik oranıyla makine ve mekanik cihazlar ikinci, %5,54'lük oranıyla demir ve çelik üçüncü sırada yer almıştır. İlk on ürün grubu içerisinde, elektrikli makine ve cihazlardan oluşan ürün grubu azalma eğilimi gösterirken, özellikle örme ve örme olmayan giyim eşyaları ürün gruplarındaki düşüşler dikkat çekici olmuştur. Diğer taraftan, ilk iki sırada yer alan ürün grupları dışında, mineral yakıt ve yağlar ve kıymetli metaller, tabii ve kültürlü incilerden oluşan ürün gruplarında da önemli artışların yaşandığı görülmüştür.

Tablo 101: Türkiye'nin İhracatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	7,45	13,02	12,13	12,14	14,87
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	5,57	7,14	8,27	8,57	9,82
Demir ve Çelik	6,61	6,77	7,67	4,56	5,54
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	7,21	7,38	6,61	5,76	5,39
Örme Giyim Eşyaları ve Aksesuarları	11,62	8,97	6,79	6,21	5,09
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	1,42	3,59	3,92	3,14	4,67
Tabii veya Kültürlü İnciler, Kıymetli Metaller ve Yarı Kıymetli Taşlar	1,51	1,8	3,29	7,83	4,05
Örülmemiş Giyim Eşyaları ve Aksesuarları	8,42	6,62	4,07	4,11	3,80
Plastikler ve Mamulleri	1,95	2,34	3,26	3,73	3,76
Demir ve Çelikten Eşyalar	3,11	3,72	4,26	3,8	3,70

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c792%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 05.06.2021).

Diğer taraftan, Türkiye'nin 2019 yılı ithalatında, yüksek enerji bağımlılığının bir sonucu olarak mineral yakıt ve yağlardan oluşan ürün grubu %19,84'lük oranıyla ilk

sırada yer alırken, azalma eğiliminde olduğu görülen makinalar ve mekanik cihazlar ürün grubu %10,53'lük oranıyla ikinci, elektrikli makine ve cihazlar ürün grubu ise %7,35'lik oranıyla üçüncü sırada yer almıştır. Diğer ürün grupları içerisinde en önemli artışlar, demir ve çelik, kıymetli metaller, tabii ve kültürlü inciler ürün gruplarında gerçekleşirken, en önemli azalışlar, organik kimyasallar ve eczacılık ürünlerinde yaşanmıştır.

Tablo 102: Türkiye'nin İthalatında İlk On Ürün Grubu (%)

Ürün Grubu	2001	2005	2010	2015	2019
Mineral Yakıt ve Yağlar ile Bunların Damıtılmasından elde Edilen Ürünler	20,14	18,20	20,75	18,26	19,84
Makinalar, Mekanik Cihazlar, Kazanlar ve Nükleer Reaktörler	15,23	14,02	11,46	12,35	10,53
Elektrikli Makine ve Cihazlar ile Bunlara ait Parçalar	8,78	8,28	7,89	8,51	7,35
Demir ve Çelik	4,34	8,10	8,69	7,13	7,15
Tabii veya Kültürlü İnciler, Kıymetli Metaller ve Yarı Kıymetli Taşlar	2,60	3,62	1,64	2,02	6,35
Plastikler ve Mamulleri	4,19	4,96	5,24	5,92	5,61
Kara Taşıtları, Parça ve Aksesuarları (Demiryolu Hariç)	4,41	9,04	7,23	8,47	4,76
Organik Kimyasal Ürünler	3,93	3,02	2,37	2,28	2,84
Eczacılık Ürünleri	2,63	2,44	2,38	2,07	2,33
Optik, Fotoğrafik, Sinematografik, Hassas, Tıbbi ve Cerrahi Cihazlar ve Parçaları	2,30	2,12	1,85	2,23	2,14

Kaynak: ITC, Trademap verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nypm=1%7c792%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c4%7c1%7c1 (Erişim Tarihi: 05.06.2021).

Son olarak, Türkiye'nin temel bilim ve teknoloji endüstrileri konumu incelendiğinde, söz konusu endüstrilerin ihracatında oldukça düşük paya sahip olduğu ve dolayısıyla bu endüstrilerde önemli ticaret açıklarının verildiği gözlemlenmiştir. İlk olarak ilaç endüstrisine bakıldığında, 1995 yılında endüstrideki ihracatın %0,1'ini gerçekleştiren ve 482 milyon dolar ticaret açığı veren Türkiye'nin, 2019 yılında ihracatın %0,22'sini gerçekleştirdiği ve 3,8 milyar dolar açık verdiği görülmüştür. Diğer taraftan, ihracat payının belirgin şekilde artırlamadığı bilgisayar, optik, elektronik endüstrisinde ise, 1995 yılında 1,86 milyar dolar olan ticaret açığı 2019 yılında 9,32 milyar dolara ulaşmıştır.

Tablo 103: Türkiye'nin Bilim ve Teknoloji Endüstrilerindeki Ticareti

Yıllar	İlaç Endüstrisi		Bilgisayar, Optik, Elektronik Endüstrisi		Havacılık ve Uzay Endüstrisi	
	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi	Endüstrideki İhracat Payı	Ticaret Dengesi
	%	Milyon \$	%	Milyon \$	%	Milyon \$
1995	0,10	-482	0,07	-1.867	0,04	-1.379
2000	0,14	-1.186	0,09	-5.288	0,50	-366
2010	0,14	-4.165	0,11	-8.325	0,17	-3.264
2019	0,22	-3.826	0,10	-9.317	0,39	-2.913

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

https://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=MSTI_PUB&lang=en (Erişim Tarihi: 05.06.2021).

Oldukça düşük bir paya sahip olmasının yanı sıra Türkiye'nin söz konusu endüstriler içerisinde ihracat payını en fazla artırdığı sektör havacılık ve uzay endüstrisi olmuştur. 1995 yılında havacılık ve uzay endüstrisindeki ihracatın %0,04'ünü gerçekleştiren ve 1,38 milyar dolar açık veren Türkiye, 2019 yılında bu endüstrideki payını %0,39'a yükseltmiş ve 2,91 milyar dolar ticaret açığı vermiştir. Sonuç olarak, ihracat yapısında düşük-orta ve orta-ileri teknoloji ürünlerin ağırlık kazandığı Türkiye'de, yüksek teknoloji ürünler için benzer eğilim görülmemiş ve bu ürünlerin ihracatında ülkenin payı son derece düşük düzeylerde olmaya devam etmiştir.

4.8.3. Türkiye'de Rekabet Gücünün Gelişimi

Türkiye, yapılan rekabet gücü sıralamalarında oldukça altı sıralarda yer alırken, birkaç dönem dışında bulunulan konumda önemli bir gelişimin gösterilemediği, özellikle son yıllarda ise düşüş eğilimine girildiği görülmektedir. İlk olarak WEF tarafından 2005 yılına kadar uygulanan metodoloji çerçevesinde oluşturulan sıralamalar incelendiğinde, 2001 yılında 54'üncü sırada yer alan Türkiye'nin 2005 yılında 66'ncı sıraya gerilediği görülürken, endeksin bileşenleri içerisinde makroekonomik ortamda 19, kurumlarda 15 teknolojide ise 2 basamak gerilemenin yaşandığı görülmektedir.

WEF tarafından 2006 yılında kullanılmaya başlanan ve 2007 yılında sınırlı değişimlere uğrayan yeni metodolojiyle birlikte ülkenin konumunda olumlu değişimler yaşanmaya başlamıştır. Bu noktada, 2006 yılında bir önceki yıla göre yedi

basamak yükselerek 59'uncu sırada yer alan Türkiye, 2007 yılında altı basamak daha yükselerek 53'üncü sırada yer almıştır. Takip eden yıllarda tekrar gerileme eğilimi gösteren ülkenin konumu, 2012 yılında dikkat çekici bir yükselişle 43'üncü sırada gerçekleşmiştir. Devam eden yıllarda yaşanan düşüşlerle 2016 yılında 55'inci sıraya kadar gerileyen Türkiye, 2017 yılında 53'üncü sırada yer almıştır. Yaklaşık on yıllık süreç içerisinde başlangıçtaki konumuna geri dönen Türkiye'nin, söz konusu dönemde altyapı, makroekonomik ortam ve yüksek eğitim ve öğrenim bileşenlerinde rekabetçiliğini artırdığı, kurumlar, teknolojik hazırlık, mal piyasası verimliliği, finansal piyasalar, pazar büyüklüğü, iş gelişmişliği ve inovasyon bileşenlerinde ise rekabet gücü kaybı yaşadığı görülmüştür.

Tablo 104: Türkiye'nin Küresel Rekabetçilik Endeksi'ndeki Konumu

Yıllar		Rekabet Gücü				Makroekonomik Ortam			Kamu Kurumları				Teknoloji		
2001		54				68			46				51		
2005		66				87			61				53		
Bileşenler		Temel Gereksinimler				Verimlilik Artırıcılar								İnovasyon ve Gelişmişlik Faktörleri	
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	Makroekonomik Ortam	Sağlık ve İlköğretim	Yüksek Eğitim ve	Piyasa Verimliliği	Teknolojik Hazırlık	Mal Piyasası Verimliliği	İşgücü Piyasası	Finansal Piyasalar	Pazar Büyüklüğü	İş Gelişmişliği	İnovasyon	
2006	59	51	63	111	78	57	47	52					39	51	
2007	53	55	59	83	77	60		53	43	126	61	18	41	53	
2012	43	64	51	55	63	74		53	38	124	44	15	47	55	
2017	53	71	53	50	84	48		62	53	127	80	14	67	69	
Bileşenler		Etkinleştirici Çevre				İnsan Sermayesi		Piyasalar				İnovasyon Ekosistemi			
Yıllar	Rekabet Gücü	Kurumlar	Altyapı	BİT Benimsenmesi	Makroekonomik İstikrar	Sağlık	Beceriler	Ürün Pazarı	İşgücü piyasası	Finansal Sistem	Pazar Büyüklüğü	İş Dinamizmi	İnovasyon Kapasitesi		
2018	61	71	50	71	116	48	77	76	111	65	13	76	47		
2019	61	71	49	69	129	42	78	78	109	68	13	75	49		

Kaynak: WEF tarafından yayımlanan Küresel Rekabetçilik Raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

2018 yılından itibaren kullanılmaya başlanan yeni metodolojiyle birlikte GCI 4.0 olarak açıklanan sıralamada Türkiye'nin konumunu bir önceki yıla göre 8 basamak gerilemiş ve 61'inci sıradaki bu konum 2019 yılında da değişmemiştir. Türkiye, 2019 yılında endeksi oluşturan bileşenler içerisinde kurumlarda 71'inci, Altyapıda 49'uncu, BİT benimsenmesinde 69'uncu, makroekonomik istikrarda 129'uncu, sağlıkta 42'nci, beceriler ve ürün pazarında 78'inci, işgücü piyasasında 109'uncu, finansal sistemde 68'inci, Pazar büyüklüğünde 13'üncü, iş dinamizminde 75'inci ve inovasyon kapasitesinde ise 49'uncu sırada yer almıştır.

Endeks detaylı olarak incelendiğinde, “Etkinleştirici Çevre” başlığı altındaki kurumlar bileşeninde 71'inci sırada yer alan Türkiye'nin, bu bileşeni oluşturan güvenlik alt bileşeninde 119'uncu, sosyal sermayede 99'uncu, denetim ve denge 104'üncü, kamu sektörü performansında 46'ncı, şeffaflıkta 66'ncı, mülkiyet haklarında 55'inci, kurumsal yönetimde 42'nci, hükümetin gelecek yöneliminde ise 61'inci sırada yer aldığı görülmüştür. Tüm alt bileşenler içerisinde 12'inci sırada yer alınan hissedar yönetimi ve 23'üncü sırada yer alınan yenilenebilir enerji yönetmeliği, Türkiye kurumlar bileşeninde en rekabetçi olduğu faktörler olarak ön plana çıkmıştır. Bununla birlikte, diğer tüm faktörlerde nispeten alt sıralarda yer alan ülkede, özellikle terör olaylarının, cinayet oranlarının ve organize suçların fazlalığı, çevre ile ilgili yürürlükteki anlaşmaların yetersizliği, basın özgürlüğü ve yargı bağımsızlığının zayıflığı, uyuşmazlıkların çözümü ve işletmeleri zorlayan kamu düzenlemelerinde yasal çerçevenin düşük etkinliği, denetim ve muhasebe standartlarının, mülkiyet haklarının ve fikri mülkiyet korumasının zayıflığı, hükümetin politik istikrarı sağlama becerisinin ve uzun dönem vizyonunun yetersizliği ve yolsuzluk vakalarının fazlalığı, rekabetçiliği olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörler olarak ön plana çıkmıştır. Tüm bunlarla birlikte, aile ve bireysel ilişkiler, sosyal normlar, siyasi katılımçılık ve yardımseverlik gibi toplumun çeşitli yönlerini yansıtan sosyal sermaye endeksi de Türkiye'nin alt sıralarda yer aldığı bir başka değişken olmuştur.

Endeksin ikinci bileşeni olan altyapıda 49'uncu sırada yer alan Türkiye, ulaşım altyapısında 33'üncü, hizmet altyapısında ise 75'inci sırada yer almıştır. Türkiye'nin 14'üncü sırada yer aldığı havaalanı bağlantısı, ulaşım altyapısında en başarılı olduğu alan olurken, 56'ncı sırada yer aldığı tren hizmetlerinin verimliliği, 52'nci sırada yer

aldığı demiryolu yoğunluğu ve 44’üncü sırada yer aldığı liman hizmetlerinin verimliliği ise en başarısız olunan alanlar olmuştur.

Tablo 105: Türkiye’nin “Etkinleştirici Çevre” Göstergeleri

KURUMLAR (71)											
81	Organize Suç (4,5/7)	Güvenlik (119)	89	Cinayet Oranı (4,3/100.000)	Sosyal Sermaye	135	Terör Olayı (42,5/100)	Denetim ve Denge (104)	70	Polis Hizmetlerinin Güvenilirliği (4,3/7)	Kamu Sektörü Performansı (46)
91	Sosyal Sermaye (46,9/100)		32	Bütçe Şeffaflığı (58/100)		84	Uyuşmazlıkların Ç. Yasal Çerçeve E. (3,5/7)				
104	Yargı Bağımsızlığı (3/7)		36	E-Katılım (0,86/1)		78	Mülkiyet Hakları (4,3/7)				
111	Zorlu Düzenlemelerde Yasal Çerçevenin E. (2,7/7)		66	Yolsuzluk Vakaları (41/100)		87	Fikri Mülkiyet Koruması (3,9/7)				
128	Basın Özgürlüğü (52,8/100)	Şeffaflık (66)	30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)	Mülkiyet Hakları (55)	89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)	Kurumsal Yönetim (42)	41	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
60	Hükümet Düzenlemelerinde Sonum. (3,6/7)		34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)				
84	Uyuşmazlıkların Ç. Yasal Çerçeve E. (3,5/7)		12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)				
36	E-Katılım (0,86/1)		82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)				
66	Yolsuzluk Vakaları (41/100)	Mülkiyet Hakları (55)	78	Mülkiyet Hakları (4,3/7)	Kurumsal Yönetim (42)	23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
87	Fikri Mülkiyet Koruması (3,9/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)				
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)										
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)		41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)							
41	Hükümetin Değişime Duyarlılığı (4,2/7)		45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)							
45	Yasal Ç. Dijital İş Mod. Uyarlanabilirliği (4/7)		69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)							
69	Hükümetin Uzun Dönem Vizyonu (3,9/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)	38	Enerji Verimliliği Yönetmeliği (62,5/100)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)
30	Arazi Yönetimi Kalitesi (23/30)		23	Yenilenebilir Enerji Yönetmeliği (74,7/100)							
89	Denetim ve Muhasebe Stand. Gücü (4,4/7)		126	Çevre ile ilgili Yürürlükteki An. (17/29)							
34	Çıkar Çatışması Düzenlemesi (6,7/10)										
12	Hissedar Yönetimi (7,7/10)	Kurumsal Yönetim (42)	82	Hükümetin Politik İstikrarı Sağlaması (3,8/7)	Hükümetin Gelecek Yönelimi (61)			Hükümetin Gelecek Yönelimi (61			

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.563-564.

Diğer taraftan, hizmet altyapısı içerisinde elektriğe erişimde ön sıralarda yer alan Türkiye, elektrik tedarikinin kalitesinde 82'inci sırada yer alarak kendisine oldukça alt sıralarda yer bulabilmiştir. Ayrıca, nüfusun %22,7'sinin hastalık riski taşıyan içilebilir suya maruz kalması ve su temininde yaşanan kesinti gibi aksaklıklar da hizmet altyapısını olumsuz yönde etkileyen faktörler arasında yer almıştır.

Endeksin üçüncü bileşeni olan BİT benimsenmesinde 69'uncu sırada yer alan Türkiye'nin, bu bileşen içerisinde elde ettiği en iyi sıralama 48'inci sırada yer aldığı fiber internet aboneliklerinde gerçekleşirken, 105'inci sırada yer aldığı mobil-hücreli telefon abonelikleri bu alanda olumsuz etkiler yaratan başlıca faktör olarak ön plana çıkmıştır. Diğer taraftan, "Etkinleştirici Çevre" başlığı altındaki son bileşen olan makroekonomik istikrarda, %13,7 oranındaki yüksek enflasyon ve risk taşıyan borç dinamikleri nedeniyle 129'uncu sırada yer alan Türkiye, fiyat istikrarında 132'nci, kamu borçlarının büyüklüğü, artış oranı ve ülke kredi notlarına göre hesaplanan borç dinamiklerinde ise 96'ncı sırada kendisine yer bulabilmiştir.

Türkiye'nin "Etkinleştirici Çevre" başlığı altında yer alan bileşenlerdeki düşük rekabetçiliği, beşerî sermaye başlığı altında yer alan sağlık ve beceriler bileşenlerinde de devam etmiştir. Bu bağlamda, 67,9 yıl olan sağlıklı yaşam beklentisiyle sağlık bileşeninde 42'nci sırada yer alan Türkiye, beceriler bileşeninde 78'inci sırada yer almıştır. Beceriler bileşenini oluşturan alt bileşenler incelendiğinde, mevcut işgücünde 104'üncü, gelecekteki işgücünde ise 49'uncu sırada yer alındığı görülmüştür. Özellikle, mevcut işgücünde oldukça düşük olan rekabetçiliğin, düşük ortalama eğitim süresinin yanı sıra firmaların personel eğitimi ve gelişimine düşük düzeyde yatırım yapmasından, mesleki eğitimin kalitesizliği ve mezunların düşük beceri düzeyinden, aktif nüfusun düşük dijital becerilerinden ve nitelikli eleman bulmadaki zorluklardan kaynaklandığı dikkat çekmiştir. Dolayısıyla 141 ülke içerisinde, ortalama eğitim süresinde 100'üncü sırada yer alan Türkiye, işgücü becerilerini belirleyen diğer faktörlerde daha da geride kalmış ve bu noktada mevcut işgücünün becerilerini ölçen bileşende kendisine 113'üncü sırada yer bulabilmiştir.

Tablo 106: Türkiye'nin "Beşerî Sermaye" Göstergeleri

SAĞLIK (42)								
Sağlıklı Yaşam Beklentisi (67,9 Yıl)						41		
BECERİLER (78)								
Mevcut İşgücü (104)						Gelecekte İşgücü (49)		
Mevcut İşgücünün Eğitimi	Mevcut İşgücünün Becerileri (113)					Gelecekte İşgücünün Eğitimi	Gelecekteki İşgücünün Becerileri (91)	
Ortalama Eğitim Yılı (7,6 Yıl)	Personel Eğitiminin Kapsamı (3,5/7)	Mesleki Eğitimin Kalitesi (3,2/7)	Mezunların Becerileri (3,7/7)	Aktif Nüfusta Dijital Beceriler (3,5/7)	Nitelikli Eleman Bulma Kolaylığı (3,9/7)	Okul Yaşam Beklentisi (17,7 Yıl)	Öğretimde Eleştirel Düşünme (2,4/7)	İlköğretimde Öğrenci/Öğretmen Oranı (18,4)
100	122	128	103	116	99	14	134	69

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.564.

Diğer taraftan, 17,7 yıl olan okul yaşam beklentisiyle 14'üncü sırada yer alan Türkiye'nin, özellikle bireysel özellikleri ve eleştirel yaklaşımları ihmal eden, öğretmen temelli ve ezber odaklı eğitim sistemiyle bu alanda 134'üncü sırada yer alması dikkat çekmiştir. Bununla birlikte, ilköğretimde öğrenci/öğretmen oranının da nispeten yüksek olmasıyla gelecekteki işgücünün becerilerinde 91'inci sırada yer alan Türkiye'nin, okul yaşam beklentisinin olumlu etkisiyle gelecekteki işgücünde 49'uncu sırada yer aldığı görülmüştür.

Türkiye, "Piyasalar" başlığı altında yer alan bileşenler içerisinde, ürün pazarında 78'nici, işgücü piyasasında 109'uncu, finansal sistemde 58'inci ve pazar büyüklüğünde ise 13'üncü sırada yer almıştır. Satın alma gücü paritesine göre yaklaşık 2,04 trilyon dolar olan GSYİH ve GSYİH'nin %32'sine karşılık gelen toplam ithalat ülkeyi en büyük 13'üncü pazar haline getirmiştir. Bu noktada pazar büyüklüğü bileşeni, Türkiye'nin GCI'deki en rekabetçi olduğu bileşen olmuştur.

Türkiye, ürün pazarı bileşenini oluşturan alt bileşenlerden yurtiçi rekabette 67'nci, ticari açıklıkta ise 88'inci sırada yer alırken, yurtiçi rekabette nispeten az sayıdaki firmanın hakimiyeti nedeniyle pazar hakimiyetinin genişliğinde 83'üncü, vergi ve sübvansiyonların rekabeti bozucu etkileri nedeniyle ise bu alanda 69'uncu sırada yer

almıştır. Ayrıca, 44’üncü sırada yer alınan hizmet sektöründeki rekabet ise yurtiçi rekabeti belirleyen faktörler arasında Türkiye’nin en rekabetçi olduğu alan olmuştur. Diğer taraftan, nispeten yüksek olan ticaret tarifeleri, yaygın olan tarife dışı engeller ve karmaşık tarife yapısı ise, Türkiye’nin ticari açıklıktaki sıralamasını olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörler olarak ön plana çıkmıştır.

Tablo 107: Türkiye’nin “Piyasalar” Göstergeleri

ÜRÜN PAZARI (78)																	
Yurtiçi Rekabet (67)						Ticari Açıklık (88)											
Vergi ve Subvansiyonların Rekabet Üzerindeki Bozucu Etkileri (3,8/7)		Pazar Hakimiyetinin Genişliği (3,7/7)		Hizmetlerde Rekabet (5,2/7)		Tarife Dışı Engellerin Yaygınlığı (4,3/7)		Ticaret Tarifeleri (%5,65)		Tarifelerin Karmaşıklığı (4,5/7)		Sınır Temizleme Verimliliği (2,7/5)					
69		83		44		79		75		100		58					
İŞGÜCÜ PİYASASI (109)																	
Esneklik (99)								Meritokrasi ve Teşvik (112)									
İşten Çıkarma Maliyetleri (29,8/Haftalık Maaş)		İşe Alma ve İşten Çıkarma (3,6/7)		Emek ve İşveren İlişkilerinde İş birliği (3,8/7)		Ücret Belirleme Esnekliği (5,3/7)		Aktif işgücü Piyasaları Politikaları (3,8/7)		İşçi Hakları (61/100)		Yabancı İşçileri İşe Alma Kolaylığı (4,2/7)	Yurtiçi İşgücü Hareketliliği (4,8/7)	Profesyonel Yönetime Güven (4,2/7)	Ücret ve Üretkenlik (3,6/7)	Ücretli ve Maaşlı Kadın İşçilerin Erkek İşçilere Oranı (%0,42)	İşgücü Vergisi Oranı (%20,3)
124		100		118		46		55		109		63	48	78	96	112	93
FİNANSAL SİSTEM (68)																	
Derinlik (67)								İstikrar (68)									
Özel Sektöre Yurtiçi Kredi (%69,2/GDP)		KOBİ' lerin Finansmanı (4/7)		Risk Sermayesi Kullanılabilirliği (2,9/7)		Piyasa Kapitalizasyonu (%22,9/GDP)		Sigorta Primi (1,2/GDP)		Bankaların Sağlamlığı (4,6/7)		Sorunlu Krediler (%2,8)		Kredi Açığı (-1,9)		Bankaların Yasal Sermaye Oranı (16)	
47		63		88		73		89		88		51		1		91	
PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ (13)																	
GSYİH (\$2.038B/PPP)									Mal ve Hizmet İthalatı (%32/GDP)								
13									103								

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.564-565.

Piyasalar başlığı altında yer alan ve Türkiye'nin en düşük rekabetçiliğe sahip olduğu bileşenlerden birisi olan işgücü piyasası gerek esneklik gerekse de meritokrasi ve teşvik alt bileşenleriyle dikkat çekmiştir. İşgücü piyasasının esnekliğinde 99'uncu sırada yer alan Türkiye'de, özellikle işten çıkarma maliyetlerinin yüksekliği, emek ve işveren ilişkilerinde işbirliğinin zayıflığı, işgücünün esnek biçimlerde işe alımını ve işten çıkarımını engelleyen düzenlemelerin varlığı, işçilerin medeni, toplu pazarlık, grev, örgütlenme ve yasal süreçlere erişim haklarının zayıflığı, esnekliği azaltan başlıca unsurlar olmuştur. Diğer taraftan, 112'nci sırada yer alınan meritokrasi ve teşvikte ise, kadın işçi/erkek işçi oranının düşüklüğü, ücretlerin emeğin verimliliğiyle uyumsuzluğu, işgücü vergisi oranının yüksekliği ve firma yönetimlerinde liyakatin büyük oranda göz ardı edilmesi, rekabetçiliği olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörler olarak ön plana çıkmıştır.

Piyasalar başlığı altındaki bir diğer bileşen olan finansal sistemde 68'inci sırada yer alan Türkiye, finansal sistemin derinliğinde 67'nci, istikrarında ise 68'inci sırada yer almıştır. İlk olarak finansal sistemin derinliğini etkileyen faktörler incelendiğinde, GSYİH'ye oranla sigorta primlerinin düşüklüğü, girişimcilerin öz sermaye finansmanına erişimlerinin zorluğu ve borsada işlem gören yerli firma değerlerinin nispi düşüklüğü dikkat çekmektedir. Ayrıca, KOBİ finansmanında 63'üncü sıra yer alarak oldukça alt sıralarda yer alan Türkiye'de, GSYİH'ye oranla yurtiçi özel sektör kredilerinin de düşük düzeyde kaldığı görülmektedir. Diğer taraftan, finansal sistemin istikrarını etkileyen faktörlere bakıldığında ise, negatif kredi açığının sağladığı avantajlara rağmen, %2,8 düzeyindeki nispeten yüksek orandaki sorunlu kredilerin, bankaların nispeten düşük düzeydeki yasal sermaye oranlarının ve bankalarda ortaya çıkan sermayelendirme gerekliliklerinin finansal sistemin istikrarını olumsuz yönde etkilediği görülmektedir.

Türkiye, endeksin "İnovasyon Ekosistemi" başlığı altında yer alan iş dinamizmi bileşeninde 75'inci, inovasyon kapasitesinde ise 49'uncu sırada yer almıştır. İlk olarak, iş dinamizmi bileşeni incelendiğinde, özellikle düşük iflas geri kazanım oranı ve yüksek iş kurma maliyetlerinin etkisiyle idari gereksinimlerde 80'inci sırada yer alan Türkiye, firmaların riskli ve yıkıcı fikirlere mesafeli olması, firma üst yönetimlerinin yetki paylaşma isteksizlikleri ve yenilikçi firmaların nispeten düşük büyüme

performansları nedeniyle girişimcilik kültüründe 71’inci sırada yer bulabilmiştir. Diğer taraftan, idari gereksinimler içerisinde nispeten daha iyi sonuçlar alınmasına rağmen, iflas düzenleyici çerçevenin yetersiz ve iş kurma süresinin nispeten uzun olduğu görülürken, girişimcilik kültüründe toplumun girişimci risklere yönelik nispeten mesafeli tutum sergilemesi de dikkat çekmektedir.

Tablo 108: Türkiye’nin “İnovasyon Ekosistemi” Göstergeleri

İŞ DİNAMİZMİ (75)									
İdari Gereksinimler (80)				Girişimcilik Kültürü (71)					
İş Kurma Maliyeti (%10,6/Kişi Başına GSMH)	İş Kurma Zamanı (7 Gün)	İflas Kurtarma Oranı (14,7/Cents/\$)	İflas Düzenleyici Çerçeve (10,5/16)	Girişimci Riskte Yönelik Tutumlar (4,3/7)	Yetki Devretme İstekliliği (4,3/7)	Yenilikçi İşletmelerin Büyümesi (4,1/7)	Yıkıcı Fikirleri Benimseyen Şirketler (3,4/7)		
83	43	124	59	40	75	70	101		
İNOVASYON KAPASİTESİ (49)									
Etkileşim ve Çeşitlilik (93)				Araştırma ve Geliştirme (38)				Ticarileştirme (49)	
İşgücü Çeşitliliği (3,7/7)	Küme Geliştirme (3,8/7)	Uluslararası Ortak Buluşlar (0,31/M. kişi Başına)	Çok Paydaşlı İş Birliği (3,6/7)	Bilimsel Yayın (369,7 Puan)	Patent Başvuruları (3,08/M. Kişi Başına)	Ar-Ge Harcamaları (%0,9/GDP)	Araştırma Kurumlarının Önemi (0,13/100)	Alıcının Gelişmişliği (3,7/7)	Ticari Marka Başvuruları (1.700,04/M. Kişi Başına)
128	67	64	86	36	50	40	19	59	43

Kaynak: Global Competitiveness Report 2019, s.565.

Endeksin son bileşeni olan inovasyon kapasitesinde 49’uncu sırada yer alan Türkiye, etkileşim ve çeşitlilik alt bileşeninde 93’üncü, araştırma ve geliştirmede 38’inci, ticarileştirmede ise 49’uncu sırada yer almıştır. Etkileşim ve çeşitlilik alt bileşeni içerisinde bulunan işgücü çeşitliliğinde 128’inci sırada yer alan Türkiye, firma çalışanları arasında, firmalar arasında ve firma ve üniversiteler arasında gerçekleşen çok paydaşlı iş birliklerinde 86’ncı sırada yer almıştır. Bununla birlikte, küme geliştirme ve uluslararası ortak buluşlarda da Türkiye’nin oldukça oldukça alt sıralarda yer aldığı görülmüştür.

Diğer taraftan, araştırma ve geliştirme alt bileşeni içerisinde bulunan araştırma kurumlarının öneminde 19'uncu sırada yer alan Türkiye'nin, bilimsel yayın puanında 36'ncı, ar-ge harcamaları/GSYİH oranında 40'ıncı, patent ailesi başvurularında ise 50'nci sırada yer aldığı görülmüştür. Bununla birlikte, ticarileştirme alt bileşenini oluşturan ticari marka başvurularında 43'üncü sırada yer alan Türkiye, piyasa talebinin büyük oranda fiyat odaklı şekillenmesi nedeniyle alıcının gelişmişliğinde 59'uncu sırada yer almıştır. Sonuç olarak, ar-ge harcamalarının ve dolayısıyla da ar-ge faaliyetlerinin nispeten düşük düzeyde kalması, bilimsel yayınlar, patent ve ticari marka başvurularında yarattığı olumsuz etkilerle ülkenin inovasyon kapasitesini önemli ölçüde sınırlandırırken, firmalar arasında ve firmalar ile üniversiteler arasında işbirliklerinin zayıf olması, coğrafi kümelenmelerin geliştirilememesi ve işgücü çeşitliliğini azaltan firma katılıkları, inovasyon kapasitesini azaltan diğer önemli faktörler olmuştur.

Genel olarak değerlendirildiğinde, terör ve suç olaylarının yüksekliği, zayıf yargı bağımsızlığı, sınırlı basın özgürlüğü, uyuşmazlıklarda ve zorlu düzenlemelerde yasal çerçevenin düşük etkinliği, denetim ve muhasebe standartlarının zayıflığı, hükümetin politik istikrarı sağlamadaki zayıflığı, çevresel anlaşmaların yetersizliği, elektrik tedarikinin düşük kalitesi, yüksek enflasyon ve risk yaratan borç dinamikleri, nispeten düşük eğitim düzeyi, personel eğitiminin, mesleki eğitim kalitesinin, mezun becerilerinin ve aktif nüfusun dijital becerilerinin yetersizliği, nitelikli eleman bulma zorluğu, bireysel özellikleri ve yaratıcılığı genel olarak göz ardı eden, öğretmek temelli ve ezber odaklı eğitim sistemi, yüksek oranlardaki ticaret tarifeleri ve tarife dışı engellerin yaygınlığı, vergi ve sübvansiyonlar rekabeti engelleyen nitelikte olması, iç piyasada rekabet ortamının zayıflığı, yüksek işten çıkarma maliyetleri, işgücünün esnek istihdamını engelleyen düzenlemelerin varlığı, emek ve işveren arasındaki düşük işbirliği, işçi haklarının zayıflığı, ücret ve üretkenlik arasındaki uyumsuzluklar, yüksek işgücü vergisi oranı, KOBİ ve girişimcilerin finansmana erişimindeki zorluklar, düşük sigorta primleri ve banka yasal sermaye oranları, yüksek iş kurma maliyetleri, düşük iflas kurtarma oranı, işletmelerin yenilikçi fikirlere mesafeli tutumu, işgücü çeşitliliği ve çok paydaşlı işbirliklerinin yetersizliği, Türkiye'nin rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörler olarak ön plana çıkmıştır. Diğer

tarafından, hissedar yönetimi, yenilenebilir enerji yönetmelikleri, havaalanı bağlantıları, okul yaşam beklentisi, pazar büyüklüğü, araştırma kurumlarının önemi ve konumu ise, Türkiye'nin rekabet gücünü olumlu etkileyen az sayıdaki faktörleri oluşturmuştur.



BEŞİNCİ BÖLÜM

İHRACAT VE REKABET GÜCÜNÜN GELİŞTİRİLMESİNDE EKONOMİ POLİTİKALARININ ROLÜ

5.1. Yöntem

Çalışmada, ihracat ve rekabet gücü gelişiminde rol oynayan politikaların araştırılması için para, maliye, yenilik ve kurumsal politika göstergeleri olarak ele alınan değişkenlerin, ihracat üzerindeki etkilerinde mal ihracatı ve yüksel teknoloji ihracatı, rekabet gücü üzerindeki etkilerinde, Küresel Rekabetçilik Endeksi ve Dünya Rekabet Yıllığı endeksi ve rekabet gücüyle ilişkili olan verimlilik ve refah düzeyindeki etkilerinde ise, toplam faktör verimliliği ve satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelir verileri kullanılmıştır. Bu noktada, öncelikle para, maliye, yenilik ve kurumsal politika göstergeleriyle, ele alınan ülkeler arasında MOORA yöntemi kullanılarak bir karşılaştırmaya gidilmiş ve böylece söz konusu alanlarda ülkelerin durumu tahlil edilmiştir. İkinci olarak ise, çalışmanın temel amacı doğrultusunda söz konusu politika göstergelerinin ihracat ve rekabet gücü göstergeleri olarak ele alınan değişkenler üzerindeki etkileri panel veri analizi yöntemiyle incelenmiştir.

5.1.1. MOORA Yöntemi

Çalışma kapsamındaki ülkelerin para politikası, maliye politikası, yenilik ve kurumsal politikalara göre performansı Brauers ve Zavadskas (2006) tarafından geliştirilmiş olan MOORA (Multi-Objective Optimization by Ratio Analysis Method) yöntemiyle analiz edilmiştir. MOORA yöntemi, esas olarak oran ve referans noktası olmak üzere iki farklı yaklaşımla kullanılabilirken, bu çalışmada MOORA Oran yöntemi tercih edilmiştir.

Brauers ve Zavadskas (2006)'ya göre, MOORA yönteminin ilk aşamasında problemin karar matrisi oluşturulmakta ve matrisin sırasıyla sütununda ve satırında kriterler (hedefler) ve alternatifler listelenmektedir. Karar matrisi, çeşitli kriterlere dair farklı alternatiflerin performansını ifade etmektedir.

$$X = [x_{ij}]_{m \times n} = \begin{bmatrix} x_{11} & \cdots & x_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{m1} & \cdots & x_{mn} \end{bmatrix}$$

Yukarıda verilen karar matrisinde x_{ij} , i alternatifin j kriter üzerindeki performans değerini, m ve n ise sırasıyla alternatif ve kriter sayıları göstermektedir. Bir kriterdeki alternatifin, o kriterdeki diğer alternatif performanslara karşı her bir performans değeri aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır;

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}} \quad i = 1, 2, \dots, m \quad j = 1, 2, \dots, n$$

Burada, x_{ij}^* $[0,1]$ arasında değer alan, j kriterdeki i alternatifinin normalleştirilmiş performansı arasında boyutsuz bir sayı olarak kabul edilmektedir.

MOORA yönteminin son aşamasında, fayda kriterlerinin ve maliyet kriterlerinin normalleştirilmiş performans değerleri ayrı ayrı toplanarak, maliyet kriterlerinin toplamaları, faydalı kriterlerin toplamalarından çıkarılmaktadır.

$$y_i^* = \sum_{j=1}^g x_{ij}^* - \sum_{j=g+1}^n x_{ij}^*$$

Formülde yer alan g ve $(n - g)$ sırasıyla maksimize edilecek ve minimize edilecek kriter sayısını ifade ederken, bu şekilde elde edilen değer (y_i^*), her alternatifin genel performans puanını göstermektedir. Bu performans değeri ise ele alınan değişkenler açısından karşılaştırma yapılabilmesine olanak tanımaktadır.

5.1.2. Panel Veri Analizi

Zaman serisi ve yatay kesit verilerinin aynı anda ele alınması olarak tanımlanan panel veri analizi, birey birimlerin belirli bir zaman boyutunda gözlemlenmesini ifade etmektedir.⁴⁷⁴ Bu yönüyle, bireylere, firmalara, endüstrilere veya ülkelere ilişkin farklı dönemi kapsayan panel veriler⁴⁷⁵ zaman içerisinde davranışların gözlemlendiği veri

⁴⁷⁴ Jeffrey M. Wooldridge, **Introductory Econometrics: A Modern Approach**, 5th Ed., South Western, Cengage Learning, 2013, s.448.

⁴⁷⁵ Badi H. Baltagi, **Econometric Analysis of Panel Data**, West Sussex, John Wiley & Sons, 2008, s.1.

kümeleri olarak ifade edilmektedir. Söz konusu verilerin incelendiği panel veri analizi yönteminin⁴⁷⁶ matematiksel ifadesi aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir;

$$y_{it} = \alpha_i + x_{it}\beta + \varepsilon_{it} \quad t = 1, 2, \dots, T; \quad i = 1, 2, \dots, N \quad (1)$$

Bu ifadede, y ; bağımlı değişkeni, x ; bağımsız değişkeni, t ; zamanı, i ; birey, firma veya ülke gibi yatay kesitleri ifade ederken, β ; doğrusal eğim katsayısını, ε_{it} ise sıfır ortalama ve sabit varyanslı hata terimini ve ifade etmektedir.

Panel veriler, dengeli veya dengesiz panel olmak üzere iki farklı biçimde ortaya çıkabilmektedir. Dengeli paneller, tüm birim ve tüm zaman aralıklarında gözlemlerin mevcut olması anlamına gelirken, en az birimin en az bir döneminde herhangi bir gözlemin eksik olması durumu dengesiz panel olarak ifade edilmektedir.⁴⁷⁷

Panel verilerin kullanımında her bir birimde gözlenemeyen birim etkileri ortaya çıkabilmektedir. Bu etkiler, hata teriminde olduğu gibi tesadüfi bir değişken olarak ele alındığında “tesadüfi etkiler” söz konusu olurken, yatay kesit gözlemleri için ayrı ayrı tahmin edilen bir parametre olarak ele alındığında “sabit etkiler” söz konusu olmaktadır. Bu noktada, yatay kesit boyutunun büyük ana kütlede tesadüfi çekilmesi durumunda tesadüfi etkilerin, veri setinin daha spesifik bir yapıda olması durumunda ise sabit etkilerin düşünülmesi genel anlamda daha mantıklı bir yaklaşım olabilmektedir. Bununla birlikte, tesadüfi etkiler modelinde açıklayıcı değişkenler ile birim etkiler arasındaki korelasyonun sıfır olduğu varsayılmakta ve zaman değişmezi değişkenlere izin verilmekte iken, sabit etkiler modelinde zaman değişmezi gibi değişkenler sınırlandırılmakta ve açıklayıcı değişkenler ile birim etkiler arasındaki korelasyonun sıfırdan farklı olmasına izin verilmektedir.⁴⁷⁸

⁴⁷⁶ James H. Stock, Mark W. Watson, **Ekonometriye Giriş**, Çev: Bedriye Saraçoğlu, Ankara, Efil Yayınevi, 2011, s.351.

⁴⁷⁷ **A.e.**, s. 353.

⁴⁷⁸ Ferda Yerdelen Tatoğlu, Panel Veri Ekonometrisi I, İstanbul: Beta Yayınları, s.79

5.1.2.1. Sabit Etkiler Modeli

Sabit etkiler modeli, birimler arası farklılıkların, diğer bir ifadeyle birim etkilerinin sabit olduğu durumlarda kullanılmaktadır.⁴⁷⁹ Bu modelde, ihmal edilen birime ait değişkenlerin zamana göre değişmeyen sabitler olduğu varsayılmaktadır.⁴⁸⁰

$$y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{1it}X_{1it} + \dots + \beta_{kit}X_{kit} + u_{it}$$

Tüm t'ler için $\alpha_{it} = \alpha_i$ ve tüm t ve i'ler için $\beta_{kit} = \beta_k$ olduğu varsayılan bu modelde, α_{it} ; birim etki içeren sabit terimi, u_{it} ise hata terimini ifade etmektedir. Gözlemlenemeyen birim etkilerinin açıklayıcı değişkenlerle ilişkili olduğu kabul edilen bu modelde, eğim parametreleri birim ve zamana göre değişmemekte ve birim etkiyi içermesi nedeniyle yalnızca sabit parametrede değişim söz konusu olabilmektedir.⁴⁸¹

5.1.2.2. Tesadüfi Etkiler Modeli

Tesadüfi etkiler modeli, birim etkilerin tesadüfi olarak ortaya çıktığı varsayılan ve kesit birimlere özgü etkilere hata terimi içerisinde yer verilen bir yöntemi ifade etmektedir.⁴⁸² Hata bileşenlerinin daha büyük bir ana kütleden tesadüfi olarak çekildiği varsayımı bu modelin temelini oluşturmaktadır.⁴⁸³ Dolayısıyla, sabit etkiler modelinde görülen serbestlik kaybının önüne geçilmesini amaçlayan bu yaklaşımda, bağımsız değişkenler arasında yer almayan ancak bağımlı değişken üzerinde etkiler yaratan faktörlerin olduğu varsayılmakta ve bu faktörler tesadüfi hata değişkeniyle açıklanmaktadır. Bu noktada, tesadüfi etkiler modeli için birim ve zamana ait katsayıların değil, hata bileşenlerinin bulunması önem taşımaktadır. Bununla birlikte, tesadüfi etkiler modelinde yalnızca gözlemlenen örneklerdeki kesit, birim ve zamana

⁴⁷⁹ Turgut Ün, Stata ve Panel Veri Modellerinin Tahmini, ed: Selahattin Güriş, İstanbul, Der Yayınları, 2008, s.59.

⁴⁸⁰ Colin Cameron, Pravin Trivedi, **Microeconometrics Using Stata**, Revised Ed., Texas, Stata Press, 2010, s.261.

⁴⁸¹ A.e., s.60.

⁴⁸² R. Carter Hill, William E. Griffiths, Guay C. Lim, **Principles of Econometrics**, 3th Ed., United States, John Wiley & Sons, 2008, s.398.

⁴⁸³ Damodar Gujarati ve Dawn Porter, a.g.e., s.606.

bağlı olarak ortaya çıkan farklılıkların etkileri değil, aynı zamanda örneğin dışındaki etkiler de göz önüne alınmış olmaktadır.⁴⁸⁴

Daha önce yer verilen panel modeli tekrar gösterilecek olursa;

$$y_{it} = \alpha_i + x_{it}\beta + \varepsilon_{it}$$

Tesadüfi etkiler modelinde birim etki tesadüfi olduğundan, sabit parametrede değil hata payın içerisinde gösterilmektedir. Bu bağlamda hata terimi;

$$\varepsilon_{it} = u_{it} + \mu_i$$

bileşenlerinden oluşmakta ve bu eşitlikte μ_i ; birim farklılıkları ve birimler arasında zamana göre ortaya çıkan değişimlerden oluşan birim hataları ifade ederken, u_{it} ; artık hataları temsil etmektedir. Bu noktada, tesadüfi etkiler modeli çerçevesinde panel veri modeli;

$$y_{it} = \alpha_i + x_{it}\beta + u_{it} + \mu_i$$

biçiminde gösterilebilmektedir. Dolayısıyla, tesadüfi etkiler modelinde ε_{it} , u_{it} ve μ_i 'nin toplamıyla elde edilen birleşik bir hata terimi olarak değerlendirilmektedir.

5.1.2.3. Hausman Spesifikasyon Testi

Tesadüfi etkiler modelinde, hata terimi bileşenleri ve modelde yer alan bağımsız değişkenler arasında ilişkinin olmadığı varsayılırken, böyle bir varsayım sabit etkiler modelinde bulunmamaktadır. Tesadüfi etkiler modelinin bu varsayımından hareket edilerek geliştirilen Hausman testine göre, tesadüfi etkiler modelinin hata terimindeki bileşenleri ile bağımsız değişkenler arasında ilişki bulunuyorsa sabit etkiler modelinin tutarlı olduğu anlaşılmaktadır. Diğer taraftan, tesadüfi etkiler modelinin hata terimindeki bileşenler ile bağımsız değişkenler arasında ilişki olduğu durumda ise hem sabit hem de tesadüfi etkiler modelinin tutarlı olduğu, ancak asimtotik olarak etkin olan tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasının daha uygun olacağı anlaşılmaktadır.⁴⁸⁵

⁴⁸⁴ Yerdelen Tatoğlu, **a.g.e.**, s.103.

⁴⁸⁵ Selahattin Güriş, Panel Veri Modelleri, ed: Selahattin Güriş, İstanbul, Der Yayınları, 2018, s.38-39.

Panel veri analizinde, sabit etkiler ve tesadüfi etkiler tahmincileri arasında tercih yapılabilmesine olanak tanıyan Hausman testinin hipotezleri aşağıdaki gibi ifade edilmektedir;

H_0 : Hata terimi bileşenleri ile bağımsız değişkenler arasında korelasyon yoktur.

H_a : Hata terimi bileşenleri ile bağımsız değişkenler korelasyonludur.

Söz konusu hipotezler bağlamında Hausman Test istatistiği aşağıdaki gibi ifade edilebilmektedir;

$$H = (\hat{\beta}_{SE} - \hat{\beta}_{TE})' [Avar(\hat{\beta}_{SE}) - Avar(\hat{\beta}_{TE})]^{-1} (\hat{\beta}_{SE} - \hat{\beta}_{TE}) \quad (6)$$

Bu eşitlikte TE; tesadüfi etkiler modelinin, SE ise sabit etkiler modelinin tahmincilerini ifade etmektedir. Diğer taraftan, $Avar(\hat{\beta}_{SE})$ sabit etkiler modelinin $Avar(\hat{\beta}_{TE})$ ise tesadüfi etkiler modelinin tahmininden elde edilen asimptotik varyans kovaryans matrisini ifade etmektedir. Elde edilen test istatistiğinin, X^2 tablosundaki K serbestlik derecesiyle ulaşılan değerden küçük olması durumunda H_0 hipotezi kabul edilmekte ve tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmektedir. Diğer taraftan, elde edilen test istatistiğinin söz konusu tablodan ulaşılan değerden büyük olması durumunda ise H_a hipotezi kabul edilmekte ve sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmektedir.⁴⁸⁶

5.1.2.4. Temel Varsayımların Test Edilmesi

Panel veri modelleri, temel olarak modelin değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı problemlerini içermediği varsayımına dayanmaktadır. Bu varsayımlardan bir veya birkaçının sağlanamadığı durumlarda model etkinliğini yitirirken, standart hatalarda sapmalı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, temel varsayımlardan bir sapma söz konusu olduğunda modelde yaratacağı olumsuz etkilerin giderilmesi için düzeltme işlemlerinin yapılması gerekmektedir.⁴⁸⁷ Bu bağlamda,

⁴⁸⁶ A.e., s.39.

⁴⁸⁷ Turgut Ün, Panel Veri Modellerinin Varsayımlarının Testi, ed. Selahattin Güriş, İstanbul, Der Yayınları, 2018, s.75.

çalışmanın bu aşamasında modele ait temel varsayımların test edilmesinde kullanılan yöntemlere yer verilmektedir.

5.1.2.4.1. Değişen Varyans

Değişen varyans, hata terimi varyansının modelde yer alan bağımsız değişkenlere bağlı olarak değişime uğramasını ifade etmektedir. Değişen varyans durumunda, elde edilen standart hatalar sapmalı olmakta ve regresyon katsayılarının tutarlı olmasına rağmen tahminler etkinliğini yitirmektedir. Bu nedenle, modelin değişen varyans sorununu içerip içermediğinin test edilmesi gerekmekte ve tesadüfi etkiler modeli için Levene, Brown ve Forsythe testi, sabit etkiler modeli için ise Değiştirilmiş Wald testi kullanılarak söz konusu sorunun varlığı incelenebilmektedir.

Tesadüfi etkiler modelinde değişen varyans sorununun araştırılması için uygulanan Levene, Brown ve Forsythe testi, Levene (1960) tarafından önerilen ve normal dağılım varsayımının sağlanamadığı durumlarda dahi dirençli sonuçlar veren bir yaklaşıma dayanmaktadır. Bununla birlikte, Levene test istatistiğinin Brown ve Forsythe (1974) tarafından kırılmış ortalamaya ve medyana dayanan alternatif tahminlerle geliştirilmesiyle aykırı gözlemlere karşı da dirençli olan bir yapı ortaya çıkarılmıştır. Levene, Brown ve Forsythe testi olarak adlandırılan bu testlerde temel hipotez, modelin değişen varyans içemediği yönündedir.⁴⁸⁸

$$W_0 = \frac{\sum_i n_i (\bar{Z}_i - \bar{Z})^2 / (g - 1)}{\sum_i \sum_j (Z_{ij} - \bar{Z})^2 / \sum_i (n_i - 1)} \quad \bar{Z}_i = \sum_j Z_{ij} / n_i \quad Z_{ij} = |X_{ij} - \bar{X}_i|$$

Levene test istatistiğini ifade eden W_0 'da kritik değerler $(g - 1)$ ve $\sum_i (n_i - 1)$ serbestlik derecesiyle Snedecor F tablosu yardımıyla elde edilmektedir. Diğer taraftan, Brown ve Forsythe (1974)'ün önerdiği W_{50} 'de, $\bar{X}_i$ yerine X_{ij} 'nin i'inci birim medyanına yer verilirken, W_{10} için $\bar{X}_i$ yerine X_{ij} 'nin i'inci birim %10 kırılmış ortalaması kullanılmaktadır.⁴⁸⁹ Bu bağlamda, elde edilen Levene, Brown ve Forsythe

⁴⁸⁸ Yerdelen Tatoğlu, a.g.e., s.251

⁴⁸⁹ Morton B. Brown, Alan B. Forsythe, "Robust Tests for the Equality of Variances", **Journal of the American Statistical Association**, C.LXIX, No:346, 1974, s.364–365.

test istatistikleri (W_0 , W_{50} , W_{10}) Snedecor F tablosu ile karşılaştırılarak modelin değişen varyans sorunu içerip içermediği anlaşılmaktadır.

