

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
KAMU YÖNETİMİ ANABİLİM DALI
EKONOMİ VE YÖNETİM BİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KREDİ GARANTİ FONU'NUN TÜRKİYE
EKONOMİSİ ÜZERİNDE KAPSAYICI EKONOMİK
BÜYÜME BAĞLAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

Sıddık Sami SARAÇ

2501181441

TEZ DANIŞMANI

Doç.Dr. Mehmet Akif İÇKE

İSTANBUL – 2021

ÖZ

KREDİ GARANTİ FONU'NUN TÜRKİYE EKONOMİSİ ÜZERİNDE KAPSAYICI EKONOMİK BÜYÜME BAĞLAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

Sıddık Sami SARAÇ

Ekonomik büyüme ve kalkınma başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere tüm ekonomiler için önemli bir olgudur. Yerleşik neo-liberal iktisadın büyümeye yönelik yaklaşımları, yoksulluk, gelir dağılımı bozukluğu, çevre kirliliği, devrevi krizler gibi çeşitli iktisadi sorunları da beraberinde getirmektedir. Bu bağlamda alternatif büyüme modellerine olan ihtiyaç artmış gözükmemektedir. Kapsayıcı büyüme temel olarak nüfusun tüm katmanlarının iktisadi aktiviteye katılımı ile gerçekleşen büyüme olarak tanımlanabilir. Bunun için fırsat eşitliği, serbest piyasa, sağlıklı rekabet ortamının sağlanması ve dışlayıcı etmenlerin ortadan kaldırılması önem arz etmektedir. İktisatta kurumlar kapsayıcı büyümeyi sağlamada önemli unsurlardır. Kurumlar, geniş katılımlı bir iktisadi ortamın temini için; sağlıklı bir rekabet ortamının sağlanması, dışlayıcı faktörlerin ortadan kaldırılması, dezavantajlı grupların desteklenerek fırsat eşitliğinin temin edilmesi hedefleri doğrultusunda çalışması halinde kapsayıcı büyümeye katkı sağlamaktadır. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), gerek işletme sayısı ve ekonomik büyüklüğü, gerek sağladıkları istihdam ve ihracat hacimleri itibarıyla Türkiye Ekonomisinde önemli bir yere sahiptir. KOBİ'lerin sağlıklı çalışabilmeleri, yatırım ve faaliyetlerinin desteklenmesi ülke ekonomisi için önem arz etmektedir. KOBİ'lerin öne çıkan sorunu finansmana erişim olduğu bilinmektedir. Kredi için teminat gösteremeyen KOBİ'ler finansal dışlanma etkisine maruz kalmaktadır. Kredi garanti/kefalet kurumları bu noktada devreye girerek, KOBİ'lere sundukları kefalet desteği ile finansal imkanlara ulaşmalarına katkı sağlamaktadır. Türkiye'de faaliyet gösteren yegane kredi garanti kurumu Kredi Garanti Fonu(KGF)'dur. Bu tez çalışmasında KGF desteklerinin Türkiye Ekonomisine kapsayıcı büyüme bağlamındaki etkisi incelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: “kapsayıcı büyüme”, “KOBİ”, “Kredi Garanti Fonu”

ABSTRACT

CREDIT GUARANTEE FUND EVALUATION OF TURKEY ECONOMY ON INCLUSIVE ECONOMIC GROWTH CONTEXT

Sıddık Sami SARAÇ

Economic growth and development is an important phenomenon for all economies, especially developing countries. The growth approaches of the established neo-liberal economy bring along various economic problems such as poverty, income distribution disorder, environmental pollution and cycle crises. In this context, the need for alternative growth models seems to have increased. Inclusive growth can be basically defined as growth by involving all layers of the population in economic activity. For this, equal opportunity, free market, providing a healthy competitive environment and eliminating exclusionary factors are important. In economics, institutions are important elements in ensuring inclusive growth. Institutions, in order to provide an economic environment with broad participation; It contributes to inclusive growth if it operates in line with the objectives of ensuring a healthy competitive environment, eliminating exclusionary factors, supporting disadvantaged groups and ensuring equal opportunities. Small and Medium Enterprises (SMEs), both economic size and the number of enterprises, employment and export volumes needed as they provide dismissal Turkey has a place in the economy. It is important for the economy of the country that SMEs can work healthy and support their investments and activities. It is known that the prominent problem of SMEs is access to finance. SMEs that cannot provide collateral for credit are subject to the effect of financial exclusion. Credit guarantee institutions come into play at this point and contribute to their access to financial opportunities with the bail support they offer to SMEs. Sole credit guarantee institutions operating in Turkey Credit Guarantee Fund (CGF). CGF support this thesis, the effect on the economy of Turkey in the context of inclusive growth is examined.