Diğer taraftan, sabit etkiler modelinde varyans sorununun araştırılması için kullanılan Değiştirilmiş Wald testinde, temel hipotez modelde değişen varyans bulunmadığı şeklindedir. Değiştirilmiş Wald testi istatistiği, N serbestlik derecesinde X^2 dağılımına uymakta⁴⁹⁰ ve aşağıdaki gibi gösterilmektedir;⁴⁹¹

$$W = \sum_{i=1}^N \frac{(\hat{\sigma}_i^2 - \sigma^2)^2}{V_i} \quad i = 1, 2, \dots, N$$

Bu ifadede yer alan N; yatay kesit birim sayısını, $\hat{\sigma}_i^2$ ise i'inci yatay kesit biriminin hata varyansı tahmincisini ifade etmektedir. $\hat{\sigma}_i^2$ aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır;

$$\hat{\sigma}_i^2 = T_i^{-1} \sum_{t=1}^{T_i} e_{it}^2$$

Söz konusu birimde T_i kalıntıyla elde edilen bu tahmincinin ardından, test istatistiğinde yer alan V_i aşağıdaki gibi elde edilmektedir;

$$V_i = T_i^{-1}(T_i - 1) \sum_{t=1}^{T_i} (e_{it}^2 - \sigma_i^2)^2$$

$\hat{\sigma}_i^2$ 'ye ait varyansın tahmincisini veren bu ifadenin ardından, elde edilen $\hat{\sigma}_i^2$ ve V_i kullanılmasıyla yukarıda da gösterildiği gibi Değiştirilmiş Wald test istatistiğine ulaşılmaktadır.

5.1.2.4.2. Otokorelasyon

Modelde, hata terimleri arasındaki ilişkiyi ifade eden otokorelasyonun bulunması durumunda, parametre sonuçları tutarlı olsa da etkinliğini yitirmekte ve standart

⁴⁹⁰ Yerdelen Tatoğlu, **a.g.e.**, s.236

⁴⁹¹ Selahattin Güriş, Elif Tuna, "Çevresel Kuznets Eğrisi'nin Geçerliliğinin Panel Veri Modelleriyle Analizi", **Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, C.XIII, No:2, 2011, s.177-178.

hatalarda sapmalar ortaya çıkmaktadır.⁴⁹² Otokorelasyonun varlığı, pozitif veya negatif olmasına göre varyans ve R^2 'yi gerçek değerinden uzaklaştırmakta ve modelin t ve F istatistiklerinin güvenilirliklerini olumsuz yönde etkileyerek yanıltıcı sonuçlara neden olmaktadır.⁴⁹³ Bu bağlamda, çalışmada yer alan modellerde otokorelasyon sorununun var olup olmadığının araştırılması için Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson (DW-d) ve Baltagi Wu (1999) tarafından geliştirilen Yerel En İyi Değişmez (Locally Best Invariant Test - LBI) testleri kullanılmaktadır.

İlk olarak, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testi ele alındığında, bu teste ilişkin temel hipotezin modelde otokorelasyon bulunmadığı yönünde oluşturulduğu görülmektedir. Bu bağlamda, test istatistiği aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir;⁴⁹⁴

$$DW_p = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T (\tilde{e}_{it} - \tilde{e}_{it-1})^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \tilde{e}_{it}^2} \quad i = 1, 2, \dots, N \quad t = 1, 2, \dots, T$$

Hem sabit etkiler hem de tesadüfi etkiler modeli için kullanılabilen bu test istatistiğinin hipotezleri, $H_0: \rho = 0$ (otokorelasyon yoktur) ve $H_a: |\rho| < 1$ (alternatif hipotez geçerlidir) şeklinde ifade edilmektedir.

Otokorelasyon için başvurulacak diğer bir yöntem, Baltagi Wu (1999) tarafından geliştirilen LBI testi olmaktadır. Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testinde olduğu gibi hem sabit etkiler hem de tesadüfi etkiler modelinde kullanılabilen bu teste ilişkin d istatistiği aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır;

$$d = \frac{z' A_0 z}{z' z}$$

⁴⁹² Mine Gerni vd., “Yolsuzluğun Belirleyicileri ve Büyüme ile İlişkileri”, **International Conference on Eurasian Economies 2012**, s.136.

⁴⁹³ Selahattin Yavuz, “Hataları Ardışık Bağımlı (Otokorelasyonlu) Olan Regresyon Modellerinin Tahmin Edilmesi”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, C.XXIII, No:3, 2009, s.126.

⁴⁹⁴ Ün, **Panel Veri...** s.83-84.

LBİ testinin hipotezleri, $H_0: p = 0$ (otokorelasyon yoktur), $H_{a1}: p > 0$ (pozitif otokorelasyon vardır) ve $H_{a2}: p < 0$ (negatif otokorelasyon vardır) şeklinde ifade edilmektedir. Bu noktada gerek Baltagi Wu'nun LBI gerekse de Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testine ilişkin test istatistikleri 2 ile karşılaştırılmaktadır. Söz konusu test istatistiklerinin 2'den küçük olduğu durumlarda modelin otokorelasyon içerdiği anlaşılmaktadır.⁴⁹⁵

5.1.2.4.3. Yatay Kesit Bağımlılığı

Panel birimlerine ait hata terimleri arasındaki ilişkiyi ifade eden yatay kesit bağımlılığı, önemli sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Yatay kesit bağımlılığı durumunda, geleneksel birim kök testlerinden elde edilen sonuçlarda önemli boyut bozulmaları görülebilmektedir.⁴⁹⁶ Diğer taraftan, yatay kesit bağımlılığı sorununun göz ardı edilmesi, yanlış ve çelişkili sonuçlara neden olabilmektedir. Bu noktada, yatay kesit bağımlılığının incelenmesi büyük önem taşımakta ve bu sorunun var olup olmadığı Breusch Pagan Lagrange Çarpanı Testi, Pesaran CD Testi, Friedman Sıra Korelasyon Testi ve Frees Q Testi yardımıyla araştırılabilmektedir. Çalışmada, zaman boyutunun birim boyutundan küçük olduğu ($T < N$) durumlarda kullanılabilen Friedman Sıra Korelasyon Testi kullanılmaktadır.

Friedman Sıra Korelasyon Testi, birimler arası korelasyonu test etmek amacıyla Sperman'ın sıra korelasyon katsayısı kullanılarak hesaplanmakta ve parametrik olmayan bir test olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu testin dayanak noktasını oluşturan Sperman'ın sıra korelasyon katsayısı aşağıdaki yöntemle hesaplanmaktadır;⁴⁹⁷

$$\hat{r}_{ij} = \hat{r}_{ji} = \frac{\sum_{t=1}^T (\hat{r}_{it} - (T + 1/2)) (\hat{r}_{jt} - (T + 1/2))}{\sum_{t=1}^T (\hat{r}_{it} - (T + 1/2))^2}$$

Burada, (T-1) serbestlik dereceli ki-kare dağılımıyla dikkate alınacak olan ortalama Sperman korelasyon katsayısı ise aşağıda gösterilmektedir;

⁴⁹⁵ Yerdelen Tatoğlu, **a.g.e.**, s.241.

⁴⁹⁶ Paul G. J. O'Connell, "The Overvaluation of Purchasing Power Parity", **Journal of International Economics**, C.XLIV, No:1, 1998, s.1-19.

⁴⁹⁷ Ün, **Panel Veri...**, s.94.

$$\hat{r}_{ort.} = \frac{2}{N(N-1)} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{r}_{ij} \right)$$

Ortalama katsayı değerin elde edilmesinin ardından, panel boyutunda $T < N$ koşullarında uygulanabilecek olan Friedman Sıra Korelasyon test istatistiği aşağıdaki gibi ifade edilmektedir;

$$FR = [(T-1)((N-1)\hat{r}_{ort.} + 1)]$$

Yukarıdaki ifade yardımıyla elde edilen Friedman Testi Sıra Korelasyon Testi hem sabit etkiler hem de tesadüfi etkiler modelinde yatay kesit bağımlılığının araştırılmasında kullanılabilmektedir.

5.1.2.5. Dirençli Standart Hataların Elde Edilmesi

Panel veri analizinde temel varsayımlardan sapmaları ifade eden değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunları, parametre varyanslarına ve dolayısıyla standart hatalara, t ve F istatistiklerine, R^2 'ye ve güven aralıklarına ilişkin yanıltıcı sonuçları beraberinde getirmektedir. Bu nedenle, söz konusu soruların düzeltilebilmesi için dirençli standart hataların elde edilebilmesine olanak tanıyan tahmincilerin kullanılması gerekmektedir⁴⁹⁸.

Değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığının bir arada olduğu durumlarda dirençli standart hataların elde edilmesinde kullanılan yöntemlerden birisi Driscoll-Kraay tahmincisidir. Driscoll-Kraay tahmincisi, yatay kesit ortalamaları serisi için Newey-West türünde düzeltme yapmakta ve böylece düzeltilen standart hata tahminleri N yatay kesit boyutundan bağımsız bir şekilde kovaryans matris tahmincisinin tutarlı olmasını sağlamaktadır. Hem sabit etkiler hem de tesadüfi etkiler modelinde kullanılabilen Driscoll-Kraay tahmincisi, büyük T ve N durumlarında dahi değişen varyansın varlığında tutarlı, uzamsal ve dönemsel ilişkinin genel formlarında dirençli standart hataların elde edilebilmesine olanak tanımaktadır.⁴⁹⁹

⁴⁹⁸ Yerdelen Tatoğlu, **a.g.e.**, s.303

⁴⁹⁹ **A.e.**, s.335.

Dirençli kovaryans matrisinin köşegen (diagonal) elemanlarının karekökleriyle elde edilen Driscoll-Kraay standart hatalarına aşağıdaki eşitlik yardımıyla ulaşılmaktadır;⁵⁰⁰

$$V(\hat{\theta}) = (X'X)^{-1}\hat{S}_T(X'X)^{-1}$$

Bu eşitlikte yer alan $\hat{S}_T$ 'nin tanımlaması aşağıdaki gibi yapılmaktadır;

$$\hat{S}_T = \hat{\Omega}_0 + \sum_{j=1}^{m(T)} w(j, m) [\hat{\Omega}_j + \hat{\Omega}_j']$$

$m(T)$; kalıntıların otokorelasyona uğrayabileceği gecikme uzunluğunu ifade ederken, $w(j, m(T)) = 1 - j/(m(T) + 1)$ şeklinde ifade edilen değiştirilmiş Bartlett ağırlıkları, $\hat{S}_T$ 'nin pozitif değer almasını sağlamak ve daha yüksek mertebeden gecikmelerin ağırlığını azaltmak için otokovaryans fonksiyonunu yumuşatmaktadır. Yukarıdaki ifadede yer alan $\hat{\Omega}_j$ matrisi ise $(K+1) \times (K+1)$ boyutunda,

$$\hat{\Omega}_j = \sum_{t=j+1}^T h_t(\hat{\theta})h_{t-j}(\hat{\theta})' \quad h_t(\hat{\theta}) = \sum_{i=1}^{N(t)} h_{it}(\hat{\theta})$$

şeklinde tanımlanmaktadır. Bu tanım içerisinde, birim için t moment koşullarının toplamını ifade eden $h_{it}(\hat{\theta})$, farklı T 'lere sahip olan N 'ler için hesaplanmaktadır. Bu yönüyle, Driscoll-Kraay (1998)'in orijinal tahmincisine yapılan küçük ayarlama ile dengesiz panel veri analizlerinde kullanılabilmesi sağlanmaktadır. Sonuç olarak, $\hat{S}_T$ ve $\hat{\Omega}_j$ ifadelerinin yardımıyla elde edilen Driscoll-Kraay standart hata tahminleri, birimlerin yatay kesit boyutlarından (N) bağımsız olarak tutarlı sonuçlar vermektedir.

5.2. Veri Seti

Çalışmada, maliye politikası, para politikası, yenilik politikaları ve kurumsal yapının, mal ihracatı, yüksek teknoloji ihracatı, toplam faktör verimliliği, satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başına gelir, Küresel Rekabetçilik Endeksi ve Dünya

⁵⁰⁰ Daniel Hoechle, "Robust Standard Errors for Panel Regressions with Cross-Sectional Dependence", *The Stata Journal*, C.VII, No:3, 2007, s.287-288.

Rekabet Yıllığı endeksi üzerindeki etkileri araştırılmıştır. 35 OECD ülkesinin 2008-2017 dönemini kapsayan çalışmada, söz konusu etkilerin araştırılması için panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Araştırma kapsamında tutulan ülkeler, ABD, Almanya, Avustralya, Avusturya, Birleşik Krallık, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Güney Kore, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsrail, İsveç, İsviçre, İtalya, İzlanda, Japonya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Meksika, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovakya, Slovenya, Şili, Türkiye, Yunanistan ve Yeni Zelanda olmuştur.

Çalışmada, maliye politikası göstergeleri olarak GSYİH'ye oranla toplam vergi gelirleri, vergi gelirleri içerisinde mal ve hizmetlerden alınan vergiler, kişisel gelir vergileri ve kurumsal vergiler ele alınmıştır. Bu noktada, vergilendirmenin bağımlı değişkenler üzerindeki etkilerinin yanı sıra doğrudan ve dolaylı vergilerin etkilerinin de incelenmesi amaçlanmıştır. Diğer taraftan, GSYİH'ye oranla kamu harcamaları ve BM tarafından yapılan harcama sınıflandırmasında (Classification of the Functions of Government) yer verilen ekonomik işler, sağlık harcamaları, eğitim harcamaları ve sosyal koruma harcamaları verileriyle, kamu harcamalarının genel ve fonksiyonel açıdan yarattığı etkilerin, GSYİH'ye oranla net kamu borç stoku verileriyle ise kamu borç yükünün yarattığı etkilerin araştırılması amaçlanmıştır.

Para politikası göstergeleri olarak M3 para arzı, tüketici fiyat endeksi, reel efektif döviz kuru endeksi ve kısa ve uzun vadeli faiz oranlarının kullanıldığı çalışmada, son dönemlerde tüm dünyada yüksek seviyelere ulaşan parasal genişlemelerin, fiyat istikrarının, para biriminin reel değerindeki değişimlerin ve finansman maliyetlerinin yarattığı etkiler araştırılmıştır.

Yenilik politikası göstergeleri olarak, GSYİH'ye oranla ar-ge harcamaları ve yerleşikler tarafından başvurusu yapılan patent sayıları ele alınırken, aynı zamanda, özellikle gelişmekte olan ülkeler için teknoloji transferi, üretim ve organizasyon yöntemleri açısından büyük önem taşıyan net doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve üretimin niteliği açısından önemli bir gösterge olarak değerlendirilen üretim katma değeri verilerine de söz konusu politika göstergeleri içerisinde yer verilmiştir.

Tablo 109: Çalışmada Kullanılan Değişkenler

BAĞIMLI DEĞİŞKENLER			
IHR		Mal İhracatı (Milyar \$)	Dünya Bankası
YTEK		Yüksek Teknoloji İhracatı (% İhracat)	Dünya Bankası
GCI		Küresel Rekabetçilik Endeksi	WEF
IMD		Dünya Rekabet Yıllığı Endeksi	IMD
TFV		Toplam Faktör Verimliliği (Ulusal-Sabit)	PWT
KBG		Kişi Başına Gelir (SAGP)	IMF
BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER			
MALİYE POLİTİKASI	TVERGI	Toplam Vergi Gelirleri (% GSYİH)	OECD
	KSVERGI	Kişisel Gelir Vergileri (% Vergi Gelirleri)	OECD
	KMVERGI	Kurumsal Vergiler (% Vergi Gelirleri)	OECD
	MHVERGI	Mal ve Hizmet Vergileri (% Vergi Gelirleri)	OECD
	KMHARC	Kamu Harcamaları (% GSYİH)	IMF, OECD
	EKOIS	Ekonomik İşler (% Kamu Harcamaları)	IMF
	SOSYAL	Sosyal Koruma Harcamaları (% Kamu Harcamaları)	IMF
	EGTM	Eğitim Harcamaları (% Kamu Harcamaları)	IMF
	SAGLIK	Sağlık Harcamaları (% Kamu Harcamaları)	IMF
	NBORC	Net Kamu Borçları (% GSYİH)	IMF
PARA POLİTİKASI	M3	M3 Para Arzı (Ulusal Para Birimi)	Ülke Merkez Bankaları
	REDK	Reel Efektif Döviz Kuru Endeksi	Dünya Bankası, Eurostat
	KFAIZ	Kısa Vadeli Faiz Oranı (Yıllık Ortalama)	OECD, AMECO
	UFAIZ	Uzun Vadeli Faiz Oranı (Yıllık Ortalama)	OECD, AMECO
	ENF	Tüketici Fiyat Endeksi	Dünya Bankası
YENİLİK POLİTİKASI	ARGE	Ar-ge Harcamaları (% GSYİH)	OECD
	PATENT	Patent Başvuruları (Yerleşikler)	WIPO
	DYY	Net Doğrudan Yabancı Yatırım Yükümlülükleri (Milyon \$)	Dünya Bankası
	KAT	Üretimde Katma Değer (% değişim)	Dünya Bankası
KURUMSAL POLİTİKALAR	SÖZ	Söz ve Hesap Verebilirlik	Dünya Bankası
	HUKUK	Hukukun Üstünlüğü	Dünya Bankası
	DKALITE	Düzenleme Kalitesi	Dünya Bankası
	POLIST	Politik İstikrar ve Şiddet/Terörizmin Yokluğu	Dünya Bankası
	HKETKIN	Hükümetin Etkinliği	Dünya Bankası
	YOLSZ	Yolsuzluğun Kontrolü	Dünya Bankası

Son olarak, iktisadi ortamı doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen kurumsal yapının ele alındığı çalışmada, kamu gücünün özel kazançlar için ne ölçüde kullanıldığına ilişkin algıları ölçen yolsuzluğun kontrolü, kamu hizmetlerinin siyasi baskılardan bağımsızlığı ve kalitesini, kamunun politika oluşturma ve uygulama kalitesini ve hükümetin bu politikalara bağlılığını ölçen hükümetin etkinliği, siyasi saikli şiddet algılarını ölçen politik istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğu, özel sektör gelişiminin önündeki engelleri kaldıran ve teşvik eden politikaların oluşturulması ve uygulanmasında hükümetin becerilerini ölçen düzenleme kalitesi, iktisadi aktörlerin toplum kurallarına ne ölçüde uyduğu ve güvendiğini, sözleşmeleri uygulanması, mülkiyet hakları, polis ve mahkemelerin kalitesi ile suç ve şiddet olasılıklarına ilişkin algıları ölçen hukukun üstünlüğü, ülke vatandaşlarının hükümet seçimlerine ne ölçüde katılabildikleri, ifade özgürlüğü, örgütlenme özgürlüğü ve medya özgürlüğüne yönelik algıları ölçen söz ve hesap verebilirlik göstergelerine yer verilmiştir. Dünya Bankası'nın Dünya Çapında Yönetim Göstergeleri veri tabanından elde edilen bu göstergeler ile kurumsal yapının ele alınan bağımlı değişkenler üzerindeki etkileri araştırılmıştır.

5.3. Bulgular

Çalışmanın bu aşamasında, MOORA yöntemi kullanılarak ülkeler arasında 2017 yılı için yapılan politika performansı analizlerine ve söz konusu politika göstergelerinin, mal ihracatı, yüksek teknoloji ihracatı, toplam faktör verimliliği, satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelir düzeyi, Küresel Rekabetçilik Endeksi, Dünya Rekabet Yıllığı Endeksinden oluşan bağımlı değişkenler üzerindeki etkilerinin incelendiği analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Söz konusu analizlerde Stata 16 paket programı kullanılmıştır.

5.3.1. Maliye Politikası

Maliye politikalarının ele alınan bağımlı değişkenler üzerindeki etkileri, önce kamu gelirleri çerçevesinde, ardından ise kamu harcamaları ve kamu borçları çerçevesinde ele alınmıştır. Kamu gelirlerinin temel kaynağını ifade eden vergi gelirlerinin GSYİH'ye oranı ve vergi yapısı hakkında bilgi veren kişisel gelir vergileri, kurumsal vergiler ve mal ve hizmet vergilerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki payları, kamu

gelir göstergeleri olarak ele alınırken, kamu net borçlarının GSYİH'ye oranı, kamu harcamalarının GSYİH'ye oranı ve harcama yapısı hakkında bilgi veren ekonomik işler, sağlık harcamaları, eğitim harcamaları ve sosyal koruma harcamalarının toplam kamu harcamaları içerisindeki payları, harcama ve borçlanma göstergeleri olarak ele alınmıştır. Diğer taraftan, çalışma genelinde ele alınan 35 OECD ülkesi arasında yer alan Güney Kore, Letonya, Meksika, Slovakya ve Yunanistan'a ait verilerin elde edilememesi nedeniyle, maliye politikasına ilişkin analizler 30 ülke çerçevesinde gerçekleştirilmiştir.

5.3.1.1. Maliye Politikası Performansı

Maliye politikası göstergelerinin bağımlı değişkenler üzerindeki etkilerini incelemekten önce, söz konusu göstergeler kullanılarak ülkeler arasında bir karşılaştırma yapılması amaçlanmıştır. Bu noktada, kamu gelirleri için ele alınan vergi gelirlerinin GSYİH'ye oranı, toplam vergi gelirleri içerisinde kişisel gelir, kurumsal ve mal ve hizmet vergilerinin oranları ile kamu harcamaları ve borç göstergeleri için ele alınan kamu harcamalarının GSYİH'ye oranı, kamu harcamaları içerisinde ekonomik işler, sağlık, eğitim ve sosyal koruma harcamalarının oranları ve net kamu borçlarının GSYİH'ye oranına ilişkin verilerin kullanılmasıyla 30 OECD ülkesini kapsayan performans analizi yapılmıştır. MOORA yöntemi kullanılarak yapılan analizde, yöntemin işleyişine göre söz konusu göstergeler fayda (+) ve maliyet (-) olarak sınıflandırılmıştır. Bu bağlamda, vergi gelirleri, kamu harcamaları ve net kamu borçlarının GSYİH'ye oranları ile sosyal koruma harcamaları ve mal ve hizmet vergilerine ilişkin değişkenler maliyet (-), vergi gelirlerinde kişisel ve kurumsal vergilerin oranları ile kamu harcamalarında ekonomik işler, sağlık ve eğitim harcamalarının oranları fayda (+) olarak ele alınmıştır.

Analizde ele alınan değişkenlerin fayda ve maliyet olarak ele alınmasında temel nokta ekonomik etkinlik ve kamu kaynaklarının etkin alanlarda kullanılması olmuştur. Bu noktada, ekonomik faaliyetleri daraltan vergi gelirleri, kamunun ekonomideki ağırlığını artıran kamu harcamaları ve gerek mevcut dönemde gerekse de gelecekte toplum açısından bir yük teşkil edecek olan net kamu borçları maliyet olarak ele alınmıştır. Ayrıca, dolaylı vergilerin büyük bir kısmını oluşturan ve genel olarak toplumun düşük gelir grupları üzerinde olumsuz etkiler yaratan mal ve hizmet vergileri

ile yaşı, yoksul ve bakıma muhtaçlara yapılan ve kamu kaynaklarının etkin alanlarda kullanılmasına engel olan sosyal koruma harcamaları da söz konusu nedenlerle maliyet olarak ele alınmıştır.

Diğer taraftan, doğrudan vergilerin önemli bir kısmını oluşturan kişisel gelir ve kurumsal vergiler, ekonomik faaliyetlerin gelişmişliği ve kârlılığı noktasında bir gösterge olarak değerlendirilmesi ve kaynakların etkin kullanımı durumunda gelir eşitsizliğini azaltıcı rollerinin bulunması nedeniyle fayda olarak ele alınırken, kamunun ulaşım, iletişim ve enerji altyapısı ile tarım ve ormancılık gibi önemli alanlardaki kamu harcamalarını içeren ekonomik işler, sağlık hizmetlerinin kalitesi ve ulaşılabilirliğini artırması nedeniyle sağlık harcamaları ve işgücü niteliğini belirleyen eğitimin kalitesini artıran ve fırsat eşitliği sağlama fonksiyonu bulunan eğitim harcamaları ise söz konusu nedenlerle fayda olarak ele alınmıştır. Bu koşullar altında yapılan analiz sonuçları aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 110: Maliye Politikası Performans Karşılaştırması

Ülkeler	Skor	Sıra	Ülkeler	Skor	Sıra
Avustralya	0,604839	1	Hollanda	-0,03629	16
Şili	0,567164	2	B. Krallık	-0,06146	17
Y. Zelanda	0,421831	3	Litvanya	-0,08921	18
Norveç	0,410824	4	Belçika	-0,10858	19
ABD	0,328941	5	Almanya	-0,14739	20
İsviçre	0,259048	6	Avusturya	-0,15343	21
Lüksemburg	0,251915	7	Finlandiya	-0,16292	22
İrlanda	0,23602	8	Polonya	-0,17093	23
İzlanda	0,169808	9	Japonya	-0,21018	24
Çek Cumh.	0,157393	10	Macaristan	-0,22372	25
Danimarka	0,0905	11	Slovenya	-0,2263	26
Estonya	0,049385	12	İspanya	-0,22656	27
İsrail	0,035024	13	Portekiz	-0,29975	28
Türkiye	0,027463	14	Fransa	-0,38661	29
İsveç	0,018799	15	İtalya	-0,44661	30

Analiz sonuçları incelendiğinde, Avustralya ilk sırada yer alırken, Şili'nin 2'nci, Yeni Zelanda'nın ise 3'üncü sırada yer aldığı görülmüştür. Bu ülkeleri ise sırasıyla Norveç, ABD, İsviçre, Lüksemburg, İrlanda, İzlanda ve Çek Cumhuriyeti izlemiştir. Diğer

tarafından, Türkiye'nin 14'üncü sırada yer aldığı bu karşılaştırmada, son sırada yer alan ülkeler İtalya, Fransa ve Portekiz olmuştur.

Karşılaştırmada ilk sırada yer alan Avustralya'da vergi gelirlerinin GSYİH'ye oranı %28,4 iken, toplam vergi gelirleri içerisinde kişisel gelir vergilerinin oranı %40,3, kurumsal vergilerin oranı %18,5, mal ve hizmet vergilerinin oranı ise %26,3 seviyesinde gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, GSYİH'ye oranla kamu harcamalarının %36,7 seviyesinde olduğu Avustralya'da, ekonomik işler %11, sağlık harcamaları %19,8, eğitim harcamaları %14,8 ve sosyal koruma harcamaları ise %27,2 oranında pay almıştır. Ayrıca, ülkenin net kamu borcu/GSYİH oranının %23,2 seviyesinde olduğu görülmüştür.

Yapılan analizde en dikkat çekici ülke Şili olmuştur. Şili'de vergi gelirlerinin GSYİH'ye oranı %20,2 olarak gerçekleşirken, vergi gelirleri içerisinde kişisel gelir vergilerinin oranı %9,6, kurumsal vergilerin oranı %21,3, mal ve hizmet vergilerinin oranı ise %54,8 seviyesinde gerçekleşmiştir. GSYİH'ye oranla kamu harcamaları %25,4 seviyesinde gerçekleşen Şili'de, toplam harcamalar içerisinde ekonomik işler %12,5, sağlık harcamaları %20,1, eğitim harcamaları %21,7 ve sosyal koruma harcamaları ise %25,4 oranında pay almıştır. Diğer taraftan, Şili'nin net kamu borcu/GSYİH oranının ise %4,4 seviyesinde olduğu görülmüştür. Bu noktada, mal ve hizmet vergilerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki yüksek oranı Şili için dezavantaj yaratırken, vergi geliri ve kamu harcamalarının GSYİH'ye oranla nispi düşüklüğü, net kamu borçlarının oldukça düşük düzeyde oluşu ve kamu harcamaları içerisinde eğitim harcamalarının önemli bir yer tutması, ülke açısından başlıca avantaj yaratan faktörler olmuştur.

Elde edilen sonuçlarda konumuyla dikkat çekici bir diğer ülke son sırada yer alan İtalya olmuştur. İtalya'da vergi gelirlerinin GSYİH'ye oranı %41,9 seviyesinde iken, toplam vergi gelirleri içerisinde kişisel gelir vergilerinin oranı %25,7, kurumsal vergilerin oranı %4,96, mal ve hizmet vergilerinin oranı ise %28,8 seviyesinde gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, kamu harcamalarının GSYİH'ye oranı %48,8 seviyesinde olan İtalya'da, söz konusu harcamaların %8,6'sı ekonomik işler, %14'ü sağlık harcamaları, 7,9'u eğitim harcamaları ve 42,4'ü ise sosyal koruma

harcamalarından oluşmuştur. Ayrıca, İtalya’da net kamu borucunun GSYİH’ye oranı %121,2 seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu noktada, GSYİH’ye oranla vergi gelirleri ve kamu harcamalarının yüksekliği, kamu harcamaları içerisinde eğitimin düşük, sosyal koruma harcamalarının ise yüksek oluşu ve özellikle de net kamu borçlarının yüksek seviyesi, İtalya için dezavantaj yaratan başlıca faktörler olarak ön plana çıkmıştır.

Son olarak, 14’üncü sırada yer alan Türkiye’de vergi gelirlerinin GSYİH’ye oranı %24,2 seviyesinde iken, söz konusu gelirlerin %14,5’i kişisel gelir vergileri, %6,8’i kurumsal vergiler ve %43,5’i ise mal ve hizmet vergilerinden oluştuğu görülmüştür. Ayrıca, kamu harcamalarının GSYİH’ye oranı %33,3 seviyesinde olan Türkiye’de, söz konusu harcamaların %10,6’sı ekonomik işler, %15,7’si sağlık, %10,8’i eğitim, %29,4’ü ise sosyal koruma harcamalarından oluşmuştur. Bu noktada, vergi gelirleri içerisinde doğrudan vergilerin düşük, dolaylı vergilerin ise yüksek oranı ve nispeten eğitim harcamalarının düşük seviyesi Türkiye için dezavantaj yaratan başlıca faktörler olurken, %22,1 seviyesindeki net kamu borçları/GSYİH oranı, avantaj yaratan başlıca unsur olmuştur.

5.3.1.2. Kamu Gelirlerinin Bağımlı Değişkenler Üzerindeki Etkileri

Kamu gelirlerinin birincil kaynağını oluşturan vergilerin çalışmada ele alınan bağımlı değişkenler üzerindeki etkileri, ihracat açısından genel olarak görelî fiyat değişimleri noktasında ele alınırken, toplam faktör verimliliği ve kişi başına gelir üzerindeki etkileri, vergilerin talep ve arz yönünden iktisadi faaliyetler üzerinde yarattığı etkilerle açıklanmaya çalışılmaktadır. Literatürde bu etkileri araştıran sınırlı sayıda çalışmada, genel olarak içsel büyüme modellerinin bozucu ve bozucu olmayan vergi sınıflandırmasından hareket edildiği görülmektedir. Bu sınıflandırmada, başta kurumlar vergisi olmak üzere gelir üzerinden alınan vergilerin, fiziksel ve beşerî sermayede yaratacağı olumsuz etkileriyle ekonomik büyümeyi yavaşlatacağı ve bozucu etkilere neden olacağı kabul edilirken, tüketim üzerinden alınan vergilerin, yalnızca zamanlar arası tüketim tercihlerini değiştireceği ve ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemeyeceği kabul edilmektedir. Dolayısıyla, söz konusu vergiler bozucu olmayan vergileri ifade etmektedir.

Vergilerin ekonomik etkilerini ampirik olarak inceleyen çalışmalar içerisinde, Skinner (1988), 31 Afrika ülkesinin 1965-1982 dönemini kapsayan çalışmasında içsel büyüme teorilerinin görüşlerini teyit eden sonuçlara ulaşmıştır. Buna göre, sermaye ve işgücünün verimliliği ve arzını azaltan vergiler içerisinde, kurumlar ve gelir vergilerinin büyümeyi negatif yönde etkilediği, tktim vergileri gibi satışlardan elde edilen vergilerin ağırlık kazanması durumunda ise büyümenin pozitif yönde etkileneceği ifade edilmiştir. Widmalm (1999), 23 OECD ülkesinin 1965-1990 dönemini kapsayan çalışmasında vergi yapısının kişi başına gelir üzerindeki etkilerini araştırmış ve toplam vergi gelirleri içerisinde kişisel gelir vergilerinin payının negatif, tktim vergilerinin payının ise pozitif etkiler yarattığını tespit etmiştir. Benzer sonuçlar, Martinez-Vazquez, Vulovic ve Liu (2011) tarafından 116 ülkenin 1972-2005 dönemi için yapılan çalışma da görülmüş ve gelişmiş ülkelerde doğrudan vergilerin dolaylı vergilere oranının büyümeyi negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan, Gober ve Burns (1997) tarafından yapılan ve sanayileşmiş 18 ülkenin 1965-1989 dönemini kapsayan çalışmada ise aksi yönde bulgulara ulaşılmıştır. Çalışmada, ortalama vergi oranını ifade eden GSYİH'ye oranla toplam vergi gelirlerinin yatırımları olumsuz yönde etkilediği, kurumlar, kişisel gelir ve tktim vergilerinin ise hem yatırımları hem de ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Vergi yapısının büyüme üzerindeki etkilerini araştıran bu çalışmaların, refah seviyesi göstergesi olarak ele alınan satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelir ve büyümenin üretim faktörlerindeki artışla açıklanamayan kısmını ifade eden toplam faktör verimliliğiyle yakından ilişkili olduğu değerlendirilmektedir. Bu noktada, vergilendirmenin kişi başına geliri artırıcı etkisinin yanında, fiyat düzeyi ve döviz kuru gibi satın alma gücü paritesini etkileyen faktörler üzerindeki etkileri ile üretim faktörleri miktarındaki artışlardan bağımsız olarak büyümeye sağladığı katkılar önem taşımaktadır. Vergilendirmenin toplam faktör verimliliği üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalardan Arnold vd. (2011), 21 OECD ülkesinin 1971-2004 dönemi için yapmış oldukları analizde, kurumlar ve kişisel gelir vergilerinin büyümeyi negatif, tktim ve servet vergilerinin ise pozitif yönde etkilediğini tespit etmişler, aynı zamanda 13 OECD ülkesinin 1981-2001 dönemi verileriyle yaptıkları analizde ise

kurumlar vergisi oranının toplam faktör verimliliğini negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Everaert, Heylen ve Schoonackers (2014), 15 OECD ülkesinin 1970-2012 dönemini kapsayan çalışmalarında, toplam faktör verimliliğinin artırılmasında, vergi gelirlerinin kurumlar ve kişisel gelir vergilerinden tüketim vergilerine kaymasının olumlu etkiler yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Timuno ve Eita (2022) ise Botswana için 1984-2016 dönemini kapsayan çalışmalarında, madencilik dışındaki gelir vergilerinin ve katma değer vergisinin toplam faktör verimliliğini negatif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir.

Büyüme ve toplam faktör verimliliğinde olduğu gibi az sayıdaki çalışmanın vergilendirmenin dış ticaret üzerindeki etkilerini konu edindiği görülmektedir. Bu çalışmaların büyük bir bölümünün ise katma değer vergisinin (KDV) ithal malların fiyatlarında neden olacağı artışlar üzerinden dış ticaret dengesini olumlu yönde etkileyeceği görüşünü test ettiği görülmektedir. KDV'nin bir tür örtülü koruma sağladığı görüşüne karşı çıkan çalışmaların başında Feldstein ve Krugman (1989) tarafından yapılan çalışma yer almaktadır. Bu çalışmada, yaygın görüşün aksine KDV'nin net ihracat üzerindeki kısa dönemdeki etkisinin belirsiz, uzun dönemdeki etkisinin ise negatif yönde olacağı ileri sürülmüştür. Bu durumun nedeni olarak ise, söz konusu vergilerin ağırlıklı olarak ticarete konu olan mallara uygulanması ve kaynakların ticarete konu olmayan malların üretildiği sektörlerle aktarılması gösterilmiştir. Bu konuda yapılan sınırlı sayıdaki ampirik çalışmalarda genel olarak Feldstein ve Krugman'ın görüşünü destekleyen sonuçların elde edildiği görülmüştür. Örneğin, Desai ve Hines (2002) tarafından yapılan ve 168 ülkenin 1950-2000 dönemini kapsayan çalışmada, KDV uygulamasının bulunduğu ülkelerdeki ihracatın KDV'nin uygulanmadığı ülkelere göre daha düşük düzeyde olduğu ve KDV gelirindeki artışın ihracatta yarattığı olumsuz etkinin düşük gelirli ülkelerde daha güçlü olduğu tespit edilmiştir. Keen ve Syed (2006), 27 OECD ülkesinin 1967-2003 dönemini kapsayan çalışmalarında, KDV'nin ihracat üzerinde herhangi bir etki yaratmadığı, kurumlar vergisinin ise kısa dönemde pozitif etki yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca, kurumlar vergisinin pozitif yönlü bu etkisinin daha sonra tersine döndüğü uzun vadede etkisiz hale geldiği ileri sürülmüştür. Son olarak Holzner, Jovanović ve Vukšić (2021) tarafından yapılan ve 34 Avrupa Birliği ve OECD üyesi

ülkenin 2005-2014 dönemini kapsayan çalışmada ise, vergi yapısının dış ticaret üzerindeki etkileri araştırılmış ve yabancı yatırım stokunun yüksek olduğu ülkelerde kurumlar vergisinin hem ihracatı hem de ithalatı olumsuz yönde etkilediği ve bu etkinin öncelikle hizmet sektörü ve kurumlar vergisinin düşük olduğu ülkelerde ortaya çıktığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum, DYY yatırımlarının kurumlar vergisinin artırıldığı ülkelerde faaliyetlerini azaltmasıyla açıklanmıştır.

Vergilendirmenin büyüme, kişi başına gelir, toplam faktör verimliliği ve ihracat üzerindeki etkilerini inceleyen sınırlı sayıda ampirik çalışma bulunurken, gerek rekabetçilikle yakından ilişkili olan bu değişkenler gerekse de metodolojik olarak ele alınan diğer göstergeler üzerindeki etkileriyle GCI ve IMD endekslerinde de etkiler yaratması muhtemel görülmektedir. Bu noktada, genel anlamda etkin alanlarda kullanılan kamu kaynaklarını finanse eden, iktisadi faaliyetlerin gelişimine, kamu mali disiplinine ve refah seviyesinin yükseltilmesine katkı sağlayan vergilendirmenin rekabetçilik endeksleri üzerinde pozitif yönlü etki yaratması beklenmektedir.

Kamu gelirlerinin önemli bir kısmını oluşturan vergi gelirleri ile vergi yapısının ihracat ve rekabet gücü göstergeleri üzerindeki etkilerinin incelendiği çalışmanın bu aşamasında, yüksek teknoloji ihracatı bağımlı değişkeni için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiştir. Bu nedenle, anlamlı sonuçların elde edildiği diğer analizlere yer verilmiştir.

5.3.1.1.1. Kamu Gelirlerinin Mal İhracatına Etkileri

Vergilendirme, iktisadi birimler ve dolayısıyla iktisadi faaliyetler üzerindeki etkileriyle ihracat üzerinde etkili olabilmektedir. Örneğin, vergi oranlarının yüksek olması, kurumlar ve kişiler açısından iktisadi faaliyetlerden uzaklaşmaya neden olabilirken, dolaylı vergileri ifade eden mal ve hizmet vergilerinin yüksek olması, talep daraltıcı özelliğiyle iktisadi faaliyetleri yavaşlatan ve rekabet ortamının gelişimini engelleyen bir rol oynayabilmektedir. Bununla birlikte, vergi oranlarından bağımsız olarak toplam vergi gelirlerinde doğrudan ve dolaylı vergilerin sahip oldukları ağırlıkların ülkenin gelişmişlik düzeyiyle ilgili önemli bilgiler verdiği kabul edilmektedir. Öyle ki; gelişmiş ülkelerde kişisel gelir ve kurumsal vergiler gibi doğrudan vergiler ön plana çıkarken, gelişmekte olan ülkelerde dolaylı vergilerin

baskın olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, doğrudan vergilerin toplam vergi gelirlerinde ağırlık kazanması, piyasada rekabet ortamının gelişmiş olduğu anlamına gelebilmektedir. Bu durumun mal ihracatı üzerindeki etkileri aşağıdaki model yardımıyla incelenmektedir.

$$IHR_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \beta_2 KSVERGI_{it} + \beta_3 KMVERGI_{it} + \beta_4 MHVERGI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu modelde, IHR bağımlı değişkeni, mal ihracatını ifade ederken, bağımsız değişkenlerden TVERGI; toplam vergi gelirlerinin GSYİH'ye oranını, KSVERGI; kişisel gelir vergilerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki payını, KMVERGI; kurumsal vergilerin toplam vergi gelirleri içerisindeki payını, MHVERGI ise mal ve hizmet vergilerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki payını ifade etmektedir. Söz konusu bağımsız değişkenlerin mal ihracatı üzerindeki etkilerinin incelenmesi için yapılan tahminlerde, TVERGI ve MHVERGI bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılamadığından bu değişkenler model dışında bırakılmıştır.

$$IHR_{it} = \beta_0 + \beta_1 KSVERGI_{it} + \beta_2 KMVERGI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu bağlamda, analize KSVERGI ve KMVERGI bağımsız değişkenleriyle devam edilmiş ve modelde %95 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 111: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahminçileri (IHR-Kamu Gelirleri)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
KMVERGI	5.845753***	3.23	0.001	6.11719***	3.35	0.001
KSVERGI	4.111799**	2.11	0.035	4.031126**	1.98	0.049
c	129.4821	1.53	0.127	129.086***	2.33	0.020
chi2	12.72***	0.0017				
F				6.48***	0.0018	
r2_w	0.0461			0.0461		
r2_b	0.0016			0.0011		
r2_o	0.0019			0.0014		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Yapılan analizlerde kurumsal vergi gelirlerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki oranını ifade eden KMVERGI bağımsız değişkeninin mal ihracatını istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde, kişisel vergi gelirlerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki oranını ifade eden KSVERGI bağımsız değişkeninin ise mal ihracatını istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Bu bağlamda, tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modelleri arasında tercih yapabilmek için uygulanan Hausman testi sonucunda, H_0 hipotezi kabul edilmiş ve tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 112: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IHR-Kamu Gelirleri)

	Test İstatistiği	Kuyruk Olasılığı
Hausman Testi	1.67	0.4340
Değişen Varyans Testi		
W0	12.2590102***	0.000
W50	6.4633388***	0.000
W10	9.5050117***	0.000
Otokorelasyon Testi		
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson		1.1411743
Baltagi-Wu LBI		1.2626152
Yatay Kesit Bağımlılığı		
Friedman Testi		125.833***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01		

Tesadüfi etkiler modelinin tercih edilmesinin ardından, söz konusu modelin temel varsayımları sağlayıp sağlamadığı incelenmiştir. Bu bağlamda, elde edilen Levene, Brown ve Forsythe test istatistikleri sonucunda, modelin değişen varyans içerdiği, 2'den büyük olması beklenen Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testi ve Baltagi Wu LBI testleri sonucunda, modelde otokorelasyon bulunduğu ve Friedman Sıra Korelasyon Testi sonucunda ise, modelde birimler arası korelasyon sorunu olduğu tespit edilmiştir.

Tesadüfi etkiler modelinin, değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı gibi temel varsayımlardan sapmaları içermesi nedeniyle, dirençli standart hataların elde edilmesi gerekliliği ortaya çıkmış ve modelde Driscoll-Kraay tahmincisinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 113: Driscoll-Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi (IHR-Kamu Gelirleri)

Bağımlı Değişken	IHR		
Z Bağımsız Değişkenler	Katsayı	z	P> z
KMVERGI	5.845753***	4.12	0.000
KSVERGI	4.111799***	3.26	0.003
c	129.4821	0.54	0.593
Wald Testi (chi2)	17.32	0.0002	
r2_o	0.0019		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisiyle yeniden tahmin edilen tesadüfi etkiler modeline göre, KMVERGI ve KSVERGI bağımsız değişkenlerinin mal ihracatını istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre, toplam vergi gelirleri içerisinde kurumsal vergilerin oranındaki bir birimlik artış mal ihracatını 5.845 birim artırırken, kişisel vergi gelirlerinin oranındaki bir birimlik artış mal ihracatını 4.111 birim artırmaktadır. Bununla birlikte söz konusu değişkenlerin mal ihracatındaki değişimin %0,19'unu açıkladığı görülmektedir.

5.3.1.1.2. Kamu Gelirlerinin Toplam Faktör Verimliliğine Etkileri

Ekonomik büyümenin emek ve sermaye miktarındaki değişimle açıklanamayan kısmını ifade eden toplam faktör verimliliği, işgücü niteliği, kurumsallaşma, teknolojik gelişim ve yenilikler gibi ekonominin niteliğini artıran faktörler tarafından belirlenirken, bu faktörlerin önemli bir kısmının doğrudan veya dolaylı olarak maliye politikalarından etkilenmesi muhtemel görülmektedir. Dolayısıyla, maliye politikalarının başlıca araçlarından olan vergilendirmenin, gerek harcamaların finansmanını sağlayan gerekse de gelir ve kâr üzerinde belirleyici olan fonksiyonlarıyla bu faktörler üzerinde etkili olması beklenmektedir. Örneğin, belirlenen alanlara, ar-ge faaliyetlerine veya çeşitli bilimsel alanlara yönelik uygulanan vergi teşvikleri, sonuçları itibarıyla toplam faktör verimliliğini olumlu yönde etkileyebilmektedir. Diğer taraftan, yüksek düzeylerdeki vergi oranları, ekonomik faaliyetleri engelleyerek rekabet ortamının gelişmediği bir ekonomik yapıya neden olabilmekte ve toplam faktör verimliliği üzerinde olumsuz etkiler

yaratabilmektedir. Bu bağlamda, çeşitli yönleriyle toplam faktör verimliliği üzerinde etkili olan vergilerin, GSYİH'ye oranla büyüklüğü ve yapısal yönünün etkileri aşağıda gösterilen modelden hareket edilerek incelenmiştir.

$$TFV_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \beta_2 KSVERGI_{it} + \beta_3 KMVERGI_{it} + \beta_4 MHVERGI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Vergilendirmenin toplam faktör verimliliği üzerindeki etkilerini araştırmak için oluşturulan bu modelde, istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememesi nedeniyle toplam vergi gelirleri (TVERGI) ve kişisel gelir vergisi (KSVERGI) bağımsız değişkenleri model dışında bırakılmıştır.

$$TFV_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \beta_2 KMVERGI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu noktada, kurumsal vergiler (KMVERGI) ve mal ve hizmet vergisi (MHVERGI) bağımsız değişkenlerinin kullanıldığı modelde %95 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 114: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (TFV-Kamu Gelirleri)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfî Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
KMVERGI	0.0035708***	5.19	0.000	0.003754***	3.92	0.000
MHVERGI	-0.0011906**	-2.28	0.022	-0.0034559***	-3.46	0.001
c	0.9846455***	51.54	0.000	1.056871***	29.11	0.000
chi2	34.46***	0.0000				
F				20.77***	0.0000	
r2_w	0.1223			0.1342		
r2_b	0.1180			0.0454		
r2_o	0.1005			0.0485		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Tesadüfi etkiler modelinde, KMVERGI bağımsız değişkenin TFV üzerindeki etkisi istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde gerçekleşirken, MHVERGI bağımsız değişkeninin etkisinin %5 anlamlılık düzeyinde negatif yönde gerçekleştiği görülmektedir. Sabit etkiler modelinde ise, KMVERGI bağımsız değişkeninin TFV üzerindeki etkisi istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif gerçekleşirken, MHVERGI bağımsız değişkeninin etkisi %1 anlamlılık düzeyinde ve negatif yönde

gerçekleşmektedir. Bu bağlamda, model tercihi yapabilmek için uygulanan Hausman test istatistiğine göre, H_0 hipotezi reddedilmiş ve sabit etkiler modelinin kullanılması gerektiğine karar verilmiştir.

Tablo X: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	10.91	Kuyruk Olasılığı	0.0043
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			6740.63***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava et al. Durbin-Watson			0.78612305
Baltagi-Wu LBI			1.1347697
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Testi			82.116***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Kullanılmasına karar verilen sabit etkiler modelinde, yanıltıcı sonuçlara neden olabilecek temel varsayımlardan sapmaların var olup olmadığının incelenmesi için, değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı testleri uygulanmıştır. Bu bağlamda, Değiştirilmiş Wald Testinde, modelin değişen varyans içerdiği, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testi ve Baltagi Wu LBI testinde, modelde otokorelasyon olduğu, Friedman Sıra Korelasyon Testinde ise, modelde birimler arası korelasyon bulunduğu anlaşılmıştır. Dolayısıyla, ortaya çıkan hataların düzeltilmesi amacıyla dirençli standart hatalar üreten Driscoll-Kraay tahmincisi kullanılarak model yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 115: Driscoll-Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi (TFV-Kamu Gelirleri)

Bağımlı Değişken	TFV		
Z Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> z
KMVERGI	0.003754***	5.56	0.000
MHVERGI	-0.0034559***	-4.91	0.000
c	1.056871***	33.37	0.000
F Testi	85.23***	0.0000	
r2_w	0.1342		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay tahmincisinden elde edilen sonuçlarla, KMVERGI bağımsız değişkeninin TFV'yi istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği, MHVERGI bağımsız değişkeninin ise TFV'yi istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde negatif yönde etkilediği teyit edilmiştir. Buna göre, toplam vergi gelirleri içerisinde kurumsal vergilerin payındaki bir birimlik artışın toplam faktör verimliliğini 0.00375 birim artırdığı, mal ve hizmet vergilerinin payındaki bir birimlik artışın ise toplam faktör verimliliğini 0.00345 birim azalttığı anlaşılmıştır. Ayrıca, modelin R^2 'si incelendiğinde, söz konusu değişkenlerin toplam faktör verimliliğindeki değişimin %13,42'sini açıkladığı görülmüştür.

5.3.1.1.3. Kamu Gelirlerinin Kişi Başına Gelire Etkileri

Vergilerin fiyat ve gelir düzeyi üzerindeki etkileri, önemli bir refah göstergesi olarak kabul edilen ve satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başına gelir düzeyi üzerinde etkili olabilmektedir. Örneğin, vergilendirmenin harcanabilir geliri ve ekonomik faaliyetleri azaltıcı etkisi refah düzeyini olumsuz yönde etkilerken, elde edilen vergi gelirlerinin verimli alanlarda kullanılması refah düzeyini artırabilmektedir. Vergilendirmenin yanı sıra vergi gelirlerinin kaynağı da büyük önem taşımaktadır. Vergi gelirlerinin ağırlıklı olarak doğrudan vergilerden oluşması ekonomik faaliyetlerin ve dolayısıyla refah seviyesinin gelişmişliğine işaret ederken, dolaylı vergilerin ağırlık kazanması tersi bir duruma ve artan gelir eşitsizliğine işaret etmektedir. Çalışmada, vergilendirmenin ve vergi yapısının kişi başına gelir üzerindeki etkileri aşağıda verilen model çerçevesinde incelemektedir.

$$KBG_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \beta_2 KSVERGI_{it} + \beta_3 KMVERGI_{it} + \beta_4 MHVERGI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Vergilendirmenin satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelir üzerinde yarattığı etkilerin araştırılması için oluşturulan bu modelde, toplam vergi gelirleri (TVERGI), kişisel gelir vergisi (KSVERGI) ve kurumsal vergiler (KMVERGI) bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiştir.

$$KBG_{it} = \beta_0 + \beta_1 MHVERGI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Dolayısıyla, analize mal ve hizmet vergisi (MHVERGI) bağımsız değişkeniyle devam edilmiş ve yapılan analizlerde istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir

Tablo 116: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (KBG-Kamu Gelirleri)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
MHVERGI	-800.6357***	-4.93	0.000	-638.3939***	-3.34	0.001
c	66928.55***	11.57	0.000	61641.51***	9.88	0.000
chi2	24.33***	0.0000				
F				11.13***	0.0010	
r2_w	0.0397			0.0397		
r2_b	0.3615			0.3615		
r2_o	0.3321			0.3321		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

MHVERGI bağımsız değişkeninin satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başına gelir üzerindeki etkileri, hem tesadüfi etkiler hem de sabit etkiler modelinde istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde negatif yönde gerçekleşmiştir. Bu iki model arasında tercih yapabilmek için başvuru olan Hausman test istatistiğine göre H_0 hipotezi kabul edilmiş ve tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 117: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (KBG-Kamu Gelirleri)

	Test İstatistiği	Kuyruk Olasılığı
Hausman Testi	2.57	0.1091
Değişen Varyans Testi		
W0	4.8070267***	0.000
W50	2.2176761***	0.000
W10	3.9726805***	0.000
Otokorelasyon Testi		
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson		0.22549817
Baltagi-Wu LBI		0.65182977
Yatay Kesit Bağımlılığı		
Friedman Testi		241.338***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01		

Tesadüfi etkiler modelinin tercih edilmesinin ardından, modelde temel varsayımlardan sapmaların var olup olmadığı incelenmiştir. Bu doğrultuda, elde edilen Levene, Brown ve Forsythe test istatistiklerinde, modelin değişen varyans içerdiği, uygulanan Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testi ve Baltagi Wu LBI testinde, modelde otokorelasyon bulunduğu, Friedman Sıra Korelasyon Testinde ise, modelde birimler arası korelasyon olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda, yanıltıcı sonuçlara neden olabilecek hataların düzeltilmesi amacıyla sabit etkiler modeli Driscoll-Kraay tahmincisiyle yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 118: Driscoll-Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi (KBG-Kamu Gelirleri)

Bağımlı Değişken	KBG		
Z Bağımsız Değişkenler	Katsayı	z	P> z
MHVERGI	-800.6357**	2.38	0.025
c	66928.55**	2.57	0.016
Wald Testi (chi2)	5.68	0.0171	
r2_o	0.3321		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay tahmincisiinden elde edilen sonuçlarda, MHVERGI bağımsız değişkeninin kişi başına gelir üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeyinde ve negatif yönde gerçekleştiği görülmektedir. Buna göre, toplam vergi gelirleri içerisinde mal ve hizmet vergilerinin payında yaşanan bir birimlik artış, satın alma gücü paritesine göre kişi başına geliri 800.6 birim azaltmaktadır. Söz konusu değişken, kişi başına gelirdeki değişimin %33,2'sini açıklamaktadır.

5.3.1.1.4. Kamu Gelirlerinin GCI Endeksine Etkileri

Küresel Rekabetçilik Endeksi, ulaşım ve iletişim altyapısı, kamu borç dinamikleri, sağlık, eğitim, finansal sistem, ar-ge harcamaları gibi mali politikalarla doğrudan veya dolaylı olarak ilişki içerisinde olan pek çok faktörden etkilenmektedir. Söz konusu politikaların harcama yönünü finanse eden ve borçlanma gereksinimini önemli oranda belirleyen vergi gelirlerinin ise, sahip olduğu bu fonksiyonları ile Küresel Rekabetçilik Endeksi üzerinde etkili olması beklenmektedir. Bu bağlamda, bu etkinin var olup

olmadığı ve var ise hangi yönde gerçekleştiğinin araştırılması için oluşturulan model aşağıda gösterilmiştir.

$$GCI_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \beta_2 KSVERGI_{it} + \beta_3 KMVERGI_{it} + \beta_4 MHVERGI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Vergilendirmenin, Küresel Rekabetçilik Endeksini ifade eden GCI üzerindeki etkilerini incelemek üzere oluşturan bu modelde, kurumsal vergiler (KMVERGI), kişisel gelir vergileri (KSVERGI) ve mal ve hizmet vergileri (MHVERGI) bağımsız değişkenleriyle istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiş ve bu değişkenler modelden dışlanmıştır.

$$GCI_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu nedenle, analize toplam vergi geliri (TVERGI) bağımsız değişkeniyle devam edilmiş ve modelde %95 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 119: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahminçileri (GCI-Kamu Gelirleri)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
TVERGI	0.0137801***	3.69	0.000	0.0142638***	3.63	0.000
c	4.526915***	29.92	0.000	4.510319***	33.38	0.000
chi2	13.61***	0.0002				
F				13.15***	0.0003	
r2_w	0.0466			0.0466		
r2_b	0.0204			0.0204		
r2_o	0.0214			0.0214		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Uygulanan tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modellerinde TVERGI bağımsız değişkeninin GCI endeksi üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde gerçekleştiği görülmüştür. Bu noktadan itibaren, tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modellerinden hangisinin tercih edilmesi gerektiğini saptamak üzere Hausman testine başvurulmuş ve elde edilen sonuçlara göre H_0 hipotezi kabul edilerek tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 120: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (GCI-Kamu Gelirleri)

	Test İstatistiği	Kuyruk Olasılığı
Hausman Testi	0.15	0.6953
Değişen Varyans Testi		
W0	4.8030367***	0.000
W50	3.6876900***	0.000
W10	4.6138792***	0.000
Otokorelasyon Testi		
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson		0.43580399
Baltagi-Wu LBI		0.79544936
Yatay Kesit Bağımlılığı		
Friedman Testi		115.847***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01		

Tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmesinin ardından, söz konusu model için temel varsayımlardan sapmaları ifade eden değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunlarının var olup olmadığı araştırılmıştır. Bu noktada, elde edilen Levene, Brown ve Forsythe test istatistikleriyle, modelde değişen varyans bulunduğu, yapılan Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testi ve Baltagi Wu LBI testi sonuçlarına göre, modelde otokorelasyon olduğu ve yapılan Friedman Sıra Korelasyon Testinde ise modelin birimler arası korelasyon içerdiği tespit edilmiştir. Dolayısıyla, ortaya çıkan hataların düzeltilmesi için dirençli hatalar üreten Driscoll-Kraay tahmincisi kullanılarak model yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 121: Driscoll-Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi (GCI-Kamu Gelirleri)

Bağımlı Değişken	GCI		
Z Bağımsız Değişkenler	Katsayı	z	P> z
TVERGI	0.0137801***	4.48	0.000
c	4.526915***	9.77	0.000
Wald Testi (chi2)	20.05***	0.0000	
r2_o	0.0214		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisinden elde edilen sonuçlarda, TVERGI bağımsız değişkeninin GCI endeksini %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde

etkilediği teyit edilmiştir. Buna göre, Toplam vergi gelirlerinin GSYİH içerisindeki payında yaşanan bir birimlik artışın GCI endeksinde 0.0137 birim artışa neden olduğu ve söz konusu değişkenin GCI endeksindeki değişimin %2,14'ünü açıkladığı görülmüştür.

5.3.1.1.5. Kamu Gelirlerinin IMD Endeksine Etkileri

IMD tarafından açıklanan Dünya Rekabet Yıllığı endeksi, bileşenleri itibariyle ekonomik performans, kamu verimliliği, iş verimliliği ve altyapıya ilişkin verilerden oluşmaktadır. Bu bağlamda, içerisinde maliye politikalarını da barındıran kamu verimliliği ve altyapı başta olmak üzere, vergilendirmenin doğrudan veya dolaylı olarak tüm bileşenler üzerinde etki yaratabilmesi mümkün olmaktadır. Bu bağlamda, çalışmada vergi gelirleri ve vergi yapısının IMD endeksi üzerindeki etkilerinin incelenmesinde aşağıda gösterilen modelden hareket edilmektedir

$$IMD_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \beta_2 KSVERGI_{it} + \beta_3 KMVERGI_{it} + \beta_4 MHVERGI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Vergilendirmenin IMD endeksi üzerindeki etkilerini incelemek için oluşturan bu modelden, kurumsal vergiler (KMVERGI) ve mal ve hizmet vergisi (MHVERGI) bağımsız değişkenleri, istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememesi nedeniyle dışlanmıştır.

$$IMD_{it} = \beta_0 + \beta_1 TVERGI_{it} + \beta_2 KSVERGI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu bağlamda, toplam vergi gelirleri (TVERGI) ve kişisel gelir vergisi (KSVERGI) bağımsız değişkenlerinin kullanıldığı modelde %95 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 122: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahminçileri (IMD-Kamu Gelirleri)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
TVERGI	0.3455817**	2.09	0.037	0.5152042**	2.43	0.016
KSVERGI	0.2644348*	1.90	0.057	-0.3994886*	-1.76	0.080
c	58.52294***	8.69	0.000	68.89136***	7.02	0.000

chi2	8.27***	0.0160		
F			5.29***	0.0056
r2_w	0.0039		0.0380	
r2_b	0.1957		0.2593	
r2_o	0.1619		0.1909	
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01				

Yapılan analizlerde, TVERGI bağımsız değişkeninin hem tesadüfi hem de sabit etkiler modellerinde IMD endeksini istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği görülürken, KSVERGI bağımsız değişkeninin etkisi her iki modelde de istatistiksel olarak %10 anlamlılık düzeyinde ve negatif yönde gerçekleşmiştir. Benzer sonuçların elde edildiği bu modeller arasında tercih yapabilmek için uygulanan Hausman testinde ise H_0 hipotezi reddedilmiş ve sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 123: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IMD-Kamu Gelirleri)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	21.28	Kuyruk Olasılığı	0.0000
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			16730.45***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava et al. Durbin-Watson			0.64882932
Baltagi-Wu LBI			0.96674021
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Testi			153.920***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinin tercih edilmesinin ardından, temel varsayımların sınanması için yapılan Değiştirilmiş Wald testinde, modelin değişen varyans içerdiği, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testi ve Baltagi Wu LBI testinde, modelde otokorelasyon bulunduğu ve Friedman Sıra Korelasyon Testinde ise, modelde birimler arası korelasyon bulunduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, temel varsayımlardan sapmaların neden olduğu hataların düzeltilmesi için söz konusu modelin Driscoll-Kraay tahmincisiyle yeniden tahmin edilmesi gerekmiştir.

Tablo 124: Driscoll-Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi (IMD-Kamu Gelirleri)

Bağımlı Değişken	IMD		
Z Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> z
TVERGI	0.5152042*	2.03	0.054
KSVERGI	-0.3994886**	-2.12	0.044
c	68.89136***	7.00	0.000
F Testi	6.11	0.0070	
r2_w	0.0380		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisinden elde edilen sonuçlarda, TVERGI bağımsız değişkenin IMD endeksini istatistiksel olarak %10 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde, KSVERGI bağımsız değişkenin ise IMD endeksini istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeyinde negatif yönde etkilediği görülmüştür. Bu bağlamda, toplam vergi gelirlerinin GSYİH'ye oranını ifade eden TVERGI değişkenindeki bir birimlik artış IMD endeksini 0.515 birim artırırken, toplam vergi gelirleri içerisinde kişisel gelir vergilerinin oranını ifade eden KSVERGI değişkeninde yaşanan bir birimlik artışın IMD endeksini 0.399 birim azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, söz konusu değişkenlerin IMD endeksindeki değişimin %3,8'ini açıkladığı görülmüştür.

5.3.1.2. Kamu Harcamaları ve Kamu Borçlarının Bağımlı Değişkenleri Üzerindeki Etkileri

Kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu ve eksik istihdam durumunda söz konusu harcamaların artırılmasını içeren politikaların etkin sonuçlar vereceği görüşü keynesyen teorinin en temel farklılıklarından birini oluşturmaktadır. Bu görüş, kamu harcamalarının toplam talepte yaratacağı artışların üretim düzeyinde artış yaratacağı düşüncesine dayanmaktadır. Literatürde Kamu harcamalarının ekonomik etkilerini ampirik olarak inceleyen çok sayıda çalışma bulunurken, elde edilen sonuçların olumlu ya da olumsuz her iki yönde etkiye işaret edebildiği görülmektedir. Bu çalışmalar içerisinde Landau (1983), 96 ülkenin 1961-1976 dönemini kapsayan çalışmasında kamu harcamaları ve kişi başına düşen gelir arasında, 1986 yılında yapmış olduğu ve 65 ülkenin 1960-1980 dönemini kapsayan çalışmasında ise, kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasında negatif yönlü ilişki

tespit etmiştir. Benzer şekilde, Barro (1991) tarafından yapılan ve 98 ülkenin 1970-1985 dönemini kapsayan çalışmada, kişi başına gelir ile kamu tüketim harcamaları arasında negatif yönlü ilişki tespit edilmiştir. Kelly (1997) ise, kamu harcamalarının ekonomik büyümede negatif etkiler yarattığı sonucuna ulaşırken, kamu harcamaları içerisinde sosyal güvenlik ve kamu yatırım harcamalarının pozitif etkiler yarattığı sonucuna ulaşmıştır.

Strauss (2001), 64 ülkenin 1970-1993 dönemini kapsayan çalışmasında kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemiş ve gerek toplam kamu harcamalarının gerekse de kamu harcama kalemlerinin ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Bununla birlikte, kamu harcamalarının özellikle az gelişmiş ülkelerde artış göstermesinin artan bütçe açıkları ve borçlanma nedeniyle olumsuz etkilere neden olduğu tespit edilmiştir. Son olarak Kar ve Taban (2003) ise, Türkiye'nin 1971-2000 dönemini kapsayan çalışmalarında, kamu harcamaları içerisinde eğitim ve sosyal güvenlik harcamalarının büyüme üzerinde pozitif, sağlık harcamalarının ise negatif yönde etkiler yarattığı sonucuna ulaşmışlardır.

Keynesyen teoride, kamu harcamaları etkileri ekonominin talep yönüyle açıklanırken, ekonominin arz yönünde ortaya çıkan etkiler göz ardı edilmektedir. Bu noktada, kamu harcamalarının toplam talepte yarattığı etkilerin yanı sıra, özel sektör yatırımları üzerindeki etkilerinin dışlayıcı ya da destekleyici nitelikte olmasının belirleyici rol oynayacağı ifade edilmektedir. Bu bağlamda, çalışmada ele alınan ve yatırım ve rekabet ortamının gelişmişliğiyle yakından ilişkili olan toplam faktör verimliliğinin kamu harcamalarından etkilenmesi muhtemel görülmektedir. Bu etkiyi araştıran çalışmalardan Everaert, Heylen ve Schoonackers (2014), 15 OECD ülkesinin 1970-2012 dönemini incelemişler ve kamu harcamalarında üretken alanlara kaymanın toplam faktör verimliliğini artırdığı, sosyal güvenlik harcamalarına kaymanın ise toplam faktör verimliliğini azalttığı sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada ayrıca, bütçe açıklarının toplam faktör verimliliğini negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Dar ve Amirkhalkhali (2017), 27 OECD ülkesinin 2000-2015 dönemini kapsayan çalışmalarında, GSYİH'ye oranla kamu harcamalarının ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilediği, kamu tüketim harcamalarının ise hem toplam faktör verimliliği hem

de ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönde etkiler yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Bardaka, Bournakis ve Kaplanoglou (2021) ise, 26 OECD ülkesinin 1980-2016 dönemini kapsayan çalışmalarında mali konsolidasyonun sağlanmasında izlenen yöntemin toplam faktör verimliliği üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Çalışmada, kamu harcamalarındaki azalmayla sağlanan konsolidasyonun toplam faktör verimliliğini negatif yönde etkilediği, vergi gelirlerinin artırılmasıyla sağlanan konsolidasyonun ise pozitif etkiler yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Son olarak Timuno ve Eita (2022) ise, Botsvana'nın 1984-2016 dönemini kapsayan çalışmalarında kamu sosyal harcamalarının toplam faktör verimliliğini olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Kamu harcamalarının ekonomi üzerindeki etkilerini toplam talepteki değişimle açıklayan keynesyen teori, bu durumun aynı zamanda dış ticaret dengesini de etkileyeceğini ileri sürmektedir. Buna göre, kamu harcamalarının neden olduğu bütçe açıkları gelir düzeyinin artmasına neden olduğundan, bu artışın ithalata yönelik talebi de artıracığı ve dolayısıyla dış ticaret dengesinin bozulacağı ifade edilmektedir. Bununla birlikte, keynesyen teoriye dayanan Mundell-Fleming modeli ise, serbest sermaye hareketliliği ve esnek kur sistemi koşullarında döviz kurundaki değişimleri de göz önünde bulundurmaktadır. Bu bağlamda, kamu harcamalarıyla artan gelir düzeyi ithalatı artırırken, yükselen faiz oranları ve yaşanan sermaye girişlerinin neden olduğu döviz kurundaki düşüşler ihracatın azalmasına ithalatın ise artmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, Mundell-Fleming modelinde kamu harcamalarının net ihracat üzerindeki olumsuz etkisi daha yüksek seviyede gerçekleşmektedir.

Kamu harcamalarının net ihracat üzerindeki etkilerini inceleyen ampirik çalışmalarda olumlu ya da olumsuz sonuçlara ulaşılabilmekte, ancak negatif yönlü ilişkiyi saptayan çalışmaların daha fazla olduğu görülmektedir. Enders ve Lee (1990), ABD'nin 1947-1987 dönemini kapsayan çalışmalarında, vergi gelirleri ya da borçlanma yoluyla finanse edilmesinin kamu harcamalarının dış ticaret üzerindeki etkilerini değiştirmediğini ve dış ticaret açığının artmasına neden olduğunu saptamışlardır. Blanchard ve Perotti (2002) tarafından yapılan ve ABD ekonomisinin 1949-1959 dönemini kapsayan çalışmada ise kamu harcamalarının hem ihracatı hem de ithalatı artırdığı, ancak ithalat üzerindeki etkinin daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Beetsma, Giuliodori ve Klaassen (2008) tarafından yapılan ve 14 Avrupa ülkesinin 1970-2004 dönemini kapsayan çalışmada ise, ülkeler açık ve kapalı ekonomiler olarak sınıflandırılmış ve kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki pozitif yönlü etkisinin kapalı ekonomilerde, dış ticaret dengesini bozucu etkisinin ise açık ekonomilerde daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Kamu harcamalarının genel olarak dış ticaret dengesini bozan etkileri, ithal ürünlere olan talepteki artışlardan veya özel sektör faaliyetleri üzerinde ortaya çıkan dışlayıcı etkiler sonucunda azalan ihracattan kaynaklanabilmektedir. Bu noktada, ulusal düzeyde rekabetçiliğin incelendiği çalışmada, ihracat ve yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki etkilere odaklanılmakta ve bu etki toplam kamu harcamalarının yanı sıra harcamaların fonksiyonel sınıflandırmaları ve kamu borçları değişkenleri dahil edilerek araştırılmaktadır. Diğer taraftan, kişi başına gelir, toplam faktör verimliliği ve ihracat üzerindeki etkilerinin yanı sıra, kamu harcama ve borçlanma göstergelerinin tüm bu değişkenlerle ilişki içerisinde olan GCI ve IMD endekslerini de etkilemesi muhtemel görülmekte ve bu etkinin hangi yönde gerçekleştiği irdelenmektedir. Yapılan analizlerde, yüksek teknoloji ihracatı dışındaki tüm bağımlı değişkenler için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmektedir.

5.3.1.2.1. Kamu Harcama ve Borç Göstergelerinin Mal İhracatına Etkileri

Kamu harcamaları ve kamu borçları, ekonomik faaliyetler ve ekonomik istikrar üzerindeki etkileriyle dolaylı olarak ihracatı etkileyebilmektedir. Örneğin, kamu harcamalarının iç talebi ve enflasyonu artıran etkileri, ekonomik istikrarı ve dolayısıyla ekonomik faaliyetleri olumsuz yönde etkilerken, bu durum ihracatın azalmasına neden olabilmektedir. Aynı zamanda, kamu harcamalarının enflasyona neden olması, döviz kurunda aynı oranda değişim yaşanmaması durumunda yurtiçi ürünlerin döviz cinsinden daha pahalı hale gelmesine neden olabilmekte ve göreceli fiyatlar açısından azalan rekabet gücü nedeniyle ihracat olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Benzer durum kamu borçları için de ortaya çıkabilmektedir. Örneğin, kamu iç borçlarının yüksek seviyelere ulaşması durumunda ödünç verilebilir fonlar kamunun kullanımına aktarılabilen ve bu durumun faiz oranlarında artışlara neden olması durumunda ekonomik faaliyetlerdeki yavaşlamayla birlikte ihracat

olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Diğer taraftan, olumsuz etkiler çerçevesinde verilen örneklerin dışında, kamu harcamaları ve kamu borçlarının, ekonominin niteliğini artıracak etkin alanlara yönelik tahsislerden kaynaklanması, rekabet gücü ve dolayısıyla ihracat üzerinde olumlu etkileri de beraberinde getirebilmektedir. Dolayısıyla bu etkinin, büyük oranda kaynak tahsisinin etkinliğine bağlı olarak farklı şekillerde ortaya çıkabilmesi söz konusu olabilmekte ve ele alınan dönemde mevcut veriler çerçevesinde incelenmesi için aşağıdaki modelden hareket edilmektedir.

$$IHR_{it} = \beta_0 + \beta_1 KMHARC_{it} + \beta_2 EKOIS_{it} + \beta_3 SOSYAL_{it} + \beta_4 EGTM_{it} + \beta_5 SAGLIK_{it} + \beta_6 NBORC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Kamu harcamaları ve kamu borçlarının mal ihracatı üzerindeki etkilerini incelemek için yapılan tahminlerde, ekonomik işler (EKOIS), sosyal koruma harcamaları (SOSYAL), eğitim harcamaları (EGTM) ve sağlık harcamaları (SAGLIK) bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılamamış ve bu değişkenler modelden dışlanmıştır.

$$IHR_{it} = \beta_0 + \beta_1 KMHARC_{it} + \beta_2 NBORC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Dolayısıyla, analize kamu harcamaları (KMHARC) ve net kamu borçları (NBORC) bağımsız değişkenleriyle devam edilmiş ve yapılan analizlerde istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 125: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IHR-Kamu Harcamaları)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
KMHARC	-2.968547***	-3.28	0.001	-2.980408***	-3.29	0.001
NBORC	0.7158344***	2.73	0.006	0.6257364**	2.35	0.019
c	378.6537***	5.08	0.000	383.2019***	9.30	0.000
chi2	17.62***	0.0001				
F				7.95***	0.0004	
r2_w	0.0557			0.0560		
r2_b	0.1390			0.1268		
r2_o	0.1290			0.1172		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Modelde yer verilen KMHARC bağımsız değişkeni için yapılan tahminler, bu değişkenin istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde mal ihracatını negatif yönde etkilediğini gösterirken, NBORC değişkeni için yapılan tahminler, bu değişkenin tesadüfi etkiler modelinde istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde, sabit etkiler modelinde ise istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeyinde mal ihracatını pozitif yönde etkilediğini göstermiştir. Bu sonuçların ardından, hangi modelin tercih edilmesi gerektiğinin tespit edilmesi için yapılan Hausman testi sonuçları, hata terimi ile açıklayıcı değişkenler arasında korelasyon olduğunu göstermiş ve H_0 hipotezi reddedilerek sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 126: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IHR-Kamu Harcamaları)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	4.78	Kuyruk Olasılığı	0.0915
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			260.000***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava et al. Durbin-Watson			1.17232
Baltagi-Wu LBI			1.2922197
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Testi			107.622***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmesinin ardından, modelde temel varsayımlardan sapmaların olup olmadığı incelenmiştir. Bu noktada, değiştirilmiş Wald testiyle, modelin değişen varyans içerdiği, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson Testi ve Baltagi Wu LBI testiyle, modelde otokorelasyon bulunduğu, Friedman sıra korelasyon testiyle ise, modelde yatay kesit bağımlılığının söz konusu olduğu görülmüştür. Dolayısıyla, temel varsayımlardan sapmaların görüldüğü sabit etkiler modeli, Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisi kullanılarak yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 127: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IHR-Kamu Harcamaları)

Bağımlı Değişken	IHR		
Z Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> z
KMHARC	-2.980408**	-2.23	0.035
NBORC	0.6257364*	2.00	0.056
c	383.2019***	7.66	0.000
F Testi	3.23	0.0566	
r2_w	0.0560		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinin Driscoll-Kraay tahmincisiyle yeniden tahmin edilmesi sonucunda, KMHARC bağımsız değişkeninin mal ihracatını istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeyinde negatif, NBORC bağımsız değişkeninin ise mal ihracatını %10 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre, kamu harcamalarının GSYİH'ye oranındaki bir birimlik artış mal ihracatının 2.98 birim azalmasına neden olurken, net kamu borçlarının GSYİH'ye oranındaki bir birimlik artışın mal ihracatında 0.625 birim artışa neden olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca, modelin R^2 'si incelendiğinde, söz konusu bağımsız değişkenlerin mal ihracatındaki değişimin %5,6'sını açıkladığı görülmüştür.

5.3.1.2.2. Kamu Harcamaları ve Borç Göstergelerinin Toplam Faktör Verimliliğine Etkileri

Kamu harcamaları ve kamu borçlarının yapısı ve makro ekonomik istikrar üzerindeki etkileri, toplam faktör verimliliği üzerinde belirleyici roller oynayabilmektedir. Kamu kaynaklarının etkin olmayan alanlara tahsis edilmesi, özellikle faiz oranları ve enflasyonist etkilerle ekonomik istikrarsızlıklara neden olan seviyelere ulaşması, toplam faktör verimliliği üzerinde olumsuz etkiler yaratabilirken, altyapının geliştirilmesi, yüksek verimliliğe sahip yatırımların teşvik edilmesi ve işgücü niteliğinin geliştirilmesine yönelik gerçekleştirilen harcamaların kısa ve uzun vadede olumlu etkileri görülebilmektedir. Çalışmada ele alınan göstergeler doğrultusunda, bu etkinin araştırılması için oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$TFV_{it} = \beta_0 + \beta_1 KMHARC_{it} + \beta_2 EKOIS_{it} + \beta_3 SOSYAL_{it} + \beta_4 EGT M_{it} + \beta_5 SAGLIK_{it} + \beta_6 NBORC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Kamu harcamaları ve kamu borçlarının toplam faktör verimliliği üzerindeki etkilerinin araştırılmasında, sosyal koruma harcamaları (SOSYAL), eğitim harcamaları (EGTM), sağlık harcamaları (SAGLIK) ve net kamu borçları (NBORC) bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiş ve bu değişkenler modelden dışlanmıştır.

$$TFV_{it} = \beta_0 + \beta_1 KMHARC_{it} + \beta_2 EKOIS_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu noktada, kamu harcamaları (KMHARC) ve ekonomik işler (EKOİS) bağımsız değişkenleriyle devam edilen analizlerde %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 128: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (TFV-Kamu Harcamaları)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
KMHARC	-0.0045945***	-10.90	0.000	-0.0071628***	-15.13	0.000
EKOIS	0.0018136***	3.01	0.003	0.0043439***	7.10	0.000
c	1.158627***	68.79	0.000	1.243852***	72.39	0.000
chi2	130.83***	0.0000				
F				121.44***	0.0000	
r2_w	0.4580			0.4754		
r2_b	0.0010			0.0004		
r2_o	0.0265			0.0210		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Tahmin sonuçlarına göre, KMHARC bağımsız değişkeninin hem tesadüfi etkiler hem de sabit etkiler modelinde istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeylerinde TFV'yi negatif yönde etkilediği, EKOIS bağımsız değişkeninin ise hem tesadüfi etkiler hem de sabit etkiler modelinde istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeylerinde TFV'yi pozitif yönde etkilediğini görülmüştür. Elde edilen sonuçlar çerçevesinde, hangi modelin tercih edileceğinin belirlenmesi için başvuru Hausman testi, hata terimi ile açıklayıcı değişkenler arasında korelasyona işaret etmiş ve bu nedenle H_0 hipotezi reddedilerek sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 129: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (TFV-Kamu Harcamaları)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	138.77***	Kuyruk Olasılığı	0.0000
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			22173.99***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson			0.79203213
Baltagi-Wu LBI			1.1963706
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Testi			14.887
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinin tercih edilmesiyle, modelin temel varsayımları karşılayıp karşılamadığının test edilmiştir. Bu noktada, yapılan Değiştirilmiş Wald testinde, modelde değişen varyans olduğu, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson ve Baltagi Wu LBI testlerinde, modelin otokorelasyon içerdiği, Friedman Sıra Korelasyon testinde ise, modelin birimler arası korelasyon içermediği anlaşılmıştır. Dolayısıyla, değişen varyans ve otokorelasyon noktasında temel varsayımlardan sapmaların yaşandığı sabit etkiler modeli, söz konusu sorunların düzeltilmesi için dirençli hatalar üreten Driscoll-Kraay tahmincisi ile yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 130: Driscoll-Kraay Tahmincisi (TFV-Kamu Harcamaları)

Bağımlı Değişken	TFV		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> t
KMHARC	-0.0071628***	-13.92	0.000
EKOIS	0.0043439***	9.05	0.000
c	1.243852***	49.41	0.000
F Testi	150.55		0.0000
r2_w	0.4754		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisinden elde edilen sonuçlarda, KMHARC bağımsız değişkeninin istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde TFV'yi negatif yönde, EKOIS bağımsız değişkeninin ise istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde

TFV'yi pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Buna göre, kamu harcamalarının GSYİH'ye oranındaki bir birimlik artış TFV'yi 0.00716 birim azaltırken, kamu harcamaları içerisinde ekonomik işler harcamalarının oranındaki bir birimlik artış TFV'yi 0.00434 birim artırmaktadır. Söz konusu değişkenler, TFV'deki değişimin %47,5'ini açıklamaktadır.

5.3.1.2.3. Kamu Harcamaları ve Borç Göstergelerinin Kişi Başı Gelire Etkileri

Kamu harcamaları ve bu harcamaların fonksiyonel dağılımı, fiyat ve gelir düzeyi üzerinde yarattığı etkilerle satın alma gücü paritesine göre hesaplanan gelir düzeyini etkileyebilmektedir. Örneğin, kamu harcama ve borçlarının, arz-talep dengesinde ve ödünç verilebilir fonlar üzerinde yaratacağı etkiler, fiyat düzeyi ve iktisadi faaliyetler üzerinden gelir düzeyi üzerinde belirleyici olabilmektedir. Bununla birlikte, harcama ve borçlanma düzeyi kadar harcamaların fonksiyonel yönünün de büyük önem taşıdığı söylenebilecektir. Bu noktada, kamu tarafından sağlanan eğitim ve sağlık hizmetleri ve sosyal harcamalar kapsamında yapılan doğrudan transferler gibi toplumun temel gereksinimlerini ifade eden mal ve hizmetlere ulaşımını kolaylaştıran harcamaların söz konusu gelir düzeyini olumlu yönde etkilemesi beklenebilecektir. Bu bağlamda, söz konusu etkilerin incelenmesi amacıyla oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$KBG_{it} = \beta_0 + \beta_1 KMHARC_{it} + \beta_2 EKOIS_{it} + \beta_3 SOSYAL_{it} + \beta_4 EGTM_{it} + \beta_5 SAGLIK_{it} + \beta_6 NBORC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Yapılan analizlerde istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilemediği için eğitim harcamaları (EGTM) model dışında bırakılmış ve analize kamu harcamaları (KMHARC), ekonomik işler (EKOIS), sosyal koruma harcamaları (SOSYAL), sağlık harcamaları (SAGLIK) ve net kamu borçları (NBORC) bağımsız değişkenleriyle devam edilmiştir.

$$KBG_{it} = \beta_0 + \beta_1 KMHARC_{it} + \beta_2 EKOIS_{it} + \beta_3 SOSYAL_{it} + \beta_4 SAGLIK_{it} + \beta_5 NBORC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu bağlamda, söz konusu koşullarda gerçekleştirilen analizlerde istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 131: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (KBG-Kamu Harcamaları)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
KMHARC	-983.8903***	-10.59	0.000	-1022.898***	-10.87	0.000
EKOIS	1362.65***	9.11	0.000	1413.554***	9.44	0.000
SAGLIK	2273.764***	7.20	0.000	2419.081***	7.44	0.000
SOSYAL	1156.65***	7.26	0.000	1100.14***	6.69	0.000
NBORC	66.62543***	3.38	0.001	79.04816***	3.91	0.000
c	-8692.875	-0.83	0.404	-8256.825	-0.81	0.421
chi2	269.14***	0.0000				
F				57.55***	0.0000	
r2_w	0.5193			0.5206		
r2_b	0.0000			0.0006		
r2_o	0.0058			0.0023		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modellerinde, KMHARC bağımsız değişkeni istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde kişi başına geliri negatif yönde etkilerken, EKOIS, SOSYAL, SAGLIK ve NBORC bağımsız değişkenlerinin kişi başına gelir üzerindeki etkileri, istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde gerçekleşmiştir. Bu bağlamda, tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modelinden hangisinin tercih edilmesi gerektiğini saptamak için uygulanan Hausman testinde H_0 hipotezi reddedilmiş ve sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 132: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (KBG-Kamu Harcamaları)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	56.47***	Kuyruk Olasılığı	0.0000
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			4107.36***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson Testi			0.44721641
Baltagi-Wu LBI Testi			0.89044873
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Sıra Korelasyon Testi			63.876***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmesinin ardından, modelin temel varsayımları sağlayıp sağlamadığı araştırılmıştır. Bu doğrultuda yapılan Değiştirilmiş Wald testinde, modelin değişen varyans sorunu içerdiği, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson ve Baltagi Wu LBI testlerinde, modelde otokorelasyon bulunduğu ve Friedman Sıra Korelasyon testinde ise, modelde birimler arası korelasyon olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla temel varsayımlardan sapmalar içeren model, yanıltıcı sonuçlara neden olabilen söz konusu sorunların düzeltilmesi için Driscoll-Kraay tahmincisi ile yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 133: Driscoll-Kraay Tahmincisi (KBG-Kamu Harcamaları)

Bağımlı Değişken	KBG		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> t
KMHARC	-1022.898***	-5.35	0.000
EKOIS	1413.554***	10.18	0.000
SAGLIK	2419.081***	6.69	0.000
SOSYAL	1100.14***	7.27	0.000
NBORC	79.04816*	1.99	0.058
c	-8256.825	-0.66	0.516
F Testi	43.77***		0.0000
r ² _w		0.5206	
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay tahmincisi ile elde edilen sonuçlarda, KMHARC bağımsız değişkeninin KBG üzerindeki etkisi, istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde negatif yönde gerçekleşirken, NBORC bağımsız değişkeninin istatistiksel olarak %10 anlamlılık düzeyinde, EKOIS, SAGLIK ve SOSYAL bağımsız değişkenlerinin ise istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeylerinde pozitif yönde etkiler yarattığı tespit edilmiştir. Buna göre, kamu harcamalarının GSYİH'ye oranında yaşanan bir birimlik artış satın alma gücü paritesine göre kişi başına geliri 1022.89 birim azaltırken, kamu harcamaları içerisinde ekonomik işlerin oranındaki bir birimlik artış söz konusu geliri 1413.55 birim, sağlık harcamalarının oranındaki bir birimlik artış 2419.08 birim, sosyal koruma harcamalarının oranındaki bir birimlik artış ise 1100.14 birim artırmaktadır. Diğer taraftan, kişi başına geliri pozitif yönde etkileyen net kamu borçlarının GSYH'ye oranındaki bir birimlik artış ise söz konusu gelirde 79.04 birim

artışa neden olmaktadır. Söz konusu değişkeler, satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelirdeki değişimin %52'sini açıklamaktadır.

5.3.1.2.4. Kamu Harcama ve Borç Göstergelerinin GCI Endeksine Etkileri

Kamu harcamaları, Küresel Rekabetçilik Endeksi'ni oluşturan altyapı, makroekonomik istikrar, sağlık, beceriler, ürün pazarı, finansal sistem, pazar büyüklüğü ve inovasyon kapasitesi bileşenleri başta olmak üzere kullanılan pek çok gösterge üzerinde etkiler yaratabilmektedir. Örneğin, enflasyon ve kamu borç dinamikleri üzerindeki etkileriyle makroekonomik istikrarı, finansal yapıyı ve rekabet ortamını etkileyen kamu harcamaları ve borçlanma gereklilikleri, aynı zamanda, altyapı yatırımları, sağlık ve eğitim harcamaları, ar-ge harcamaları ve pazar büyüklüğünü etkileyen talep üzerindeki etkileriyle doğrudan ve dolaylı olarak olumlu ya da olumsuz yönde etkiler yaratabilmektedir. Çalışmada, ele alınan değişkenler çerçevesinde söz konusu etkilerin varlığı ve yönünün araştırılması için oluşturulan model aşağıda gösterilmiştir.

$$GCI_{it} = \beta_0 + \beta_1 KMHARC_{it} + \beta_2 EKOIS_{it} + \beta_3 SOSYAL_{it} + \beta_4 EGTM_{it} + \beta_5 SAGLIK_{it} + \beta_6 NBORC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Kamu harcamaları ve kamu borçlarının Küresel Rekabetçilik Endeksi (GCI) üzerindeki etkilerini incelemek için yapılan tahminlerde eğitim harcamaları (EGTM) değişkeni istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilemediğinden model dışında bırakılmıştır.

$$GCI_{it} = \beta_0 + \beta_1 KMHARC_{it} + \beta_2 EKOIS_{it} + \beta_3 SOSYAL_{it} + \beta_4 SAGLIK_{it} + \beta_5 NBORC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Dolayısıyla, analize kamu harcamaları (KHARC), ekonomik işler (EKOIS), sosyal koruma harcamaları (SOSYAL), sağlık harcamaları (SAGLIK) ve net kamu borçları (NBORC) bağımsız değişkenleriyle devam edilmiş ve elde edilen sonuçlarda istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlara ulaşıldığı görülmüştür.

Tablo 134: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (GCI-Kamu Harcamaları)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
KMHARC	-0.0144824***	-7.10	0.000	-0.0151071***	-7.31	0.000
NBORC	0.0007702*	1.77	0.076	0.0008829**	1.99	0.048
SOSYAL	0.0292514***	8.32	0.000	0.0291334***	8.07	0.000
EKOIS	0.026041***	7.95	0.000	0.0270923***	8.24	0.000
SAGLIK	0.0557336***	8.00	0.000	0.0567091***	7.95	0.000
c	3.449726***	14.84	0.000	3.450328***	15.32	0.000
chi2	217.30***	0.0000				
F				44.40***	0.0000	
r2_w	0.4555			0.4558		
r2_b	0.0388			0.0344		
r2_o	0.0528			0.0480		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modelinde, KMHARC bağımsız değişkeninin GCI endeksi üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde negatif yönlü olarak gerçekleştiği görülürken, diğer değişkenlerin GCI endeksi üzerindeki etkilerinin pozitif yönde gerçekleştiği görülmüştür. Bu bağlamda, hangi modelin tercih edilmesi gerektiğinin belirlenmesi için Hausman testi gerçekleştirilmiş ve test sonucunda H_0 hipotezi reddedilerek sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 135: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (GCI-Kamu Harcamaları)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	15.06	Kuyruk Olasılığı	0.0101
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			498.71***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava et al. Durbin-Watson			0.70903009
Baltagi-Wu LBI			1.060785
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Testi			37.709
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinin tercih edilmesinin ardından, söz konusu modelde temel varsayımlardan sapmaların olup olmadığı araştırılmıştır. Bu bağlamda, yapılan Değiştirilmiş Wald testiyle, modelde değişen varyans olduğu, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testiyle, modelde otokorelasyon bulunduğu ve Friedman sıra korelasyon testiyle ise, modelde birimler arası korelasyon bulunmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla değişen varyans ve otokorelasyondan kaynaklanan sorunların düzeltilmesi için dirençli hatalar üreten Driscoll-Kraay tahmincisi yardımıyla model yeniden test edilmiştir.

Tablo 136: Driscoll-Kraay Tahmincisi (GCI-Kamu Harcamaları)

Bağımlı Değişken	GCI		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> t
KMHARC	-0.0151071***	-11.81	0.000
NBORC	0.0008829*	1.77	0.089
SOSYAL	0.0291334***	6.97	0.000
EKOIS	0.0270923***	7.80	0.000
SAGLIK	0.0567091***	4.87	0.000
c	3.450328***	10.08	0.000
F Testi	162.64		0.0000
r ² _w		0.4558	
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisiyle elde edilen sonuçlarda, KMHARC bağımsız değişkeninin GCI endeksini istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde negatif yönde etkilediği, NBORC bağımsız değişkeninin istatistiksel olarak %10, SOSYAL, EKOIS ve SAGLIK bağımsız değişkenlerinin ise istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde GCI endeksini pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Buna göre, kamu harcamalarının GSYİH'ye oranında yaşanan bir birimlik artış GCI endeksini 0.0151 birim azaltırken, bu harcamalar içerisinde oransal olarak sosyal koruma harcamalarındaki bir birimlik artışın 0.0291 birim, ekonomik işlerdeki bir birimlik artışın 0.0270 birim ve sağlık harcamalarındaki bir birimlik artışın ise 0.0567 birim artışa neden olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan, net kamu borçlarının GSYİH'ye oranındaki bir birimlik artış ise GCI endeksinde 0.00088 birim artışa neden olurken, tüm değişkenlerin GCI endeksindeki değişimin %45,6'sını açıkladığı görülmüştür.

5.3.1.2.5. Kamu Harcama ve Borç Göstergelerinin IMD Endeksine Etkileri

Dünya Rekabet Yıllığı'nda ülkeler arasında yapılan karşılaştırmanın ana bileşenlerini oluşturan ekonomik performans, kamu verimliliği, iş verimliliği ve altyapı, doğrudan veya dolaylı olarak kamu harcamaları ve borçlanmalarından etkilenebilmektedir. Bu etkinin, özellikle altyapı ve kamu verimliliğinde doğrudan gerçekleşmesi, ekonomik performans ve iş verimliliğinde ise makroekonomik ortam üzerindeki etkilerle dolaylı olarak gerçekleşmesi beklenebilecektir. Dolayısıyla, endeksin oluşturulmasında kullanılan birçok gösterge, kamu harcamaları ve kamu borçlanmalarından doğrudan veya dolaylı olarak etkilenebilmektedir. Çalışmada bu etkinin araştırılması için oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$IMD_{it} = \beta_0 + \beta_1 KMHARC_{it} + \beta_2 EKOIS_{it} + \beta_3 SOSYAL_{it} + \beta_4 EGTM_{it} + \beta_5 SAGLIK_{it} + \beta_6 NBORC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Söz konusu modelde, Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü tarafından yapılan rekabet karşılaştırmasında, ülkelerin sıralamasını belirleyen endeks değerinin kamu harcama ve kamu borçlarından ne yönde etkilendiği araştırılmıştır. Bu bağlamda yapılan analizlerde, sosyal koruma harcamaları (SOSYAL), eğitim harcamaları (EGTM), sağlık harcamaları (SAGLIK) ve net kamu borçları (NBORC) bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiş ve bu değişkenler model dışında bırakılmıştır

$$IMD_{it} = \beta_0 + \beta_1 KMHARC_{it} + \beta_2 EKOIS_{it} + \varepsilon_{it}$$

Gelinen aşamada, kamu harcamaları (KMHARC) ve ekonomik işler (EKOİS) bağımsız değişkenleriyle yapılan analizlerde %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 137: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IMD-Kamu Harcamaları)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
KMHARC	-0.9394135***	-8.65	0.000	-1.139053***	-9.75	0.000
EKOIS	0.339285**	2.32	0.020	0.5569124***	3.69	0.000
c	114.3197***	25.45	0.000	120.7186***	28.47	0.000

chi2	88.61	0.0000	
F		53.96	0.0000
r2_w	0.2836		0.2871
r2_b	0.0019		0.0009
r2_o	0.0114		0.0083
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Yapılan tahminlerde KMHARC bağımsız değişkeninin istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde IMD endeksini negatif yönde etkilediği görülürken, EKOIS bağımsız değişkeninin tesadüfi etkiler modelinde istatistiksel olarak %5, sabit etkiler modelinde ise %1 anlamlılık düzeyinde IMD endeksini pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Bu modeller arasından tercih yapabilmek için başvurulmuş Hausman testi sonuçlarında ise birimler arasında korelasyon bulunduğu tespit edildiğinden H_0 hipotezi reddedilmiş ve sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 138: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IMD-Kamu Harcamaları)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	21.15***	Kuyruk Olasılığı	0.0000
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			199.02***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson			0.78884709
Baltagi-Wu LBI			1.1350773
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Testi			157.091***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Hausman testi sonucunda tercih edilen sabit etkiler modelinin temel varsayımlardan sapmalar içerip içermediği test edilmiş ve yapılan Değiştirilmiş Wald Testinde, modelde değişen varyans sorunu bulunduğu, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testinde, modelde otokorelasyon olduğu ve Friedman sıra korelasyon testinde ise, modelde birimler arası korelasyon bulunduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda, değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı içeren söz konusu model, dirençli hatalar üreten Driscoll-Kraay tahmincisi ile yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 139: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IMD-Kamu Harcamaları)

Bağımlı Değişken	IMD		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> t
KMHARC	-1.139053***	-5.22	0.000
EKOIS	0.5569124***	3.18	0.004
c	120.7186***	12.52	0.000
F Testi	13.83	0.0001	
r2_w	0.2871		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay tahmincisinden elde edilen sonuçlara göre, KMHARC bağımsız değişkeni IMD endeksini istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde negatif yönde etkilerken, EKOIS bağımsız değişkeni ise istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilemektedir. Bu bağlamda, kamu harcamalarının GSYİH'ye oranında yaşanan bir birimlik artış IMD endeksini 1.14 birim azaltırken, bu harcamalar içerisinde ekonomik işler kaleminde yapılan harcamaların payında yaşanan bir birimlik artış IMD endeksini 0.557 birim artırmaktadır. Bununla birlikte, söz konusu değişkenlerin IMD endeksindeki değişimin %28,7'sini açıkladığı görülmektedir.

5.3.2. Para Politikası

Bu bölümde, para politikası göstergeleri olarak ele alınan M3 para arzı, tüketici fiyat endeksi, reel efektif döviz kuru endeksi, kısa vadeli faiz oranı ve uzun vadeli faiz oranı kullanılarak 35 OECD ülkesi arasında performans karşılaştırması yapılmış ve ardından söz konusu değişkenlerin, bağımlı değişkenler olarak ele alınan mal ihracatı, yüksek teknoloji ihracatı, toplam faktör verimliliği, satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelir düzeyi, küresel rekabetçilik endeksi, dünya rekabetçilik yıllığı endeksi, üzerindeki etkileri incelenmiştir. Yapılan analizlerde, istatistiksel olarak geçerli bir model elde edilemediği için yüksek teknoloji ihracatı bağımlı değişkenine yer verilmemiştir.

5.3.2.1. Para Politikası Performans Karşılaştırması

Para politikası göstergelerinin bağımlı değişkenler üzerindeki etkilerinin incelenmesinden önce, M3 para arzı değişim oranı, kısa ve uzun vadeli faiz oranları,

reel efektif döviz kuru endeksi ve enflasyon oranından oluşan göstergeler kapsamında, 2017 yılı için 35 OECD ülkesini kapsayan performans analizi gerçekleştirilmiştir. MOORA yöntemi kullanılarak yapılan analizde, yöntemin işleyişine göre söz konusu göstergeler fayda (+) ve maliyet (-) olarak sınıflandırılmıştır. Bu bağlamda, M3 para arzı değişim oranı ve ulusal para biriminin reel değerini ifade eden reel efektif döviz kuru endeksi fayda (+), fiyatlar genel düzeyindeki istikrarsızlıkları ifade eden enflasyon ve finansman maliyetlerini etkileyerek ekonomik faaliyetleri yakından etkileyen kısa ve uzun vadeli faiz oranları ise maliyet (-) olarak ele alınmıştır.

Tablo 140: Para Politikası Performans Karşılaştırması

Ülkeler	Skor	Sıra	Ülkeler	Skor	Sıra
G. Kore	0.850636	1	Letonya	-0.02541	19
Japonya	0.442036	2	Litvanya	-0.03688	20
İsviçre	0.205972	3	Portekiz	-0.05309	21
Finlandiya	0.114379	4	Çek Cumh.	-0.0671	22
İrlanda	0.114241	5	B. Krallık	-0.07963	23
Danimarka	0.089002	6	Norveç	-0.11898	24
Hollanda	0.079689	7	ABD	-0.13891	25
Fransa	0.078942	8	Macaristan	-0.1525	26
Almanya	0.078745	9	Yunanistan	-0.20218	27
İsveç	0.068391	10	Avustralya	-0.22569	28
Slovakya	0.063405	11	Y. Zelanda	-0.2318	29
Lüksemburg	0.062066	12	Polonya	-0.27664	30
İsrail	0.060113	13	Estonya	-0.30359	31
Slovenya	0.055481	14	Şili	-0.32378	32
Avusturya	0.04014	15	İzlanda	-0.49447	33
Belçika	0.027274	16	Meksika	-1.13181	34
İtalya	0.002256	17	Türkiye	-1.78365	35
İspanya	-0.01212	18			

Para politikası performans karşılaştırmasında, Güney Kore, Japonya ve İsviçre ilk üç sırada yer alırken, son üç sırada İzlanda, Meksika ve Türkiye yer almıştır. Çalışmada, düşük faiz oranlarıyla finansman maliyetlerinin düşük olduğu, fiyat istikrarının sağlandığı ve toplum refahını olumlu yönde etkilemesi nedeniyle ulusal para birimlerinin yabancı para birimleri karşısında reel olarak değer kazandığı ülkelerin, para politikası açısından daha yüksek bir performansa sahip olduğu değerlendirilmesinden hareket edilmiştir. Bu bağlamda, 35 OECD ülkesi arasında en

yüksek skoru alarak ilk sırada yer alan Güney Kore’de, para arzında yaşanan genişlemeler karşısında, sırasıyla %1,44 ve %2,28 seviyelerindeki düşük kısa ve uzun vadeli faiz oranları ile %1,94 düzeyindeki ılımlı enflasyon avantaj yaratan unsurlar olmuştur. Ayrıca, reel efektif döviz kuru endeksinin yüksek seviyesi ise para biriminin reel olarak değer kazandığını göstermiştir.

İkinci sırada yer alan Japonya’da, düşük büyüme oranları ve kimi zaman negatif düzeylerde seyreden enflasyon ve faiz oranları süreklilik kazanırken, son yıllarda bir miktar artış gösterse de para biriminin değerinde de genel bir azalma eğilimi görülmüştür. Bu yönüyle, enflasyon oranını %2 seviyelerine yükselterek ekonomik büyümeye ivme kazandırmayı hedefleyen Japonya’nın bu hedefini gerçekleştirmedeki başarısızlığı, esas olarak yapılan analizde ülkenin daha üst sırada yer almasına katkı sağlamıştır. Bu bağlamda, 2017 yılında sırasıyla %0,059 ve %0,051 düzeylerinde olan kısa ve uzun vadeli faiz oranları ile %0,46 düzeyindeki enflasyon yapılan analizde Japonya’ya avantaj sağlarken, para biriminin reel değerindeki düşüş ülke açısından dezavantaj yaratmıştır. Üçüncü sırada yer alan İsviçre ise, önemli parasal genişlemeleri, sıfıra yakın ve kimi zaman negatif düzeydeki faiz oranlarına rağmen para biriminin reel değerinde önemli artışların yaşandığı ülke olmuştur. Bu bağlamda sırasıyla -%0,73 ve %0,72 düzeylerindeki kısa ve uzun vadeli faiz oranları, %0,53 düzeyindeki enflasyon ve para biriminin reel değerindeki ılımlı artış İsviçre açısından avantaj sağlayan faktörler olmuştur.

Diğer taraftan, son sıralarda yer alan ülkelere bakıldığında, 33’üncü sırada yer alan İzlanda’da, para biriminin reel değerindeki artış ve %1,76 seviyesindeki ılımlı enflasyonun nispi avantajlarına rağmen, nispeten sıkı bir para politikasının uygulanması ve sırasıyla %5,06 ve %4,86 seviyelerindeki kısa ve uzun vadeli faiz oranlarının yarattığı dezavantajlar ön plana çıkmıştır. 34’üncü sırada yer alan Meksika’da ise, yaşanan parasal genişlemeler karşısında, sırasıyla %7,12 ve %7,25 düzeylerindeki kısa ve uzun vadeli faizler, %6,04 seviyesindeki enflasyon ve para biriminin reel değerinde yaşanan düşüşler elde edilen sonuçta etkili olmuştur. Yapılan analizde son sırada yer alan Türkiye’nin ise, önemli oranlardaki parasal genişlemeler karşısında, para biriminin reel değerinde yaşanan önemli kayıplar, %11,14 seviyesindeki

yüksek enflasyon ve sırasıyla %8,88 ve %11,10 düzeylerindeki kısa ve uzun vadeli faizlerin yarattığı dezavantajlarla ele alınan ülkeler arasında en kötü performansı gösteren ülke olduğu görülmüştür.

5.3.2.2. Para Politikası Göstergelerinin Bağımlı Değişkenler Üzerindeki Etkileri

Para politikasının ekonomik etkileri, maliye politikasında olduğu gibi keynesyen teori tarafından ele alınmış ve maliye politikasına göre nispeten daha düşük olsa da etkin sonuçlar vereceği ileri sürülmüştür. Keynesyen teoride, para politikalarının etki kanalı olarak ele alınan faiz oranlarının toplam talep üzerinde ve dolayısıyla milli gelir düzeyinde etkili olacağı kabul edilmiştir. Dolayısıyla, faiz oranlarında yaşanan düşüşlerin toplam talep artışıyla milli geliri artıracığı, faiz oranında yaşanan yükselişlerin ise mekanizmanın ters işleyişiyle milli geliri azaltacağı ileri sürülmüştür. Literatürde yer alan çalışmaların önemli bir kısmı, faiz oranı ve büyüme arasındaki ilişkinin yönü açısından keynesyen teoriyle paralel sonuçlara işaret etse de aksi yöndeki bulgulara ulaşan çalışmalara da rastlanmıştır.

Gelb (1989), 34 ülkenin 1965-1985 dönemini kapsayan çalışmasında faiz oranlarının büyüme ve verimlilik üzerindeki etkilerini incelemiş ve faiz oranlarındaki düşüşün büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Bununla birlikte, çalışmada elde edilen bu sonuç talep artışlarıyla değil yatırım ve özellikle de verimlilik düzeyindeki artışlarla açıklanmıştır. Charlier ve Oguie (2002) ise, 24 Afrika ülkesinin 1970-1995 dönemini ele aldıkları çalışmalarında faiz oranlarındaki artışın teorik yaklaşımlarında aksine yatırım ve büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Giovanni ve Shambaugh (2008), 1973-2002 dönemi için 160 ülkenin yer aldığı örnekleme yurtdışı faiz oranlarının ekonomik etkilerini incelemişler ve yurtdışı faiz oranlarının yurtiçi faiz oranlarından daha yüksek olması durumunda GSYİH'nin olumsuz yönde etkilendiği sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca bu etkinin sabit döviz kuru sisteminin uygulandığı ülkelerde daha güçlü olduğu saptanmıştır. Drobyshesky vd. (2017), Rusya'nın 2010-2015 dönemine ait aylık verileri kullanarak gerçekleştirdikleri çalışmalarında, faiz oranının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemişler ve düşük enflasyon beklentileri, yabancı yatırımlar açısından ekonominin çekici hale gelmesi, teknoloji transferi ve yurtiçi tasarruf birikimi gibi

nedenlerle yüksek faiz oranlarının büyüme üzerinde negatif etiler yaratmayabileceğini ifade etmişlerdir.

Keynesyen teori, politika uygulamalarının talep yönünden etkilerine odaklanmış olsa da literatürde yer alan birtakım çalışmalar söz konusu politikaların arz yönünde de etkiler yarattığını göstermiştir. Bu noktada, çalışmada ele alınan ve ekonominin arz yönünün gelişmişliğiyle yakından ilgili olan TFV için yapılan çalışmalarda, para politikası göstergelerinin reel etkiler yaratabileceği görülmüştür. Bu çalışmalar arasında Smyth (1995), Almanya'nın 1951-1991 döneminde enflasyonun TPV üzerinde negatif yönde etkiler yarattığı sonucuna ulaşmıştır. Andrés ve Hernando (1997), OECD ekonomilerinin 1973-1984 dönemini kapsayan çalışmalarında enflasyonun büyüme ve kişi başına gelirden negatif etkiler yarattığı ve etkilerin yalnızca yatırımların azalmasından değil aynı zamanda verimlilik düzeyinin de azalmasından kaynaklandığı sonucuna ulaşmışlardır. Bitros ve Panas (2001), Yunanistan'ın 1963-1980 dönemi için yapmış oldukları çalışmalarında, enflasyonun toplam faktör verimliliğini olumsuz yönde etkilediğini saptamışlardır. Bergeaud, Cette ve Lecat (2019), 17 OECD ülkesinin 1950-2017 dönemini ele aldıkları çalışmalarında, düşük seviyedeki faiz oranlarının verimlilik düzeyini azalttığı sonucuna ulaşmışlar ve bu durumu, düşük faiz oranlarının kârlılık seviyesi düşük firma ve yatırım projelerinin hayatta kalmasına imkân tanınmasıyla açıklamışlardır. Meier ve Reinelt (2020) ise, para politikası şoklarının TFP üzerindeki etkilerini inceledikleri çalışmalarında, para politikası şoklarının firmalar arasındaki fiyat dağılımlarını artırdığı ve toplam faktör verimliliğini azalttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Para politikası etkilerinin ekonominin talep yönüyle sınırlı olamayacağını ortaya koyan çalışmalar, aynı zamanda ihracat üzerindeki etkilerinin de yalnızca göreceli fiyatlardaki değişimlerle açıklanamayacağını göstermektedir. Bu noktada, toplam faktör verimliliğinde olduğu gibi ekonominin arz yönünü etkileyen politika uygulamalarının ihracat üzerinde de etkili olması beklenebilmektedir. Literatürde yer alan çalışmalarda genel olarak döviz kuru ve enflasyon gibi değişkenler kullanılarak göreceli fiyatlardaki değişimin etkileri araştırılırken, elde edilen bulguların kimi zaman genel teorik yaklaşımların aksi yönündeki sonuçlara işaret edebildiği görülmektedir.

Houck (1979), enflasyonun reel ve finansal sermayenin getirilerini etkileyerek üretim yapısını bozabileceğini, reel faiz oranlarının sıfırın altına gerilemesiyle tasarruflarda azalışların, yatırım kalitesinde ise düşüşlerin yaşanabileceğini ileri sürmüştür. Gylfason (1999), 155 ülkenin 1985-1994 dönemini kapsayan çalışmasında enflasyonun GSYİH'ye oranla ihracatı negatif yönde etkilendiği sonucuna ulaşmıştır. Chukuigwe ve Abili (2008) tarafından yapılan ve Nijerya'nın 1974-2003 dönemini kapsayan çalışmada, faiz oranı ve para birimi değerindeki artışların petrol dışı ihracatı olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Eichengreen ve Gupta (2013), 66 ülkenin 1980-2009 dönemini kapsayan çalışmalarında, ihracat için mal, hizmet ve modern hizmet sınıflandırmasına gitmiş ve reel döviz kurundaki değişimlere en fazla tepkinin sırasıyla modern hizmet, hizmet ve mal ihracatında gerçekleştiğini tespit etmiştir. Purusa ve Istiqomah (2018), Endonezya, Filipinler, Malezya, Tayland ve Vietnam'ın 2000-2015 dönemini kapsayan çalışmalarında enflasyonun ihracatı negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Jacob, Raphael ve Ajina (2021), Hindistan'ın 1995-2020 dönemindeki ihracat performansını incelemişler, enflasyonun ve para birimi değerindeki artışların ihracatı pozitif yönde etkilediğini saptamışlardır. Son olarak Ilmas, Amelia ve Risandi (2022) ise, Endonezya, Filipinler, Malezya, Singapur ve Tayland'ın 2010-2020 dönemini kapsayan çalışmalarında, enflasyonun ve para birimi değerindeki artışların ihracatı negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Literatürde yer alan çalışmalar, para politikası uygulamalarının etki kanalları olarak değerlendirilebilecek söz konusu göstergelerle reel ekonomik etkiler yaratabileceğini göstermektedir. Bu noktada, söz konusu reel etkilerin rekabetçilik endekslerinde göz önünde bulundurulmuş göstergeler üzerinde etki yaratması ve dolayısıyla rekabet gücü karşılaştırmalarında oluşturulan endeks değerlerini etkilemesi beklenmektedir.

5.3.2.2.1. Para Politikası Göstergelerinin Mal İhracatına Etkileri

Para politikası göstergeleri olarak ele alınan değişkenlerin mal ihracatı üzerindeki etkileri, görece fiyatlar veya başta yatırımlar olmak üzere iktisadi faaliyetlerin gelişmişliğiyle açıklanabilmektedir. Örneğin, reel efektif döviz kuru görece fiyatlardaki değişimle ihracatı etkileyebilirken, para arzı değişimleri, enflasyon, kısa ve uzun vadeli faiz oranları hem görece fiyatlar hem de iktisadi faaliyetler üzerindeki etkileriyle

ihracatı etkileyebilmektedir. Bu noktada, söz konusu değişkenlerin mal ihracatı üzerindeki etkilerini incelemek üzere oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$IHR_{it} = a_0 + a_1M3_{it} + a_2REDK_{it} + a_3KFAIZ_{it} + a_4UFAIZ_{it} + a_5ENF + u_{it}$$

Modelde yer alan bağımsız değişkenlerden içerisinde M3 para arzı (M3) ve kısa vadeli faiz oranı (KFAIZ), istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilemediği için dışlanmış ve analize reel efektif döviz kuru endeksi (REDK), tüketici fiyat endeksi (ENF) ve uzun vadeli faiz oranı (UFAIZ) değişkenleriyle devam edilmiştir.

$$IHR_{it} = a_0 + a_1REDK_{it} + a_2UFAIZ_{it} + a_3ENF_{it} + u_{it}$$

Gelinen noktada, ilk olarak sabit ve tesadüfi etkiler analizi yapılmış, tesadüfi etkiler tahmincisinde Ki-kare, sabit etkiler tahmincisinde ise F istatistik değeri incelendiğinde elde edilen sonuçların %95 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edildiği görülmüştür.

Tablo 141: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IHR-Para Politikası)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfî Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
REDK	1.149527***	2.91	0.004	1.142025***	2.90	0.004
ENF	5.862749***	2.94	0.003	5.838442***	2.93	0.004
UFAIZ	-5.535714***	-3.10	0.002	-5.33795***	-2.99	0.003
c	199.5185***	2.81	0.005	199.5688***	5.13	0.000
chi2	17.53***	0.0006				
F				5.68***	0.0009	
r2_w	0.0564			0.0564		
r2_b	0.0729			0.0691		
r2_o	0.0459			0.0434		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Söz konusu modellerde elde edilen anlamlı sonuçların ardından, hangi modelin kullanılması gerektiğini tespit edebilmek amacıyla Hausman testi gerçekleştirilmiş ve elde edilen sonuçlara göre H₀ hipotezi kabul edilerek tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir. Diğer taraftan, değişen varyans için yapılan Levene, Brown ve Forsythe test istatistikleri (W0, W50 ve W10) Snedecor F tablosu ile karşılaştırıldığında modelin değişen varyans içerdiği görülmüştür. Otokorelasyon için

gerçekleştirilen Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson ve Baltagi Wu LBI testlerinde, elde edilen sonuçların 2'den küçük olmasıyla H_0 hipotezi reddedilmiş ve modelin otokorelasyon içerdiği anlaşılmıştır. Son olarak, yatay kesit bağımlılığının var olup olmadığının incelenmesi için yapılan Friedman testinde ise H_0 hipotezi reddedilmiş, diğer bir ifadeyle modelde birimler arasında korelasyon olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 142: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IHR-Para Politikası)

	Test İstatistiği	Kuyruk Olasılığı
Hausman Testi	3.85	0.2785
Değişen Varyans Testi		
W0	11.0577733***	0.000
W50	5.8978469***	0.000
W10	8.9046520***	0.000
Otokorelasyon Testi		
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson		1.080015
Baltagi-Wu LBI		1.2113255
Yatay Kesit Bağımlılığı		
Friedman Testi		102.777***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01		

Modelde hatalı sonuçlara neden olabilecek sorunların incelenmesi için yapılan testler sonucunda, tesadüfi etkiler modelinin değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı içerdiği anlaşılmış ve bu bağlamda Driscoll ve Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi ile modelin tahmini yeniden gerçekleştirilmiştir.

Tablo 143: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IHR-Para Politikası)

Bağımlı Değişken	IHR		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	z	P> z
REDK	1.149527***	5.95	0.000
ENF	5.862749*	2.08	0.067
UFAIZ	-5.535714*	-1.85	0.098
c	199.5185*	0.92	0.381
Wald Testi (chi2)	38.14***		0.0000
r2_o		0.0459	
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll ve Kraay tahmincisiyle elde edilen sonuçlar incelendiğinde, REDK ve ENF bağımsız değişkenlerinin istatistiksel olarak sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeylerinde mal ihracatını pozitif yönde etkilediği, UFAIZ bağımsız değişkeninin ise %10 anlamlılık düzeyinde mal ihracatını negatif yönde etkilediği görülmüştür. Buna göre, tüm değişkenlerin etkisi sabitken reel efektif döviz kurundaki bir birimlik artış, mal ihracatını 1.15 birim artırırken, enflasyondaki bir birimlik artış 5.86 birim artırmaktadır. Diğer taraftan, mal ihracatı üzerinde negatif etkisi bulunan uzun vadeli faiz oranındaki bir birimlik artış ise, mal ihracatında 5.54 birim azalışa neden olmaktadır. Bununla birlikte modelin R^2 'si incelendiğinde, söz konusu değişkenlerin mal ihracatındaki değişimin %4,59'unu açıkladığı görülmektedir.

5.3.2.2.2. Para Politikası Göstergelerinin Toplam Faktör Verimliliği Üzerindeki Etkileri

Para politikasının iktisadi faaliyetler üzerinde yarattığı niteliksel etkiler, ekonomik büyümenin üretim faktörlerinde yaşanan artışla açıklanamayan kısmını ifade eden toplam faktör verimliliğinde kendisini gösterebilmektedir. Dolayısıyla, para politikalarının yatırımları cazip kılan ve gerek arz gerekse talep yönünden iktisadi faaliyetleri artıran etkilerinin neden olduğu rekabet ortamının ekonomide yeniliklere ve teknolojik gelişime katkı sağlaması beklenebilmektedir. Bu bağlamda, para politikası göstergelerinin toplam faktör verimliliğinde yarattığı etkilerin hangi yönde ve ne ölçüde gerçekleştiğinin incelenmesi için oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$TFV_{it} = a_0 + a_1M3_{it} + a_2REDK_{it} + a_3KFAIZ_{it} + a_4UFAIZ_{it} + a_5ENF + u_{it}$$

Modelin sınanmasında uygulanan tesadüfi ve sabit etkiler tahmincilerinde, kısa ve uzun vadeli faiz oranlarına bir dönem gecikmeli olarak yer verilirken, istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememesi nedeniyle M3 para arzı model dışında bırakılmıştır.

$$TFV_{it} = a_0 + a_1REDK_{it} + a_2KFAIZ_{it-1} + a_3UFAIZ_{it-1} + a_4ENF_{it} + u_{it}$$

Bu bağlamda, reel efektif döviz kuru endeksi (REDK), kısa vadeli faiz oranı (KFAIZ), uzun vadeli faiz oranı (UFAIZ) ve tüketici fiyat endeksi (ENF) değişkenleriyle devam

edilen analizde, istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 144: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (TFV-Para Politikası)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfî Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
KFAIZ _{t-1}	-0.0019955**	-2.49	0.013	-0.0018288**	-2.28	0.024
UFAIZ _{t-1}	-0.0053216***	-7.23	0.000	-0.0062229***	-8.40	0.000
ENF	0.0022168***	2.60	0.009	0.0020163**	2.40	0.017
REDK	0.0003588**	2.18	0.029	0.0004326***	2.65	0.009
c	9656374***	55.95	0.000	9619052***	57.87	0.000
chi2	117.28***	0.0000				
F				36.15***	0.0000	
r2_w	0.3558			0.3574		
r2_b	0.0320			0.0348		
r2_o	0.0244			0.0217		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Yapılan analizlerde bir önceki dönemdeki kısa vadeli faiz oranlarının istatistiksel olarak %5 ve bir önceki dönemdeki uzun vadeli faiz oranlarının istatistiksel olarak %10 anlamlılık düzeyinde toplam faktör verimliliğini negatif yönde etkilediği görülmüştür. Diğer taraftan, tüketici fiyat endeksinin tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modellerinde sırasıyla %10 ve %5 anlamlılık düzeylerinde, reel efektif döviz kuru endeksinin ise %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde toplam faktör verimliliğini pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu noktada, hangi modelin tercih edilmesi gerektiğinin tespiti için Hausman testine başvurulmuş ve test sonuçlarına göre H₀ hipotezi reddedilerek sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Hausman testi sonucunda sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilesinin ardından, söz konusu modelde temel varsayımlardan sapmalara neden olan sorunların var olup olmadığı incelenmiştir. Bu bağlamda, modelin değişen varyans sorunu içerip içermediğinin sınanması için yapılan Değiştirilmiş Wald testinde modelin değişen varyans içerdiği tespit edilmiştir. Otokorelasyon için yapılan ve 2'den küçük değerler elde edilen Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testiyle, modelde otokorelasyon bulunduğu görülmüştür. Son olarak, yatay

kesit bağımlılığı için yapılan Friedman testi sonuçlarında ise, birimler arasında korelasyonun bulunduğu anlaşılmıştır.

Tablo 145: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (TFV-Para Politikası)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	120.41***	Kuyruk Olasılığı	0.0000
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			4991.51***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson			0.65917461
Baltagi-Wu LBI			1.170076
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Testi			78.421***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinin değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunlarını içermesi nedeniyle, model Driscoll ve Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi ile tahmin edilmiştir. Bu noktada, modelde yer alan bağımsız değişkenler arasında bir önceki dönemdeki kısa vadeli faiz oranı için istatistiksel olarak %10, tüketici fiyat endeksi ve reel döviz kuru endeksi için %5 ve bir önceki dönemdeki uzun vadeli faiz oranı için ise %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 146: Driscoll-Kraay Tahmincisi (TFV-Para Politikası)

Bağımlı Değişken	TFV		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> t
KFAIZ _{t-1}	-0,0018288*	-1.95	0.063
UFAIZ _{t-1}	-0.0062229***	-3.47	0.002
ENF	0.0020163**	2.43	0.023
REDK	0.0004326**	2.78	0.010
c	0.9619052***	70.47	0.000
F Testi	69.96	0.0000	
r2_w	0.3574		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Model sonucunda para politikası göstergelerinin TFV üzerindeki etkileri incelendiğinde, kısa vadeli faiz oranı ve uzun vadeli faiz oranının bir dönem gecikmeli olarak negatif yönde, tüketici fiyat endeksi ve reel efektif döviz kuru endeksinin ise pozitif yönde etkiler yarattığı görülmüştür. Buna göre, kısa vadeli faiz oranında bir birimlik artış bir sonraki dönemde toplam faktör verimliliğini 0.0018 birim azaltırken, uzun vadeli faiz oranlarında yaşanan bir birimlik artış bir sonraki dönemde toplam faktör verimliliğini 0.0062 birim azaltmaktadır. Diğer taraftan, tüketici fiyat endeksindeki bir birimlik artış toplam faktör verimliliğini 0.002 birim artırırken, reel efektif döviz kuru endeksindeki bir birimlik artış toplam faktör verimliliğinde 0.00043 birim artışa neden olmaktadır. Bu noktada modelin R^2 'sine göre, kullanılan değişkenler toplam faktör verimliliğindeki değişimin %35,7'sini açıklamaktadır.

5.3.2.2.3. Para Politikası Göstergelerinin Kişi Başına Gelir Üzerindeki Etkileri

Ülkeler arasındaki fiyat farklılıkları dikkate alınarak hesaplanan ve en önemli refah göstergelerinden biri olan satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelir düzeyi, para politikalarından çeşitli kanallarla etkilenebilmektedir. Bu etki kanallarının başında ülkeler arasındaki fiyat farklılıklarının dikkate alınması nedeniyle fiyatlar genel düzeyindeki değişimler gelirken, ekonomik faaliyetleri etkileyen diğer değişkenlerin de söz konusu geliri etkilemesi beklenmektedir. Bu bağlamda, para politikası göstergelerinin etkilerini araştırmak üzere oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$KBG_{it} = a_0 + a_1M3_{it} + a_2REDK_{it} + a_3KFAIZ_{it} + a_4UFAIZ_{it} + a_5ENF + u_{it}$$

Sabit ve tesadüfi etkiler tahmincileriyle sınanan modelde, istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilemediği için kısa vadeli faiz oranı (KFAIZ) ve uzun vadeli faiz oranı (UFAIZ) bağımsız değişkenleri model dışında bırakılmış ve analize bir önceki yıla göre değişimi alınan M3 para arzı (DM3), reel efektif döviz kuru endeksi (REDK) ve tüketici fiyat endeksi (ENF) bağımsız değişkenleriyle devam edilmiştir.

$$KBG_{it} = a_0 + a_1DM3_{it} + a_2REDK_{it} + a_3ENF_{it} + u_{it}$$

Bu bağlamda, çalışmaya devam edilen değişkenlerle yapılan analizlerin sonucunda istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 147: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (KBG-Para Politikası)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
DM3	0.00000802***	3.13	0.002	0.0000107***	3.76	0.000
REDK	-101.8644**	-2.57	0.010	-120.8566***	-3.00	0.003
ENF	-656.6467***	-5.08	0.000	-632.6428***	-4.92	0.000
c	49278.67***	10.65	0.000	50808.5***	13.07	0.000
chi2	38.75***	0.0000				
F				14.07***	0.0000	
r2_w	0.1169			0.1192		
r2_b	0.0002			0.0001		
r2_o	0.0021			0.0004		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Yapılan analizlerde, M3 para arzı değişim oranının satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başına geliri istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif, tüketici fiyat endeksinin ise %1 anlamlılık düzeyinde negatif yönde etkilediği görülmüştür. Bununla birlikte, reel efektif döviz kuru endeksinin tesadüfi etkiler modelinde istatistiksel olarak %5, sabit etkiler modelinde ise %1 anlamlılık düzeyinde negatif etkiler yarattığı tespit edilmiştir. Bu bağlamda, sabit etkiler ve tesadüfi etkiler tahmincilerinden hangisinin kullanılması gerektiğinin saptanması için yapılan Hausman testinde H_0 hipotezi reddedilmiş ve sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 148: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (KBG-Para Politikası)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	7.44**	Kuyruk Olasılığı	0.0242
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			1938.78***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson			0.37922261
Baltagi-Wu LBI			0.77741684
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Testi			203.197***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinin tercih edilmesinin ardından, modelde temel varsayımlardan sapmalara neden olan değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunların var olup olmadığı incelenmiştir. Bu bağlamda, yapılan Değiştirilmiş Wald testiyle, modelin değişen varyans içerdiği, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testinde, modelde otokorelasyon bulunduğu, Friedman testiyle ise, modelde birimler arası korelasyon bulunduğu saptanmıştır.

Tablo 149: Driscoll-Kraay Tahmincisi (KBG-Para Politikası)

Bağımlı Değişken	KBG		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> t
DM3	0.0000107***	7.36	0.000
REDK	-120.8566***	-3.56	0.002
ENF	-632.6428**	-2.45	0.022
c	50808.5***	13.46	0.000
F Testi	39.09		0.0000
r ² _w		0.1192	
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunlarını içermesi nedeniyle model, Driscoll ve Kraay Dirençli Hatalar Tahmincisi ile yeniden tahmin edilmiştir. Bu noktada, modelde yer alan bağımsız değişkenlerden tüketici fiyat endeksinde istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeyinde, diğer değişkenlerde ise istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Bu sonuçlara göre, M3 para arzı değişim oranındaki bir birimlik artış kişi başına gelirin 0.00001 birim artmasına neden olurken, reel efektif döviz kuru endeksinde yaşanan bir birimlik artışın 120.8 birim ve tüketici fiyat endeksinde yaşanan bir birimlik artışın ise 632.6 birim azalmaya neden olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca, söz konusu değişkenlerin satın alma gücüne göre hesaplanan kişi başına gelirdeki değişimlerin %11,9'unu açıkladığı görülmüştür.

5.3.2.2.4. Para Politikası Göstergelerinin GCI Endeksine Etkileri

Para politikası göstergeleri olarak ele alınan değişkenlerin, Dünya Ekonomik Forumu tarafından ülkelerin rekabetçiliğini karşılaştırmak amacıyla açıklanan GCI endeksi üzerindeki etkileri, makroekonomik yapı ve istikrar, finansal piyasalar ve dış ticaret

başta olmak üzere, endeksin oluşturulmasında dikkate alınan pek çok faktör aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Bu bağlamda, söz konusu etkinin incelenmesi amacıyla oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$GCI_{it} = a_0 + a_1M3_{it} + a_2REDK_{it} + a_3KFAIZ_{it} + a_4UFAIZ_{it} + a_5ENF + u_{it}$$

Modelde yer alan kısa vadeli faiz oranı (KFAIZ) ve uzun vadeli faiz oranı (UFAIZ) bağımsız değişkenleri, istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilemediği için dışlanmış ve ayrıca M3 para arzının bir önceki yıla göre değişim oranına (DM3) yer verilmiştir.

$$GCI_{it} = a_0 + a_1DM3_{it} + a_2REDK_{it} + a_3ENF_{it} + u_{it}$$

Bu bağlamda, M3 para arzı değişim oranı (DM3), reel efektif döviz kuru endeksi (REDK) ve tüketici fiyat endeksi (ENF) bağımsız değişkenleriyle devam edilen analizde istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 150: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (GCI-Para Politikası)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
DM3	0.3250217***	2.90	0.004	0.3271395***	2.94	0.004
REDK	-0.0013996*	-1.87	0.061	-0.0014398*	-1.94	0.054
ENF	-0.015049***	-4.43	0.000	-0.0146367***	-4.33	0.000
c	5.10748***	46.60	0.000	5.109387***	68.76	0.000
chi2	26.82***	0.0000				
F				8.79***	0.0000	
r2_w	0.0849			0.0849		
r2_b	0.1002			0.0946		
r2_o	0.0478			0.0454		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Tesadüfi etkiler ve sabit etkiler analizleri incelendiğinde, REDK değişkeninde istatistiksel olarak %10 anlamlılık düzeyinde, diğer değişkenlerde ise %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edildiği görülmüştür. Bu bağlamda, hangi analizin tercih edilmesi gerektiğini saptamak için Hausman testi yapılmış ve elde edilen sonuçlara göre H_0 hipotezi kabul edilerek tesadüfi etkiler tahmincisinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Kullanılmasına karar verilen tesadüfi etkiler modelinin değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı gibi sorunları içerip içermediğini anlaşılması için çeşitli testlere başvurulmuştur. Bu bağlamda, ilk olarak değişen varyans sorunu için yapılan Levene, Brown ve Forsythe test istatistiklerinde (W_0 , W_{50} ve W_{10}) modelin değişen varyans içerdiği tespit edilmiştir.

Tablo 151: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (GCI-Para Politikası)

	Test İstatistiği	Kuyruk Olasılığı
Hausman Testi	2.29	0.5143
Değişen Varyans Testi		
W0	3.8337768***	0.000
W50	3.0920801***	0.000
W10	3.7013749***	0.000
Otokorelasyon Testi		
Değiştirilmiş Bhargava et al. Durbin-Watson	0.55289	
Baltagi-Wu LBI	0.911734	
Yatay Kesit Bağımlılığı		
Friedman Testi	108.108***	
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01		

Diğer taraftan, otokorelasyon sorunu için yapılan Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testinde, modelin otokorelasyon içerdiği, yatay kesit bağımlılığı için yapılan Friedman testinde ise, modelde birimler arası korelasyon bulunduğu tespit edilmiştir. Bu noktada, modelde bulunan değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorunlarında etkin ve tutarlı tahminler yapabilen Driscoll-Kraay tahmincisiyle model yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 152: Driscoll-Kraay Tahmincisi (GCI-Para Politikası)

Bağımlı Değişken	WEF		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	z	P> z
DM3	0.3250217***	4.00	0.003
REDK	-0.0013996*	-1.85	0.097
ENF	-0.015049**	-2.91	0.017
c	5.10748***	16.38	0.000

Wald Testi (chi2)	109.59***	0.0000
r2_o	0.0478	
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01		

Modelde yer alan bağımsız değişkenler içerisinde DM3, GCI endeksini istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilerken, REDK'in, istatistiksel olarak %10 anlamlılık düzeyinde, ENF'in ise istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeyinde negatif yönde etkiler yarattığı görülmektedir. Bu noktada, tüm değişkenlerin etkisi sabitken para arzı değişim oranında yaşanan bir birimlik artış GCI endeksini 0.325 birim artırırken, reel efektif döviz kuru endeksinde yaşanan bir birimlik artış 0.0014 birim ve enflasyon oranında yaşanan bir birimlik artış ise 0.015 birim azalmaya neden olmaktadır. Söz konusu değişkenler GCI endeksindeki değişimin %4,78'ini açıklamaktadır.

5.3.2.2.5. Para Politikası Göstergelerinin IMD Endeksine Etkileri

Para politikası göstergeleri olarak ele alınan değişkenlerin, Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü tarafından ülkelerin rekabetçiliğini karşılaştırmak amacıyla açıklanan Dünya Rekabetçilik Yıllığı endeksi üzerindeki etkileri, GCI endeksinde olduğu gibi pek çok faktör üzerinden gerçekleşebilmektedir. Bu etkinin araştırılması için oluşturulan model aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

$$IMD_{it} = a_0 + a_1M3_{it} + a_2REDK_{it} + a_3KFAIZ_{it} + a_4UFAIZ_{it} + a_5ENF + u_{it}$$

Modelin sınanmasında uygulanan tesadüfi etkiler ve sabit etkiler tahmincilerinde, kısa vadeli faiz oranı (KFAIZ) ve uzun vadeli faiz oranı (UFAIZ) bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiş, dolayısıyla bu değişkenler modelden dışlanmıştır. Ayrıca, M3 para arzı için söz konusu değişkenin bir önceki yıla göre değişimi (DM3) kullanılmıştır.

$$IMD_{it} = a_0 + a_1DM3_{it} + a_2REDK_{it} + a_3ENF_{it} + u_{it}$$

Bu bağlamda, yukarıda verilen bağımsız değişkenler ile devam edilen analizde, istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 153: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IMD-Para Politikası)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfî Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
DM3	21.23856***	3.74	0.000	21.21583***	3.74	0.000
REDK	-0.1639978***	-4.34	0.000	-0.1694483***	-4.48	0.000
ENF	-1.045214***	-6.09	0.000	-1.017239***	-5.91	0.000
c	92.82438***	21.55	0.000	93.26931***	24.67	0.000
chi2	58.88***	0.0000				
F				19.42***	0.0000	
r2_w	0.1701			0.1702		
r2_b	0.0429			0.0382		
r2_o	0.0556			0.0526		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Sabit etkiler ve tesadüfi etkiler tahmincileri incelendiğinde, tüm değişkenlerin istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu görülmüştür. Bu noktada, modeller arasında tercih yapabilmek için Hausman testine başvurulmuş ve elde edilen sonuçlar doğrultusunda H_0 hipotezi reddedilerek sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 154: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IMD-Para Politikası)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	8.58**	Kuyruk Olasılığı	0.0354
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			722.57***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava et al. Durbin-Watson			0.9637444
Baltagi-Wu LBI			1.2991405
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Testi			149.032***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmesinin ardından, modelin güvenilirliği için değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı gibi sorunların var olup olmadığı incelenmiştir. Bu bağlamda yapılan Değiştirilmiş Wald

testinde, değişen varyans bulunmadığı anlamına gelen H_0 hipotezi reddedilmiş ve modelin değişen varyans içerdiği tespit edilmiştir. Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testinde elde edilen 2'den küçük değerler, modelde otokorelasyon bulunduğunu göstermiştir. Son olarak, yatay kesit bağımlılığı için yapılan Friedman testinde ise, modelde birimler arası korelasyon bulunduğu tespit edilmiştir.

Sabit etkiler modelinin içerdiği değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı dikkate alınarak Driscoll-Kraay tahmincisi kullanılarak model yeniden tahmin edilmiştir. Modelde yer alan bağımsız değişkenlerden reel efektif döviz kuru endeksinde istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde, para arzındaki değişim oranı ve tüketici fiyat endeksinde ise, istatistiksel olarak %10 anlamlılık düzeylerinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 155: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IMD-Para Politikası)

Bağımlı Değişken	IMD		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	$P> t $
DM3	21.21583*	3.11	0.013
REDK	-0.1694483***	-6.92	0.000
ENF	-1.017239*	-2.58	0.030
c	93.26931***	30.11	0.000
F Testi	21.39		0.0002
r^2_w		0.1702	
* $p<0.10$; ** $p<0.05$; *** $p<0.01$			

Model sonucunda söz konusu değişkenlerin IMD endeksi üzerindeki etkileri incelendiğinde, para arzındaki değişim oranının (DM3) pozitif yöndeki etkilerine karşın, reel efektif döviz kuru endeksi ve tüketici fiyat endeksinin negatif etkiler yarattığı teyit edilmiştir. Bu noktada, tüm değişkenlerin etkisi sabitken para arzı değişim oranında yaşanan bir birimlik artış IMD endeksini 21.2 birim artırırken, reel efektif döviz kuru endeksindeki bir birimlik artış IMD endeksinin 0.169 birim ve tüketici fiyat endeksindeki bir birimlik artış ise IMD endeksinin 1.02 birim azalmasına neden olmaktadır. Modelin R^2 'si incelendiğinde, söz konusu değişkenlerin IMD endeksindeki değişimin %17'sini açıkladığı görülmektedir.

5.3.3. Yenilik Politikaları

Çalışmanın bu aşamasında, ülkelerin yenilikçi kapasiteleri üzerinde etkili olan göstergelerden ar-ge harcamaları, patent başvuruları ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile üretimin niteliği hakkında fikir sağlayan göstergelerden olan katma değer artışına ilişkin verilerle, öncelikle 35 OECD ülkesi için performans analizi yapılmış ve ardından söz konusu göstergelerin, çalışmada bağımlı değişkenler olarak ele alınan mal ihracatı, yüksek teknoloji ihracatı, toplam faktör verimliliği, satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelir düzeyi, küresel rekabetçilik endeksi ve dünya rekabetçilik yıllığı endeksi üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Yapılan analizlerde, istatistiksel olarak geçerli bir model elde edilememesi nedeniyle toplam faktör verimliliği değişkenine yer verilmemiştir.

5.3.3.1. Yenilik Politikasında Performans Karşılaştırması

Ar-ge harcamaları, patent başvuruları, doğrudan yabancı yatırım yükümlülükleri ve üretimde katma değerın yıllık değişiminden oluşan göstergeler için MOORA yöntemiyle gerçekleştirilen performans analizinde öncelikle fayda (+) maliyet (-) sınıflandırmasına gidilmiştir. 2017 yılı verileriyle yapılan analizde, ar-ge harcamalarının GSYİH'ye oranı, nüfusa oranlanan yerleşikler tarafından yapılan patent başvuruları ve üretimde katma değer artış oranları fayda (+), ödemeler bilançosunda doğrudan yabancı yatırım girişlerinin yükümlülük olarak kaydedilmesi nedeniyle, bu değişken maliyet (-) olarak sınıflandırılmıştır. Bu yönüyle, katma değer artışının daha düşük düzeyde olduğu ve genel olarak sermaye çıkışlarının yaşandığı gelişmiş ülkeler açısından nispeten dezavantajlı bir durum ortaya çıkabilirken, gelişim sürecinde olması nedeniyle katma değer artışının daha yüksek oranda gerçekleştiği ve doğrudan yabancı sermaye girişlerinin yaşandığı gelişmekte olan ülkeler için nispeten daha avantajlı bir yapı oluşmuştur.

Analizde elde edilen sonuçlar incelendiğinde, Güney Kore ve İsviçre ilk iki sırada yer alırken, Şili ve Lüksemburg son iki sırada yer alan ülkeler olmuştur. Bu bağlamda, Güney Kore, 16,1 milyar dolar net doğrudan yabancı sermaye yatırımı, üretimde %3,72 oranında katma değer artışı, GSYİH'sinin %4,55'ine karşılık gelen ar-ge harcamaları ve yerleşikler tarafından yapılan milyon kişi başına 3.097 patent

başvurusuyla, en yüksek performansı göstererek ilk sırada yer alırken, İsviçre, 76,7 milyar dolar net doğrudan yabancı sermaye yatırımı, üretimde %5,14 oranında katma değer artışı, GSYİH'sinin %3,37'sine karşılık gelen ar-ge harcamaları ve milyon kişi başına 158 patent başvurusuyla ikinci sırada yer almıştır. Bu ülkeleri sırasıyla, Danimarka, Finlandiya, İrlanda, İsrail, Çek Cumhuriyeti, Türkiye, Slovenya, Avusturya takip etmiştir.

Tablo 156: Yenilik Politikası Performans Karşılaştırması

Ülke	Skor	Sıra	Ülke	Skor	Sıra
G. Kore	1,194119	1	Y. Zelanda	0,261222	19
İsviçre	0,762028	2	İtalya	0,257912	20
Danimarka	0,599832	3	Fransa	0,250027	21
Finlandiya	0,591866	4	İspanya	0,246509	22
İrlanda	0,553498	5	Estonya	0,242241	23
İsrail	0,545675	6	Macaristan	0,24025	24
Çek Cumh.	0,461835	7	Meksika	0,238675	25
Türkiye	0,451755	8	Norveç	0,232494	26
Slovenya	0,445791	9	Yunanistan	0,213018	27
Avusturya	0,430345	10	Polonya	0,206894	28
İsveç	0,392353	11	Hollanda	0,203784	29
ABD	0,387398	12	B. Krallık	0,191828	30
Portekiz	0,356781	13	İzlanda	0,184039	31
Almanya	0,335853	14	Belçika	0,157708	32
Japonya	0,332569	15	Slovakya	0,142796	33
Avustralya	0,301595	16	Şili	0,073565	34
Letonya	0,285337	17	Lüksemburg	-0,50379	35
Litvanya	0,271888	18			

Gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan ve analiz sonucunda 8'inci sırada kendisine yer bulan Türkiye için, özellikle üretimde katma değer artışı ve doğrudan yabancı sermaye girişlerinin avantaj sağladığı görülmüştür. Bu bağlamda, 2017 yılında %9,26 oranında gerçekleşen üretimde katma değer artışı ve 8,4 milyar dolarlık net doğrudan yabancı sermaye yatırımı, Türkiye'nin elde ettiği konumuna önemli katkılar sağlamıştır. Diğer taraftan, milyon kişi başına 100,8 patent başvurusu ile nispeten dezavantaja uğrayan Türkiye, özellikle GSYİH'ye oranla %0,96 düzeyindeki ar-ge harcamalarından oldukça olumsuz etkilenmiştir.

Diğer taraftan analizde son sırada yer alan Lüksemburg'da ise, yüksek düzeydeki net doğrudan yabancı sermaye çıkışının ve %1,54 oranında azalan üretimdeki katma değer olumsuz etkiler yaratan faktörler olduğu, GSYİH'ye oranla %1,3 düzeyindeki ar-ge harcamaları ve milyon kişi başına 261,6 olan patent başvurularının nispeten daha başarılı sonuçların elde edildiği alanlar olduğu görülmüştür. Sonuç olarak, analizde kullanılan değişkenlerin gelişmekte olan ülkelere nispi avantaj sağlamasına rağmen, Güney Kore ve birçok gelişmiş Avrupa ülkesinin üst sıralarda yer aldığı, gelişmekte olan ülkelerin ise nispeten düşük performans gösterdikleri gözlemlenmiştir.

5.3.3.2. Yenilik Politikası Göstergelerinin Bağımlı Değişkenler Üzerindeki Etkileri

Literatürde yer alan çalışmalarda yenilik göstergesi olarak kullanılan değişkenler genel olarak ar-ge harcamaları ve patent başvurularından oluşmaktadır. Özellikle ar-ge harcamalarının, inovasyon sürecinin temelini oluşturması nedeniyle çok sayıda çalışmaya konu olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, çalışmada ele alınan üretim katma değeri ve doğrudan yabancı yatırımlar ise, yenilik yaratma sürecinin bir parçası olamamakla birlikte, yenilik kapasitesini etkileyen faktörler olarak değerlendirilebilmektedir. Yenilik göstergeleri ve doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalara ikinci bölümde değinildiğinden, bu başlık altında genel olarak verimlilik ve ihracat üzerindeki etkileri inceleyen ampirik çalışmalara yer verilmektedir.

Sullivan (1993), yapmış olduğu çalışmada İrlanda'nın 1960-1980 dönemini incelemiş ve doğrudan yabancı yatırımların ülke ihracatını pozitif yönde etkilediğini tespit etmiştir. Crosby (2000), Avustralya'nın 1901-1997 dönemini kapsayan çalışmada, kısa dönemde reel GSYİH'yi negatif yönde etkileyen patentlerin uzun dönemde hem reel GSYİH'yi hem de işgücü verimliliğini pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Wakelin (2001), İngiltere'de 170 firmayı kapsayan çalışmada ar-ge harcamalarının verimlilik düzeyini artırdığı sonucuna ulaşmıştır. Guellec ve Van Pottelsberghe (2001), 16 OECD ülkesinin 1980-1998 dönemini kapsayan çalışmalarında, ar-ge sermaye stokunun verimlilik düzeyini pozitif yönde etkilediğini ve sırasıyla yabancı, ticari ve kamu ar-ge stokunun verimlilik üzerinde daha güçlü

sonuçlar verdiğini saptamışlardır. Ascari ve Di Cosmo (2004), İtalya'nın 20 bölgesini kapsayan çalışmalarında ar-ge harcamaları ve araştırmacı sayılarının toplam faktör verimliliği üzerinde pozitif etkiler yarattığını saptamışlardır. Ülkü (2004), 20'si OECD üyesi olan 30 ülkenin 1981-1997 dönemini kapsayan çalışmasında, ar-ge harcamaları ile kişi başına GSYİH arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişkinin bulunduğunu tespit etmiştir. Rodriguez ve Rodriguez (2005), İspanya'daki imalat firmalarının 1998-1999 verilerini kullanarak gerçekleştirdikleri çalışmalarında, ar-ge harcamalarının ihracatı artırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Xuan ve Xing (2008), 1990-2004 döneminde 23 ülkeden Vietnam'a yaşanan doğrudan yabancı yatırım girişlerinin ülke ihracatının artışında önemli bir rol oynadığı sonucuna ulaşmıştır. Dimelis ve Papaioannou (2010), gelişmiş ve gelişmekte olan 42 ülkenin 1993-2001 dönemini kapsayan çalışmalarında, doğrudan yabancı yatırımların tüm ülkelerde verimliliği pozitif yönde etkilediği, ancak bu etkinin gelişmekte olan ülkelere daha fazla olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Özer ve Çiftçi (2009) tarafından yapılan ve 19 OECD ülkesinin 1993-2005 dönemini kapsayan çalışmada, ar-ge harcamalarının hem ihracatı hem de yüksek teknoloji ihracatını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Meo ve Usmani (2014), 47 Avrupa ülkesinin 1996-2011 dönemini kapsayan çalışmalarında, patent başvurularının yüksek teknoloji ihracatını artırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Sandu ve Ciocanel (2014), 26 AB üyesi ülkenin 2006-2010 dönemini kapsayan çalışmalarında, özel sektör ar-ge harcamalarının yüksek teknoloji ihracatını pozitif, kamu ar-ge harcamalarının ise orta ve yüksek teknoloji ihracatını pozitif yönde etkilediğini, ancak kamu harcamalarındaki etkinin gecikmeli bir şekilde ortaya çıktığını saptamışlardır. Son olarak, Kılınç-Savrul ve Yağış (2019) ise, 15 yükselen piyasa ekonomisinin 2000-2017 dönemini kapsayan çalışmalarında, doğrudan yabancı yatırımların toplam faktör verimliliğini artırdığını tespit etmişlerdir.

Literatürde yer alan çalışmalar, yenilik politikası göstergeleri olarak ele alınan değişkenlerin genel olarak pozitif etkiler yarattığını göstermiştir. Bu noktada, söz konusu değişkenlerin gerek GCI gerekse de IMD endekslerinde de pozitif etkiler yaratması beklenmektedir.

5.3.3.2.1. Yenilik Politikası Göstergelerinin Mal İhracatına Etkileri

Ar-ge harcamaları ve patent başvuruları gibi yeniliğin ve teknolojik gelişim sürecinin önemli göstergelerini ifade eden değişkenler ve söz konusu süreci etkileyen doğrudan yabancı yatırımlar ile üretimde elde edilen katma değer, ülkenin dış ticarete sahip olduğu rekabet gücünü artırabilmektedir. Bu bağlamda, söz konusu değişkenlerin mal ihracatı üzerindeki etkilerinin incelenmesi için oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$IHR_{it} = \delta_0 + \delta_1 ARGE_{it} + \delta_2 PATENT_{it} + \delta_3 DYY_{it} + \delta_4 KAT_{it} + v_{it}$$

Oluşturulan model çerçevesinde yapılan sınamalarda patent başvuruları (PATENT) ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYY) bağımsız değişkenleri, istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememesi nedeniyle model dışında tutulmuştur. Dolayısıyla analize ar-ge harcamaları (ARGE) ve üretimde katma değer artışı (KAT) bağımsız değişkenleriyle devam edilmiştir.

$$IHR_{it} = \delta_0 + \gamma_1 ARGE_{it} + \gamma_2 KAT_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu bağlamda, ele alınan değişkenler ile yapılan analizlerin sonucunda istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 157: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahminçileri (IHR-Yenilik Politikası)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
ARGE	36.32932**	2.35	0.019	30.92023*	1.93	0.054
KAT	1.587772***	3.79	0.000	1.586621***	3.78	0.000
c	238.0849***	3.39	0.001	248.1738***	8.27	0.000
chi2	19.50***	0.0001				
F				8.87***	0.0002	
r2_w	0.0618			0.0621		
r2_b	0.1121			0.1115		
r2_o	0.1062			0.1038		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modellerinde, ar-ge harcamalarının GSYİH içindeki payının istatistiksel olarak sırasıyla %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde mal ihracatını

pozitif yönde etkilediği görülürken, üretimde katma değer artışının istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeylerinde pozitif etkiler yarattığı görülmüştür. Bu noktada, hangi modelin kullanılması gerektiğine karar verilmesi için yapılan Hausman testi sonuçlarına göre H_0 hipotezi kabul edilmiş ve tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Kullanılmasına karar verilen tesadüfi etkiler modelinde, modelin temel varsayımlarından sapmalara neden olan sorunların var olup olmadığının araştırılmıştır. Bu noktada, yapılan Levene, Brown ve Forsythe test istatistikleriyle (W_0 , W_{50} ve W_{10}), modelde değişen varyans olduğu, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testiyle, modelin otokorelasyon içerdiği ve Friedman testiyle ise, modelde birimler arası korelasyonun bulunduğu anlaşılmıştır.

Tablo 158: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IHR- Yenilik Politikası)

	Test İstatistiği	Kuyruk Olasılığı
Hausman Testi	1.70	0.4272
Değişen Varyans Testi		
W_0	12.4393200***	0.0000
W_{50}	5.7409854***	0.0000
W_{10}	9.3058565***	0.0000
Otokorelasyon Testi		
Değiştirilmiş Bhargava et al. Durbin-Watson		1.0831771
Baltagi-Wu LBI		1.2220428
Yatay Kesit Bağımlılığı		
Friedman Testi		100.778***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01		

Tesadüfi etkiler modelinde değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunlarının bulunması nedeniyle, söz konusu koşullar altında etkin ve tutarlı sonuçlar veren Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisiyle modelin yeniden tahmin edilmesi gerekmiştir. Bu bağlamda, ARGE bağımsız değişkeni için istatistiksel olarak %1, KAT bağımsız değişkeni için ise istatistiksel olarak %5 düzeyinde anlamlı sonuçlar edilmiştir.

Tablo 159: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IHR- Yenilik Politikası)

Bağımlı Değişken	IHR		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	z	P> z
ARGE	36.32932***	3.95	0.003
KAT	1.587772**	2.06	0.069
c	238.0849	1.26	0.239
Wald Testi (chi2)	15.62***	0.0004	
r2_o	0.1062		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Model sonucunda, ele alınan bağımsız değişkenlerin mal ihracatına olan etkileri incelendiğinde, GSYİH'ye oranla ar-ge harcamalarında yaşanan bir birimlik artışın mal ihracatında 36.3 birim artışa neden olduğu, üretimdeki katma değerinin büyüme oranında yaşanan bir birimlik artışın ise mal ihracatında 1.58 birim artışa neden olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca, modelde yer alan bağımsız değişkenlerin mal ihracatında yaşanan değişimin %10,6'sını açıkladığı görülmüştür.

5.3.3.2.2. Yenilik Politikası Göstergelerinin Yüksek Teknoloji İhracatına Etkileri

Yenilik göstergeleri olarak ar-ge harcamaları ve patentler ile bu yönde katkı sağlaması beklenen doğrudan yabancı yatırımlar ve üretimde niteliksel artış anlamına gelen katma değer değişkenlerinin, ihracattaki gelişimi daha yüksek teknolojlili ürünler lehine çevirmesi beklenmektedir. Bu noktada, söz konusu değişkenlerin ihracat içerisindeki yüksek teknolojlili ürünlerin payını etkileyip etkilemediğinin ve bu etkinin hangi yönde ve ölçüde gerçekleştiğinin araştırılması için oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$YTEK_{it} = \delta_0 + \delta_1 ARGE_{it} + \delta_2 PATENT_{it} + \delta_3 DYY_{it} + \delta_4 KAT_{it} + v_{it}$$

Oluşturulan model çerçevesinde yapılan sınamalarda patent başvuruları (PATENT), doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYY) ve üretimde katma değer artışı (KAT) bağımsız değişkenleri, istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememesi nedeniyle model dışında tutulmuştur.

$$YTEK_{it} = \delta_0 + \gamma_1 ARGE_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu noktada, söz konusu bağımsız değişkenlerin modelden dışlanmasıyla analize ar-ge harcamaları (ARGE) bağımsız değişkeniyle devam edilmiş ve istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 160: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (YTEK- Yenilik Politikası)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
ARGE	2.904904***	5.51	0.000	2.70595***	4.42	0.000
c	9.765732***	6.60	0.000	10.13677***	8.83	0.000
chi2	30.39***	0.0000				
F				19.52***	0.0000	
r2_w	0.0677			0.0677		
r2_b	0.2861			0.2861		
r2_o	0.2711			0.2711		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Bu koşullar altında gerçekleştirilen tesadüfi ve sabit etkiler analizlerinde, GSYİH'ye oranla ar-ge harcamalarının, yüksek teknoloji ihracatının toplam ihracat içerisindeki payını %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu bağlamda, sabit ve tesadüfi etkiler modellerinden hangisini tercih edilmesi gerektiğinin tespiti için yapılan Hausman testinde H_0 hipotezi kabul edilmiş ve tesadüfi etkiler modelinin tercih edilmesi gerektiğine karar verilmiştir.

Tablo 161: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (YTEK- Yenilik Politikası)

	Test İstatistiği	Kuyruk Olasılığı
Hausman Testi	0.41	0.5239
Değişen Varyans Testi		
W0	6.4838725****	0.000
W50	4.5506806****	0.000
W10	5.3760567****	0.000
Otokorelasyon Testi		
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson		0.59311424
Baltagi-Wu LBI		0.96130513
Yatay Kesit Bağımlılığı		
Friedman Testi		20.327***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01		

Tesadüfi etkiler modelinin tercih edilmesinin ardından, değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı gibi modelin temel varsayımlarından sapmalara neden olan sorunların bulunup bulunmadığı incelenmiştir. Bu kapsamda, Levene, Brown ve Forsythe test istatistikleriyle (W_0 , W_{50} ve W_{10}), modelin değişen varyans içerdiği, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testiyle, modelde otokorelasyon bulunduğu ve Friedman testiyle ise, modelde birimler arası korelasyon bulunduğu tespit edilmiştir. Bu aşamadan sonra, söz konusu sorunları içeren tesadüfi etkiler modeli Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisiyle model yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 162: Driscoll-Kraay Tahmincisi (YTEK- Yenilik Politikası)

Bağımlı Değişken	YTEK		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	z	P> z
ARGE	2.904904***	4.22	0.002
c	9.765732***	7.65	0.000
Wald Testi (chi2)	17.83***	0.0000	
r2_o	0.2711		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay tahmincisinden elde edilen sonuçlarda, ARGE bağımsız değişkeninin YTEK bağımlı değişkenini istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği teyit edilmiştir. Buna göre, ar-ge harcamalarının GSYİH'ye oranında yaşanan bir birimlik artış, yüksek teknoloji ihracatının toplam ihracat içerisindeki payını 2.9 birim artırmaktadır. Ayrıca modelin R^2 'sine göre, söz konusu değişken yüksek teknoloji ihracatının payında yaşanan değişimin %27,1'ini açıklamaktadır.

5.3.3.2.3. Yenilik Politikası Göstergelerinin Kişi Başına Gelir Üzerindeki Etkileri

Yenilik ve teknolojik gelişmelerin üretim ve istihdam yapısında neden olduğu değişimler, ekonomik büyümenin hız kazanmasına ve toplum refahının yükselmesine neden olmaktadır. Örneğin, yenilikçi yetenekler kazanan firmaların iç ve dış piyasada elde ettiği avantajlar firma kârlılıklarını artırırken, söz konusu alanda ihtiyaç duyulan

nitelikli işgücü doğal olarak daha yüksek ücret seviyelerinde istihdam edilmektedir. Ayrıca bu durum, yalnızca söz konusu firmalarla sınırlı kalmamakta, aynı zamanda başta tedarikçi firmalar olmak üzere çevresel bir yayılma etkisi de göstermektedir. Ekonomik faaliyetlerin niteliğinde yaşanan artışlar ise ekonomik büyümeye nispeten sürdürülebilirlik kazandırırken, toplumun refah seviyesindeki yükselişleri beraberinde getirmektedir. Bu noktada, çalışmada yenilik politikası göstergeleri olarak ele alınan değişkenlerin, refah düzeyinin en önemli göstergelerinden biri olarak kabul edilen satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelirden yarattığı etkiler incelenmekte ve bu amaçla oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$KBG_{it} = \delta_0 + \delta_1 ARGE_{it} + \delta_2 PATENT_{it} + \delta_3 DYY_{it} + \delta_4 KATMA_{it} + v_{it}$$

Modelde, doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYY) bağımsız değişkeni için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılamadığından, söz konusu değişken modelden dışlanmıştır. Bu bağlamda analize, ar-ge harcamaları (ARGE), patent başvuruları (PATENT) ve üretimde katma değer artışı (KAT) bağımsız değişkenleriyle devam edilmiştir.

$$KBG_{it} = \delta_0 + \gamma_1 ARGE_{it} + \gamma_2 PETENT_{it} + \gamma_3 KAT_{it} + \varepsilon_{it}$$

Modelin sınanmasına yönelik yapılan analizlerde istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlara ulaşılmış ve elde edilen sonuçlar aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 163: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (KBG-Yenilik Politikası)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
KAT	199.1911***	6.96	0.000	199.1226***	6.96	0.000
ARGE	2658.973**	2.37	0.018	2074.425*	1.69	0.092
PATENT	0.036846	1.34	0.100	0.06959*	1.85	0.066
c	32458.31***	9.77	0.000	32810.03	13.77	0.000
chi2	56.20	0.000				
F				18.26***	0.000	
r2_w	0.1470			0.1494		
r2_b	0.0660			0.0350		
r2_o	0.0722			0.0411		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Modelde yer alan KAT bağımsız değişkeninin, tesadüfi ve sabit etkiler modellerinde istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde kişi başına geliri pozitif yönde etkilediği, PATENT bağımsız değişkeni için ise, tesadüfi etkiler modelinde anlamlı sonuçlara ulaşamazken, sabit etkiler modelinde istatistiksel olarak %10 anlamlılık düzeyinde anlamlı sonuçlara ulaşıldığı ve etkinin pozitif yönde gerçekleştiği görülmüştür. ARGE bağımsız değişkeninin kişi başına gelir üzerindeki etkisinin ise, tesadüfi etkiler modelinde istatistiksel olarak %5, sabit etkiler modelinde ise %10 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Gelinen aşamada, tesadüfi ve sabit etkiler modellerinden hangisinin tercih edilmesi gerektiğini belirlemek için Hausman testi yapılmış ve yapılan testin sonucunda H_0 hipotezi kabul edilerek tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir. Bu noktada, tercih edilen söz konusu modelin, değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunlarını içerip içermediğini incelemek üzere temel varsayım testlerine başvurulmuştur.

Tablo 164: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (KBG-Yenilik Politikası)

	Test İstatistiği	Kuyruk Olasılığı
Hausman Testi	0.61	0.7353
Değişen Varyans Testi		
W0	4.1617678	0.0000
W50	2.4011123	0.0000
W10	3.2382973	0.0000
Otokorelasyon Testi		
Değiştirilmiş Bhargava et al. Durbin-Watson		0.37750573
Baltagi-Wu LBI		0.78436635
Yatay Kesit Bağımlılığı		
Friedman Testi		237.415***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01		

Uygulanan Levene, Brown ve Forsythe testleriyle (W_0 , W_{50} ve W_{10}) modelin değişen varyans içerdiği, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testiyle, modelde otokorelasyon bulunduğu ve Friedman testiyle ise, modelde birimler arası korelasyon bulunduğu tespit edilmiştir. Temel varsayımlardan sapmalara neden olan bu sorunlar karşısında, söz konusu koşullarda etkin ve tutarlı

sonuçlar veren Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisi kullanılarak model yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 165: Driscoll-Kraay Tahmincisi (KBG-Yenilik Politikası)

Bağımlı Değişken	KBG		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	z	P> z
KAT	199.1911**	2.79	0.010
ARGE	2658.973**	2.49	0.020
PATENT	0.036846***	2.82	0.009
c	32458.31*	1.77	0.090
Wald Testi (chi2)	57.97***		0.0004
r ² _o		0.0722	
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Yapılan tahmin sonucunda, modelde yer alan KAT ve ARGE bağımsız değişkenleri istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeylerinde kişi başına geliri pozitif yönde etkilerken, PATENT bağımsız değişkeninin istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde kişi başına geliri pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu noktada, üretim katma değerindeki artış oranının bir birim artması satın alma gücü paritesine göre kişi başına geliri 199.19 birim artırırken, ar-ge harcamalarının GSYİH'deki oranında yaşanan bir birimlik artış söz konusu gelirde 2658.97 birim ve yerleşikler tarafından yapılan patent başvurularındaki bir birimlik artış ise 0.037 birim artışa neden olmaktadır. Ayrıca, Söz konusu bağımsız değişkenler, satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelirde yaşanan değişimin %7,22'sini açıklamaktadır.

5.3.3.2.4. Yenilik Politikası Göstergelerinin GCI Endeksine Etkileri

Çok sayıda gösterge kullanılarak oluşturulan Küresel Rekabetçilik Endeksinin (GCI) önemli belirleyicilerinden birisi ülkelerin sahip oldukları yenilik kapasiteleridir. Bu bağlamda, çalışmada yenilik politikası göstergeleri olarak ele alınan değişkenlerin GCI üzerindeki etkileri, yenilikçiliğin ele alındığı başlıkların yanı sıra dolaylı olarak diğer başlıklar üzerinden de gerçekleşebilmektedir. Bu etkinin araştırılması için oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$GCI_{it} = \delta_0 + \delta_1 ARGE_{it} + \delta_2 PATENT_{it} + \delta_3 DYY_{it} + \delta_4 KAT_{it} + v_{it}$$

Modelin sınanması için başvuru tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modellerinde patent başvuruları (PATENT) ve doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiştir. Bu nedenle söz konusu değişkenler model dışında bırakılmıştır.

$$GCI_{it} = \delta_0 + \gamma_1 ARGE_{it} + \gamma_2 KAT_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu bağlamda, söz konusu bağımsız değişkenlerin modelden dışlanmasıyla analize arge harcamaları (ARGE) ve üretimde katma değer (KAT) bağımsız değişkenleriyle devam edilmiş ve yapılan analizlerde istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 166: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahminçileri (GCI-Yenilik Politikası)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
ARGE	0.1376981***	5.42	0.000	0.092573***	3.36	0.001
KAT	0.0033524***	4.55	0.000	0.0033544***	4.65	0.000
c	4.63544***	58.84	0.000	4.719594***	91.50	0.000
chi2	49.02***	0.0000				
F				16.15***	0.0000	
r2_w	0.1033			0.1076		
r2_b	0.5376			0.5317		
r2_o	0.5134			0.4988		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Modelde yer alan ARGE ve KAT bağımsız değişkenlerinin hem tesadüfi etkiler hem de sabit etkiler modelinde GCI endeksini %1 anlamlılık düzeylerinde pozitif yönde etkiledikleri tespit edilmiştir. Söz konusu modellerden hangisinin tercih edilmesi gerektiği noktasında yapılan Hausman testi sonuçlarına göre ise, H_0 hipotezi reddedilerek sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmesinin ardından, modelde temel varsayımlardan sapmalara neden olan değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunlarının bulunup bulunmadığı araştırılmıştır.

Tablo 167: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (GCI-Yenilik Politikası)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	18.13***	Kuyruk Olasılığı	0.0001
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			626.55***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava et al. Durbin-Watson			0.587
Baltagi-Wu LBI			0.928
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Testi			101.113***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Gelinen aşamada değişen varyans sorunu için yapılan Değiştirilmiş Wald testinde, modelin değişen varyans içerdiği anlaşılrken, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testiyle, modelde otokorelasyon bulunduğu ve Friedman testiyle ise, modelde birimler arası korelasyon olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, söz konusu sorunlar altında etkin ve tutarlı sonuçlar veren Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisi ile modelin yeniden tahmin edilmesine karar verilmiştir.

Tablo 168: Driscoll ve Kraay Tahmincisi (GCI-Yenilik Politikası)

Bağımlı Değişken	GCI		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> t
ARGE	0.092573**	2.88	0.018
KAT	0.0033544**	3.00	0.015
c	4.719594***	112.49	0.000
F Testi	5.54		0.0270
r2_w	0.1076		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll ve Kraay tahmincisinden elde edilen sonuçlarda, ARGE ve KAT bağımsız değişkenlerinin GCI endeksini %5 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu noktada, ar-ge harcamalarının GSYİH'ye oranında meydana gelen bir birimlik artış GCI endeksini 0.09 birim artırırken, üretimde katma değer artış oranındaki bir birimlik artış GCI endeksini 0.003 birim artırmaktadır. Ayrıca, modelde

yer alan bağımsız değişkenlerin GCI endeksindeki değişimin %10,7'sini açıkladığı görülmektedir.

5.3.3.2.5. Yenilik Politikası Göstergelerinin IMD Endeksine Etkileri

Küresel Rekabetçilik Endeksinde olduğu gibi birçok gösterge kullanılarak oluşturulan Dünya Rekabetçilik Yıllığı endeksi de yenilik politikası göstergelerinden doğrudan veya dolaylı biçimlerde etkilenebilmektedir. Bu etkinin araştırılması ve var ise hangi yönde ve ne ölçüde gerçekleştiğinin incelenmesi için oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir.

$$IMD_{it} = \delta_0 + \delta_1 ARGE_{it} + \delta_2 PATENT_{it} + \delta_3 DYY_{it} + \delta_4 KAT_{it} + v_{it}$$

Modelin tahmin edilmesi için yapılan analizlerde, patent başvuruları (PATENT) ve doğrudan yabancı yatırım yükümlülükleri (DYY), istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilemediği için model dışında bırakılmıştır. Dolayısıyla, söz konusu bağımsız değişkenlerin dışlanmasıyla modele ar-ge harcamaları (ARGE) ve üretimde katma değer artışı (KAT) bağımsız değişkenleriyle devam edilmiştir.

$$IMD_{it} = \delta_0 + \gamma_1 ARGE_{it} + \gamma_2 KAT_{it} + \varepsilon_{it}$$

Gelinen aşamada, modelin sınanmasına yönelik yapılan analizlerde istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlara ulaşılmış ve bu sonuçlar aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 169: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IMD-Yenilik Politikası)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
ARGE	5.346622***	4.73	0.000	3.642208**	2.43	0.016
KAT	0.2260661***	5.74	0.000	0.2269279***	5.77	0.000
c	63.78874***	22.87	0.000	66.96642***	23.80	0.000
chi2	54.28***	0.0000				
F				19.30***	0.0000	
r2_w	0.1228			0.1259		
r2_b	0.4020			0.3942		
r2_o	0.3634			0.3469		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Modelde yer alan ARGE bağımsız değişkeni için tesadüfi etkiler modelinde istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde, sabit etkiler modelinde ise istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilirken, KAT bağımsız değişkeni için her iki modelde de istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Bu bağlamda, hangi modelin tercih edilmesi gerektiği noktasında başvurulmuş Hausman testinde H_0 hipotezi kabul edilmiş ve tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 170: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IMD-Yenilik Politikası)

	Test İstatistiği	Kuyruk Olasılığı
Hausman Testi	2.53	0.2828
Değişen Varyans Testi		
W0	2.0212043***	0.0020901
W50	1.5803992**	0.03360172
W10	1.9296441***	0.0038555
Otokorelasyon Testi		
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson		0.80703629
Baltagi-Wu LBI		1.0982204
Yatay Kesit Bağımlılığı		
Friedman Testi		142.618***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01		

Hausman testi sonucuna göre tesadüfi etkiler modelinin tercih edilmesiyle, söz konusu modelde temel varsayımlardan sapmalara neden olan sorunların bulunup bulunmadığı araştırılmıştır. Bu doğrultuda, Levene, Brown ve Forsythe test istatistiklerinde (W_0 , W_{50} ve W_{10}), modelde değişen varyans sorunu olduğu, Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testiyle, modelin otokorelasyon içerdiği ve Friedman testiyle ise, modelde birimler arası korelasyon bulunduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, temel varsayımlardan sapmalara neden olan bu sorunlar nedeniyle, tesadüfi etkiler modelinin Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahmincisiyle yeniden tahmin edilmesi gerekmiştir.

Tablo 171: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IMD-Yenilik Politikası)

Bağımlı Değişken	IMD		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	z	P> z
ARGE	5.346622****	3.38	0.008
KAT	0.2260661***	3.41	0.008
c	63.78874****	6.17	0.000
Wald Testi (chi2)	33.33***		0.0000
r2_o	0.3634		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Modelin yeniden tahmin edilmesi sonucunda, modelde yer alan ARGE ve KAT bağımsız değişkenlerinin IMD endeksini istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Buna göre, ar-ge harcamalarının GSYİH'ye oranında meydana gelen bir birimlik artış IMD endeksini 5.346 birim artırırken, üretim katma değerinin artış oranındaki bir birimlik artışın IMD endeksini 0.226 birim artırdığı anlaşılmıştır. Ayrıca, modelin R^2 'si incelendiğinde, söz konusu bağımsız değişkenlerin IMD endeksindeki değişimin %36,3'ünü açıkladığı görülmüştür.

5.3.4. Kurumsal Politikalar

Ülkelerdeki kurumsal yapının ele alındığı bu başlık altında, kurumsal yapının kalitesi Dünya Bankası'nın Dünya Çapında Yönetim Göstergeleri çerçevesinde ele alınmıştır. Bu bağlamda, Söz ve Hesap Verebilirlik, Hukukun Üstünlüğü, Düzenleme Kalitesi, Hükümetin Etkinliği, Yolsuzluğun Kontrolü, Politik İstikrar ve Şiddet/Terörizmin Yokluğu endekslerinden oluşan söz konusu göstergeler kullanılarak, ilk olarak 35 OECD ülkesinin 2017 yılı kurumsal kalite karşılaştırması yapılmış ve ardından söz konusu göstergelerin, çalışmada bağımlı değişkenler olarak ele alınan mal ihracatı, yüksek teknoloji ihracatı, küresel rekabetçilik endeksi, dünya rekabetçilik yıllığı endeksi, toplam faktör verimliliği ve kişi başına gelir üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Yapılan analizlerde, istatistiksel olarak geçerli modeller elde edilememesi nedeniyle mal ihracatı, yüksek teknoloji ihracatı, toplam faktör verimliliği ve kişi başına gelir bağımlı değişkenleri çalışma dışında bırakılmıştır.

5.3.4.1. Kurumsal Yapıda Performans Karşılaştırması

Kurumsal yapı göstergeleri olarak ele alınan değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkilerinin incelenmesinden önce, Söz ve Hesap Verebilirlik, Hukukun Üstünlüğü, Düzenleme Kalitesi, Hükümetin Etkinliği, Yolsuzluğun Kontrolü, Politik İstikrar ve Şiddet/Terörizmin Yokluğu endekslerinden oluşan kurumsal yapı için 35 OECD ülkesini kapsayan bir kurumsal kalite analizi gerçekleştirilmiştir. MOORA yöntemi kullanılarak yapılan ve çalışmada tüm değişkenler fayda (+) olarak ele alınmıştır. Ülkeler açısından, genel bir kurumsal kalite karşılaştırmasının yapılabilmesi için gerçekleştirilen analizin sonuçları aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 172: Kurumsal Kalite Karşılaştırması

Ülkeler	Skor	Sıra	Ülkeler	Skor	Sıra
Y. Zelanda	1,4683	1	Portekiz	0,8871	19
İsviçre	1,4359	2	Fransa	0,8266	20
Norveç	1,4091	3	Çek Cumh.	0,7901	21
Finlandiya	1,3958	4	Şili	0,7851	22
Lüksemburg	1,3914	5	Slovenya	0,7663	23
İsveç	1,3251	6	G. Kore	0,7425	24
Danimarka	1,3231	7	Litvanya	0,7169	25
Hollanda	1,3059	8	İspanya	0,6447	26
İzlanda	1,2567	9	Letonya	0,6176	27
Avustralya	1,2471	10	Slovakya	0,5330	28
Avusturya	1,1715	11	Polonya	0,5111	29
Almanya	1,1615	12	İsrail	0,4312	30
İrlanda	1,1233	13	Macaristan	0,4269	31
Japonya	1,0759	14	İtalya	0,4096	32
B. Krallık	1,0250	15	Yunanistan	0,2383	33
ABD	0,9607	16	Meksika	-0,3081	34
Estonya	0,9530	17	Türkiye	-0,4533	35
Belçika	0,9233	18			

Analizde elde edilen sonuçlara göre, kurumsal kalite açısından Yeni Zelanda ilk, İsviçre ikinci, Norveç ise üçüncü sırada yer alırken, bu ülkeleri sırasıyla Finlandiya, Lüksemburg, İsveç, Danimarka, Hollanda, İzlanda ve Avustralya izlemiştir. Diğer taraftan, ele alınan ülkeler içerisinde kurumsal kalitenin en düşük olduğu ülke Türkiye olurken, sırasıyla Yunanistan ve Meksika 33'üncü ve 34'üncü sırada yer alan ülkeler olmuştur.

Analiz sonuçlarını belirleyen göstergelerde söz konusu ülkeler arasında, politik istikrar ve şiddet/terörizm yokluğunda 1'inci, düzenleme kalitesi ve söz ve hesap verebilirlikte 2'inci, yolsuzluğun kontrolünde 3'ncü, hukukun üstünlüğünde 5'inci ve hükümetin etkinliğinde ise 9'uncu sırada yer alan Yeni Zelanda, tüm bu göstergelerde sahip olduğu endeks değerleriyle kurumsal kalite analizinde ilk sırada yer almıştır. İkinci sırada yer alan İsviçre, hükümetin etkinliğinde 2'nci, hukukun üstünlüğü ve söz ve hesap verebilirlikte 3'üncü, politik istikrar ve şiddet/terörizm yokluğunda 4'üncü, düzenleme kalitesinde 5'inci ve yolsuzluğun kontrolünde ise 7'nci sırada yer almaktadır. Analizde 3'üncü sırada yer alan Norveç ise, söz ve hesap verebilirlikte 1'inci, hukukun üstünlüğünde 2'inci, hükümetin etkinliğinde 3'üncü, politik istikrar ve şiddet/terörizm yokluğu ve yolsuzluğun kontrolünde 5'inci ve düzenleme kalitesinde ise 6'ncı sırada yer kendisine yer bulmaktadır.

İlk sıralarda yer alan ülkelerin ardından, son sıralardaki ülkelere bakıldığında, 33'üncü sırada yer alan Yunanistan, ele alınan ülkeler içerisinde politik istikrar ve şiddet/terörizm yokluğu ve söz ve hesap verebilirlikte 30'uncu, yolsuzluğun kontrolü, hukukun üstünlüğü, hükümetin etkinliği ve düzenleme kalitesinde 33'üncü sırada yer alırken, analizde 34'ün sırada yer alan Meksika, politik istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğunda 33'üncü, düzenleme kalitesi ve söz ve hesap verebilirlikte 34'üncü, yolsuzluğun kontrolü, hükümetin etkinliği ve hukukun üstünlüğünde ise 35'inci sırada almaktadır. Son olarak, analiz sonucunda kurumsal kalitede son sırada yer alan Türkiye ise, yolsuzluğun kontrolü, hükümetin etkinliği ve hukukun üstünlüğünde 34'üncü, politik istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğu, düzenleme kalitesi ve söz ve hesap verebilirlikte ise 35'inci sırada yer almaktadır. Dolayısıyla ele alınan göstergelerde Yunanistan, Meksika ve Türkiye'nin sahip olduğu düşük endeks değerleri, bu ülkeleri 35 OECD ülkesi içerisinde kurumsal kalitenin en düşük olduğu ülkeler haline getirmektedir.

5.3.4.2. Kurumsal Yapı Göstergelerinin Bağımlı Değişkenler Üzerindeki Etkileri

Kurumların ekonomik etkilerine çalışmanın ikinci bölümünde değinilmiş ve özetle iyi kurumlara sahip ülkelerde ekonomik faaliyetlerin daha yoğun ve daha nitelikli

alanlarda gerçekleşeceği, dolayısıyla ülke rekabet gücünün olumlu yönde etkileneceği üzerinde durulmuştur. Ulusal düzeyde rekabetçiliğin en önemli göstergelerinden olan gelir düzeyi ve toplam faktör verimliliğinin kurumsal yapıdan hangi yönde etkilendiğini inceleyen ampirik çalışmalar ise genel olarak bu görüşü destekleyen sonuçlara işaret etmiştir. Örneğin, Torstensson (1994), 68 ülkenin 1976-1985 dönemini kapsayan çalışmasında demokrasi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve demokrasinin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Chong ve Calderon (2000), kurumsal kalite ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve her iki değişkenin de birbirleri üzerinde pozitif yönde etkiler yarattıklarını tespit etmişlerdir. Weede (2006), 102 ülkenin 1980-2000 dönemini kapsayan çalışmasında ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini saptamıştır. Quijada (2007), 21 Latin Amerika ve Karayip ülkesinin 1995-2004 dönemini kapsayan çalışmasında kurumsal kalite ve toplam faktör verimliliği arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada, ekonomik ve finansal özgürlüklerin toplam faktör verimliliğini olumlu yönde etkilediği ve ekonomik özgürlüklerin finansal özgürlüklere nazaran daha güçlü etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Balcerzak ve Pietrzak (2016), 24 AB üyesi ülkenin 2000-2010 dönemini kapsayan çalışmalarında, kurumsal kalitenin toplam faktör verimliliğini artırdığı yönünde bulgulara ulaşmışlardır. Yamak (2017), Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Umman'ın 1995-2014 dönemini kapsayan çalışmasında, kurumsal kalite göstergeleri arasında yolsuzluğun kontrolü ile hesap verebilirlik ve ifade özgürlüğü göstergelerinin büyüme üzerinde pozitif, düzenleme kalitesi ve hukukun üstünlüğü göstergelerinin ise büyüme üzerinde negatif yönde etkiler yarattığı sonucuna ulaşmıştır. Son olarak, Nedić v.d. (2020) ise, 5 batı balkan ülkesinin 2006-2016 dönemini kapsayan çalışmalarında, düzenleme kalitesi, hukukun üstünlüğü, hükümetin etkinliği ve yolsuzluğun kontrolü gibi kurumsal kalite göstergelerinin büyüme üzerinde pozitif yönde etkiler yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca, düzenleme kalitesi ve hükümetin etkinliği değişkenlerinin büyüme üzerindeki etkilerinin daha güçlü olduğu ifade edilmiştir.

Kurumların ekonomik etkileri, literatürde daha fazla üzerinde durulan bir konu haline gelmiş ve uzun dönemli gelişimin kaynağında kaliteli kurumların olduğu, çeşitli

alışmalar ve iktisatçılar tarafından ileri sürlmtr. Bununla birlikte, kurumsal kalite göstermeleri kullanarak yapılan ampirik çalışmalar incelendiğinde, genel olarak pozitif yönde ki bulgulara rağmen aksi yönde sonuçların da elde edilebildiğ i görülmüştür. Elde edilen bu sonuçların, kaliteli kurumlara sahip gelişmiş ülkeler açısından azalan fayda ve karar alma süreçlerindeki aksaklıklarla açıklandığı, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından ise karar alma süreçlerinin yanı sıra, mülkiyet haklarında yaşanan gelişmelerin sonucunda taklit ürünlerin üretiminde yaşanan olumsuzluklarla açıklandığı görülmüştür.

5.3.4.2.1. Kurumsal Yapının GCI Endeksine Etkileri

Kurumsal yapı, yaşamın tüm alanları üzerinde belirleyici rol oynamakta, sosyal ve ekonomik faaliyetler üzerinde olumlu dışsallıklar içeren kaliteli kurumlara sahip ülkeler daha yüksek bir refah seviyesine sahip olmaktadır. zgrlklerin, istikrarın, güven ortamının, etkin düzenleme ve kaynak kullanımının, yatırım ve diğ er ekonomik faaliyetleri teşvik eden rolüyle ortaya çıkan bu refah artışı ise, aynı zamanda rekabet gücü kazanımıyla sağlanan bir gelişme olarak değerlendirilmektedir. rneğ in, yargı bağımsızlığ ının ve denetim ve denge mekanizmasının iyi bir şekilde işlediğ i, kaynakların etkin bir şekilde kullanıldığı, düzenlemelerin sosyal ve ekonomik açıdan zgrlk ve teşvik edici mahiyette olduğ u ülkelerde, ekonomik faaliyetler artmakta ve rekabet ortamı gelişim göstermektedir. Bu bağlamda, mikro düzeydeki faaliyetlerde olumlu dışsal etkiler yaratan kurumsal yapının, makro düzeye yansıyan etkileriyle ülkenin rekabet gücünü artırması beklenmektedir.

Çalışmada, kaliteli kurumların rekabet gücü üzerinde olumlu etkiler yaratacağı düşüncesinden hareketle, bu etkinin WEF tarafından açıklanan Küresel Rekabetçilik Endeksine ne ölçüde ve hangi yönde yansıdığı araştırılmış ve kurumsal yapı göstergeleri olarak; söz ve hesap verebilirlik, hukukun stnlğ , düzenleme kalitesi, politik istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğ u, hükümetin etkinliğ i ve yolsuzluğ un kontrolü endeksleri kullanılmıştır. Bu noktada, söz konusu incelemeye yönelik oluşturulan model aşağ ıda gösterilmiştir.

$$GCI_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 SZ_{it} + \gamma_2 HUKUK_{it} + \gamma_3 DKALITE_{it} + \gamma_4 POLIST_{it} + \gamma_5 HKETKIN_{it} + \gamma_6 YOLSZ_{it} + \epsilon_{it}$$

Oluşturulan modelde, söz ve hesap verebilirlik (SÖZ), politik istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğu (POLIST) ve yolsuzluğun kontrolü (YOLSZ) bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılamamış ve bu değişkenler modelden dışlanmıştır. Dolayısıyla, kurumsal yapının GCI üzerindeki etkilerinin araştırıldığı analize, düzenleme kalitesi (DKALITE), hükümetin etkinliği (HKETKIN) ve hukukun üstünlüğü (HUKUK) bağımsız değişkenleriyle devam edilmiştir.

$$GCI_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 HUKUK_{it} + \gamma_2 DKALITE_{it} + \gamma_3 HKETKIN_{it} + \varepsilon_{it}$$

Gelinen aşamada, söz konusu değişkenlerden oluşan modelin sınanmasına yönelik yapılan analizlerde istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 173: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (GCI-Kurumsal Yapı)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
DKALITE	0.1940564***	6.74	0.000	0.1958221***	7.11	0.000
HKETKIN	0.1326535***	3.86	0.000	0.0608253*	7.84	0.067
HUKUK	-0.0362502	-0.85	0.398	-0.1754909***	-3.81	0.000
c	3.93616***	32.89	0.000	4.69386***	30.89	0.000
chi2	129.99***	0.0000				
F				20.73***	0.0000	
r2_w	0.1262			0.1662		
r2_b	0.7550			0.4135		
r2_o	0.7203			0.3690		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Elde edilen sonuçlar incelendiğinde, tesadüfi etkiler modelinde DKALITE ve HKETKIN bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı sonuçlara ulaşılırken, HUKUK bağımsız değişkeni için elde edilen sonucun istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmüştür. Diğer taraftan, sabit etkiler modelinde ise, DKALITE ve HUKUK bağımsız değişkenleri için istatistiksel olarak %1, HKETKIN bağımsız değişkeni için ise istatistiksel olarak %10 anlamlılık düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Dolayısıyla, istatistiksel olarak anlamlı sonuçların elde edildiği durumlarda düzenleme kalitesi ve hükümetin etkinliği bağımsız değişkenlerinin GCI endeksi üzerinde pozitif, hukukun üstünlüğü bağımsız

değişkeninin ise negatif yönlü etki yarattığı görülmüştür. Bu noktada, analizde hangi tahmincinin dikkate alınması gerektiği noktasında Hausman testine başvurulmuş ve test sonuçlarına göre sabit etikler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 174: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (GCI-Kurumsal Yapı)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (chi2)	52.27***	Kuyruk Olasılığı	0.0000
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			863.02***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson			0.56081804
Baltagi-Wu LBI			0.88573973
Yatay Kesit Bağımlılığı			
Friedman Testi			156.662***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinde karar kılınmasının ardından, söz konusu modelin yanıtıcı sonuçlara neden olabilecek temel varsayımlardan sapmalar içerip içermediği test edilmiştir. Bu noktada, yapılan Levene, Brown ve Forsythe test istatistikleriyle (W_0 , W_{50} ve W_{10}), modelde değişen varyans olduğu, 2’den küçük sonuçlar elde edilen Bhargava, Franzini ve Narendranathan’ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testleriyle, modelde otokorelasyon bulunduğu ve gerçekleştirilen Friedman testiyle ise, modelde birimler arası korelasyon olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, söz konusu hataların düzeltilmesi için dirençli standart hatalar üreten Driscoll-Kraay tahmincisiyle model yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 175: Driscoll-Kraay Tahmincisi (GCI-Kurumsal Yapı)

Bağımlı Değişken	GCI		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> t
DKALITE	0.1958221***	4.52	0.002
HKETKIN	0.0608253	1.31	0.221
HUKUK	-0.1754909**	-2.48	0.035
c	4.69386	16.00	0.000
F	25.43		0.0001
r ² _w		0.1662	
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay tahmincinden elde edilen sonuçlarda, DKALITE ve HUKUK bağımsız değişkenlerinin istatistiksel olarak sırasıyla %1 ve %5 düzeyinde anlamlı olduğu, HKETKIN bağımsız değişkeninin ise istatistiksel olarak anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Bu noktada elde edilen sonuçlara göre, düzenleme kalitesi endeksinde yaşanan bir birimlik artışın GCI endeksini 0.196 birim artırdığı, hukukun üstünlüğü endeksinde yaşanan bir birimlik artışın ise GCI endeksini 0.175 birim azalttığı tespit edilmiştir. Ayrıca ele alınan değişkenlerin GCI endeksindeki değişimin %16,6'sını açıkladığı görülmüştür.

5.3.4.2.2. Kurumsal Yapının IMD Endeksine Etkileri

Kurumsal yapının rekabet gücü üzerindeki etkisi, ülkelerin rekabet gücünü karşılaştıran bir diğer çalışma olan IMD endeksiyle incelenmiştir. Bu bağlamda, kaliteli kurumların rekabet gücünü olumlu yönde etkileyeceği düşüncesinden hareketle, ele alınan bağımsız değişkenlerin IMD endeksi üzerindeki etkileri analiz edilmiş ve analiz kapsamında oluşturulan model aşağıda gösterilmiştir.

$$IMD_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 SÖZ_{it} + \gamma_2 HUKUK_{it} + \gamma_3 DKALITE_{it} + \gamma_4 POLIST_{it} + \gamma_5 HKETKIN_{it} + \gamma_6 YOLSZ_{it} + \varepsilon_{it}$$

Kurumsal yapının IMD endeksi üzerindeki etkilerini incelemek için kullanılan bağımsız değişkenlerden söz ve hesap verebilirlik (SÖZ), politik istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğu (POLIST) ve yolsuzluğun kontrolü (YOLSZ) için anlamlı sonuçlara ulaşılammış ve bu değişkenler modelden dışlanmıştır. Bu bağlamda, GCI endeksi için yapılan analizde olduğu gibi çalışmaya düzenleme kalitesi (DKALITE), hükümetin etkinliği (HKETKIN) ve hukukun üstünlüğü (HUKUK) değişkenleriyle devam edilmiştir.

$$IMD_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 HUKUK_{it} + \gamma_2 DKALITE_{it} + \gamma_3 HKETKIN_{it} + \varepsilon_{it}$$

Son durumda, söz konusu değişkenlerden oluşan modelin sınanmasına yönelik yapılan analizlerde istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Bu sonuçlar aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 176: Tesadüfi ve Sabit Etkiler Tahmincileri (IMD-Kurumsal Yapı)

Bağımsız Değişkenler	Tesadüfi Etkiler			Sabit Etkiler		
	Katsayı	z	P> z	Katsayı	t	P> t
DKALITE	6.46619***	4.55	0.000	6.041173***	3.97	0.000
HKETKIN	8.018188***	4.63	0.000	4.379052**	2.39	0.017
HUKUK	-5.219027***	-2.60	0.009	-13.93377***	-5.48	0.000
c	45.0012***	11.06	0.000	91.3593***	10.88	0.000
chi2	100.01***	0.0000				
F				12.42***	0.0000	
r2_w	0.0461			0.1067		
r2_b	0.7805			0.2995		
r2_o	0.6563			0.1870		
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01						

Tesadüfi etkiler modelinde tüm bağımsız değişkenler için istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı sonuçlar elde edilirken, sabit etkiler modelinde DKALITE ve HUKUK değişkenleri için %1, HKETKIN değişkeni için ise %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı sonuçlara ulaşılmıştır. Bu bağlamda, elde edilen sonuçlar her iki modelde de DKALITE ve HKETKIN bağımsız değişkenlerinin IMD endeksi üzerinde pozitif yönlü etki yarattığını, HUKUK bağımsız değişkeninin ise negatif yönlü etki yarattığı göstermiştir. Diğer taraftan, tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modellerinden hangisinin tercih edilmesi gerektiğini saptamak için Hausman testine başvurulmuş ve elde edilen sonuçlara göre, hata terimi bileşenleri ile bağımsız değişkenler arasında korelasyon olmadığı yönündeki H_0 hipotezi reddedilerek sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 177: Hausman Testi ve Temel Varsayımların Test Edilmesi (IMD-Kurumsal Yapı)

Hausman Testi			
Hausman Test İstatistiği (Chi2)	45.53***	Kuyruk Olasılığı	0.0000
Değişen Varyans Testi			
Değiştirilmiş Wald Testi			788.67***
Otokorelasyon Testi			
Değiştirilmiş Bhargava, Franzini ve Narendranathan Durbin-Watson			0.74708728
Baltağı-Wu LBI			1.05712
Yatay Kesit Bağımlılığı Testi			
Friedman Testi			154.954***
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Sabit etkiler modelinde karar kılınmasının ardından, söz konusu modelin temel varsayımları sağlayıp sağlamadığı araştırılmış ve bu doğrultuda, modelde yanıtıcı sonuçlara neden olabilecek değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılığı sorunlarının bulunup bulunmadığı incelenmiştir. Bu bağlamda, Değiştirilmiş Wald testi sonucuna göre, modelde değişen varyans olduğu, 2'den küçük sonuçlar elde edilen Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi ve Baltagi Wu LBI testine göre, modelde otokorelasyon bulunduğu ve Friedman testi sonuçlarına göre ise, modelin birimler arası korelasyon içerdiği tespit edilmiştir. Dolayısıyla, temel varsayımlardan sapmaların bulunması nedeniyle Driscoll-Kraay dirençli hatalar tahminciyle model yeniden tahmin edilmiştir.

Tablo 178: Driscoll-Kraay Tahmincisi (IMD-Kurumsal Yapı)

Bağımlı Değişken	IMD		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t	P> t
DKALITE	6.041173***	5.95	0.000
HKETKIN	4.379052*	2.05	0.071
HUKUK	-13.93377***	-5.17	0.001
c	91.3593***	7.16	0.000
F	44.37***		0.0000
r2_w		0.1067	
*p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01			

Driscoll-Kraay tahmincisinden elde edilen sonuçlar incelendiğinde, DKALITE ve HKETKIN bağımsız değişkenlerinin istatistiksel olarak sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeylerinde IMD endeksini pozitif yönde etkilediği, HUKUK bağımsız değişkeninin ise istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde IMD endeksini negatif yönde etkilediği görülmektedir. Buna göre, düzenleyici kalite ve hükümetin etkinliği endekslerindeki birer birimlik artışlar IMD endeksini sırasıyla 6,041 ve 4,379 birim artırırken, hukukun üstünlüğü endeksindeki bir birimlik artış IMD endeksini 13,933 birim azaltmaktadır. Diğer taraftan, modelde kullanılan değişkenler IMD endeksindeki değişimin %10,6'sını açıklamaktadır.

5.4. Elde Edilen Bulguların Bir Arada Gösterilmesi

Çalışmada elde edilen bulgular, politika ve kurumsal yapı göstergelerinin ele alınan bağımlı değişkenler üzerinde önemli etkilere sahip olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, maliye politikası göstergelerinden toplam vergi gelirleri, GCI ve IMD endeksleri üzerinde olumlu etkiler yaratırken, vergi gelirleri içerisinde kişisel gelir vergilerinin payı, mal ihracatı üzerinde pozitif, IMD endeksi üzerinde ise negatif yönlü etki yaratmaktadır. Bununla birlikte, kişisel gelir vergileriyle birlikte doğrudan vergi gelirlerinin önemli bir kısmını oluşturan kurumsal vergilerin mal ihracatı ve toplam faktör verimliliği üzerinde pozitif yönde etkiler yarattığı görülürken, dolaylı vergi gelirlerinin önemli bir kısmını oluşturan mal ve hizmet vergilerinin toplam faktör verimliliği ve kişi başına gelir üzerinde negatif etkiler yarattığı görülmektedir. Dolayısıyla, istatistiksel olarak anlamlı sonuçların elde edildiği bulgularda, vergi yapısının oransal olarak doğrudan vergiler lehinde artış göstermesinin, ihracat ve rekabet gücü gelişimi açısından önem taşıdığı görülmektedir.

Maliye politikasının harcama ve borçlanma yönünde ise, GSYİH'ye oranla kamu harcamalarının mal ihracatını, toplam faktör verimliliğini, kişi başına geliri ve rekabetçilik endekslerini olumsuz yönde etkileyen rolü dikkat çekmektedir. Bununla birlikte, kamu harcamaları içerisinde ekonomik işler harcama kaleminin toplam faktör verimliliği, kişi başına gelir ve rekabetçilik endeksleri üzerinde, sosyal koruma ve sağlık harcamalarının ise GCI endeksi ve kişi başına gelir üzerinde pozitif yönlü etkiler yarattıkları görülmektedir. Diğer taraftan, net kamu borçlarının mal ihracatı, GCI endeksi ve kişi başına geliri olumlu yönde etkilediği ancak bu etkinin nispeten düşük seviyede gerçekleştiği görülmektedir. Dolayısıyla, kamu borçlanmalarının düşük düzeydeki etkilerinin dışında, kamu harcamalarının düşük seviyelerde tutulması ve özellikle harcamaların özel sektör faaliyetlerini destekleyen, toplum sağlığını ve ihtiyaçlarını gözeten alanlardan gerçekleştirilmesi gerektiği anlaşılmaktadır.

Para politikası göstergeleri içerisinde M3 para arzı değişim oranı, rekabetçilik endekslerinde en güçlü pozitif etkiyi yaratırken, satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başına gelirin, para arzındaki değişimden oldukça düşük düzeyde etkilendiği görülmektedir. Diğer taraftan, para politikasının en geleneksel aktarım

kanalı olan faiz oranı, kısa ve uzun vadeli düzeyleriyle toplam faktör verimliliği üzerinde negatif yönlü etkiler yaratırken, yatırım kararları açısından daha belirleyici olan ve toplam faktör verimliliği üzerinde etkinliği daha yüksek olan uzun vadeli faiz oranının aynı zamanda mal ihracatını da olumsuz yönde etkilediği dikkat çekmektedir. Ayrıca, rekabetçilik endeksleri ve kişi başına gelirden negatif etkiler yarattığı belirlenen enflasyon ve reel efektif döviz kuru endeksinin, toplam faktör verimliliği ve mal ihracatı üzerinde genel teorik çerçevenin aksine pozitif etkiler yarattığı görülmektedir. Dolayısıyla, ihracatın artırılmasında görece fiyatlarda değişimi içeren uygulamaların etkin bir politika olmadığı anlaşılmaktadır.

Tablo 179: Elde Edilen Bulguların Gösterimi

	BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	IHR (Milyar \$)	YTEK (% IHR)	GCI (1-7)	IMD (100)	TFV (2017=1)	KBG (\$)
Vergi Gelirleri	TVERGI			0.014 (+)	0.51 (+)		
	KSVERGI	5.84 (+)			0.40 (-)		
	KMVERGI	4.11 (+)				0.0036 (+)	
	MHVERGI					0.0012 (-)	800.63 (-)
Kamu Harcama ve Kamu Borçları	KMHARC	2.980 (-)		0.0151 (-)	1.139 (-)	0.0072 (-)	1022.90 (-)
	EKOIS			0.0271 (+)	0.557 (+)	0.0043 (+)	1413.55 (+)
	SOSYAL			0.0291 (+)			1100.14 (+)
	EGTM						
	SAGLIK			0.0567 (+)			2419.08 (+)
	NBORC	0.626 (+)		0.0009 (+)			79.050 (+)
Para Politikası	DM3			0.325 (+)	21.216 (+)		0.00001 (+)
	REDK	1.149 (+)		0.0014 (-)	0.169 (-)	0.00043 (+)	120.86 (-)
	KFAIZ					0.00183 (-)	
	UFAIZ	5.536 (-)				0.00622 (-)	
	ENF	5.862 (+)		0.015 (-)	1.017 (-)	0.002 (+)	632.64 (-)
Yenilik Politikası	ARGE	36.329 (+)	2.905 (+)	0.0926 (+)	5.347 (+)		2658.97 (+)
	PATENT						0.037 (+)
	DYY						
	KAT	1.588 (+)		0.0033 (+)	0.226 (+)		199.19 (+)
Kurumsal Yapı	SÖZ						
	HUKUK			0.175 (-)	13.934 (-)		
	DKALITE			0.196 (+)	6.041 (+)		
	POLIST						
	HKETKIN				4.379 (+)		
	YOLSZ						

Yenilik politikası için yapılan analizlerde, GSYİH'ye oranla ar-ge harcamalarının, istatistiksel olarak anlamlı sonuçların elde edilemediği toplam faktör verimliliği dışındaki tüm bağımlı değişkenler üzerinde oldukça etkin sonuçlar verdiği saptanmaktadır. Ayrıca ar-ge harcamaları, yüksek teknoloji ihracatı için yapılan analizlerde istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılabilen tek değişken olmaktadır. Bu noktada, ar-ge harcamaları değişkeni ihracatın ve rekabet gücünün geliştirilmesinde en etkin bağımsız değişken olarak ön plana çıkmaktadır. Bununla birlikte, bir diğer yenilik politikası göstergesi olan patent başvurularının kişi başına gelir üzerinde düşük düzeydeki etkisinin yanı sıra, üretimde katma değer artışlarının mal ihracatı, rekabetçilik endeksleri ve kişi başına gelir üzerinde pozitif ve nispeten daha etkili sonuçlar yarattığı görülmektedir.

Son olarak, kurumsal yapının etkilerini araştırmaya yönelik yapılan analizlerde ise, rekabetçilik endeksleri için anlamlı sonuçlara ulaşılmaktadır. Analiz sonuçlarına göre, düzenleme kalitesi GCI endeksini pozitif yönde, hukukun üstünlüğü ise negatif yönde etkilemektedir. Düzenleme kalitesi ve hukukun üstünlüğünün benzer etkileri IMD endeksinde de kendisini gösterirken, aynı zamanda hükümetin etkinliği bağımsız değişkeni de IMD için anlamlı sonuçlar vermekte ve endeks üzerinde pozitif yönde etkiler yarattığı görülmektedir.

SONUÇ

İhracat ve rekabet gücü, kavramsal olarak farklı tanımlamalara sahip olmakla birlikte, temelde benzer gelişimlerin yarattığı koşullardan etkilenmektedir. Bir ülkenin üretim kapasitesi ve yetenekleri, elde edilen çıktılarının niteliğini belirlerken, söz konusu üretim çıktılarından uluslararası pazarlarda taleple karşılaşılması, ürünün rekabetçiliğiyle ilgili bir durumu ifade etmektedir. Yani, rekabet gücü, rekabetçi ürünleri üretebilme kabiliyetleri ve bu kabiliyetlerin büyümede sürdürülebilirlik sağlayan ve toplumsal refah yaratan etkileriyle ilgili bir kavramı ifade ederken, ihracat, sahip olunan rekabet gücü ölçüsünde uluslararası pazarlarda satılan ürünleri ifade etmektedir. Dolayısıyla, genel olarak toplumsal refahın azalmasına neden olan göreceli fiyat değişimleri dışında ihracatın artırılması, rekabet gücü gelişiminin bir sonucu olarak değerlendirilmektedir.

Rekabet gücü ve ihracatın geliştirilmesi, kapasite ve yetenekleriyle ekonominin üretim yapısıyla belirlenirken, söz konusu kapasite ve yeteneklerin yatırım koşulları ve rekabet ortamıyla yakından ilişkili olduğu ifade edilmektedir. Bu bağlamda, devletin, mülkiyet hakları, yasa ve düzenlemeler, altyapı, istikrar, beşerî kaynaklar, çeşitli destek ve teşviklerle özel sektör faaliyetleri için sağlamış olduğu ortamın, rekabet gücü ve ihracat üzerinde etkili bir rol oynaması beklenmektedir. Dolayısıyla çalışmada, yatırım ve rekabet ortamı üzerinde belirleyici rol oynadığı düşünülen para ve maliye politikaları, yenilik politikaları ve kurumsal yapı kalitesinin, rekabet gücü ve ihracat üzerindeki etkileri araştırılmaktadır.

Maliye politikası göstergelerinin gelir yönünü oluşturan vergilendirme ve vergi yapısının ekonomik faaliyetler üzerinde önemli etkiler yaratması ve söz konusu faaliyetler ile yakın ilişki içerisinde olan mal ihracatı, yüksek teknoloji ihracatı, toplam faktör verimliliği, refah seviyesi ve pek çok göstergesi göz önünde bulundurarak ülkeler arasında karşılaştırmalar yapan rekabetçilik endeksleri üzerinde etkili olması beklenmektedir. Bu doğrultuda yapılan analizlerde, GSYİH'ye oranla vergi gelirlerindeki değişimin GCI ve IMD endekslerinde pozitif yönde etki yarattığı, vergi gelirlerinin söz konusu oranındaki bir birimlik artışın, 1 ile 7 arasında değerler alan GCI endeksinde 0,014 birim, 100 puan üzerinden değerlendirmenin yapıldığı IMD endeksinde ise 0,51 birim artışa neden olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan, vergi

gelirleri içerisinde kişisel gelir vergisi oranındaki değişimin mal ihracatında pozitif, IMD endeksinde ise negatif yönlü etki yarattığı ve kişisel gelir vergisi oranındaki bir birimlik artışın, milyar ABD doları olarak ele alınan mal ihracatını 4,11 birim artırırken, IMD endeksini 0,4 birim azalttığı görülmüştür. Kişisel gelir vergisinin yanı sıra doğrudan vergilerin bir diğer önemli kalemi olan kurumsal vergilerin ise, mal ihracatı ve toplam faktör verimliliğini pozitif yönde etkilediği, kurumsal vergilerin oranındaki bir birimlik artışın mal ihracatında 5,84 birim, 2017=1 olarak sabitlenen toplam faktör verimliliğinde ise 0,0037 birim artışa neden olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte, vergi gelirleri içerisinde dolaylı vergilerin büyük kısmını oluşturan mal ve hizmet vergilerinin, toplam faktör verimliliği ve kişi başına geliri negatif yönlü olarak etkilediği, söz konusu vergilerin toplam vergi gelirlerindeki oranında yaşanan bir birimlik artışın, toplam faktör verimliliğini 0,0034 birim, satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başına geliri ise 800,63 birim azalttığı görülmüştür.

Maliye politikasının harcama ve borçlanma yönü, kaynak tahsisinin etkinliğine göre olumlu ya da olumsuz ekonomik etkiler yaratırken, ekonomik faaliyetler üzerinde daraltıcı bir rolü bulunan vergilerden elde edilen gelirlerin etkin alanlarda kullanılması olumlu, kaynakların verimsiz alanlara tahsisinin ise doğal olarak olumsuz etkiler yaratması beklenmektedir. Çalışma kapsamında bu etkilerin incelenmesi için yapılan analizde, GSYİH'ye oranla kamu harcamalarındaki değişimin, mal ihracatı, toplam faktör verimliliği, GCI endeksi ve IMD endeksi üzerinde negatif yönlü etkiler yarattığı ve kamu harcamalarının GSYİH'ye oranındaki bir birimlik artışın, mal ihracatını 2,98 birim, GCI endeksini 0,015 birim, IMD endeksini 1,14 birim, toplam faktör verimliliğini ise 0,0071 birim azalttığı görülmüştür. Diğer taraftan, söz konusu harcamaların negatif etkisinin yanı sıra, harcamanın yapısal özellikleri kaynak tahsisinin önemini ön plana çıkarmıştır. Bu bağlamda, fonksiyonlarına göre sınıflandırılan harcamalar içerisinde eğitim harcamaları için anlamlı sonuçlar elde edilemezken, ulaşım, iletişim ve enerji erişimini de içerisinde bulunduran ekonomik işler harcamaları, toplam faktör verimliliği ve rekabetçilik endekslerini pozitif yönde etkilemiştir. Söz konusu harcamaların oranındaki bir birimlik artışın, toplam faktör verimliliğini 0,0043 birim, GCI endeksini 0,027 birim ve IMD endeksini ise 0,56 birim artırdığı görülmüştür. Diğer taraftan, kamu harcamaları içerisinde sağlık ve sosyal

koruma harcamalarının oranı, GCI endeksi ve kişi başına geliri pozitif yönde etkilerken, söz konusu harcamalardaki bir birimlik artışların IMD endeksini sırasıyla 0,057 ve 0,029 birim, kişi başına geliri ise sırasıyla 2273,7 ve 1156,6 birim artırdığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla, toplam kamu harcamalarının genel anlamda olumsuz etkileri karşısında, ekonomik faaliyetler üzerinde teşvik edici etkiler yaratan harcamaların, toplum sağlığını olumlu yönde etkileyen ve sağlık hizmetlerine ulaşılabilirliği sağlayan sağlık harcamalarının ve kısmen gelir eşitsizliğini azaltan, büyük oranda tüketim eğilimi yüksek kesimlere yönelik gerçekleştirildiği için ekonominin talep yönünü güçlendiren sosyal koruma harcamalarının olumlu etkiler yarattığı tespit edilmiştir.

Maliye politikası kapsamında gerçekleştirilen analizlerde dikkat çekici sonuçlardan birisi net kamu borçlarının mal ihracatı, GCI endeksi ve kişi başına gelir üzerinde yarattığı pozitif etkiler olmuştur. Analizde, net kamu borçlarının GSYİH'ye oranında yaşanan bir birimlik artışın, mal ihracatını 0,63 birim, GCI endeksini 0,00088 birim ve kişi başına geliri ise 66,6 birim artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Söz konusu etkinin oldukça düşük düzeyde gerçekleştiğini gösteren bu sonuçlar, kamunun mevcut dönem gelirlerine dayanmayan, dolayısıyla vergilerin ekonomik faaliyetler üzerinde yarattığı daraltıcı etkiyi içermeyen kamu borçlarının, kaynak tahsisindeki etkinlik oranında olumlu ekonomik etkilere neden olabileceği şeklinde yorumlanmıştır.

Çalışmada para politikası için yapılan analizlerde, mal ihracatının reel efektif döviz kurundan ve tüketici fiyat endeksinden pozitif, uzun vadeli faiz oranından ise negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu noktada, reel efektif döviz kuru endeksindeki bir birimlik artışın, mal ihracatında 1,15 birim, tüketici fiyat endeksindeki bir birimlik artışın ise mal ihracatında 5,86 birim artışa neden olduğu görülmüştür. Ayrıca, uzun vadeli faiz oranlarında yaşanan bir birimlik artış ise mal ihracatında 5,53 birim azalışa neden olmuştur. Diğer taraftan, ülkelerin rekabet gücünü ölçen GCI ve IMD endekslerinin, para politikası göstergeleri içerisinde M3 para arzı değişim oranından pozitif, reel efektif döviz kuru endeksi ve tüketici fiyat endeksinden ise negatif yönde etkilendiği görülmüştür. Bu noktada, M3 değişim oranındaki bir birimlik artışın, 1 ile 7 arasında değer alan GCI endeksini 0,32 birim, 100 puan üzerinden değerlendirilen IMD endeksini ise 21,2 birim artırdığı, reel efektif döviz kuru endeksindeki bir

birimlik artışın, GCI ve IMD endekslerini sırasıyla 0,0014 ve 0,17 birim ve tüketici fiyat endeksindeki bir birimlik artışın ise, söz konusu endeksleri sırasıyla 0,015 ve 1,02 birim azalttığı tespit edilmiştir.

Diğer taraftan, ülkelerin rekabet gücü kazanımıyla yakından ilişkili olan toplam faktör verimliliğinin, para politikası göstergeleri içerisinde kısa ve uzun vadeli faiz oranlarından negatif yönde, tüketici fiyat endeksi ve reel efektif döviz kuru endeksinden ise pozitif yönde etkilendiği görülmüştür. Bu noktada, kısa vadeli faiz oranlarındaki bir birimlik artışın bir sonraki dönemde toplam faktör verimliliğini 0,0018 birim, uzun vadeli faiz oranındaki bir birimlik artışın ise bir sonraki dönemde toplam faktör verimliliğini 0,0062 birim azalttığı tespit edilmiştir. Diğer taraftan, tüketici fiyat endeksindeki bir birimlik artış toplam faktör verimliliğini 0,002 birim artırırken, reel efektif döviz kurunda yaşanan bir birimlik artışın 0,00043 birim artışa neden olduğu görülmüştür. Ayrıca, refah düzeyinin önemli göstergelerinden olan satın alma gücü paritesine göre kişi başına gelirin, tüketici fiyat endeksindeki bir birimlik artış karşısında 632,6 birim, reel efektif döviz kuru endeksindeki bir birimlik artış karşısında ise 120,8 birim azaldığı tespit edilirken, M3 para arzındaki bir birimlik artış karşısında kişi başına gelirin 0,000011 birim arttığı saptanmıştır.

Yenilik politikaları için yapılan analizlerde ar-ge harcamaları, ele alınan bağımlı değişkenler üzerindeki en etkili faktör olarak ön plana çıkmıştır. Ar-ge harcamalarının GSYİH'ye oranındaki bir birimlik artışın, mal ihracatını 36,33 birim, yüksek teknoloji ihracatının toplam ihracat içerisindeki payını 2,9 birim, GCI endeksini 0,0925 birim, IMD endeksini 5,34 birim ve satın alma gücüne göre hesaplanan kişi başına geliri ise 2658,9 birim artırdığı tespit edilmiştir. Ar-ge harcamalarının söz konusu bağımlı değişkenlerdeki önemli etkilerinin yanında, diğer bir önemli faktör üretimdeki katma değer artışı olmuştur. Bu noktada, katma değer artış oranındaki bir birimlik artışın, mal ihracatını 1,59 birim, GCI endeksini 0,0033 birim, IMD endeksini 0,23 birim ve kişi başına geliri ise 199,2 birim artırdığı görülmüştür. Diğer taraftan, patent başvurularındaki bir birimlik artışın ise kişi başına geliri 0,037 birim artırdığı saptanmıştır.

Son olarak, kurumsal yapının ele alınan bağımlı değişkenler üzerindeki etkilerini incelemek üzere yapılan analizlerde, rekabetçilik endeksleri için anlamlı sonuçlara ulaşılmış ve hem GCI hem de IMD endeksinde düzenleme kalitesinin pozitif, hukukun üstünlüğünün ise negatif yönlü etkiler yarattığı saptanmıştır. Ayrıca, GCI endeksi için anlamlı sonuçlara ulaşamayan hükümetin etkinliği bağımsız değişkeninin IMD endeksinde pozitif etki yarattığı tespit edilmiştir. Bu bağlamda, düzenleme kalitesi endeksinde bir birimlik artış GCI endeksinde 0,196 birim, IMD endeksinde 6,04 birim artışa neden olurken, hükümetin etkinliği endeksinde bir birimlik artışın IMD endeksinde 4,38 birim artışa neden olduğu görülmüştür. Diğer taraftan, rekabetçilik endekslerinde negatif etkiler yaratan hukukun üstünlüğü endeksindeki bir birimlik artışın ise GCI endeksinde 0,175 birim, IMD endeksinde ise 13,93 birim azalışa neden olduğu saptanmıştır.

Çalışmada elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde, vergi gelirlerinin rekabetçilik endeksleri üzerinde pozitif etkiler yaratması, daha düşük kamu borçlanması ve rekabetçi ülkelerdeki artan ekonomik faaliyetler ve yüksek gelir düzeyiyle açıklanabilmektedir. Bu noktada, rekabet ortamının geliştiği nitelikli ekonomilerde, kurumsal faaliyetlerin ve artan kârlılığın bir sonucu olarak vergi gelirlerinde artış yaşanması beklenmektedir. Dolayısıyla, ekonomik performansla artan vergi gelirlerinin rekabet gücü kazanımıyla birlikte gelişim göstermesi beklenen bir durum olarak değerlendirilmektedir. Bu noktada, toplam faktör verimliliğinin kurumsal vergilerden pozitif yönde etkilenirken, dolaylı vergileri ifade eden mal ve hizmet vergilerinden negatif yönde etkilenmesi, refah seviyesi göstergesi olarak ele alınan kişi başına gelirin, mal ve hizmet vergilerinden negatif yönde etkilenmesi ve mal ihracatının doğrudan vergileri ifade eden kişisel gelir ve kurumsal vergilerden pozitif yönde etkilenmesi de bu görüşü destekleyen bulgular olarak değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, söz konusu sonuçlardan hareketle ekonomik faaliyetlerin yoğunluğu ve niteliksel gelişimi ile kârlılık artışından kaynaklanan vergi geliri artışlarının, çalışmada istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiş olsa da ele alınan tüm bağımlı değişkenler üzerinde olumlu etkiler yaratacağı ifade edilebilmektedir. Diğer taraftan, vergi gelirlerindeki artışın kaynağında vergi oranlarındaki yükselişler ya da mal ve

hizmet vergileri gibi dolaylı vergilerdeki artışlar olduğunda ise aksi yönde bir etkinin ortaya çıkması beklenebilecektir.

Kamu harcamalarındaki artışın, mal ihracatı, toplam faktör verimliliği, kişi başına gelir ve rekabetçilik endeksleri üzerindeki olumsuz etkileri, söz konusu harcamaların genel anlamda etkin olmayan alanlarda gerçekleştirilmesiyle ve kamu harcamalarının özel sektör faaliyetleri üzerindeki dışlayıcı etkileriyle açıklanmaktadır. Bu noktada, dış ticaret, ulaşım, iletişim, enerji tarım, işgücü politikaları, bankacılık sektörü denetimi gibi hükümet fonksiyonlarını kapsayan ve ekonomik faaliyetleri düzenleyici ve teşvik edici rolü bulunan ekonomik işler harcama kaleminin, toplam faktör verimliliği, kişi başına gelir ve rekabetçilik endeksleri üzerindeki pozitif etkileri dikkat çekmektedir. Ayrıca, toplum sağlığını olumlu yönde etkileyerek beşerî sermayenin gelişimine katkı sağlayan ve sağlık hizmetlerine ulaşılabilirliği kolaylaştıran sağlık harcamalarının, GCI endeksi ve kişi başına gelirden yarattığı pozitif etkiler ise, kaynakların toplumsal fayda sağlayan alanlara tahsis edildiğinde olumlu etkiler yaratabileceğini göstermektedir. Bununla birlikte, çalışmada istatistiksel olarak anlamı sonuçlar elde edilememiş olsa da gerek eğitim sürecinin gerekse de çalışma sürecinin kesintisiz ve verimli bir şekilde gerçekleşmesine katkı sağlayarak beşerî sermayenin gelişiminde önemli bir rol oynayan sağlık harcamalarının, başta toplam faktör verimliliği olmak üzere diğer bağımlı değişkenler üzerinde de olumlu etkiler yaratacağı değerlendirilmektedir.

Kamu harcamaları içerisinde sosyal koruma harcamalarının oranı IMD ve kişi başına gelir üzerinde pozitif yönlü etki yaratırken, bu etkinin söz konusu harcamaların gelir dağılımı adaletsizliğini azaltıcı etkisi ve marjinal tüketim eğilimi yüksek olan kesimlere yönelik gerçekleştirilmesi nedeniyle ekonomik faaliyetleri artırıcı etkisinden kaynaklandığı değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, söz konusu harcamaların sonucunda artan tüketimin neden olduğu talep artışı genel olarak düşük mallar için geçerli olduğundan, talebin niteliğinde dikkate değer bir artışın yaşanması söz konusu olmamaktadır. Ayrıca, sosyal harcamaların işgücüne katılımı azaltan etkisi de göz önüne alındığında, söz konusu harcamaların görünen olumlu ekonomik etkilerinin yanında, uzun vadede ortaya çıkması muhtemel olumsuz etkilerinin de göz önünde bulundurulması gerektiği değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, net kamu

borçlarının, ihracat, GCI endeksi ve kişi başına gelir üzerinde yarattığı olumlu etkiler, kaynak kullanımının mevcut dönemde vergilerin gelir azaltıcı etkisi olmaksızın gerçekleştirilmesiyle açıklanabilmektedir. Bu noktada, özellikle vergi oranlarındaki düşümlere veya düşük seviyelere dayanan borçlanmanın, kaynak tahsisindeki etkinliğe göre olumlu ekonomik etkiler yaratması muhtemel görülmektedir. Ancak, söz konusu etkinin ortaya çıkmasında ana para ve faiz ödemelerinin seviyesi, dolayısıyla da borçların sürdürülebilirliği büyük önem taşımakta ve yüksek seviyelere ulaşan borçlanmanın bu etkiyi tersine çevirebileceği değerlendirilmektedir.

Para politikası göstergeleriyle yapılan analizlerde, tüketici fiyat endeksi ve reel efektif döviz kurunun, bağımsız değişkenleri aynı yönde etkilediği ve bu etkinin mal ihracatı ve toplam faktör verimliliği açısından pozitif, rekabetçilik endeksleri ve kişi başına gelir açısından ise negatif yönde gerçekleştiği görülmüştür. Rekabetçilik endekslerinde metodolojik olarak makro ekonomik istikrarsızlık yönünde değerlendirilen bu değişkenlerin olumsuz yönde etki yaratması beklenen bir sonucu ifade etmektedir. Bununla birlikte, enflasyonun yurtdışı enflasyondan büyük olması, satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başına gelirden azalışa neden olurken, para biriminin reel değerindeki artışların kişi başına gelir üzerindeki etkileri daha karmaşık bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu noktada, yurtiçi enflasyon, yurtdışı enflasyondan daha düşük gerçekleştiğinde artan para biriminin reel değeri, kişi başına gelir üzerinde olumlu etki yaratabilirken, ekonomik faaliyetlerde daralmaya neden olan sıkı para politikası sonucunda artan reel para biriminin değeri, kişi başına gelirden azalışa neden olabilmektedir. Diğer taraftan, ele alınan değişkenler kapsamında aksi yönde bulgulara ulaşılmış olsa da para biriminin reel değerinde yaşanan artışın dış ticarete rekabetçiliği olumsuz yönde etkileyerek ihracatı azaltması, yurtiçi talebin ise ithal ürünlere yönelmesi durumunda, azalan üretim hacmi kişi başına gelirden olumsuz etkilere neden olabilmektedir.

Enflasyon ve reel efektif döviz kuru endeksinin mal ihracatı üzerinde pozitif etki yaratması, göreceli fiyatlar açısından dış ticarete ortaya çıkan dezavantajlı durumla çelişen bir sonuç olmuştur. Bu noktada, para biriminin yabancı para birimleri karşısında değer kazanması ve enflasyondaki yükselişlerin döviz kuruyla dengelenmemesi, yurtiçinde üretilen malların yabancı para birimi cinsinden daha

pahalı hale gelmesine neden olduğundan, mal ihracatının negatif yönlü olarak etkilenmesi beklenmektedir. Ancak bu durum, genel olarak malların kolayca ikame edilebildiği fiyat odaklı rekabet koşullarda geçerli olmaktadır. Dolayısıyla, fiyat dışı rekabetçiliğin geliştiği ve nitelikli ürünlerle kalite, teknoloji, yenilik ve markalaşma noktasında avantajlara sahip olan ülkelerde, göreceli fiyatlardaki değişimin ihracat üzerindeki etkisi talep esnekliklerine göre farklı şekilde gerçekleşebilmektedir. Örneğin, göreceli fiyatlardaki değişim, ihracat miktarında azalışa neden olsa bile, fiyat değişiminden daha düşük oranda gerçekleşen miktarsal azalışlar ülke ihracatının artmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, fiyat dışı rekabet gücüne sahip ülkelerde ihracat talep esnekliğinin düşük olması beklenebileceğinden, göreceli fiyatlarda yaşanan ülke aleyhine değişim ihracat gelirlerinin artmasına neden olabilmektedir. Bu noktada, çalışma kapsamında ele alınan ülkelerin önemli oranda gelişmiş ülkelere dönüşmesi ve sahip oldukları rekabet gücünün büyük oranda fiyat dışı faktörlere dayanması, elde edilen bulguların bu doğrultuda yorumlanmasına neden olmaktadır.

Para politikası göstergelerinden M3 para arzının rekabetçilik endeksleri ve kişi başına gelir üzerindeki olumlu etkileri, enflasyonist etkiler yaratmaksızın genel olarak faiz oranı kanalı yoluyla finansman erişimini kolaylaştıran ve ekonomik faaliyetleri teşvik eden rolüyle açıklanmaktadır. Bu noktada, firma ve girişimcilerin finansmana erişiminde yaşanan kolaylıklar, başta yatırımlar olmak üzere iktisadi faaliyetlerin artmasına neden olurken, aynı zamanda rekabet ortamının gelişimine ve bu rekabet ortamında firmaların rekabet gücü kazanabilmesine olanak tanımaktadır. Bu durum ise ülke rekabetçiliğini artırırken, rekabetçiliğin doğal bir sonucu olarak refah seviyesini yükselten bir etki yaratmaktadır. Diğer taraftan, ele alınan faiz değişkenlerinin mal ihracatı ve toplam faktör verimliliğinde neden olduğu negatif yönlü etkiler, aynı zamanda para politikası uygulamalarının ele alınan bağımlı değişkenler üzerindeki etkileri konusunda da genel bir fikir sağlamaktadır. Bu noktada, fiyat istikrarının sağlandığı bir ortamda faiz oranlarını uygun seviyelere taşıyan politika uygulamalarının, artan yatırım ve üretimle birlikte rekabet ortamını güçlendirdiği, dolayısıyla üretim süreci ve ürün niteliğinde yaşanan artışlarla toplam faktör verimliliği üzerinde olumlu etkiler yarattığı görülmektedir. Bu durumun ise, aynı zamanda ihracatta, refah seviyesinde ve dolayısıyla da rekabet gücündeki artışları

beraberinde getirmesi beklenmektedir. Ayrıca, analiz bulgularında da görüldüğü üzere, yatırım kararları üzerinde daha fazla belirleyiciliğe sahip olan uzun vadeli faiz oranlarının daha etkin sonuçlar vereceğinin göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

Çalışmada yenilik politikaları kapsamında ele alınan değişkenler içerisinde ar-ge harcamalarının etkileri ve etkinliği dikkat çekmiştir. Ar-ge harcamalarının, mal ihracatı, yüksek teknoloji ihracatı, kişi başına gelir ve rekabetçilik endeksleri üzerinde pozitif etkileri saptanırken, toplam faktör verimliliği için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılamamıştır. Diğer taraftan, üretimde katma değer artışının ise, mal ihracatı, kişi başına gelir ve rekabetçilik endekslerini pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Bu noktada, inovasyon sürecinin temelini oluşturan ar-ge faaliyetleri ile firmaların ürettikleri ürünlerde daha yüksek katma değer yaratabilme kabiliyetlerinin, ülke ihracatı ve rekabet gücünün geliştirilmesinde önemli bir rol oynadığı görülmüştür. Diğer taraftan, istatistiksel olarak anlamlı sonuçların elde edilemediği doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ise, özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından sağladığı teknoloji ve bilgi transferinin yanı sıra, ar-ge faaliyetleri ve katma değer üretimi konusunda sağlayacağı katkılar nedeniyle, özellikle uzun dönemde olumlu etkiler yaratacağı değerlendirilmektedir.

Diğer taraftan, çalışmada kurumsal politika göstergeleri olarak ele alınan endekslerden düzenleme kalitesi, hükümetin etkinliği ve hukukun üstünlüğü için anlamlı sonuçlara ulaşılırken, düzenleme kalitesi ve hükümetin etkinliği endekslerinin rekabetçilik endeksleri üzerinde pozitif, hukukun üstünlüğü endeksinin ise negatif etkiler yarattığı tespit edilmiştir. Bu noktada, özel sektörün gelişimi önündeki engellerin kaldırılması ve teşvik edilmesine yönelik politika ve düzenlemeleri ifade eden düzenleme kalitesi endeksi, yatırım ortamının oluşturulması ve özel sektör faaliyetlerinin artırılmasında önemli bir rol oynayarak rekabet ortamını güçlendirebilmektedir. Diğer taraftan, kamu hizmetlerinin kalitesi, siyasi baskılardan bağımsızlığı, kamu tarafından geliştirilen ve uygulanan politikaların kalitesi ve hükümetin bu politikalara bağlılığını ifade eden hükümetin etkinliği ise, liyakatin ön plana çıktığı ve kaliteli kamu hizmetlerinin sağlandığı bir ortamda, kaynak tahsisinde etkinlik ve öngörülebilirlik sağlayarak

ekonomik faaliyetler ve dolayısıyla da rekabet gücü üzerinde olumlu etkiler yaratabilmektedir.

Diğer taraftan, devletin ve vatandaşların düzenleyici kurumlara saygısı, sözleşmelerin uygulanması, mülkiyet hakları, yargının etkinliği gibi, kanun ve kuralların uygulanma kalitesini ifade eden hukukun üstünlüğü endeksinin, öngörülebilirlik, güven ortamı ve istikrara son derece duyarlı olan özel sektör faaliyetlerini olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir. Bununla birlikte, özel sektör yatırımlarının son derece duyarlı olduğu söz konusu koşulların sağlandığı ve mülkiyetin güvence altına alındığı ülkelerde, hukuk ve ekonomi arasındaki doğrusal ilişkinin giderek zayıflaması beklenebilmekte, hatta çeşitli yasal süreçler, sözleşmelerin neden olduğu engeller ve denetim gibi karar süreçlerini yavaşlatan veya engelleyen hususlar neticesinde, ekonomik olarak olumsuz etkilerin ortaya çıkabilmesi mümkün olabilmektedir. Bu bağlamda, çalışmada ele alınan ülkelerin büyük oranda güçlü hukuk sistemine sahip gelişmiş ülkelere karşı oluşturduğu göz önüne alındığında, hukukun üstünlüğü endeksinin rekabetçilik endekslerinde yarattığı negatif etkilerin ekonomik karar süreçlerinin yavaşlaması veya engellenmesinden kaynaklanabileceği değerlendirilmektedir. Bu noktada, hukuk sisteminin ve yargı bağımsızlığının zayıf olduğu az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, hukukun üstünlüğünün ekonomik faaliyetler ve dolayısıyla da rekabet gücü üzerinde olumlu etkiler yaratması beklenmektedir.

Ayrıca, kurumsal yapı göstergeleri içerisinde istatistiksel olarak anlamlı sonuçların elde edilemediği söz ve hesap verebilirlik, politik istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğu ve yolsuzluğun kontrolünün de dolaylı ekonomik etkiler yaratması beklenebilmektedir. Örneğin, ülke vatandaşlarının hükümetin belirlenmesindeki rolleri, ifade özgürlükleri, medya özgürlüğü gibi konuları kapsayan söz ve hesap verebilirlik endeksi, medyanın denetleyici rolü ve özellikle vatandaşların seçme haklarıyla hükümet üzerinde kurmuş oldukları baskılarla olumlu ekonomik etkilere neden olabilmektedir. Politik istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğu, özellikle yatırımcıların yatırım kararlarında göz önünde bulundurduğu önemli faktörleri içerdiğinden, istikrar ve güven ortamını ifade eden bu göstergenin yatırım kararlarında olumlu etkiler yaratması beklenmektedir. Yolsuzluğun kontrolü ise, kamu kaynaklarının kişisel çıkar amaçlı kullanımının önlenmesi ve kaynak tahsisinde

nispeten etkinlik sağlaması nedeniyle olumlu ekonomik etkiler yaratabilmektedir. Bu noktada, kurumsal yapının ekonomik etkileri kısa vadede ortaya çıkabileceği gibi, esas olarak uzun vadedeki etkilerine odaklanması gerektiği düşünülmektedir.

Elde edilen sonuçlar bir bütün olarak değerlendirildiğinde, ihracatın geliştirilmesinde fiyat dışı rekabete odaklanması gerektiği ve bu noktada öncelikle firmalara rekabet gücü kazandıracak olan yurtiçi rekabetin geliştirilmesine yönelik ortamın oluşturulması için teşvik ve düzenlemelerin son derece önemli olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, ihracatın geliştirilmesinde, enflasyon ve döviz kurunun neden olduğu göreceli fiyat avantajları yerine, rekabet sürecinde firmalar tarafından kazanılan ve önemli oranda ar-ge faaliyetlerine dayanan bilgi ve yeteneklerin çok daha etkin bir rol oynayacağı değerlendirilmektedir.

İhracatın fiyat dışı rekabetçiliğe dayalı olarak geliştirilmesi, büyük oranda gelişmiş rekabet ortamına dayanan ve benzer gelişmelerin sonuçları olarak ortaya çıkan toplam faktör verimliliği ve refah seviyesindeki artışlarla birlikte gerçekleşen süreci ifade etmektedir. Dolayısıyla, çalışmada ele alınan mal ihracatı, yüksek teknoloji ihracatı, toplam faktör verimliliği, kişi başına gelir ve rekabetçilik endeksleri, temelde “üretim yeteneği” olarak ifade edilebilecek niteliksel gelişimlerin etkisi altında olan kavramları ifade etmektedir. Bu noktada, yüksek verimlilik, teknoloji ve yenilik kapasitesine sahip olunabilmesinin rekabet ortamının bir sonucu olduğu değerlendirildiğinde, yatırım, teşvik ve düzenlemeler yoluyla rekabet ortamını güçlendiren politikaların, ihracat, toplam faktör verimliliği, refah seviyesi ve rekabet gücü gelişiminde önemli rol oynayacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda, ilk olarak özel sektör faaliyetlerini sınırlayan engellerin ortadan kaldırılması ve rekabet ortamının oluşturulması için kaliteli kurumlara ihtiyaç duyulduğu söylenebilecektir. Mülkiyet ve fikri mülkiyetin korunmasına yönelik düzenlemelerin olmadığı veya yetersiz olduğu, yargı bağımsızlığının zayıf olduğu, piyasa düzenlemelerinin zorlayıcı mahiyette olduğu, siyasi istikrarsızlıkların ve şiddet olaylarının sıkça yaşandığı ve yasalara aykırı keyfi uygulamaların görüldüğü, dolayısıyla yatırım açısından önemli risk ve belirsizliklerin bulunduğu ülkelerde, monopol gücü kazanan ayrıcalıklı kesimler ve düşük verimlilikte faaliyet gösteren emek yoğun sektörler dışında özel sektör faaliyetlerinin gelişmesi

mümkün görülmemektedir. Dolayısıyla kurumsal yapının kalitesi, söz konusu gelişimin sağlanmasında temel bir gereksinim olarak değerlendirilmektedir.

Diğer taraftan, uygulanan ekonomi politikalarında fiyat istikrarı ve düşük düzeylerdeki faiz oranları başta olmak üzere, makroekonomik istikrarın gözetilmesi de büyük önem taşımaktadır. Bu noktada, yatırımları teşvik eden düşük düzeylerdeki faiz oranları ve ılımlı seviyelerdeki enflasyon oranları, ekonomiye ilişkin kâr beklentilerini ve öngörülebilirliği artırdığından ekonomik faaliyetleri destekleyici bir rol oynamaktadır. Bu noktada, para politikası kapsamında yaşanan parasal genişlemelerin faiz oranlarında neden olduğu düşüşler olumlu etkileri ifade ederken, enflasyonist etkilerden kaçınılması gerektiği anlaşılmaktadır. Diğer taraftan maliye politikalarında ise, vergi, harcama ve özellikle de borçlanmanın ekonomik faaliyetleri daraltan veya istikrarsızlığa neden olan etkiler yaratmaması ve kamu kaynaklarının etkin alanlarda kullanılması da büyük önem taşımaktadır. Vergi gelirleri içerisinde kişisel gelir ve kurumsal vergiler gibi doğrudan vergilerin ağırlık kazanması, mal ve hizmetlerden alınan dolaylı vergilerin ise oransal olarak azalması daha sağlıklı bir vergi yapısını ifade ederken, kamu harcamalarında, ulaşım, iletişim ve enerji altyapısı gibi ekonomik faaliyetleri çeşitli şekillerde destekleyen harcamaların, toplumun sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştıran sağlık harcamalarının ve çalışmada istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiş olsa da uzun dönemde işgücü niteliğini artırarak beşeri sermayenin gelişimine katkı sağlayan eğitim harcamalarının, kısa ve özellikle de uzun dönemde olumlu etkiler yaratması beklenmektedir. Diğer taraftan, sosyal koruma harcamaları için elde edilen olumlu etkilerin kısa dönem için geçerli olduğu, ekonomide genel olarak düşük mallara yönelik talep artışına neden olan bu harcamaların yarattığı mali yüklerle ve işgücüne katılımı azaltan etkileriyle uzun dönemde olumsuz etkiler yaratabileceği değerlendirilmektedir. Özellikle, başta altyapı, eğitim ve sağlık olmak üzere, ekonomik faaliyetlerin niteliksel gelişimine katkı sağlayan alanlara yatırım yapması gereken gelişmekte olan ülkelerde yüksek seviyelere ulaşan sosyal koruma harcamalarının, ekonomik kalkınmayı engelleyici bir rol oynayabileceği düşünülmektedir.

Diğer taraftan, yenilik politikası kapsamında ele alınan ar-ge faaliyetlerinin çalışmada tespit edilen önemli etkileri, söz konusu faaliyetlerin özel sektör tarafından çeşitli risk

ve maliyetler nedeniyle gerçekleştirilemediği durumlarda, kamu tarafından öncülük edilmesinin ve özel sektöre yönelik çeşitli teşvik ve destekler sağlanmasının oldukça önemli olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, ar-ge faaliyetlerini teşvik eden politikaların ihracat ve rekabet gücünün gelişiminde önemli katkılar sağlayacağı değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, ihracat ve rekabet gücüne katkı sağlayan üretim katma değeri ise, kurumsal yapı ve ekonomi politikalarına ilişkin tüm değişkenlerden etkilenebildiği gibi, kamunun belirli sektör ve alanlara yönelik sağladığı teşviklerinden de etkilenebilmektedir. Dolayısıyla, kamu tarafından ar-ge faaliyetleri ve yüksek katma değer üreten sektörlerin desteklenmesi, ihracat ve rekabet gücü kazanımında önemli bir gereklilik olarak değerlendirilmektedir.

Çalışmada elde edilen sonuçlar Türkiye için değerlendirildiğinde, MOORA yöntemiyle gerçekleştirilen analizlerde Türkiye'nin maliye politikası göstergelerinde, 30 ülke içerisinde 14'üncü, yenilik politikası göstergelerinden 35 ülke içerisinde 8'inci, para politikası ve kurumsal yapının kalitesinde ise 35 ülke içerisinde son sıralarda yer aldığı görülmektedir. Türkiye'nin mali açıdan en önemli dezavantajı dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içerisinde büyük yer tutması iken, yüksek oranlardaki faiz ve enflasyon oranları ile para biriminin reel değerinde yaşanan önemli kayıplar, para politikası kapsamındaki dezavantajları ifade etmektedir. Diğer taraftan, yenilik politikasında ise, GSYİH'ye oranla ar-ge harcamalarının oldukça düşük seviyelerde olduğu dikkat çekmektedir. Bu noktada, Türkiye'de enflasyonun dizginlenmesi, faiz oranlarının uygun seviyelere çekilmesi, para birimi değerinin korunması ve ar-ge faaliyetleri başta olmak üzere yenilik politikalarına odaklanılması gerekmektedir.

Diğer taraftan, kurumsal yapıya ilişkin göstergelerde Türkiye'nin konumu incelendiğinde, ihracat ve rekabet gücünün geliştirilmesinde yalnızca ekonomi politikalarının yeterli olmayacağı, risk ve belirsizlikleri ortadan kaldıran kurumsal politikalara da ihtiyaç duyulacağı görülmektedir. Çalışmada, kurumsal kalite karşılaştırması olarak yapılan analizde 35 ülke içerisinde son sırada yer alan Türkiye'nin aynı yılda dünyadaki konumunun, yolsuzluğun kontrolünde 106, hükümetin etkinliğinde 92, politik istikrar ve şiddet/terörizmin yokluğunda 196, düzenleme kalitesinde 91, hukukun üstünlüğünde 115 ve söz ve hesap verebilirlikte

ise 158 sırada olduğu gör÷lmektedir. Diğer taraftan benzer bir duruma, çalışmanın d÷rd÷nc÷ b÷l÷m÷nde incelenen 2019 yılı K÷resel Rekabetçilik Endeksi'nin kurumlar bileşeninde de dikkat çekilmektedir. Dolayısıyla, T÷rkiye'de ekonomik faaliyetlerin ve rekabet ortamının gelişiminde, öncelikle belirsizlikleri ortadan kaldırarak güven ve öngör÷lebilirlik sağlayan kurumsal yapıya ihtiyaç duyulduğu değerlendirilmektedir. Bu noktada, yargı bağımsızlığının, m÷lkiyet haklarının ve fikri m÷lkiyet korumasının güçlendirilmesi, özel sektör faaliyetlerini, kamu ile olan ilişkilerini ve rekabet koşullarını belirleyen düzenlemelere etkinlik kazandırılması, yolsuzluğun önlenerek kamu kaynaklarının etkin alanlarda kullanılması ve kurumsal yapının güçlendirilerek denetim ve denge mekanizmasına işlerlik kazandırılmasına yönelik öz÷mlerin öncelikli olarak geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır.

Ekonomik faaliyetler üzerinde dışlayıcı etkiler yaratan zayıf kurumsal yapının güçlendirilmesi neticesinde, para, maliye ve yenilik politikası uygulamalarının daha etkin hale gelmesi beklenmektedir. Bu noktada, risklerin ortadan kalkmasıyla yaşanan sermaye girişleri faiz oranlarının düşmesine, değer kazanan para birimi enflasyonun dizginlenmesine katkı sağlarken, artan yatırımlar ve gelişen rekabet ortamının toplam faktör verimliliği ve refah düzeyinin yükselmesine katkı sağlayacağı düşün÷lmektedir. Bu noktada, özel sektör faaliyetlerinin rekabetçi bir ortamda sürdür÷lmesi, firmaların başta ar-ge faaliyetleri olmak üzere rekabet gücü kazanımı sağlayan alanlara yatırım yapmalarına neden olacağından, artan verimliliğin, gelişen teknolojinin ve kazanılan yenilik yeteneklerinin, ihracat ve rekabet gücünün gelişiminde önemli bir rol oynayacağı değerlendirilmektedir.

Ayrıca, kurumsal yapının güçlendirilmesi ve uygun makroekonomik ortamın sağlanmasıyla oluşturulan yatırım ortamının, yerli yatırımların yanı sıra yabancı yatırımlar açısından da teşvik edici bir rol oynaması beklenebilecektir. Bu noktada, gelişmekte olan ÷lkelerde teknoloji ve bilgi transferi açısından son derece önemli olan doğrudan yabancı yatırımların, aynı zamanda yurtiçi rekabetin gelişmesine sağladığı önemli katkılarla T÷rkiye'de ekonomik faaliyetlerin gelişimine önemli katkılar sağlayacağı düşün÷lmektedir.

KAYNAKÇA

- ABADIE, A., J. GARDEAZABAL: 2003 "The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country", **American Economic Review**, 93/1, 113-132.
- ABRAMS, B.A., K. A. LEWIS: 1995. Cultural and Institutional Determinants of Economic Growth: A Cross-Section Analysis", **Public Choice**, 83/3, 273-289.
- ACEMOĞLU, D.: 2003 "Root Causes: A Historical Approach to Assessing the Role of Institutions in Economic Development" **Finance and Developments**, 40/2, 27-43
- ACEMOĞLU, D., F. ZILIBOTTI: 1999 "Productivity Differences", **NBER Working Papers**, No:6879.
- ACEMOĞLU, D., F.A. GALLEGO, J.A. ROBINSON: 2014 "Institutions, Human Capital, and Development", **Annual Review of Economics**, Annual Reviews, 6/1, 875-912.
- ACEMOĞLU, D., S. JOHNSON, J.A. ROBINSON: 2001 "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." **American Economic Review**, 91/5, 1369-1401.
- ADA, E., K. VENTURA, B. ARACIOĞLU, İ. SAVAŞCI, Y. KAZANÇOĞLU: 2008 "KOBİ'lerin Rekabet Gücü ve E-Ticarete Geçiş Süreci: Bir Model Önerisi", **Ege Academic Review**, 8/1, 53-68.
- ADEKOYA, A.F., N.A. ABDUL RAZAK: 2017 "The Dynamic Relationship Between Crime and Economic Growth in Nigeria", **International Journal of Management and Economics**, 53/1, 47-64.
- ADIGÜZEL, M.: 2011, "Uluslararası Rekabet Gücü: Belirleyici Faktörler ve Ölçülmesi, Türkiye Bağlamında Bir Değerlendirme", Nobel Yayın Dağıtım, 1. Basım, Nisan 2011.
- ADIGÜZEL, M.: 2013. "Küresel Rekabet Gücünün Ölçülmesi ve Türkiye Bağlamında Bir Değerlendirme", **Akademik Bakış Dergisi**, 37, 1-21.
- AGHION, P., P. HOWITT: 1992 "A Model of Growth Through Creative Destruction", **Econometrica**, 60/2, 323-351.

- AGHION, P., P. “The Effect of Financial Development on Convergence: Theory and Evidence”, **Quarterly Journal of Economics**, 120/1, 173-222.
2005
- AGUR, I., D. MARIA: “Will Macprudential Policy Counteract Monetary Policy’s Effects on Financial Stability?”, **IMF Working Papers**, WP/15/283, 1-23.
2015
- AIGINGER, K.: 1998 A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries”, **Structural Change and Economic Dynamics**, 9/2, 159-188.
- AIGINGER, K.: 2006 “Competitiveness: From a Dangerous Obsession to A Welfare Creating Ability with Positive Externalities”, **Journal of Industry, Competition and Trade**, 6/2, 161-177.
- AIZENMAN, J., N.P. “Volatility, Investment and Disappointment Aversion”, **NBER Working Papers**, No:5386.
MARION: 1995
- AKÇAY, M.A.: 1997 **Para Politikası Araçları: Türkiye ve Çeşitli Ülkelerdeki Uygulamalar**, (Uzmanlık Tezi) Devlet Planlama Teşkilatı, Yayın No:2483
- AKDEMİR, A.: 1996 **Global Normlu İşletme Yönetimi**, Kütahya.
- AKDOĞAN, A.: 2011 **Kamu Maliyesi**, 14. bs., Ankara, Gazi Kitabevi.
- AKİNSOYINU, C.: “The Great Financial Crisis: How Effective is Macroeconomic Policy Response in The United Kingdom?”, **International Journal of Finance & Banking Studies**, 4/2, 1-10.
2015
- AKKOYUNLU, A.S.: “Yeni Dış Ticaret Teorileri”, **Ekonomik Yaklaşım**, 7/21, 71–99.
1996
- AKTAN, C.C.: 1994 **Çağdaş Liberal Düşüncede Politik İktisat**, Ankara, Doğu Matbaası.
- AKTAN, C.C.: 2013 “Kurala Bağlı Maliye Politikası: Kurumsal Maliye Politikası”, **Ekonomi Bilimleri Dergisi**, 5/2, 45-55.
- AKTAN, C.C., İ.Y. **Yeni Ekonomi ve Yeni Rekabet**, Rekabet Dizisi:1,
VURAL: 2004A. Ankara, TİSK Yayınları, Yayın No:253.

- AKTAN, C.C., İ.Y. **Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri**, Rekabet Dizisi:2, VURAL: 2004B Ankara, TİSK Yayınları, Yayın No:254.
- AKTAŞ, C.: 2003 “Gelişmekte olan Ülkelerde Rekabet Politikası: Bir Çerçeve Çalışması”, Rekabet Kurumu (Uzmanlık Tezleri Serisi No: 28 Yayın No: 0114), Ankara.
- ALBRECHT, C., C. "The Relationship Between South Korean Chaebols and TURNBULL, Y. Fraud," **Management Research Review**, Emerald Group ZHANG, C.J. Publishing, 33/3, 257-268. SKOUSEN: 2010
- ALCALA, F., A. “Trade and Productivity”. **The Quarterly Journal of** CICCONE: 2004 **Economics**, 199/2, 613-646.
- ALEMU, A.M.: 2013 "The Nexus Between Technological Infrastructure and Export Competitiveness of High-Tech Products in East Asian Economies", **Journal of Economic Development, Management, IT, Finance and Marketing**, 5/1, 14-26.
- ALENE, A.D.: 2010 “Productivity Growth and The Effects of R&D in African Agriculture”, **Agricultural Economics**, 41/3-4, 223-238.
- ALEXANDER, S.S.: 1952 “Effects of a Devaluation on a Trade Balance”, **IMF Staff Papers** 2/2, 263–278. <https://doi.org/10.2307/3866218>
- ALEXANDROS, P. “Porter vs Krugman”: History, Analysis and Critique of N., T. METAXAS: Regional Competitiveness”. **Journal of Economics and** 2016 **Political Economy**, 3/1, 65- 80.
- ALFARO, L., A. “Growth and the Quality of Foreign Direct Investment: Is CHARLTON: 2007 All FDI Equal?”, **HBS Finance Working Paper**, No:07-072, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=981163> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.981163>.
- ALP, A.: 2001, “Bankacılık Krizleri ve Krize Karşı Politika Önerileri”, **Yeni Türkiye Dergisi**, Ekonomik Kriz Özel Sayısı I, 7/41, 675-687.
- ALPAR, C.: 1978 **Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma**, Ankara, İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayını.
- ALPAR, C., T. **Dış Ticaret: Ansiklopedik Sözlük**, 2. bs., Ankara, Maya ONGUN: 1987 Matbaacılık Yayıncılık.

- ALTENBURG, T., C. ROSENDAHL, A. STAMM, C.V. DRACHENFELS: 2008 "Industrial Policy: A Key Element of The Social and Ecological Market Economy", In Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (Ed.), **The Social and Ecological Markt Economy: A Model for Asian Development?**, Eschborn, GTZ, 134–153.
- AL-YOUSIF, Y.K.: 2002 "Financial Development and Economic Growth: Another Look at The Evidence from Developing Countries", **Review of Financial Economics**, 11/2, 131-150.
- AMENDOLA, G., G. DOSI, E. PAPAGNI: 1993 "The Dynamics of International Competitiveness". **Weltwirtschaftliches Archiv**, 129, 451-471.
- ANDRÉS J., I. HERNANDO: 1997 "Inflation and Economic Growth: Some Evidence for the OECD Countries", **Monetary Policy and the Inflation Process**, BIS Conference Papers, 4, 363-383.
- ANGRESANO, J.: 2009, "The State of China's Economy 2009", **Real-World Economics Review**, No:48, 335-350.
- ANNING, L., C.F. OFORI, E.K. AFFUM: 2016 "The Impact of Government Debt on The Economic Growth of Ghana: A Time Series Analysis from 1990-2015", **International Journal of Innovation and Economic Development**, 2/5, 31-39.
- APAK, S., A. AYTAÇ, 2009 **Küresel Krizler, Kronolojik Değerlendirme ve Analiz**, İstanbul, Avcıol Basım Yayın.
- APARICIO, S., D. URBANO, D. AUDRETSCH: 2016 "Institutional Factors, Opportunity Entrepreneurship and Economic Growth: Panel Data Evidence", **Technological Forecasting and Social Change**, 102, 45-61.
- APPELBAUM, E.: 1979 "On the Choice of Functional Forms", **International Economic Review**, 20/2, 449-458.
- ARDY, B.: 2011 "Industrial and Competitiveness Policy: The Lisbon Strategy", In A. El-Agraa (Author), **The European Union: Economics and Policies**, Cambridge: Cambridge University Press, 214-228.
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511844041.017>.
- AREZKI, R., F. VAN DER PLOEG: 2007 "Can the Natural Resource Curse Be Turned Into a Blessing? The Role of Trade Policies and Institutions," **C.E.P.R. Discussion Papers**, 6225.

- ARGY, V.: 1994 **International Macroeconomics: Theory and Policy**, New York, Routledge.
- ARICAN E., O. GÜÇLÜ: 2014 "Ekonomik İstikrarsızlık Ortamında Merkez Bankalarının Uyguladığı Para Politikaları ve Türkiye Örneği", **İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi**, 1/1, 1-50.
- ARIÇ, K.H.: 2013 "Yeni Bir Dış Ticaret Teorisi Olarak Porter'ın Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'nin Yapısı", **Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 4/5, 81-97.
- ARISOY, İ.: 2012 "The Impact of Foreign Direct Investment on Total Factor Productivity and Economic Growth in Turkey", **The Journal of Developing Areas**, 46/1, 17-29.
- ARNOLD, J.M., B. BRY, C. HEADY, A.S. JOHANSSON, C. SCHWELLNUS, L. VARTIA: 2011 "Tax Policy for Economic Recovery and Growth", **The Economic Journal**, 121/550, F59-F80.
- ARORA, H.K., P. DUA: 1993 "Budget Deficits, Domestic Investment, and Trade Deficits", **Contemporary Economic Policy**, 11/1, 29-44.
- ASCARI, G., V. DI COSMO: 2004 "Determination of Total Factor Productivity in Italian Regions", **Quaderni di Dipartimento - EPMQ**, No. 170, Università degli Studi di Pavia, Dipartimento di Economia Politica e Metodi Quantitativi.
- ASCHAUER, D.A.: 1989 "Is Public Expenditure Productive?", **Journal of Monetary Economics**, 23/2, 177-200.
- ASHEIM, G.B.: 1992 Contestability in a Resource Market with Non-Convex Costs. **The Scandinavian Journal of Economics**, 94/4, 609-618. <https://doi.org/10.2307/3440373>.
- ASLUND, A.: 2013 "Poland: Combining Growth and Stability", **In CESifo Forum**, München, Ifo Institut-Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, 14/1, 3-10.
- ATAMTÜRK, B.: 2007 "Gelişmekte Olan Ülkelerde ve Türkiye'de Finansal Serbestleşmenin İç Tasarruflar Üzerine Etkisi", Marmara Üniversitesi, **İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 23/2, 75-89.

- ATİK, H.: 2005 **Yenilik ve Ulusal Rekabet Gücü**, Ankara, Detay Yayıncılık.
- ATİK, H.: 2006 “Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Türkiye ve Bazı Komşu Ülkelerin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz”, Ankara Üniversitesi, **Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, 61, 35-36.
- ATTINASI, M.G., F. BERARDINI, R. DE STEFANI, S. OSTERLOH: 2016 “The Effects of Labor Income Taxes on Labor Market Performance: An Empirical Analysis”, **Working Paper**, 1-31. Çevrimiçi: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/altri-atti-convegni/2016-current-issues-fiscal-policy/Attinasi_Berardini_DeStefani_Osterloh.pdf. (Erişim Tarihi: 16.06.2020).
- AUBOIN, M., M. RUTA: 2011 “The Relationship Between Exchange Rates and International Trade: A Review of Economic Literature,” **WTO Staff Working Papers**, ERSD-2011-17.
- AUDRETSCH, D., R. THURIK: 2004 “A Model of the Entrepreneurial Economy”. **International Journal of Entrepreneurship Education**, 2/2, 143-166.
- AW, B.Y., A.R. HWANG: 1995 “Productivity and the Export Market: A Firm-Level Analysis”, **Journal of Development Economics**, 47/2, 313-332.
- AYDIN, H.İ.: 2007 “Interest Rate Pass-Through in Turkey”, **The Central Bank of the Republic of Turkey Working Papers**, Research and Monetary Policy Department, No:07/05
- AYNAGÖZ-ÇAKMAK, Ö.: 2008 “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Rekabet Gücü: Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim Endüstrisi Üzerine Bir Uygulama”, **Ege Academic Review**, 5, 65-76.
- AYSU, A.: 2010 “Gelişmiş Ülkelerde Maliye Politikası Kurallarının İhlaline İlişkin Başlıca Yaptırımlar”, **Maliye Dergisi**, No:158, 464-481.
- AYTEMİZ, L., Y. HELHEL: 2007 “KOBİ’lerin Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Eğilimi: Isparta Örneği”, Süleyman Demirel Üniversitesi, **İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 12/1, 163-179.
- BAI, C., C. HSIEH, Z. SONG: 2016 “The Long Shadow of China’s Fiscal Expansion”, **Brookings Papers on Economic Activity**, 129-165.

- BAILLIU, J.: 2000 “Private Capital Flows, Financial Development, and Economic Growth in Developing Countries”, **Bank of Canada Working Paper**, No: 2000-15.
- BAKIR, C.: 2007 **Merkezdeki Banka: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ve Uluslararası Bir Karşılaştırma**, İstanbul, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- BALASSA, B.: 1989 **Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development**, New York, Harvester Wheatsheaf.
- BALDACCI, E., B. CLEMENTS, S. GUPTA, Q. CUI: 2004 “Social Spending, Human Capital, and Growth in Developing Countries: Implications for Achieving the MDGs”, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1089656> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1089656>
- BALL, D.A., W.H. MCCULLOCH, P.L. FRANTZ, J.M. GERINGER, M.S. MINOR: 2002 **International Business The Challenge of Global Competition**, 8. bs., New York, McGraw-Hill Irwin.
- BALTAGI, B.H.: 2008 **Econometric Analysis of Panel Data**, West Sussex, John Wiley & Sons.
- BALTAGI, B.H., P.X. WU: 1999 “Unequally Spaced Panel Data Regressions with AR(1) Disturbances”, **Econometric Theory**, 15/6, 814-823.
- BARDAKA L., I. BOURNAKIS, G. KAPLANOGLU: 2018 “Total Factor Productivity (TFP) and Fiscal Consolidation: How Harmful is Austerity?”, **Economic Modelling**, 94/C, 908-922.
- BARNES, B.J.: 2008 “A Cointegration Approach to Budget Deficits and Longterm Interest Rates”, **Applied Economics**. 40/2, 127-133.
- BARRO, R.: 1990 “Government Spending In A Simple Model Of Endogenous Growth”, **Journal of Political Economy**, 98/5, 103-125.
- BARRO, R.J.: 1991 “Economic Growth in a Cross Section of Countries”, **Quarterly Journal of Economics**, 106/2, 407-444.

- BARRO, R.J.: 1996 "Democracy and Growth", *Journal of Economic Growth*, 1/1, 1-27.
- BARRO, R.J., J.W. LEE: 1993 "Losers and Winners in Economic Growth", **The World Bank Economic Review**, 7/1, 267-298.
- BARTH, J. R., T. Lİ, D. MCCARTHY, T. PHUMIWASANA, G. YAGO: 2006 "Economic Impacts of Global Terrorism: From Munich to Bali", Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=892033> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.892033>.
- BASTOS, F., J. NASIR: 2004 "Productivity and The Investment Climate: What Matters Most", **Policy Research Paper**, No: 3335, Washington, DC: World Bank.
- BAŞÇI, E., H. KARA: 2011 "Finansal İstikrar ve Para Politikası", **TCMB Çalışma Tebliği**, 11/08: 1-18.
- BAUMOL, W.J.: 1968 "Entrepreneurship in Economic Theory", **The American Economic Review**, 58/2, 64-71.
- BAUMOL, W.J., J.C. PANZAR, R.D. WILLIG: 1982 **Contestable Markets and the Theory of Industry Structure**, New York, Harcourt Brace Jovanovich, Inc.
- BAYGAN, G.: 2003 "Venture Capital Policies in Korea, OECD Science", **Technology and Industry Working Papers**, OECD Publishing, 2003/02.
- BAYRAKTAR, Y.: 2009 "İç Borçlanmanın Ekonomik ve Sosyal Etkileri: 1980 Sonrası Türkiye Deneyimi" Erciyes Üniversitesi, **İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 34, 285-313.
- BAYRAKTUTAN, Y.: 2003 "Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri", Cumhuriyet Üniversitesi, **İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 4/2, 175-186.
- BEATH, J.: 2002 "UK Industrial Policy: Old Tunes on New Instruments?", **Oxford Review of Economic Policy**, 18/2, 221-239.
- BECKER, R., D.R. OSBORN, D. YILDIRIM: 2012. "A Threshold Cointegration Analysis of Interest Rate Pass-Through to UK Mortgage Rates", **Economic Modelling**, 29/6, 2504-2513.
- BEETSMA, R., M. GIULIODORI, F. KLAASSEN: 2008 "The Effects of Public Spending Shocks on Trade Balances and Budget Deficits in the European Union",

Journal of the European Economic Association, 6/2-3, 414-423.

BEKAERT, G., C.R. HARVEY, C. LUNDBLAD: 2011 "Financial Openness and Productivity", **World Development**, 39/1, 1-19.

BENHABIB J., M.M. SPIEGEL: 1994 The Role of Human Capital in Economic Development Evidence from Aggregate Cross-Country Data, **Journal of Monetary Economics**, 34/2, 143-173.

BERBER, M.: 2006 **İktisadi Büyüme ve Kalkınma**, 3. bs., Trabzon, Derya Kitabevi.

BERGEAUD, A., G. CETTE, R. LECAT: 2019 "The Circular Relationship Between Productivity Growth and Real Interest Rates", **Banque de France Working Papers**, No:734.

BERKSOY, T.: 1995 "Türkiye Ekonomisinde Değişim ve Kriz 24 Ocak 1980'den 5 Nisan 1994'e", **Petrol-İş 1993-94 Yıllığı**, 596-622.

BERNANKE, B.S., M. GERTLER: 1995 "Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission", **The Journal of Economic Perspectives**, 9/4, 27-48.

BERNARD, A.B., J.B. JENSEN: 1995 "Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing, 1976-1987" **Brookings Papers on Economic Activity**, Washington D.C., Brookings, 67-119.

BERNARD, A.B., J.B. JENSEN, S.J. REDDING, P.K. SCHOTT: 2007 "Firms in International Trade", **The Journal of Economic Perspectives**, 21/3, 105-130.

BITROS G.C., E.E. PANAS: 2001 "Is There an Inflation Productivity Trade-Off? Some Evidence from the Manufacturing Sector in Greece", **Applied Economics**, 33/15, 1961-1969.

BİNAY, Ş.: 2003 "Some Issues in Fiscal Policy and Central Banking: the Case of Turkey," **Fiscal Issues and Central Banking in Emerging Economies**, BIS Papers No:20, 245-259.

BLANCHARD, O., R. PEROTTI: 2002 "An Empirical Characterization of the Dynamic Effects of Changes in Government Spending and Taxes on Output", **The Quarterly Journal of Economics**, 117/4, 1329-1368.

- BLANKENAU, W. F., N.B. SIMPSON, M. TOMLJANOVICH: 2007, "Public Education Expenditures, Taxation, and Growth: Linking Data to Theory", **American Economic Review**, 97/2, 393-397.
- BLECKER, R.A.: 2016, "The US Economy Since the Crisis: Slow Recovery and Secular Stagnation", **European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention**, 13/2, 203-214.
- BLOMBERG, S. B., G.D. HESS, A. ORPHANIDES: 2004, "The Macroeconomic Consequences of Terrorism", **Journal of Monetary Economics**, 51/5, 1007-1032.
- BLOMSTROM, M., R.E. LIPSEY, M. ZEJAN: 1992, "What Explains Developing Country Growth?", **NBER Working Paper**, No:4132.
- BLOOM, D.E., D. CANNING, J. SEVILLA: 2004, "The Effect of Health on Economic Growth: A Production Function Approach", **World Development**, 32/1, 1-13.
- BOLTON, D.M., W.R.J. ALEXANDER: 2001, "The Differing Consequences of Low and High Rates of Inflation", **Applied Economics Letters**, 8/6, 411-414.
- BORATAV, K.: 2004, **Türkiye İktisat Tarihi, 1908-2002**, 8. bs., Ankara, İmge Kitabevi.
- BORENSZTEIN, E., J. DE GREGORIO, J.W. LEE: 1998, "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?", **Journal of International Economics**, 45/1, 115-135.
- BORKAKOTI, J.: 1998, "The Ricardo-Viner Model", In **International Trade: Causes and Consequences**, London, Palgrave, 168-176.
- BORKAKOTI, J.: 1998, "The Linder Hypothesis", In **International Trade: Causes and Consequences**, London, Palgrave, 366-376.
- BOUGHTON, J.M.: 2003, "On the Origins of the Fleming-Mundell Model", **IMF Staff Papers**, No:50.
- BOULHOL, H., A. SERRES, M. MOLNAR: 2008, "The Contribution of Economic Geography to GDP Per Capita" **OECD Journal Economic Studies**, 287-323.

- BÖSENBERG, S., "R&D Tax Incentives and The Emergence and Trade of Ideas", **Economic Policy**, 32/89, 39-80.
P.H. EGGER: 2017
- BRANSTETTER, L.G., R. FISMAN, C.F. FOLEY: 2006 "Do Stronger Intellectual Property Rights Increase International Technology Transfer? Empirical Evidence from US Firm-Level Panel Data", **The Quarterly Journal of Economics**, 121/1, 321-349.
- BRAUERS, W., E. ZAVADSKAS: 2006 "The MOORA Method and its Application to Privatization in a Transition Economy", **Control and Cybernetics**, 35/2, 445-469.
- BRAUNERHJELM, P., P THULIN: 2006 "Can Countries Create Comparative Advantages? R&D-Expenditures, High-Tech Exports and Country Size in 19 OECD-Countries, 1981-1999," **Centre of Excellence for Science and Innovation Studies, Working Paper Series**, No:61.
- BROWN, M. B., A.B. FORSYTHE: 1974 "Robust Tests for the Equality of Variances", **Journal of the American Statistical Association**, 69/346, 364-367.
<https://doi.org/10.2307/2285659>.
- BULU, M., İ.H. ERASLAN, H. KAYA: 2006 "Türk Elektronik Sektörünün Rekabetçilik Analizi", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 5/9, 49-66
- BUZEK, J.: 2009 "Article Commentary: The transformation of Poland since 1989", **European View**, 8/2, 187-190.
- CALDERÓN, C., L. LIU: 2003 "The Direction of Causality Between Financial Development and Economic Growth", **Journal of Development Economics**, 72/1, 321-334.
- CAMERON, A.C., P.K. TRIVEDI: 2010 **Microeconometrics Using Stata**, Revised Edition, Texas, Stata Press.
- CAPASSO, S.: 2004 "Financial Markets, Development and Economic Growth: Tales of Informational Asymmetries", **Journal of Economic Surveys**, 18/3, 267-292.
- CARLIN, W., J. HASKEL, P. SEABRIGHT: 2001 "Understanding 'The Essential Fact About Capitalism': Markets, Competition and Creative Destruction," **National Institute Economic Review**, 175, 67-84.
- CARREE, M., R. THURIK: 2005 "Understanding the Role of Entrepreneurship for Economic Growth," **Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 2005-10**, Max Planck Institute

of Economics, Entrepreneurship, Growth and Public Policy Group.

- CEBULA, R.: 2011 "Budget Deficits, Economic Freedom, and Economic Growth in OECD Nations: P2SLS Fixed-Effects Estimates, 2003-2008", **MPRA**, Paper No. 53203, 75-96.
- CHANEY, T.: 2008 "Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade", **The American Economic Review**, 98/4, 1707-1721.
- CHANEY, T.: 2016 "Liquidity Constrained Exporters", **Journal of Economic Dynamics and Control**, 72, 141-154.
- CHINN, M.D., J.A. FRIEDEN: 2012 **Lost Decades: The Making of America's Debt Crisis and The Long Recovery**, New York, W.W. Norton & Company.
- CHO, D.S.: 1998 "From National Competitiveness to Bloc and Global Competitiveness", **Competitiveness Review**, 8/1, 12-15.
- CHO, D.S., H.C. MOON: 2000 **From Adam Smith to Michael Porter Evolution of Competitiveness Theory**, New Jersey, World Scientific Press.
- CHONG, A., C. CALDERON: 2000 "Causality and Feedback Between Institutional Measures and Economic Growth", **Economics & Politics**, 12/1, 69-81.
- CHOWDHURY, A.: 2002 "Does Inflation Affect Economic Growth? The Relevance of The Debate for Indonesia," **Journal of The Asia Pacific Economy**, 7/1, 20-34.
- CHOWDHURY, K.: 2012 "Modelling the Dynamics, Structural Breaks and the Determinants of the Real Exchange Rate of Australia", **Journal of International Financial Markets, Institutions and Money**, 22/2, 343-358.
- CHRISTOPOULOS, D.K., E.G. TSIONAS: 2005 "Productivity Growth and Inflation in Europe: Evidence from Panel Cointegration Tests", **Empirical Economics**, 30/1, 137-150.
- CHUKUIGWE, E.C., I.D. ABILI: 2008 "An Econometric Analysis of the Impact of Monetary and Fiscal Policies on Non-Oil Exports in Nigeria: 1974-2003", **African Economic and Business Review**, 6/2, 59-73.

- CIEŚLIK, A., Ł. GOCZEK: 2018 "Control of Corruption, International Investment, and Economic Growth - Evidence from Panel Data", **World Development**, 103, 323-335.
- CIURIAK, D.: 2013 "Policy Implications of Heterogeneous Firms Trade Theory", **CC Working Paper**, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1728065> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1728065>
- CLARK, J., K. GUY: 1998 "Innovation and Competitiveness: A Review: Practitioners' Forum", **Technology Analysis & Strategic Management**, 10/3, 363-395.
- CLARK, J.M.: 1961 **Competition As a Dynamic Process**, Washington, The Brookings Institution,
- COCKBURN, J., E. SIGGEL, M. COULIBALY, S. VÉZINA: 1999 "Measuring Competitiveness and Its Sources: The Case of Mali's Manufacturing Sector", **Canadian Journal of Development**, 20/3, 491-519.
- COE, D.T., E. HELPMAN, A.W. HOFFMAISTER: 1997 "North-South R&D Spillovers", **Economic Journal**, 107/440, 134-149.
- COHEN, W.M., D.A. LEVINTHAL: 1989 "Innovation and Learning: The Two Faces of R&D", **The Economic Journal**, 99/397, 569-596.
- CORICELLI, F., B. ÉGERT, R. MACDONALD: 2006 "Monetary Transmission Mechanism in Central and Eastern Europe: Gliding on a Wind of Change", **BOFIT Discussion Paper**, No:8, Bank of Finland Transition Economies.
- CORKER, R.J., C. BEAUMONT, R. VAN ELKAN, D.M. IAKOVA: 2000 "Exchange Rate Regimes in Selected Advanced Transition Economies", **IMF Policy Discussion Papers**, 2000/003, <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/003/2000/003/article-A001-en.xml>.
- COULTER, S.: 2018 "Skill Formation, Immigration and European Integration: The Politics of the UK Growth Model", **New Political Economy**, 23/2, 208-222.
- CROSBY, M.: 2000 "Patents, Innovation and Growth", **The Economic Record**, 76/234, 255-262.

- ÇATALBAŞ, N., Z. YILDIRIM: 2008 "Geçiş Ekonomilerinde Bütçe Açıklarının Nedenleri: Polonya ve Kırgızistan Örneği", **Sosyoekonomi**, 7/7 133-156.
- ÇELİK K.: 2012 **Uluslararası İktisat**, Trabzon, Derya Kitabevi.
- D'ADDA, C., A.E. SCORCU: 1997 "Real Intrest Rate and Growth: An Empirical Note," **Universita' di Bologna Working Papers**, Dipartimento Scienze Economiche, No:276.
- DANQUAH, M., E. MORAL-BENITO B. OUATTARA: 2014 "TFP Growth and Its Determinants: A Model Avaraging Approach", **Journal Of Emprical Economics**, No.47, 227-251.
- DAR A., S. AMIRKHALKHALI: 2017 "Fiscal Policy, Total Factor Productivity and Economic Growth in Advanced Economies", **Applied Econometrics and International Development**, 17/2, 5-18.
- DATTA, A., S. AGARWAL: 2004 "Telecommunications and Economic Growth: A Panel Data Approach", **Applied Economics**, 36/15, 1649-1654.
- DAVERI, F., G. TABELLINI: 2000 "Unemployment, Growth and Taxation in Industrial Countries", **Economic Policy**, 15/30, 48-104.
- DAWKINS, C.J.: 2003 "Regional Development Theory: Conceptual Foundations, Classic Works, and Recent Developments", **Journal of Planning Literature**, 18/2, 131-172.
- DE GRAUWE, O., M. POLAN: 2005 "Is Inflation Always and Everywhere a Monetary Phenomenon?", **The Scandinavian Journal of Economics**, 107/2, 239-259.
- DE HAAN, J., C.L. SIERMANN: 1998 "Further Evidence on the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth", **Public Choice**, 95/3, 363-380.
- DE MELLO JR, L.R.: 1997 "Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey", **The Journal of Development Studies**, 34/1, 1-34.
- DE SOTO, H.: 2000 **The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumph in the West and Fails Everywhere Else**, New York, Basic Books,
- DEARDORFF, A.V.: 1995 "Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?" **NBER Working Papers**, No:5377.

- DEĞER, M.K., M.A. DOĞANAY: 2015 “Ekonomik Büyüme Üzerinde Altyapı Yatırımlarının Etkisi: Seçilmiş Ülke Grupları İçin Panel Veri Analizleri (1994-2013)”, **Paradoks Ekonomi Sosyoloji ve Politika Dergisi**, 11/2, 63-82.
- DESAI, M.A., J.R. HINES: 2002 “Value-Added Taxes and International Trade: The Evidence”, Çevrimiçi: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.198.4287&rep=rep1&type=pdf>, Erişim Tarihi: 20.02.2022.
- DETOTTO, C., E. OTRANTO: 2010 “Does Crime Affect Economic Growth?”, **Kyklos**, 63/3, 330-345.
- Di GIOVANNI, J., J.C. SHAMBAUGH: 2008 “The Impact of Foreign Interest Rates on the Economy: The Role of the Exchange Rate Regime”, **Journal of International Economics**, 74/2, 341-361.
- DIGDOWISEISO, K.: 2009 “Education Inequality, Economic Growth, and Income Inequality: Evidence from Indonesia”, 1996-2005”, **MPRA**, Paper No:17792.
- DIMELIS S.P., S.K. PAPAIOANNOU: 2010 “FDI and ICT Effects on Productivity Growth: A Comparative Analysis of Developing and Developed Countries”, **The European Journal of Development Research**, 22/1, 79-96.
- DING, S., J. KNIGHT: 2011 “Why has China Grown so Fast? The Role of Physical and Human Capital Formation”, **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, 73/2, 141-174.
- DOĞAN, S., H. ÖZEKİCİOĞLU: 2005 “Güney Kore ve Türkiye’de uygulanan IMF politikaları”, **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 6/1, 147-176.
- DOĞRU, B., M. RECEPOĞLU, O. ÇELİK: 2013 “Döviz Kuru Hareketleri ve Bütçe Açığı, Enflasyona Yol Açar Mı? Gelişmekte Olan Asya Ülkeleri Üzerine Bir Panel Nedensellik Analizi” **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 8/2, 21-36.
- DOLLAR, D.: 1992 “Outward-Oriented Developing Economies Really do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985”, **Economic Development and Cultural Change**, 40/3, 523-544.

- DOLLAR, D., A. "Institutions, Trade, and Growth," **Journal of Monetary Economics**, 50, 133-162.
KRAAY: 2003
- DORAN, J., N. "The Role of Entrepreneurship in Stimulating Economic
MCCARTHY, M. Growth in Developed and Developing Countries", **Cogent
O'CONNOR: 2018 Economics & Finance**, 6/1, 1-14.
- DORNBUSCH, R.: "Expectations and Exchange Rate Dynamics", **Journal of
1976 Political Economy**, 84/6, 1161-1176.
- DORNBUSCH, R.: "Exchange Rate Economics: Where Do We Stand?",
1980 **Brookings Papers on Economic Activity**, No:1, 143–
205. <https://doi.org/10.2307/2534287>.
- DORNBUSCH, R., S. **Macroeconomics**, New York, McGraw-Hill.
FISCHER: 1994
- DROBYSHEVSKY, S., A. "The Effect of Interest Rates on Economic Growth",
BOZHECHKOVA., P. **Gaidar Institute for Economic Policy, Working Papers**,
TRUNIN, E. No:300.
SINELNIKOVA-
MURYLEVA: 2017
- DRUCKER, P.F.: **Gelecek için Yönetim: 1990'lar ve Sonrası**, Çev. Fikret
2000 Üçan, Ankara, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- DRUCKER, P.F.: **Innovation and Entrepreneurship: Practice and
1985 Principles**, New York, Harper & Row.
- DRURY, A.C., J. "Corruption, Democracy, and Economic
KRIECKHAUS, M. Growth", **International Political Science Review**, 27/2,
LUSZTIG: 2006 121-136.
- DUDÁŠ, T., A. "The Changing Methodology of The Global
CIBULA: 2018 Competitiveness Index and its Impact on Slovakia", **Ad
Alta: Journal of Interdisciplinary Research**, 8/2, 50-53.
- DULUPÇU, M.A.: **Küresel Rekabet Gücü: Türkiye Üzerine Bir
2001 Değerlendirme**, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım.
- DUNNING, J.H.: "The Competitive Advantage of Countries and the
1992 Activities of Transnational Corporations", **Transnational
Corporations**, No:1/1, 135-168.

- DUNNING, J.H.: 1992 “The Political Economy of International Production”, **New Directions in International Business**, Ed. P. J. Buckley, London: Edward Elgar.
- DUNNING, J.H.: 1993 “Internationalizing Porter’s Diamond”, **Management International Review**, 33, 7-15.
- DURAN, M.: 2003 **Teşvik Politikaları ve Doğrudan Sermaye Yatırımları**, Ankara, T.C. Hazine Müsteşarlığı, No:33.
- EASTERLIN, R.A.: 1981 “Why Isn't the Whole World Developed?”, **The Journal of Economic History**, 41/1, 1-17.
- EATWELL, J.: 1982 “Competition”, **Classical and Marxian Political Economy**, Ed. I. Bradley, M. Howard, London, Macmillan, 203-228.
- EICHENGREEN, B., P. GUPTA: 2013 “The Real Exchange Rate and Export Growth Are Services Different?”, **World Bank Policy Research Working Papers**, No: 6629,
- EKİNCİ, A.: 2003 “Türkiye’de Para Arzının Makroekonomik Değişkenler Üzerinde Etkisinin Ekonometrik Analizi: 1990–2002 Dönemi Uygulaması”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, No:8, 55-68.
- ELA, M.: 2019 “Türkiye’de Ar-Ge Faaliyetlerine Sağlanan Vergisel Teşviklerin İnovasyona Etkisi”, **5. Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Kongresi (UBAK)** Ekim 2019, 227-244.
- ELİTAŞ, B.L., A. ŞEKER: 2017 “Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Önlemlerin Rolü: Türkiye Tekstil Sektörü Üzerine Bir Araştırma”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, No:74, 51-74.
- ENDERS, W., B.S. LEE: 1990 “Current Account and Budget Deficits: Twins or Distant Cousins?”, **The Review of Economics and Statistics**, 72/3, 373-381
- ENDO, T., R. DELBRIDGE, J. MORRIS: 2015 “Does Japan Still Matter? Past Tendencies and Future Opportunities in the Study of Japanese Firms”, **International Journal of Management Reviews**, 17/1, 101-123.
- ERDEM, E.: 2007 “2000’li Yıllarda Türkiye’nin Makro Ekonomik Performansı”, **Türkiye’nin Jeoekonomisi ve Jeopolitikası: Türkiye Geleceğin Neresinde?**, Ed. N.

- Doğan, F. Kula, M. Öcal, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 39-65.
- ERDOĞAN, S.: 2011 **Para Politikası Aktarım Kanalları**, Kocaeli, Umuttepe Yayınevi.
- ERDOĞAN, S., D.Ç. YILDIRIM: 2009 “Türkiye’de Eğitim - İktisadi Büyüme İlişkisi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme”, **The Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management**, 4/2, 11-22.
- ERDOĞAN, S., H. BOZKURT: 2008 “Türkiye’de Yaşam Beklentisi-Ekonomik Büyüme İlişkisi: ARDL Modeli ile Bir Analiz”, **Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi**, 3/1, 25-38.
- ERDOĞDU, S.: 2010 “Küresel Krizin İstihdama Etkileri ve Kriz Karşıtı İşgücü Piyasası Önlemleri”. **Memleket Siyaset Yönetimi Dergisi**, 5/2, 142-167.
- ERDOST, C., T. BERKSOY: 1982 “IMF, İstikrar Politikaları ve Türkiye”, **Ekonomik Yaklaşım Dergisi**, 3/7, 41-67.
- EREN, A.: 2006 **Türkiye Ekonomisi**, Bursa, Ekin Kitabevi.
- EREN, E.: 1993 **Makro İktisat: Kavramlar, Tarihsel Yaklaşım, İstikrar Politikaları ve Açık Ekonomi**, Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları.
- ERKAN, H.: 1985 “Piyasa Ekonomisine Fonksiyonel İşlerlik Kazandırmak Açısından Rekabet Teorisi ve Politikası”, **H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 3/1-2, 183-207.
- ERKAN, H., C. ERKAN: 2004 “Bilgi Ekonomisinde Teori ve Politika”, **3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi**, Osmangazi Üniversitesi İİBF, 25-26 Kasım, Eskişehir, 351-364.
- EROĞLU, Ö., A.G. ÖZDAMAR: 2005 “Türk İmalat Sanayiinin Rekabet Gücü ve Beyaz Eşya Sektörü Üzerine Bir İnceleme”, **SDÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 10/2, 1-21.
- ERTEKİN, M.S.: 2017 **Çin Ekonomisi: Küresel Sisteme Entegrasyon Serüveni**. Kocaeli, Umuttepe Yayınları.
- ERTÜRK, E.: 1996 **Uluslararası İktisat: Teori-Politika-İktisadi Birleşmeler-Uluslararası Parasal İlişkiler**, Bursa, Ekin Kitabevi.
- ERTÜRK, E.: 2001 **Uluslararası İktisat**, İstanbul, Alfa.

- ESPLUGUES, C.: "China's Accession to WTO", **Chinese Business Law**, 2009
Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1952779>.
- EUROPEA COMMISSION: 2006 Economic Reforms and Competitiveness: Key Measures from the European Competitiveness Report 2006, Bruxelles, Commission of the European Communities.
- EVERAERT, G., F. HEYLEN: 2001 "Public Capital and Productivity Growth: Evidence for Belgium, 1953–1996", **Economic Modelling**, 18/1, 97-116.
- EVERAERT, G., F. HEYLEN, R. SCHOONACKERS: 2014 "Fiscal Policy and TFP in the OECD: Measuring Direct and Indirect Effects", **National Bank of Belgium Working Paper**, No: 274.
- FAGERBERG, J.: 1988 "International Competitiveness", **The Economic Journal**, 98/391, 355-374.
- FELDMAN, M.P., D. AUDRESTCH: 1999 "Innovation in Cities:: Science-Based Diversity, Specialization and Localized Competition", **European Economic Review**, 43/2, 409-429.
- FELDSTEIN, M.: 2009 "Maliye Politikasının Rolünü Yeniden Düşünmek", Çev. Erdal Gümüş, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 4/2, 9-16.
- FELDSTEIN, M., P.R. KRUGMAN: 1990 "International Trade Effects of Value-Added Taxation", **Taxation in the Global Economy**, Ed: Assaf Razin, Joel Slemrod, University of Chicago Press, 263-282
- FEURER, R., K. CHAHARBAGHI: 1994 "Defining Competitiveness: A Holistic Approach", **Management Decision**, 32/2, 49-58.
- FISCHER, M.M.: 1998 "The Innovation Process and Network Activities of Manufacturing Firms: Conceptual Considerations and Empirical Evidence From the Metropolitan Region of Vienna," **ERSA conference papers**, ersa98p123, European Regional Science Association.
- FISCHER, M.M., T. SCHERNGELL, M. REISMANN: 2009 "Knowledge Spillovers and Total Factor Productivity: Evidence Using a Spatial Panel Data Model", **Geographical Analysis**, 41/2, 204-220.

- FISCHER, S.: 1992 "Macroeconomic Stability and Growth", **Cuadernos de Economía**, 29/87, 171-186.
- FISCHER, S.: 1983 "Inflation and Growth", **NBER Working Paper**, No:1235
- FISCHER, S.: 1993 "The Role of Macroeconomic Factors in Growth", **Journal of Monetary Economics**, 32/3, 485-512.
- FISMAN, R., I. LOVE: 2004 "Financial Development and the Composition of Industrial Growth", **NBER Working Paper**, No:9583.
- FLEISHER, B.M., J. CHEN: 1997 "The Coast-Noncoast Income Gap, Productivity, and Regional Economic Policy in China", **Journal of Comparative Economics**, 25/2, 220-236.
- FLORES DE FRUTOS, R., M. GRACIA-DÍEZ, T. PEREZ: 1998 "Public Capital Stock and Economic Growth: An Analysis of the Spanish Economy", **Applied Economics**, 30/8, 985-994.
- FRANKEL, J.A., D.H. ROMER: 1999 "Does Trade Cause Growth?" **American Economic Review**, 89/3, 379-399.
- FREEDMAN, A.L.: 2006 **Political Change and Consolidation Democracy's Rocky Road in Thailand, Indonesia, South Korea, and Malaysia**, New York, Palgrave Macmillan.
- FREEMAN, C., L. SOETE: 2004 **Yenilik İktisadı**, 5. bs., Çev. Ergun Türkcan, Ankara, TÜBİTAK Yayınları.
- FREIRE-SERÉN, M.J.: 2001 "R&D Expenditure in an Endogenous Growth Model", **Journal of Economics**, 74/1, 39-62.
- FRY, M.J., M.R. FARHI: 1979 **Money and Banking in Turkey**, Bosphorus University Pub.
- FURCERI, D., G. KARRAS: 2008 "Tax Changes and Economic Growth: Empirical Evidence for a Panel of OECD Countries", **Manuscript**, University of Illinois, 1, 1-29.
- GALI, J.: 2008 **Monetary Policy, Inflation, and the Business Cycle: An Introduction to the New Keynesian Framework**, Princeton University Press.
- GALLUP, J.L., J.D. SACHS: 2000 "The Economic Burden of Malaria", **Center for International Development (CID) Working Paper**, No:52, 1-22.

- GALLUP, J.L., S. “Economic Growth and the Income of the Poor”
RADELET, A. **Manuscript**, Harvard Institute for International
WARNER: 1998 Development.
- GARELLI S.: 2006 “Competitiveness of Nations: The Fundamentals”, **IMD World Competitiveness Yearbook 2006**, 607-618,
- GARELLI, S.: 2007 **IMD World Competitiveness Yearbook 2007**,
International Institute for Management Development.
- GELB, A.H.: 1989 “Financial Policies, Growth, and Efficiency”, **World Bank Country Economics Department Working Papers**, No:202.
- GENÇAY-İNECİ, S.: “Avrupa Birliği’ne Üyelik Sürecinde Polonya Ekonomisi”,
2002 **Avrupa Araştırmaları Dergisi**, 10/2, 137-171.
- GERBER, J.: 2017 **Uluslararası İktisat**, 6. bs., Çev. Nihal Tuncer
Terregrossa, Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık.
- GERNİ, M., Ö.S. “Yolsuzluğun Belirleyicileri ve Büyüme ile İlişkileri”,
EMSEN, D. **International Conference on Eurasian Economies 2012**,
ÖZDEMİR, Ö. 131-139.
BUZDAĞLI: 2012
- GHOSH, A., S. “Inflation, Disinflation, and Growth”, **IMF Working Papers**, No:1998/068.
PHILLIPS: 1998
- GIRI, R.: 1998 “The Heckscher-Ohlin Model” Çevrimiçi:
<http://classes7.com/Chapter-4-TheHeckscher-Ohlin-Model-download-w34577.pdf>, Erişim Tarihi: 20.07.2019.
- GLAESER, E.L., H.D. “Growth in Cities”, **Journal of Political Economy**, 100/6,
KALLAL, J.A. Centennial Issue, 1126-1152.
SCHEINKMAN, A.
SHLEIFER: 1992
- GOBER, J.R., J.O. “The Relationship Between Tax Structures and Economic
BURNS: 1997 Indicators”, **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, 6/1, 1-24.
- GODIN, B.: 2008 “In the Shadow of Schumpeter: W. Rupert Maclaurin and
the Study of Technological Innovation”, **Minerva**, 46/3,
343-360. <http://www.jstor.org/stable/41821468>.

- GOLDSMITH, A.A.: 1995 "Democracy, Property Rights and Economic Growth", **The Journal of Development Studies**, 32/2, 157-174.
- GOODFRIEND, M.: 2007 "How the World Achieved Consensus on Monetary Policy" **Journal of Economic Perspectives**, 21/4, 47-68.
- GÖÇER, İ.: 2013 "Ar-Ge Harcamalarının Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı, Dış Ticaret Dengesi ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri", **Maliye Dergisi**, 165, 215-240.
- GÖKALP, M.F., M. AVCI: 2002 "Türkiye Ekonomisi'nde Mali Disiplinsizlik Olgusu", **Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, No:7, 7-21.
- GÖKMENOĞLU, M., M. AKAL, R. ALTUNIŞIK: 2012 "Ulusların Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler Üzerine Değerlendirmeler", **Rekabet Dergisi**, 13/4, 3-43.
- GÖRGÜN, S.: 1973 **Maliye Politikası, İstanbul Üniversitesi, İ.Ü. İktisat Fakültesi Maliye Enstitüsü Yayınları**, No:1823.
- GRANT, R.M.: 1991 "Porter's "Competitive Advantage of Nations": An Assessment", **Strategic Management Journal**, 12/7, 535-548.
- GREENWALD, B., J. STIGLITZ: 1987 "Keynesian, New Keynesian and New Classical Economics", **Oxford Economic Papers**, 39/1, 119-132.
- GRIMES, A.: 1991 "The Effects of Inflation on Growth: Some International Evidence", **Weltwirtschaftliches Archiv**, 127/4, 631-644.
- GROSS, D.M.: 2002 "Financial Intermediation: A Contributing Factor to Economic Growth and Employment," **ILO Working Papers**, 993514123402676, International Labour Organization.
- GROSSMAN G., E. HELPMAN: 1991 **Innovation and Growth in the Global Economy**, Cambridge MA, MIT Press.
- GRUBEL, H.G., P.J. LLOYD: 1975 **Intra-Industry Trade: Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products**, New York, John Wiley & Sons.
- GUDEMAN, S.: 2001 **The Anthropology of Economy: Community, Market and Culture**, Oxford, Blackwell Publishers.

- GUELLEC, D., B. VAN POTTELSBERGHE: 2001 “R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries”, **OECD, Science, Technology and Industry Working Papers**, No:2001/3.
- GUIDI, M.: 2016 **Competition Policy Enforcement in EU Member States: What is Independence for?**, London, Palgrave Macmillan.
- GUO, D., Y. GUO, K. JIANG: 2016 “Government-Subsidized R&D and Firm Innovation: Evidence from China”, **Research Policy**, No:45, 1129-1144.
- GUPTA, N., D.W. HEALEY, A.M. STEIN, S.S. SHIPP: 2013 “Innovation Policies of South Korea”, **Institute for Defence Analyses**, IDA Document D-4984.
- GÜLTEKİN, S.: 2007 “Küresel Rekabet Ortamında Türkiye’nin Dış Ticarete Verimlilik ve Rekabet Gücü”, **Markatek 2007, Marka Kalite ve Teknoloji Yönetimi Sempozyumu** (Bildiriler Kitabı), 18-19 Mayıs 2007, Gaziantep.
- GÜNALP, B., H. ÖZEL: 2005 “Rekabet Politikalarının Esasları”, **Piyasa Dergisi**, 1/1, 63-84.
- GÜNGÖR, T., O. KARACA: 2007 “Türkiye’de Reel Faiz Oranlarını Belirleyen Faktörler”, **Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları**, 2/3, 1-32.
- GÜRİŞ, S.: 2018 “Panel Veri Modelleri”, **Uygulamalı Panel Veri Ekonometrisi**, ed: Selahattin Güriş, İstanbul, Der Yayınları, 3-39.
- GÜRİŞ, S., E. TUNA: 2011 “Çevresel Kuznets Eğrisi’nin Geçerliliğinin Panel Veri Modelleriyle Analizi”, **Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 13/2, 173-189.
- GÜRPINAR, K., M. BARCA: 2007 “Türk Mobilya Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü Düzeyi ve Nedenleri”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF Dergisi**, 2/2, 41-61.
- GÜVEMLİ, O.: 2003 “İç Borçların Yanlış Yönetiminin Ekonomik ve Sosyal Yaşamdaki Tahribatı Nereye Kadar Devam Edecek?”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, No:19, 16-25.

- GWARTNEY, J.D., R.A. LAWSON, R.G. HOLCOMBE: 1999 "Economic Freedom and the Environment for Economic Growth", **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 55/4, 643-663.
- GYIMAH-BREMPONG, K., M. WILSON: 2004 "Health Human Capital and Economic Growth in Sub-Saharan African and OECD Countries", **The Quarterly Review of Economics and Finance**, 44/2, 296-320.
- GYLFASON, T.: 1999 "Exports, Inflation and Growth", **World Development**, 27/6, 1031-1057.
- GYLFASON, T., G. ZOEGA: 2003 "Education, Social Equality and Economic Growth: a View of the Landscape", **CESifo Economic Studies**, 49/4, 557-579.
- HABIBULLAH, M.S, C.K. CHEAH, A.H. BAHAROM: 2013 "Budget Deficits and Inflation in Thirteen Asian Developing Countries", **International Journal of Business and Social Science**, 2/9, 192-204.
- HACKER, RS., H.K. KARLSSON, K. MANSSON: 2012 "The Relationship Between Exchange Rates and Interest Rate Differentials: A Wavelet Approach", **The World Economy**, 35/9, 1162-1185.
- HAFTER, D.M.: 1964 "Critics of Mercantilism in France: 1751-1789: The Industrial Reformers", Yayınlanmamış Doktora Tezi. Yale University.
- HALL, R.E., C.I. JONES: 1999 "Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?", **The Quarterly Journal of Economics**, 114/1, 83-116.
- HALLAK, J.C.: 2010 "A Product-Quality View of the Linder Hypothesis", **The Review of Economics and Statistics**, 92/3, 453-466.
- HANSEN, G.D., S. İMROHOROĞLU: 2016 "Fiscal Reform and Government Debt in Japan: A Neoclassical Perspective", **Review of Economic Dynamics**, 21, 201-224.
- HANSEN, H., J. RAND: 2006 "On the Causal Links Between FDI and Growth in Developing Countries", **World Economy**, 29/1, 21-41.
- HANUSHEK, E.A., L. WOESSMANN: 2011 "How Much do Educational Outcomes Matter in OECD Countries?", **Economic Policy**, 26/67, 427-491.
- HAQUE, I.U., M. BELL, C. DAHLMAN, S. "Trade, Technology, and International Competitiveness", **EDI Development Studies**, Washington D.C., The World Bank.

LALL, K. PAVITT:
1995

HARBISON, F.H.: "Human Resources As the Wealth of Nations", **American Philosophical Society**, 115/6, 426-431.

HARGROVES, K.J., M.H. SMITH: 2005 **The Natural Advantage of Nations: Business Opportunities, Innovation and Governance in the 21st Century**, London, Earthscan.

HASANOV, F., O. IZRAELI: 2011 "Income Inequality, Economic Growth, and The Distribution Of Income Gains: Evidence From The U.S. States", **Journal Of Regional Science**, 51/3, 518–539.

HASSAN, M., R. NASSAR: 2015 "Empirical Investigation of the Relationship Between Long Term Interest Rate and Government Debt and Deficit Spending", **Journal of Economics and Economic Education Research**, 16/1, 258-272.

HATSOPOULOS, G.N., P.R. KRUGMAN, L.H. SUMMERS: 1988 "U.S. Competitiveness: Beyond the Trade Deficit", **Science**, 541/4863, 299-307.

HAYALOĞLU, P., H.Ç. BAL: 2015 "Üst Orta Gelirli Ülkelerde Sağlık Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi", **İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi**, 3/2, 35-44.

HAYEK, F.A.: 1948 **Individualism and Economic Order**, Chicago, The University of Chicago Press.

HEBERT R.F., A.N. LINK: 2006 "Historical Perspectives on the Entrepreneur", **Foundation and Trends in Entrepreneurship**, 2/4, 261-408.

HELALI, K., M. KALAI, T. BOUJELBEN: 2014 "Exchange Rate Pass-Through to Domestic Prices in Tunisia: A Short and Long Run Analysis", **MPRA Working Paper**, No:62204.

HELPMAN, E.: 2006 "Trade, FDI, and the Organization of Firms", **Journal of Economic Literature**, 44/3, 589-630.

HESHMATI, A.: 2001 "On the Causality Between GDP and Health Care Expenditure in Augmented Solow Growth Model" **SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance**, No:423.

- HESSELS, J., A. VAN STEL: 2011 "Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth", **Small Business Economics**, 37/2, 255-268.
- HILL, R.C., W.C. GRIFFITHS, G.C. LIM: 2008 **Principles of Econometrics**, U.S, John Wiley & Sons,
- HINLOOPEN, J., C. VAN MARREWIJK: 2001 "On the Empirical Distribution of the Balassa Index", **Weltwirtschaftliches Archiv**, 137, 1-35.
- HOBDAY, M.: 2005 "Firm-Level Innovation Models: Perspectives on Research in Developed and Developing Countries", **Technology Analysis & Strategic Management**, 17/2, 121-146.
- HODGE, D.: 2006 "Inflation and Growth in South Africa", **Cambridge Journal of Economics**, 30/2, 163-180.
- HOECHLE, D.: 2007 "Robust Standard Errors for Panel Regressions with Cross-Sectional Dependence", **The Stata Journal**, 7/3, 281–312.
<https://doi.org/10.1177/1536867X0700700301>
- HOLZNER, M., B. JOVANOVIĆ, G. VUKŠIĆ: 2021 "How do Corporate Taxes affect International Trade?", **wiiw Working Papers**, No:212, The Vienna Institute for International Economic Studies.
- HOUCK, J.P.: 1979 "Inflation and International Trade", **Increasing Understanding of Public Problems and Policies**, Farm Foundation, 57-63.
- HUA, X., L. SUN, T. WANG: 2015 "Impact of Exchange Rate Regime Reform on Asset Returns in China", **The European Journal of Finance**, 21/2), 147-171.
- HUFBAUER, G.: 1970 "The Impact of National Characteristics & Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", **The Technology Factor in International Trade**, Ed. R. Vernon, NBER, 145-231
- HUNT, B., A. REBUCCI: 2005 "The US Dollar and the Trade Deficit: What Accounts for the Late 1990s?", **International Finance**, 8/3, 399-434.
- ILMAS, N., M. AMELIA, R. RISANDI: 2022 Analysis of the Effect of Inflation and Exchange Rate on Exports in 5-Year Asean Countries (Years 2010–2020)", **Jurnal Ekonomi Trisakti**, 2/1, 121-132.

- IMD: 2005 **World Competitiveness Yearbook 2005**, Geneva, Institute for Management Development.
- IMD: 2007 **World Competitiveness Yearbook 2007**, Geneva, Institute for Management Development.
- ISAKSSON, A.: 2007 “Determinants of Total Factor Productivity: a Literature Review”, **UNIDO Research and Statistics Branch**, Staff Working Paper, No:02/2007.
- ISHIKAWA, J.: 2000 “The Ricardo-Viner Trade Model With an Intermediate Good”, **Hitotsubashi Journal of Economics**, 41/1, 65–75. <http://www.jstor.org/stable/432961001>.
- İNCEKARA, A.: 1995 **Türkiye’de Teşvik Sistemi**, İstanbul, İTO Yayınları, No: 1995/10.
- İYİBOZKURT, E.: 1977 **Dış Ticaret: Teori ve Politika**, Ankara, Yargıçoğlu Matbaası.
- İYİBOZKURT, E.: 2001 **Uluslararası İktisat: Teori ve Politika**, 4. bs., Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları.
- İYİDOĞAN, S.: 2012 “Türkiye’nin Yeni Sanayi Politikası Yönelimi: Entegre Sanayi Politikası Yaklaşımı Önerisi”, **Amme İdaresi Dergisi**, 45/2, 29-52.
- JACOB, T., R. RAPHAEL, V.S. AJINA: 2021 “Impact of Exchange Rate and Inflation on the Export Performance of the Indian Economy: An Empirical Analysis”, **BIMTECH Business Perspective**, 1-13.
- JACOBO, A.D., I.R. JALILE: 2017 “The Impact of Government Debt on Economic Growth: An Overview for Latin America”, **Working Papers of the Department of Economics-University of Perugia**, No:28/2017.
- JHA, R.: 2003 **Macroeconomics For Developing Countries**, 2. bs., Routledge Taylor & Francis Group.
- JOHNSON, O.E.G.: 1987 “Currency Depreciation and Imports”, **Finance and Development**, 24/2, 18-21.
- KADIOĞLU, F., Z. KOTAN, G. ŞAHİNBEYOĞLU: 2001 “Kura Dayalı İstikrar Programı Uygulaması ve Ödemeler Dengesi Gelişmeleri: Türkiye 2000”, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Yayını, <http://www.tcmb.org>, (10/11/2003).

- KAR, M., S. TABAN: 2003 “Kamu Harcama Çeşitlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri”, **Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, 58/3, 145-169.
- KARAÇOR, Z., V. ALPTEKİN: 2006 “1980 Sonrası İstikrar Politikaları Işığında Türkiye Ekonomisinin Trend Analizi Yardımıyla Değerlendirilmesi”. Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F, **Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, 6/11, 307-342.
- KARAKAYALI, H.: 2003 **Türkiye Ekonomisinin Yapısal Değişimi**, 2. bs., İzmir, Güleç Matbaacılık.
- KARAYAZI, M., S. TAŞ: 2019 “Mali Disiplini Sağlamada Mali Kurallar: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Ekonometrik Bir Uygulama”, **Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi**, 1/4, 415-432.
- KARLUK, S.R.: 1983 **Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları**. İstanbul, Taştan Matbaası.
- KARLUK, S.R.: 1997 **Türkiye Ekonomisi: Tarihsel Gelişim Yapısal ve Sosyal Değişim**, 5. bs., İstanbul, Beta Basım Yayın Dağıtım.
- KARLUK, S.R.: 2009 **Uluslararası Ekonomi: Teori-Politika**, 9. bs., İstanbul, Beta Basım Yayın.
- KARRAS, G.: 2003 “Trade Openness and Economic Growth Can We Estimate the Precise Effect?”, **Applied Econometrics and International Development**, 3/1, 7-25.
- KAYA, F.: 2009 **Mali Kural Uygulamaları ve Türkiye İncelemesi**, Ankara, DPT Uzmanlık Tezleri., Yayın No: 2807
- KAZGAN, G.: 2006 **Tanzimat’tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi**, İstanbul, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- KAZGAN, H., M. ÖZTÜRK, M. KORALTÜRK: 2000 **Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası**, İstanbul, Creative Yayıncılık. İstanbul.
- KEEN, M., M. SYED: 2006 “Domestic Taxes and International Trade: Some Evidence”, **IMF Working Papers**, No:06/47.
- KEESING, D.B.: 1966 “International Economics: Progress and Transfer of Technical Knowledge”, **The American Economic Review**, 56, 249-258.

- KELLER, K.R.: 2006 “Investment in Primary, Secondary, and Higher Education and the Effects on Economic Growth”, **Contemporary Economic Policy**, 24/1, 18-34.
- KELLER, W., S.R. YEAPLE: 2003 “Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States”, **NBER Working Paper**, No:9504.
- KELLY, T.: 1997 “Public expenditures and growth”, **Journal of Development Studies**, 34/1, 60-84.
- KENNEDY, A.: 2013 “Financial Openness and Growth: 2000-2010”, *Pepperdine Policy Review*, 6. Çevrimiçi: <https://digitalcommons.pepperdine.edu/ppr/vol6/iss1/4>, Erişim Tarihi: 17.06.2020.
- KEPENEK, Y., N. YENTÜRK: 2005 **Türkiye Ekonomisi**, 17. bs., İstanbul, Remzi Kitapevi.
- KEREKES, C.B., C.R. WILLIAMSON: 2008 “Unveiling de Soto's Mystery: Property Rights, Capital Formation, and Development”, **Journal of Institutional Economics**, 4/3, 299-325.
- KESKİN, A.: 2011 “Ekonomik Kalkınmada Beşerî Sermayenin Rolü ve Türkiye”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 25/3-4, 125-153.
- KETTENI, E., T. MAMUNEAS, P. PASHARDES: 2017 “Factors Affecting The Productivity of European Economies,” **Cyprus Economic Policy Review**, 11/2, 3-18.
- KHAN, M.S., A.S. SENHADJI: 2001 “Threshold Effects in the Relationship Between Inflation and Growth”, **IMF Staff papers**, 48/1, 1-21.
- KHEMANI, R.S., D.M. SHAPIRO: 1993 **Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law**, Geneva, OECD, Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs.
- KIBASI, T.: 2017 “Rewriting the Rules of the British Economy”, **IPPR Progressive Review**, 24/2, 100-107.
- KILIÇ, C., Y. BAYAR, H. ÖZEKİCİOĞLU: 2014 “Araştırma Geliştirme Harcamalarının Yüksek Teknoloji Ürün İhracatı Üzerindeki Etkisi: G-8 Ülkeleri İçin Bir Panel Veri Analizi”, **Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, 44, 115-130.

- KILIÇBAY, A.: 1985 **Türkiye’de Piyasa Ekonomisi**, İstanbul, İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayını.
- KILISHI, A.A., H.I. “Institutions and Economic Performance in Sub-Saharan Africa: a Dynamic Panel Data Analysis”, **Journal of African Development**, 15/2, 91-119.
- MOBOLAJI, M.A. YAKUBU: 2013
- YARU, A.T.
- KING, R.G., R. “Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right”, **The Quarterly Journal of Economics**, 108/3, 717-737.
- LEVINE: 1993
- KINOSHITA, N.: “Government Debt and Long-Term Interest Rates”, **IMF Working Paper**, No:06/63.
- 2006
- KIRZNER, I.: 1999 “Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur”, **The Review of Austrian Economics**, 11/1, 5-17.
- KİBRİTÇİOĞLU, A.: “Porter’in Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı ve İktisat Kuramı”, **Future's Technologies Dergisi**, 48, 66-71.
- 1998
- KİBRİTÇİOĞLU, A.: “İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşerî Sermayenin Yeri”. **AÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, 53/1-4, 207-230.
- 1998
- KOPITS, G., S. “Fiscal Policy Rules”, **Occasional Paper**, Washington D.C., International Monetary Fund.
- SYMANSKY: 1998
- KORMENDI, R., P. “Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence”, **Journal of Monetary Economics**, 16/2, 141-163.
- MEGUIRE: 1985
- KOTLER, P.: 1988 **Marketing Management: Analysis, Planning and Control**, 6. bs., Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall.
- KOTZ, D.: 2001 “The US Economy in the 1990s: A Neoliberal Success Story?”. **Political Economy Workshop of the Economics Department**, University of Massachusetts.
- KOUTSOYIANNIS, A.: 1987 **Modern Mikro İktisat**, Çev. Muzaffer Sarımeşeli, Teori Yayınları, ss.238
- KÖKSAL, T.: 2002 **Avrupa Birliği ve Türkiye’nin Devlet Yardımları Sistemlerinin Uyumlaştırılması**, Ankara, Etki Yayıncılık.

- KREMER, S., A. BICK, D. NAUTZ: 2013 “Inflation and Growth: New Evidence from A Dynamic Panel Threshold Analysis”, **Empirical Economics**, 44/2, 861-878.
- KRUGER, A.B., M. LINDAHL: 1999 “Education for Growth in Sweden and the World”, **Swedish Economic Policy Review**, 6/2, 289-339.
- KRUGMAN, P.R.: 1994 “Competitiveness: A Dangerous Obsession”, **Foreign Affairs**, 73/2, 28–44. <https://doi.org/10.2307/20045917>.
- KRUGMAN, P.R., M. OBSTFELD: 2003 **International Economics: Theory and Policy**, 6. bs., Massachusetts, Addison Wesley.
- KUMAR, R., D. CHADEE: 2002 “International Competitiveness of Asian Firms: An Analytical Framework”, **ERD Working Paper Series**, Economics and Research Department, Asian Development Bank, No:4.
- KUTBAY, H., E. ÖZ: 2017 “Ar-Ge Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye ve Seçilmiş Ülkelerde Vergi Teşvikleri Boyutuyla Ekonometrik Analiz”, **Maliye Dergisi**, No:173, 331-361.
- KUTTNER, K.N., P.C. MOSSER: 2002 “The Monetary Transmission Mechanism: Some Answers and Further Questions”, **Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review**, 8/1, 15-26.
- KUYUCUKLU, N.: 1982 **İktisadi Olaylar Tarihi**, İstanbul, İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, No:3.
- LA PORTA, R., F. LOPEZ-DE-SILANES, A. SHLEIFER, R.W. VISHNY: 1998 “Law and Finance,” **Journal of Political Economy**, 106/6, 1113-1155.
- LAGRO, E.: 2001 “Avrupa Birliği ve Türkiye Rekabet Politikası Açısından Bankacılık Sektörüne Genel Bir Bakış”, **Bankacılar Dergisi**, No:36, 50-65.
- LALL, S.: 2001 “Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report”, **World Development**, Elsevier, 29/9, 1501-1525.

- LANDAU, D.: 1983 "Government Expenditure and Economic Growth: A Cross-Country Study", **Southern Economic Journal**, 49/3, 783-792.
- LANDAU, R.: 1992 "Technology, Capital Formation and U.S. Competitiveness", **International Productivity and Competitiveness**, Ed. B.G. Hickman, Oxford: Oxford University Press, 299- 328
- LAPHAM, B.: 2015 "International Trade with Firm Heterogeneity: Theoretical Developments and Policy Implications", **Redesigning Canadian Trade Policies For New Global Realities**, Institute for Research on Public Policy, 6. Çevrimiçi: <https://irpp.org/wp-content/uploads/2015/05/AOTS6-lapham.pdf>, Erişim Tarihi: 10.02.2020.
- LAU, L.J., D. JAMISON, S.C. LIU, S. RIVKIN: 1993 "Education and Economic Growth: Some Cross-Sectional Evidence from Brazil", **Journal of Development Economics**, Sayı 41/1, 45-70.
- LAURSEN, K.: 2015 "Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Apecialization", **Eurasian Business Review**, 5/1, 99-115.
- LEDERMAN, D., M. OLARREAGA, E. RUBIANO: 2008 "Trade Specialization in Latin America: The Impact of China and India", **Review of World Economics**, 144/2, 248-271.
- LEE, J.W.: 2013 "The Contribution of Foreign Direct Investment to Clean Energy Use, Carbon Emissions and Economic Growth", **Energy Policy**, 55, 483-489.
- LEE, Y., C. RHEE, T. SUNG: 2006 "Fiscal Policy in Korea: Before and After the Financial Crisis", **International Tax and Public Finance**, 13/4, 509-531.
- LENSINK, R.: 1999 "Uncertainty, Financial Development and Economic Growth: An Empirical Analysis", **Research Report 99E37**, University of Groningen, Research Institute SOM (Systems, Organisations and Management).
- LEVINE, R., D. RENELT: 1992 "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Regressions", **American Economic Review**, 82/4, 942-963.
- LEWER, J.J., M. SAENZ: 2011 "Property Rights and Economic Growth: Panel Data Evidence", **Southwestern Economic Review**, 32, 157-166.

- LICHTENBERG, F.R.: 1992 R&D Investment and International Productivity Differences”, **NBER Working Paper**, No:4161.
- LIN, S.: 2011 “China’s Fiscal Policy and Fiscal Sustainability’, **Assessment on the Impact of Stimulus, Fiscal Transparency and Fiscal Risk**, Ed. T. Ito, F. Parulian, ERIA Research Project Report 2010, No:1, 77-116.
- LIN, T.: 2006 “Alternative Measure for Education Variable in an Empirical Economic Growth Model: Is Primary Education Less Important” **Economics Bulletin**, 15/15, 1-6.
- LINDBECK, A.: 1981 “Industrial Policy as an Issue in the Economics Environment”, **The World Economy**, 4/4, 391-406.
- LINDSEY, D.E., H.C. WALLICH: 1996 “Monetary Policy”, **The New Palgrave. A Dictionary of Economics**, Ed. John Eatwell, Murray Milgate ve Peter Newman, ABD: Macmillan Press.
- LINK, A.N., D.S. SIEGEL, 2007 **Innovation, Entrepreneurship, and Technological Change**, New York, Oxford University Press.
- LIPTON, D., J. SACHS, J., S. FISCHER, J. KORNAI: 1990 “Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland”, **Brookings Papers on Economic Activity**, No:1, 75-147.
- LIU, L.G., W. ZHANG: 2010 “A New Keynesian Model for Analysing Monetary Policy in Mainland China”, **Journal of Asian Economics**, 21/6, 540-551.
- LIU, M.H., D. MARGARITIS, A. TOURANI-RAD: 2009 “Monetary Policy and Interest Rate Rigidity in China”, **Applied Financial Economics**, 19/8, 647-657.
- LITWIN, C.: 1998 “Trade and Income Distribution in Developing Countries”, **Working Papers in Economics**, 9, University of Gothenburg, Department of Economics.
- LOENING, J.L.: 2005 “Effects of Primary, Secondary, and Tertiary Education on Economic Growth: Evidence from Guatemala”, **World Bank Policy Research Working Paper Series**, No:3610.

- LOUNGANI, P., R. ASSAF: 2001 "How Beneficial is Foreign Direct Investment for Developing Countries?", **Finance & Development**, 38/2, 6-9.
- LOVE, P., R. LATTIMORE: 2009 "International Trade: Free, Fair and Open?", **OECD Insights**, Paris, OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/9789264060265-en>.
- LUCAS, R.: 1988 "On the Mechanics of Economic Development", **Journal of Monetary Economics**, 22/1, 3-42.
- LYNCH, R.: 1997 **Corporate Strategy**, London, Pitman Publishing.
- MAČIULIS, A., A.V. VASILIAUSKAS, S.G. JAKUBAUSKA: 2009 "The Impact of Transport on the Competitiveness of National Economy", **Transport**, 24/2, 93-99.
- MADDALA, G.S., E. MILLER: 1989 **Microeconomics: Theory and Application**, McGraw-Hill College.
- MAITRA, B.: 2017 "Determinants of Nominal Interest Rates in India," **Journal of Quantitative Economics**, 16/1, 265-288.
- MALLIK, G., A. CHOWDHURY: 2001 "Inflation and Economic Growth: Evidence from Four South Asian Countries", **Asia-Pacific Development Journal**, 8, 123-135.
- MANKIW, G.N.: 1992 "The Reincarnation of Keynesian Economics", **European Economic Review**, 36/2-3, 559-565.
- MANKIW, N.G., D. ROMER, D.N. WEIL: 1992 "A Contribution to the Empirics of Economic Growth" **The Quarterly Journal of Economics**, 107/2, 407-437.
- MANOVA, K.: 2013 "Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade", **The Review of Economic Studies**, 80/2, 711-744.
- MANSFIELD, E.: 1979 **Microeconomics: Theory and Applications**, 3. bs., New York, Norton.
- MARADANA, R.P., R.P. PRADHAN, S. DASH, K. GAURAV, M. JAYAKUMAR, D. CHATTERJEE: 2017 "Does Innovation Promote Economic Growth? Evidence from European Countries", **Journal of Innovation and Entrepreneurship**, 6/1, 1-23.

- MARINOVA, D. J. PHILLIMORE: 2003 "Models of Innovation", **The International Handbook on Innovation**, Ed. L. V. Shavinina, Oxford, Elsevier, 44-54
- MARKUSEN, J.R.: 1992 **Productivity, Competitiveness, Trade performance and real Income: the Nexus Among Four Concepts**, Ottawa, Canada Communications Group.
- MARSDEN, K.: 1983 "Taxes and Growth: An Inverse Relationship Suggested By a Study", **Finance & Development**, 20/3, 40-43.
- MARTIN, R.L.: 2003 "A Study on the Factors of Regional Competitiveness", A Draft **Final Report for The European Commission Directorate-General Regional Policy**, Cambridge, University of Cambridge.
- MARTINEZ-VAZQUEZ, J., V. VULOVIC, Y. LIU: 2011 "Direct Versus Indirect Taxation: Trends, Theory, and Economic Significance," **The Elgar Guide to Tax Systems**, Ed: Emilio Albi, Jorge Martinez-Vazquez, Edward Elgar Publishing, 37-92.
- MAURO, P.: 1995 "Corruption and Growth" **Quarterly Journal of Economics**, 110/3, 681- 712.
- MAXWELL, J.F. VE M.R. FARHI: 1979 **Money and Banking in Turkey**, Bosphorus University Pub. No:171
- MAYER, D.: 2001 "The Long-Term Impact of Health on Economic Growth in Latin America", **World Development**, 29/6, 1025-1033.
- MCFETRIDGE, D.G.: 1995 "Competitiveness: Concepts and Measures", **Occasional Paper**, No:5, Ottawa, Industry Canada.
- MCKINNON, R.I.: 1973 **Money and Capital in Economic Development**, Washington D.C.: Brookings Institution.
- MEIER, M., T. REINELT: 2020 "Monetary Policy, Markup Dispersion, and Aggregate TFP", **ECB Working Paper**, No:2427.
- MELITZ, M.J.: 2003 "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", **Econometrica**, 71/6, 1695-1725.
- MELITZ, M.J., D. TREFLER: 2012 "Gains from Trade When Firms Matter", **The Journal of Economic Perspectives**, 26/2, 91-118.

- MELITZ, M.J., G.I. OTTAVIANO: 2008 "Market Size, Trade, and Productivity", **The Review of Economic Studies**, 75/1, 295-316.
- MENUDO, J.M., J.M. O'KEAN: 2006 "The French Tradition: An Alternative Theoretical Framework", **Universidad Pablo de Olavide Economics Working Paper**, No:06.24.
- MEO S.A., A.M. USMANI: 2014 "Impact of R&D Expenditures on Research Publications, Patents and High-Tech Exports Among European Countries", **European Review for Medical and Pharmacological Sciences**, 18/1, 1-9.
- MÉON, P.G., K. SEKKAT: 2005 "Does Corruption Grease or Sand the Wheels of Growth?", **Public Choice**, 122/1, 69-97.
- MILLER, S.M., M.P. UPADHYAY: 2000 "The Effects of Openness, Trade Orientation, and Human Capital on Total Factor Productivity", **Journal of Development Economics**, 63/2, 399-423.
- MILO, P.: 2012 "The Impact of the Budget Deficit on the Currency and Inflation in the Transition Economies," **Journal of Central Banking Theory and Practice**, Central bank of Montenegro, 1/1, 25-57.
- MISHKIN, F.S.: 1996 "The Channels of Monetary Transmission: Lessons for Monetary Policy", **NBER Working Paper**, No:5464.
- MISHKIN, F.S.: 1995 "Symposium on the Monetary Transmission Mechanism", **The Journal of Economic Perspectives**, 9/4, 3-10.
- MISHRA, A.K., G. RAO, A. MONGA, B. VISHWANATH: 2016 "Assessing Competitiveness in Emerging Asian Economies: Role of Governance and Infrastructure and Lessons for India". **Emerging Economy Studies**, 2/1, 72-90.
- MONDJELI MWA NDJOKOU, I.M., P.C. TSOPMO: 2017 "The Effects on Economic Growth of Natural Resources in Sub-Saharan Africa: Does the Quality of Institutions Matters?", **Economics Bulletin**, 37/1, 248-263
- MOON, H.C., A.M. RUGMAN, A. VERBEKE: 1998 "A Generalized Double Diamond Approach to the Global Competitiveness of Korea and Singapore", **International Business Review**, No:7, 135-150.
- MOTLEY, B., 1998 "Growth and Inflation: A Cross-Country Study", **Economic Review**, Federal Reserve Bank of San Francisco, No:1, 15-28.

- MOYO, C., P. LE ROUX: 2018 "Interest Rate Reforms and Economic Growth: The Savings and Investment Channel", **MPRA**, Paper No: 85297, University Library of Munich, Germany.
- MUEGGE, H.: 1990 **Endüstriyel Kalkınmada ve Uluslararası Rekabette Ortaya Çıkan Eğilimler**. İstanbul, TUSİAD.
- MUHLEMEYER, P., M. CLARKE: 1997 "The Competitive Factor: Training and Development As A Strategic Management Task", **Journal of Workplace Learning**, 9/1, 4-11.
- MUÛLS, M.: 2008 "Exporters and Credit Constraints. A Firm-Level Approach", **National Bank of Belgium Working Paper Research**, No:139.
- MYINT, H.: 1958 "The "Classical Theory" of International Trade and the Underdeveloped Countries", **The Economic Journal**, 68/270, 317-337.
- MYRDAL, G.: 1957 **Economic Theory and Underdeveloped Regions**, London, Gerald Duckworth.
- NBP: 2015 Inflation Report, Monetary Policy Council, 2015, Çevrimiçi: http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/publikacje/raport_i_nflacja/raport_inflacja_2015.html, Erişim Tarihi: 18.11.2019.
- NEDIĆ, V., DESPOTOVIĆ, CVETANOVIĆ, DJUKIĆ, PETROVIĆ: 2020 D. S. T. D. "Institutional Reforms for Economic Growth in the Western Balkan Countries", **Journal of Policy Modeling**, 42/5, 933-952.
- NEELY, A., J. HILL: 1998 "Innovation and Business Performance: A Literature Review", **The Judge Institute of Management Studies**, University of Cambridge.
- NELL, K.S.: 2000 "Is Low Inflation a Precondition for Faster Growth? The Case of South Africa", **Studies in Economics**, School of Economics, University of Kent, 0011.
- NEVEN, D., C.L.M. DROGE: 2001 "A Diamond for the Poor? Assessing Porter's Diamond Model for the Analysis of Agro-Food Clusters in the Developing Countries", **Proceedings of the 11th Annual**

World Food and Agribusiness Forum and Symposium, June, 25-28.

- NEWMAN, P.C.: 1994 "The Myth of the Competitiveness Cure", **Maclean's**, 107/14.
- NGUYEN, T.D.: 2014 "Impact of Government Spending on Inflation in Asian Emerging Economies: Evidence from India, Vietnam, and Indonesia. **JEL Crawford School of Public Policy**, Australian National University, 11/2, 1-15.
- NORTH, D.C.: 1991 "Institutions", **Journal of Economic Perspectives**, 5/1, 97-112.
- NORTH, D.C.: 2005 **Understanding the Process of Economic Change**, Princeton, Princeton University Press.
- NORTON, S.W.: 1992 "Transaction Costs, Telecommunications, and the Microeconomics of Macroeconomic Growth", **Economic Development and Cultural Change**, 41/1, 175-196.
- NORTON, S.W.: 1998 "Poverty, Property Rights, and Human Well-Being: A Cross-National Study", **Cato Journal**, 18/2 233-245.
- NOURZAD, F., J.J. POWELL: 2003 "Openness, Growth, and Development: Evidence from a Panel of Developing Countries", **Scientific Journal of Administrative Development**, 1/1, 72-94.
- O'DRISCOLL, G.P., M.J. RIZZO: 1996 **The Economics of Time and Ignorance**, London, Routledge.
- OBSTFELD, M. K. ROGOFF: 1995 "Exchange Rate Dynamics Redux", **The Journal of Political Economy**, 103/3, 624-660.
- O'CONNELL, P.G.: 1998 "The Overvaluation of Purchasing Power Parity", **Journal of International Economics**, 44/1, 1-19.
- OECD: 2007 **OECD Economic Surveys: Korea 2007**, Paris, OECD Publishing, DOI: https://doi.org/10.1787/eco_surveys-kor-2007-en.
- OECD: 2007 **PISA 2006: Science Competencies for Tomorrow's World, Volume 1: Analysis**, PISA, Paris, OECD Publishing, DOI: <https://doi.org/10.1787/19963777>.

- OECD: 2010 **OECD Economic Surveys: Korea 2010**, Paris, OECD Publishing, DOI: https://doi.org/10.1787/eco_surveys-kor-2010-en.
- OECD: 2010 **PISA 2009 Results: What Students Know and Can Do - Student Performance in Reading, Mathematics and Science (Volume I)**, Paris, OECD Publishing, DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264091450-en>.
- OECD: 2010 Policy Brief - OECD Economic Survey of Korea, **OECD**, Çevrimiçi: <http://www.oecd.org/dataoecd/26/50/38796389.pdf>, Erişim Tarihi: 05.07.2019.
- OECD: 2013 **“PISA 2012 Data”, in PISA 2012 Results: What Students Know and Can Do (Volume I): Student Performance in Mathematics, Reading and Science**, Paris, OECD Publishing, DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264201118-11-en>.
- OECD: 2014 **OECD Economic Surveys: Korea 2014**, Paris, OECD Publishing, DOI: https://doi.org/10.1787/eco_surveys-kor-2014-en.
- OECD: 2016 **PISA 2015 Results (Volume I): Excellence and Equity in Education**, PISA, Paris, OECD Publishing, DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264266490-en>.
- OECD: 2019 **PISA 2018 Results (Volume I): What Students Know and Can Do**, PISA, Paris, OECD Publishing, DOI: <https://doi.org/10.1787/5f07c754-en>.
- OECD: 2000 **OECD Economic Surveys: Korea 2000**, Paris, OECD Publishing, DOI: https://doi.org/10.1787/eco_surveys-kor-2000-en.
- OECD: 2004 **Learning for Tomorrow's World: First Results from PISA 2003**, PISA, Paris, OECD Publishing, DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264006416-en>.
- OECD: 2005 **OECD Economic Surveys: Korea 2005**, Paris, OECD Publishing, DOI: https://doi.org/10.1787/eco_surveys-kor-2005-en.
- OECD: 2005 **School Factors Related to Quality and Equity: Results: from PISA 2000**, PISA, Paris, OECD Publishing, DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264008199-en>.

- OĞUZ, F., F. “1923-2003 Türkiye Ekonomisi”, **Hazine Dergisi**, BAYAR: 2003 Cumhuriyetin 80. Yıl Özel Sayısı, 3-40.
- OKTAY, F.: 2017 **Çin: Yeni Büyük Güç ve Değişen Dünya Dengeleri**, İstanbul, İş Bankası Kültür Yayınları.
- OLSON, M.: 1996 “Distinguished Lecture on Economics in Government: Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor”, **Journal of Economic Perspectives**, 10/2, 3-24.
- OMEL, R., R. VARNIK: 2009 “International Competitiveness of Estonian Cereal Production”, **Economic Science for Rural Development**, 20, 140-146.
- ORHAN, O., S. **Para Politikası**, Kocaeli, Umuttepe Yayınları. ERDOĞAN: 2013
- ORLOWSKI, L.T.: 2000 “A Dynamic Approach to Inflation Targeting in Transition Economies” **Center for European Integration Studies Working Paper** No:B00-11, DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.248130>.
- OSLO KILAVUZU: 2005 **Yenilik Verilerinin Toplanması ve Yorumlanması İçin İlkeler**, 3. bs., Ankara: TÜBİTAK.
- OVERHOLT, W.H.: 2010 “China in the Global Financial Crisis: Rising Influence, Rising Challenges”, **The Washington Quarterly**, 33/1, 21-34.
- OYAN, O.: 1998 **Türkiye Ekonomisi Nereden Nereye?**, 2. bs., Ankara, İmaj Yayıncılık.
- ÖNDER, İ.: 2000 **Ekonomi ve Politika**, İstanbul, Der Yayınları.
- ÖRNEK, İ.: 2009 “Türkiye’de Parasal Aktarım Kanallarının İşleyişi”, **Maliye Dergisi**, No:156, 104-125
- ÖZBİLEN, Ş.: 2015 **Para Teorisi**, Ankara, Gazi Kitabevi.
- ÖZCAN, B., A. ARI: 2014 “Araştırma-Geliştirme Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi”, **Maliye Dergisi**, 166/1, 39-55.

- ÖZER, M., N. ÇİFTÇİ: 2009 “Ar-Ge Harcamaları ve İhracat İlişkisi: OECD Ülkeleri Panel Veri Analizi”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, No:23, 39-50.
- ÖZŞAHİN, Ş., Z. KARAÇOR: 2013 “Ekonomik Büyümenin Belirleyicilerinden Biri Olarak Beşerî Sermaye: Yüksek Öğrenimin Türkiye Ekonomisi için Önemi”, **Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi**, 6/1, 148-162.
- ÖZTÜRK, A.: 2017 **Pazarlama İlkeleri**, 3. bs., Ankara, Gazi Kitabevi.
- ÖZTÜRK, N.: 2005 **Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama**, Ankara, Roma Yayınları.
- ÖZTÜRK, N.: 2012 **Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama**, Bursa, Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- ÖZTÜRK, S., B. GÖVDERE: 2010 “Finansal Küresel Kriz ve Türkiye Ekonomisine Etkileri” **Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, 15/1, 378-397.
- PACI, P., M.J. SASIN, J. VERBEEK: 2004 “Economic Growth, Income Distribution, and Poverty in Poland During Transition”, **World Bank Policy Research Working Paper**, No:3467.
- PALAZ, S., E. KARAGÖL: 2008 “The Role of Education at All Levels in Economic Growth: An Empirical Study of Turkish Case”, **Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi**, 6/10, 63-71.
- PAMUK, Ş.: 2005 **Osmanlı-Türkiye İktisadi Tarihi 1500-1914**, İstanbul, İletişim Yayınları.
- PAPYRAKIS, E., G. REYER: 2004 “The Resource Curse Hypothesis and Its Transmission Channels” **Journal of Comparative Economics**, 32/1, 181-193.
- PARAMATI, S.R., R. GUPTA: 2013 “An Empirical Relationship between Exchange Rates, Interest Rates and Stock Returns”, **European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences**, No:56, 168-181.
- PARASIZ, İ.: 2004 **Türkiye Ekonomisi**, Bursa, Ezgi Kitabevi.
- PARASIZ, İ.: 2009 **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, 9. bs., Bursa, Ezgi Kitabevi.

- PARASIZ, İ.: 2011 **Merkez Bankacılığı ve Para Politikası**, İstanbul, Güven Mücellit Matbaacılık.
- PARASIZ, İ., N. EKREN, İ. EROĞLU: 2016 **Para Politikası ve Türkiye Uygulaması**, Bursa, Ezgi Kitabevi.
- PARK, W.G.: 1995 "International R&D Spillovers and OECD Economic Growth", **Economic Inquiry**, 33/4, 571-591.
- PARKIN, M.: 2003 **Economics**, 6. bs., United States, Addison Wesley,
- PASS, C., B. LOWES: 1994 **Business and Microeconomics: An Introduction to the Market Environment**, London, Routledge.
- PATRICK, H.T.: 1966 "Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries", **Economic Development and Cultural Change**, 14/2, 174-189.
- PATTILLO, C., H. POIRSON, L.A. RICCI: 2004 "What are the Channels Through Which External Debt Affects Growth?", **IMF Working Paper**, African and Asia and Pacific Departments, WP/04/15.
- PAYA M.: 1994 **Para Teorisi ve Para Politikası**, İstanbul, Filiz Kitabevi.
- PAYA, M.: 2013 **Küresel Ortamda İktisat Politikaları**, İstanbul, Türkmen Kitabevi.
- PAYNE, J., G. WATERS: 2008 "Interest Rate Pass Through and Asymmetric Adjustment: Evidence from the Federal Funds Rate Operating Target Period", **Applied Economics**, 40/11, 1355-1362.
- PECE, A.M., O.E. SIMONA, F. SALISTEANU: 2015 "Innovation and Economic Growth: An Empirical Analysis for CEE Countries", **Procedia Economics and Finance**, 26, 461-467.
- PENEDER, M.: 2017 "Competitiveness and Industrial Policy: From Rationalities of Failure Towards the Ability to Evolve". **Cambridge Journal of Economics**, 41/3, 829-858
- PIÇAK, M.: 2012 "Fizyokrasi (Fizyokratik Okul)", **İktisadi Düşünce Tarihi**, Ed. M. Masca, O. Bahar, İstanbul, Lisans Yayıncılık, 125-147.
- PIETRZAK, M.B., A.P. BALCERZAK: 2016 "Quality of Institutions and Total Factor Productivity in the European Union", **Statistics in Transition New Series**, 17/3, 497-514.

- PINAR, A.: 2006 **Maliye Politikası**, Ankara, Naturel Kitabevi.
- PORTER, M. E., M. DELGADO, C. KETELS, S. STERN: 2008 “Moving to a New Global Competitiveness Index”, **The Global Competitiveness Report 2008-2009**, World Economic Forum. 43-63.
- PORTER, M.E.: 1990 “The Competitive Advantage of Nations”, **Harvard Business Review**, 73-91.
- PORTER, M.E.: 1990 **The Competitive Advantage of Nations**, New York, Free Press.
- PORTER, M.E.: 1998 **The Competitive Advantages of Nations**, 2. bs., New York, Palgrave.
- POSNER, M.V.: 1961 “International Trade and Technical Change”, **Oxford Economic Papers, New Series**, 13/3, 323-341.
- PRAVAKAR, S., K.D. RANJAN, N. GEETHANJALI: 2010 “Infrastructure Development and Economic Growth in China”, **Institute of Developing Economies**, IDE Discussion Paper No:261.
- PURUSA, N.A., N. ISTIQOMAH: 2018 “Impact of FDI, COP, and Inflation to Export in Five ASEAN Countries”, **Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Muhammadiyah Surakarta**, 19/1, 94-101.
- QUIJADA, A.: 2007 “Institutional Quality and Total Factor Productivity in Latin America and the Caribbean: Exploring the Unobservable through Factor Analysis”, **Revista ESPE - Ensayos Sobre Política Económica**, Banco de la República, 25/53, 66-119.
- RAPKIN, D.P., J.R. STRAND: 1995 “Competitiveness: Useful Concept, Political Slogan, or Dangerous Obsession”, **National Competitiveness in A Global Economy**, Ed, D.P. Rapkin, W.P. Avery, London, Lynne Rienner Publishers.
- RAPP, R.T., R.P. ROZEK: 1990 “Benefits and Costs of Intellectual Property Protection in Developing Countries”, **Journal of World Trade**, 24/5, 75-102.
- REICH R.: 1991 **The Work of Nations. Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism**, New York, Knopf Publishing Group.

- REICH, R.: 1994 "Küresel Ağlar", **Küresel Rekabet**, Çev. Mustafa Özel, İstanbul, İz Yayınları.
- REINHART, C.M., K.S. ROGOFF: 2010 "Growth in a Time of Debt" **American Economic Review**, American Economic Association, 100/2, 573-78.
- RIVERA-BATIZ, F.L., L. RIVERA-BATIZ: 1989 **International Finance and Open Economy Macroeconomics**, New York, Mcmillan Publishing.
- ROBERTS, E.B.: 1987 **Generating Technological Innovation**, Oxford: Oxford University Press.
- ROBERTS, M., J. TYBOUT: 1997 "The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs", **American Economic Review**, 87/4, 545-564
- RODRIGUEZ, J.L., R.M.G. RODRIGUEZ: 2005 "Technology and Export Behaviour: A Resource-Based View Approach", **International Business Review**, 14/5, 539-557.
- RODRIK, D.: 1998 "Who Needs Capital-Account Convertibility?", **Essays in International Finance**, 55-65.
- RODRIK, D.: 2000 "Institutions for High-Quality Growth: What They are and How to Acquire Them", **Studies in Comparative International Development**, 35/3, 3-31.
- RODRIK, D.: 2003, "Introduction", **In Search of Prosperity - Analytic Narratives on Economic Growth**, Ed. D. Rodrik, Princeton, Princeton University Press,
- RODRIK, D.: 2004 "Industrial Policy for the Twenty-First Century". **CEPR Discussion Papers**, No:4767.
- RODRIK, D.: 2006 "What is so Special About China's Exports?" **China and World Economy**, 14/5, 1-19.
- ROGERS, E.: 2003 **Diffusion of Innovations**, 5. bs., New York, Free Press.
- ROMER, C.D.: 1996 "Inflation and the Growth Rate of Output", **NBER Working Paper**, No:5575.
- ROMER, P.: 1987 "Crazy Explanations for the Productivity Slowdown", **NBER Macroeconomics Annual**, 1, 163-201.

- ROMER, P.M.: 1989 "Endogenous Technological Change", **NBER Working Paper**, No:3210.
- ROSSELET-MCCAULEY, S.: 2007 "Methodology and Principles of Analysis", **World Competitiveness Yearbook 2007**, IMD, 19-26.
- ROTHWELL, R.: 1992 "Successful Industrial Innovation: Critical Success Factors for the 1990s". **R&D Management**, 22/3, 221-239.
- ROTHWELL, R.: 1994 "Towards the Fifth-Generation Innovation Process", **International Marketing Review**, 11/1, 7-31. DOI: <https://doi.org/10.1108/02651339410057491>.
- ROUBINI, N., S. MIHM: 2011 **Kriz Ekonomisi: Dünya Ekonomisinin Çöküşü ve Geleceği**, Çev. Işıl Tezcan, İstanbul, Pegasus Yayınları.
- RUDEBUSCH, G.D.: 2009 "The Fed's Monetary Policy Response to the Current Crisis", **FRBSF Economic Letter**. No:2009-17.
- RUGMAN, A.M., A. VERBEKE: 1993 "How to Operationalize Porter's Diamond of International Competitiveness", **The International Executive**, 35/4, 283-299.
- RUGMAN, A.M., J.R. D'CRUZ: 1993 "The Double Diamond Model of International Competitiveness: The Canadian Experience", **Management International Review**, 33:17-37.
- SACHS, J.D.: 2005 **The End of Poverty: How we Can Make it Happen in our Lifetime**, UK: Penguin Publisher.
- SACHS, J.D., A.M. WARNER: 1995 "Economic Reform and the Process of Global Integration", **Brookings Papers on Economic Activity**, No:1, 1-118.
- SACHS, J.D., A.M. WARNER: 2001 "The Curse of Natural Resources" **European Economic Review**, 45/4, 827-838.
- SALA-I-MARTIN, X., G. DOPPELHOFFER, R.I. MILLER: 2004 Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach", **American Economic Review**, 94/4, 813-835.
- SALA-I-MARTIN, X., J. BLANKE, M.D. HANOUZ, T.: "The Global Competitiveness Index: Prioritizing the Economic Policy Agenda", **The Global Competitiveness Report 2008-2009**, World Economic Forum, 3-41.

GEIGER, I. MIA, F.
PAUA: 2008

SALEH, A.S.: 2003 "The Budget Deficits and Economic Performance: A Survey", **University of Wollongong, Economics Working Paper Series**, WP: 03-12
<http://www.uow.edu.au/commerce/econ/wplist.html>.

SANDLER, T., W. ENDERS: 2008 "Economic Consequences of Terrorism in Developed and Developing Countries: An Overview. Terrorism", **Economic Development, and Political Openness**, 17, 1-43.

SANDUA, S., B. CIOCANEL: 2014 "Impact of R&D and Innovation on High-Tech Export", **Procedia Economics and Finance**, 15, 80-90.

SARGENT, T.J., N. WALLACE: 1981 "Some Unpleasant Monetarist Arithmetic," **Quarterly Review**, Federal Reserve Bank of Minneapolis, 5, 1-17.

SARI, Y.: 2014 "Cumhuriyetten Günümüze Türkiye'de Uygulanan Para Politikaları", **Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 4/7, 37-59.

SARIÇOBAN, K., L. KÖSEKAHYAOĞLU : 2017 "Ticaret Sonrası Verilerle Rekabet Gücünün Ölçülmesinde Kullanılan İndeksler Üzerine Bir Literatür Taraması", **The Journal of Academic Social Sciences**, 5/47, 424-444.

SAVAŞ, V.F.: 1994 **Politik İktisat**, 2. Bs., İstanbul, Beta Basım Yayın.

SAVAŞ, V.F.: 1997 **İktisadın Tarihi, Liberal Düşünce Topluluğu**, İstanbul, Avcıol Matbaacılık.

SAVRUL-KILINÇ, B., O. YAĞIŞ: 2019 "Doğrudan Yabancı Yatırımların Faktör Verimliliği Üzerindeki Etkileri: Yükselen Piyasa Ekonomileri İçin Panel Veri Analizi", **Journal Of Social, Humanities and Administrative Sciences**, 5/21, 1355-1366.

SAYGILI, Ş., C. CİHAN, Z. YAVAN: 2005 "Human Capital and Productivity Growth: A Comparative Analysis of Turkey", **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 32/2, 489-516.

SCHAECHTER, A., T. KINDA, N. BUDINA, A. WEBER: 2012 "Fiscal Rules in Response to the Crisis- Toward the "Next Generation" Rules A New Dataset", **IMF Fiscal Affairs Department, Working Paper**, WP/12/187.

- SCHERER, F.M.: **Industrial Market Structure and Economic Performance**, 2. bs., Boston, Houghton Mifflin. 1980
- SCHMOOKLER, J.: **Invention and Economic Growth**, Cambridge, Harvard University Press. 1966
- SCHNEIDER, P.H.: "International Trade, Economic Growth and Intellectual Property Rights: A Panel Data Study of Developed and Developing Countries", **Journal of Development Economics**, 78/2, 529-547. 2005
- SCHULTZ, T.W.: "Investment in Human Capital", **The American Economic Review**, 51/1, 1-17. 1961
- SCHUMPETER, J.A.: **Capitalism, Socialism, and Democracy**, 5. bs., London, George Allen & Unwin. 1943
- SCHUMPETER, J.A.: **Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis or the Capitalist Process**, New York, McGraw Hill Book Company. 1964
- WEF: 2018 **The Global Competitiveness Report 2018**, Geneva, World Economic Forum.
- WEF: 2019 **The Global Competitiveness Report 2019**, Geneva, World Economic Forum.
- SCOTT, B.R., C. **US Competitiveness In The World Economy**, Boston, LODGE: 1985 Harvard Business School Press.
- SCULLY, G.W., D.J. Ranking Economic Liberty Across Countries", **Public SLOTTJE: 1991** **Choice**, 69/2, 121-152.
- SEETANAH, B., V. "Higher Education and Economic Growth: Evidence from TEEROOVENGADU Africa", **Proceedings of Economics and Finance M: 2017 Conferences** (No: 4807254), International Institute of Social and Economic Sciences.
- SEGURA- "Uncertainty and Entry into Export Markets", **Banco de CAYUELA, R., J.M. Espana Working Paper**, No:0811. VILARRUBIA: 2008
- SELF, S., R. "Does Education at all Levels Cause Growth? India, a Case GRABOWSKI: 2004 Study", **Economics of Education Review**, 23/1, 47-55.

- SERİN, N.: 1981 **Kalkınma ve Dış Ticaret: Az Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye Yönünden**, 3. bs., Ankara, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- SETTERFIELD, M.: 2005 “Worker Insecurity and US Macroeconomic Performance During the 1990s”, **Review of Radical Political Economics**, 37/2, 155-177.
- SEYİDOĞLU, H.: 1982 **Türkiye’de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikası**, Ankara, Turhan Kitabevi.
- SEYİDOĞLU, H.: 2003 **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, 15. bs., İstanbul, Güzem Can Yayınları.
- SEYİDOĞLU, H.: 2015 **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, Geliştirilmiş 20. bs., İstanbul, Güzem Can Yayınları,
- SHABSIGH, M.G., I. DOMAÇ: 1999 “Real Exchange Rate Behavior and Economic Growth: Evidence from Egypt, Jordan, Morocco, and Tunisia”, **IMF Working Paper**, No:99/40.
- SHAW, E.S.: 1973 **Financial Deepening in Economic Development**, New York, Oxford University Press.
- SINGER, H.W.: 1964 **Education And Economic Development, International Development: Growth and Change**, New York, McGraw-Hill.
- SINGH, A.: 1991 “How Did East Asia Grow So Fast”, **UNCTAD**, Discution Paper No: 97.
- SKINNER, J.: 1988 “Taxation and Output Growth in Africa”, **World Bank Policy Research Working Papers**, No:73.
- SMITH, A.: 1999 **The Wealth of Nations Books IV-V**, Ed. Andrew Skinner, Edited by England, Penguin Classics.
- SMYTH, D.J.: 1995 “Inflation and Total Factor Productivity in Germany” **Weltwirtschaftliches Archiv**, 131/2, 403-405.
- SNOWDEN, B., H.R. VANE: 2012 **Modern Makroekonomi: Temelleri, Gelişimi ve Bugünü**, Ankara, Efil Yayınevi.
- SOLOW, R.M.: 1957 “Technical Change and the Aggregate Production Function”, **The Review of Economics and Statistics**, 39/3, 312-320.

- SOMEL, C.: 2014 **Makroiktisada Giriş**, İstanbul, Yordam Kitap, 2014
- STANLEY, R.E.: 1977 **Promotion: Advertising, Publicity, Personal Selling, Sales Promotion**. Prentice-Hall.
- STIGLER, G.J.: 1957 “Perfect Competition, Historically Contemplated” **The Journal Of Political Economy**, 65/1, 1-17.
- STIGLITZ, J.E.: 2000 “Capital Market Liberalization, Economic Growth, and Instability”, **World Development**, 28/6, 1075-1086.
- STOCK, J.H. M.W. WATSON: 2011 **Ekonometriye Giriş**, Çev. Bedriye Saraçoğlu, Ankara, Efil Yayınevi.
- STONEMAN, P.: 1983 **The Economic Analysis of Technological Change**, New York, Oxford University Press,
- STRAUSS, T.: 2001 “Growth and Government: Is There Difference Between Developed and Developing Countries?”, **Economics of Governance**, 2/2, 135-157.
- SU, B.W.: 2005 “The U.S. Economy to 2014”, **Monthly Labor Review**, 128/11, 10-24.
- SUN, R.: 2013 “Does Monetary Policy Matter in China? A Narrative Approach”, **China Economic Review**, 26, 56-74.
- SUSAM, N.: 2009 **Türkiye’de Uygulanan Maliye Politikaları 1923-2008**, İstanbul, Derin Yayınları.
- ŞAHİN, D.: 2018 “OECD Ülkelerinde Girişimcilik Faaliyetlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi”, **Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 5/3, 81-90.
- ŞAHİN, H.: 2006 **Makro İktisat**, 1. bs., Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları
- ŞAHİN, H.: 2009 **Türkiye Ekonomisi**, 11. bs., Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları.
- ŞAYLAN, G.: 2003 **Değişim, Küreselleşme ve Devletin Yeni İşlevi**, 2. bs., Ankara, İmge Kitabevi.
- ŞENER, O.: 1995 “The Goals of Fiscal Policy”, **İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, No:11,12,13, 233-239

- ŞİMŞEK H.A., A. ALTAY: 2009 “Küresel Kriz Ortamında Türkiye’de Maliye Politikalarının Değerlendirilmesi”, **Ekonomik Yorumlar**, 46/528, 11-24.
- ŞİMŞEK, N., S. SADAT: 2009 “ECO Pazarında Türkiye: 1997-2005 Dönemi Rekabet Gücü Analizi”, **Sosyoekonomi**, 10/10, 135-158.
- ŞİT, M., H. KARADAĞ: 2019 “Döviz Kurunu Belirleyen Ekonomik Faktörler: Türkiye Ekonomisi İçin ARDL Sınır Testi Uygulaması”, **International Journal of Economic & Administrative Studies**, No:23, 151-167.
- TANDRAYEN-RAGOOBUR, V., N. EMAMDY: 2011 “Does Exchange Rate Volatility Harm Exports? Evidence from Mauritius”, **Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences**, 2/3, 146-155.
- TANYERİ, İ.: 2000 “Adam Smith’in Rekabet Analizi Üzerine”, **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 18/1, 307-320.
- TAYLOR, J.B.: 2000 “Reassessing Discretionary Fiscal Policy”, **Journal of Economic Perspectives**, 14/3, 21-36.
- TAYMAZ, E.: 1993 “Sanayi ve Teknoloji Politikaları: Amaçlar ve Araçlar”, **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 20/4, 549-571.
- TEBALDI, E.: 2016 "The Dynamics Of Total Factor Productivity and Institutions", **Journal of Economic Development**, 41/4, 1-25.
- THIRLWALL, A.P., A.C. BARTON: 1971 “Inflation and Growth: the International Evidence”, **BNL Quarterly Review**, 24/98, 263-275.
- THOMPSON, M.A., F. RUSHING: 1996 “An Empirical Analysis of the Impact of Patent Protection on Economic Growth”, **Journal of Economic Development**, 21/2, 61-79.
- THRANE, S., M. JARMATZ, M.F. LAURSEN, K. KORNMAALER: 2019 “A Practice-Based Approach to Collective Decision-Making in Pricing” **Qualitative Research in Accounting & Management**, 16/1, 117-143.
- TIDD, J.: 2006 “A review of Innovation Models”, **Innovation Models**, Imperial College London, Discussion Paper 1, 1-16.
- TIMUNO S.O.M., J.H. EITA: 2022 “The Impact of Fiscal Policy on Total Factor Productivity Growth in a Developing Economy: Evidence from

- Botswana, **Studies in Economics and Econometrics**, 45/4, 243-259.
- TINBERGEN, J.: **Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy**, New York, Twentieth Century Fund.
- TORSTENSSON, J.: “Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study”, **Kyklos**, 47/2, 231-247.
- TÖRE. N.: 1996 “Uluslararası Ekonomik İlişkiler” **İktisadın İlkeleri**, Ed. Ö.F. Çolak, Ankara, Alkım Kitabevi.
- TRAILL, B., J.G. DA SILVA: 1996 “Measuring International Competitiveness: The Case of the European Food Industry” **International Business Review**, 5/2, 151-166.
- TROTT, P.: 2008 **Innovation Management & New Product Development**, 4. bs., London, Financial Times Pearson Education Limited.
- TUFAN, A.: 1997 **Türkiye Ekonomisi**, Ankara, Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi.
- TUNÇ, H.: 2004 **Uluslararası Ticaret, Para ve Finans**, İstanbul, Alfa Yayınları.
- TURAN, Z.: 2011 “Dünyadaki ve Türkiye’deki Krizlerin Ortaya Çıkış Nedenleri ve Nedenleri Ekonomik Kalkınmaya Etkisi”, **Niğde Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 4/1, 56-80.
- TURGAN, E.: 2017 “Dış Ticaret ve Büyüme Teorileri, Granger Nedensellik Testi ile Dış Ticaretin Büyüme üzerindeki Etkisi”, **The Journal of Academic Social Science**, 5/40, 446-453.
- TÜLEYKAN, H.: 2010 “Tarihsel Süreçte Ekonomide Devletin Yeri, Gelişimi ve Yeniden Yapılandırılması”, **Bütçe Dünyası Dergisi**, 33/1, 87-114.
- TÜRK, İ.: 1997 **Maliye Politikası: Amaçlar-Araçlar ve Çağdaş Bütçe Teorileri**, Ankara, Turhan Kitabevi.
- TÜRKKAN, E.: 2001 **Rekabet Teorisi ve Endüstri İktisadı**, Ankara, Turhan Kitabevi.

- ULENGİN, F., Ş. ÖNSEL-EKİCİ, S. KARAATA: 2012 “Türkiye’nin Küresel Rekabet Düzeyi: Dünya Ekonomik Forumu Küresel Rekabetçilik Raporu’na Göre Bir Değerlendirme”, **TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu, Sektörel Dernekler Federasyonu Yayını.**
- ULUSOY, A., B. KARAKURT: 2002 “Vergi İndiriminin Ekonomik Etkileri”, **Vergi Dünyası**, 21/254, 103-116.
- ÜLGEN, G.: 2000 “Merkantilizmden Liberalizme Geçiş ve Piyasa Ekonomisi”, **Maliye Araştırma Merkezi Konferansları Dergisi**, No:40, 85-90.
- ÜLGEN, G.: 2017 **Makro İktisat**, İstanbul, Türkmen Kitabevi.
- ÜLKÜ, H.: 2004 “R&D, Innovation, and Economic Growth: An Empirical Analysis”, **IMF Working Paper**, No:185.
- ÜN, T.: 2008 “Panel Veri Modellerinin Varsayımlarının Testi”, **Uygulamalı Panel Veri Ekonometrisi**, Ed. Selahattin Güriş, İstanbul, Der Yayınları, 75-101.
- ÜN, T.: 2008 “Stata ve Panel Veri Modellerinin Tahmini”, **Uygulamalı Panel Veri Ekonometrisi**, Ed. Selahattin Güriş, İstanbul, Der Yayınları, 43-72.
- ÜNLÜ, H.: 2016 “Döviz Kuru Oynaklığı ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Örneği”, **Sakarya İktisat Dergisi**, 5/3, 17-31.
- ÜNSAL, H.: 2003 “Türkiye’de Finansal Serbestleşme Sürecinde İç Borçlanma ve Sermaye Piyasası Üzerindeki Etkileri”, **Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, C/3, 191-205.
- ÜSTÜNEL, B.: 1990 **Makro Ekonomi**, İstanbul, Ofset Yayıncılık.
- VAN BERGEIJK, P.V., S. BRAKMAN: 2010 **The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications**, New York, Cambridge University Press.
- VATANSEVER-DEVİREN, N.: 2004 “Yeni Dış Ticaret Teorileri”, **Mevzuat Dergisi**, 7/81, 1-11.
- VERGİL, H., E. YILDIRIM: 2006 “AB-Türkiye Gümrük Birliğinin Türkiye’nin Rekabet Gücü Üzerindeki Etkileri”, **Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, No:26, 1-21.

- VERNON, R.: 1966 "International Investment and International Trade in the Product Cycle", **Quarterly Journal of Economics**, 80/2, 190-207.
- VICKERS, J.: 1995 "Concepts of Competition", **Oxford Economic Papers**, 47/1, 1-23,
- VIEIRA, F.V., M. HOLLAND, C.G. DA SILVA, L.C. BOTTECCHIA: 2013 "Growth and Exchange Rate Volatility: a Panel Data Analysis" **Applied Economics**, 45/26, 3733-3741.
- VIETOR, R., & M.C. WEINZIERL: 2012 "Macroeconomic Policy and U.S. Competitiveness. **Harvard Business Review**, 1-21.
- VIJAYARAGHAVA N, M., W.A. WARD: 2001 "Institutions and Economic Growth: Empirical Evidence for a Cross-National Analysis", **Clemson University Center for International Trade Working Papers**, No:112952.
- VOLLRATH, T.: 1991 "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage", **Review of World Economics**, 127/2, 265-280.
- VON HAYEK, F.A.: 1937 "Economics and Knowledge", **Economica**, 4/13, 33-54.
- VON MISES, L.: 1983 **Bureaucracy**, Grove City, PA., Libertarian Press.
- VON MISES, L.: 1998 **Human Action: A Treatise on Economics**, The Scholar's Edition, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- WAHEEDUZZAMA N, M., J.K. RYANS: 1996 "Definition, Perspective, and Understanding of International Competitiveness: A Quest For a Common Ground", **Competitiveness Review**, 6/2, 7-26.
- WAKELIN, K.: 1998 "Innovation and Export Behaviour at the Firm Level", **Research Policy**, 26/7-8, 829-841.
- WAKELIN, K.: 2001 "Productivity Growth and R&D Expenditure in UK Manufacturing Firms", **Research Policy**, 30/7, 1079-1090.
- WALDE, K.: 2002 "The Economic Determinants Of Technology Shocks In A Real Business Cycle Model", **Journal of Economic Dynamics and Control**, 27/1, 1-28.

- WALTHER, T.: 2002 **Dünya Ekonomisi**, Çev. Ünal Çağlar, İstanbul, Alfa Yayınları.
- WANG, E.C.: 2007 “R&D Efficiency and Economic Performance: A Cross-Country Analysis Using The Stochastic Frontier Approach”, **Journal of Policy Modeling**, 29/2, 345-360
- WANG, M.K., M.Y. LEE: 2009 “Market Volatility and Retail Interest Rate Pass-Through”, **Economic Modelling**, 20/6, 1270-1282.
- WANG, Y.: 2020 “Yuan’s Valuation Under Managed Floating Exchange Rate Regime”, **The Chinese Economy**, 53/6, 455-464.
- WEBBER, D.J.: 2002 “Policies to Stimulate Growth: Should We Invest in Health or Education?”, **Applied Economics**, 34/13, 1633-1643.
- WEEDE, E.: 2006 “Economic Freedom and Development: New Calculations and Interpretations”, **Cato Journal**, 26/3, 511-524.
- WEI, S.J., Z. XIE, X. ZHANG: 2017 “From "Made in China" to "Innovated in China": Necessity, Prospect, and Challenges”, **Journal of Economic Perspectives**, 31/1, 49-70.
- WEIBER, R., T. KOLLMANN, A. POHL: 2006 “Das Management Technologischer Innovationen”, **Markt- und Produktmanagement: Die Instrumente des Business-to-Business-Marketing**, Wiesbaden, Gabler, 83-207.
- WELLS W, J. BURNETT, S. MORIARTY: 1998 **Advertasing: Principles & Practice**, New Jersey, Prentice Hall.
- WENNEKERS, S., R. THURIK: 1999 “Linking Entrepreneurship and Economic Growth”, **Small Business Economics**, 13/1, 27-56.
- WESSELS, W.J.: 2006 **Economics**, 4. bs., New York, Barron’s Educational Series.
- WESTMORE, B.: 2013 “R&D, Patenting and Growth: The Role of Public Policy”, **OECD Economics Department Working Papers**, No. 1047, Paris, OECD Publishing. DOI: <https://doi.org/10.1787/5k46h2rfb4f3-en>.
- WHITE, L.H.: 2010 “The Rule of Law of the Rule of Central Bankers”, **Cato Journal**, 30/3, 451-463.

- WIDMALM, F.: 2001 "Tax Structure and Growth: Are Some Taxes Better Than Others?", **Public Choice**, 107/3-4, 199-219.
- WIGNARAJA, G.: 2003 "Competitiveness Analysis and Strategy", **Competitiveness Strategy in Developing Countries: A Manual for Policy Analysis**, Ed. G. Wignaraja, London, Routledge, 15-60.
- WILLIAMSON, J., M. MAHAR: 2002 **Finansal Liberalizasyon Üzerine Bir İnceleme**, Çev. Güven Delice, Ankara, Liberte Yayınları.
- WOOLDRIDGE, J.M.: 2013 **Introductory Econometrics: A Modern Approach**, 5.bs., South Western, Cengage Learning.
- XIANG, G.: 2009 "Macroeconomic Analysis on the Basis of Trade Theory: A Review Essay", **MPRA**, Paper No. 18380.
- XUAN, N.T., Y. XING: 2008 "Foreign Direct Investment and Exports the Experiences of Vietnam", **Economics of Transition**, 16/2, 183-197.
- YAMAK, T.: 2017 "Kurumsal Kalite Faktörlerinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Körfez Ülkeleri Örneği", **Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi**, No:4, 63-79.
- YANG, Z.: 2019 "China's Fiscal Policy in the Past Seven Decades: Characteristics, Experience and Prospects" **China Finance and Economic Review**, 8/4, 29-48.
- YANYUN, Z., Z. MINGQIAN: 2004 "R&D and Economic Growth-Panel Data Analysis in ASEAN+ 3 Countries", A Joint Conference of AKES, RCIE and KDI: Korea and the World Economy, 3, July 3-4, Sungkyunkwa.
- YAVUZ, A., M. ALBENİ, D.G. KAYA: 2009 "Ulusal İnovasyon Politikaları ve Kamu Harcamaları: Çeşitli Ülkeler Üzerine Bir Karşılaştırma", **Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 14/3, 65-90.
- YAVUZ, S.: 2009 "Hataları Ardışık Bağımlı (Otokorelasyonlu) Olan Regresyon Modellerinin Tahmin Edilmesi", **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 23/3, 123-140.
- YAY, T.: 2010 "Avusturya Okulu Mikroiktisadı: Dinamik Rekabet ve Girişimsel Keşif Süreci Olarak Piyasa", **Liberal Düşünce Dergisi**, 15/59-60, 25-50.

- YELDAN, E.: 2002 “Neoliberal Küreselleşme İdeolojisinin Kalkınma Söylemi Üzerine Değerlendirmeler”, **Praksis**, 7, 19-34.
- YELDAN, E.: 2005 **Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi, Bölüşüm, Birikim ve Büyüme**, 11. bs., İstanbul, İletişim Yayınları.
- YERDELEN-TATOĞLU, F.: 2012 **Panel Veri Ekonometrisi**, 1. bs., İstanbul, Beta Yayınları.
- YI, S.S., Y. JUNG: 2007 “A New Kid on the Block: Korean Competition Law, Policy, and Economics”, **Competition Policy International**, 3/2, 153-183.
- YILMAZ, Ş.E.: 2014 **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Ankara, Efil Yayınevi.
- YİĞİTOĞLU, A.İ.: 2005 “2001 Krizi Sonrası Dönemde Türkiye Ekonomisinin Bankacılık Sektörünün Değerlendirilmesi”, **Sosyoekonomi**, 1/1, 115-125.
- YOSHINO, N., F. TAGHIZADEH HESARY: 2015 “Japan's Lost Decade: Lessons for Other Economies”, **Asian Development Bank Institute Working Paper Series**, No:521.
- YOSHINO, N., F. TAGHIZADEH-HESARY: 2016 “Causes and Remedies of the Japan's Long-Lasting Recession: Lessons for China”, **China & World Economy**, 24/2, 23-47.
- YOSHITOMI, M.: 1996 “On The Changing International Competitiveness of Japanese Manufacturing Since 1985”, **Oxford Review of Economic Policy**, 12/3, 61-73.
- YU-FENG, Z.: 2010 “The Transformation of China's Economic and Government Functions”, **Chinese Business Review**, 9/2, 56-60.
- YUNG, C.K.: 2003 “The Fiscal Response to the Currency Crisis and the Challenges Ahead - Korea's Experience”. **BIS Papers** No: 20, 167-172.
- YÜKSEL, E., E. SARIDOĞAN: 2011 “Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R. Krugman'ın Katkıları”, **Öneri Dergisi**, 9/35, 199-206.
- ZHANG, K.H.: 2006 “Foreign Direct Investment and Economic Growth in China: A Panel Data Study for 1992-2004”, **Conference of WTO. China and Asian Economies**, University of International Business and Economics, Beijing.

ÖZGEÇMİŞ

Adı ve Soyadı: Hüseyin Karagöz

ORCID: 0000-0002-5973-5402

Derece	Üniversite	Alan	Mezuniyet
Lisans	İstanbul Üniversitesi	İktisat Fakültesi İktisat Bölümü	2013
Yüksek Lisans	İstanbul Ticaret Üniversitesi	Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı	2016
Doktora	İstanbul Üniversitesi	Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı	2022

Yüksek Lisans Tezi;

Terörizmin Türkiye'de Seçilmiş Makroekonomik Değişkenler Üzerindeki Etkileri.
Danışman: Doç. Dr. Elçin AYKAÇ ALP

Doktora Tezi;

İhracat ve Rekabet Gücünün Geliştirilmesinde Ekonomi Politikalarının Rolü ve Etkinliği: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Bir İnceleme. Danışman: Prof. Dr. Sefer ŞENER

Yayınlar;

Karagöz, H., “Terörizmin Türkiye'de Turistler ve Turizm Gelirleri Üzerine Etkileri”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü Working Paper Series, 19, 2016, 1-13.

Karagöz, H., R. Ersoy, “Küresel Rekabette İnovasyon ve Eğitimin Rolü”, Teknoloji, İnovasyon ve Girişimcilik, Ed. Sefer Şener, İstanbul, Beta Yayıncılık, 2019, 105-142.

Karagöz, H., “Nüfus Yaşlanmasının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: OECD Ülkeleri Örneği”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 20(42), 2021, 1544-1565.