Keywords: “inclusive growth”, “SME”, “Credit Guarantee Fund”

ÖNSÖZ

Kapsayıcı büyüme kavramı tüm dünya ile birlikte Türkiye Ekonomisi için de son yıllarda ilgi duyulan konulardan biridir. Kapsayıcı büyümenin ne olduğu ve nasıl sağlanacağına yönelik çalışmalarda *kurumların* önemi özellikle vurgulanmaktadır. Bu kurumlardan biri de *kredi garanti kurumları*dır. Kredi garanti kurumları teminat yetersizliği sebebiyle finansmana erişimde sorun yaşayan KOBİ'lere destek vererek iktisadi büyümeye katılımlarını sağlamaktadır. Türkiye'de kredi garanti/kefalet hizmeti Kredi Garanti Fonu eliyle icra edilmektedir. Bu tez çalışmasında Kredi Garanti Fonu'nun kapsayıcı büyüme bağlamında Türkiye Ekonomisine etkisi incelenmektedir. Çalışma boyunca bilgi ve rehberliği ile destek gösteren tez danışmanım Doç.Dr. Mehmet Akif İÇKE'ye şükranlarımı sunarım.

Sıddık Sami SARAÇ

İstanbul

İÇİNDEKİLER

ÖZ	II
ABSTRACT	III
ÖNSÖZ.....	IV
İÇİNDEKİLER.....	V
TABLolar LİSTESİ	VII
ŞEKİLLER LİSTESİ	VIII
KISALTMALAR LİSTESİ	IX
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSADİ BÜYÜME VE KALKINMA

1.1. İKTİSADİ BÜYÜME: TANIMI VE UNSURLARI	4
1.2. BÜYÜME MODELLERİ	4
1.2.1. Geleneksel Büyüme Modelleri	6
1.2.1.1. Klasik İktisadi Düşünce ve Büyüme	7
1.2.1.2. Marksist İktisadi Düşünce ve Büyüme	8
1.2.1.3. Schumpeter ve Büyüme	9
1.2.1.4. Keynesyen İktisadi Düşünce ve Büyüme	10
1.2.2. Çağdaş Büyüme Modelleri	11
1.2.2.1. Harrod-Domar Büyüme Modeli	12
1.2.2.2. Neoklasik (Solow-Swan) İktisadi Büyüme	14
1.2.2.3. İçsel Büyüme Modelleri	16
1.3. KALKINMA ve KALKINMA KURAMLARI	18
1.3.1. Yapısalcılık ve İthal İkameci Sanayileşme	19
1.3.2. Modernizasyon Kuramı.....	21
1.3.3. Bağımlılık Teorisi.....	22
1.3.4. İhracata Dayalı Büyüme Modeli.....	23

İKİNCİ BÖLÜM

KAPSAYICI BÜYÜME

2.1. TANIMI VE UNSURLARI	25
2.1.1. Gelir Dağılımı ve Kapsayıcı Büyüme.....	27
2.1.2. Yoksulluk, İnsani Gelişim Unsurları ve Kapsayıcı Büyüme	29

2.1.3. İstihdam ve Kapsayıcı Büyüme	32
2.1.4. Mali Kapsayıcılık	34
2.1.5. Finans ve Kapsayıcı Büyüme	37
2.2. KURUMLAR VE KAPSAYICI BÜYÜME	38
2.3. KREDİ GARANTİ KURUMLARI	42
2.3.1. Dünya’da Kredi Garanti Sistemi	44
2.3.1.1. Almanya	44
2.3.1.2. Güney Kore	45
2.3.1.3. Japonya	46
2.3.2. Türkiye’de Kredi Garanti Sistemi (KGF)	48
2.3.2.1. KGF’nin Hukuki ve Kurumsal Yapısı	48
2.3.2.2. KGF’nin İşleyiş Yapısı	52
2.3.2.3. KGF’nin Türkiye ve Dünya Ekonomisindeki Konumu	56

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KREDİ GARANTİ FONU VE KAPSAYICI BÜYÜME

3.1. KGF DESTEKLİ KREDİ PROGRAMLARI	60
3.2. KGF VE FİNANSAL KAPSAYICILIK	63
3.3. KGF VE KAPSAYICI BÜYÜME	67
3.4. KAPSAYICI KURUMLAR BAĞLAMINDA KGF HAKKINDA DEĞERLENDİRME	71

SONUÇ	73
-------------	----

KAYNAKÇA	76
----------------	----

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1.1.: Büyüme Modelleri ve Özellikleri.....	6
Tablo 2.1.: Seçili OECD Ülkelerinin İşsizlik ve Gelir Eşitsizliği Oranları (2011-%)...29	29
Tablo 2.2.: Seçili Bölgelerde Temel İnsani Gelişmişlik İndeksleri.....	31
Tablo 2.3.: KGF Ortaklık Yapısı	49
Tablo 2.4.: Türkiye KOBİ Ölçek Sınıflandırması.....	55
Tablo 2.5.: Yıllar İtibariyle KGF Destekli Krediler (Milyon TL).....	56
Tablo 2.6.: KGF Kefaletlerinin Sektörlere Göre Dağılımı (1994-2017).....	56
Tablo 3.1.: KGF Öz Kaynak Kredi Kefaletleri.....	60
Tablo 3.2.: KGF Hazine Destekli Kredi Kefaletleri.....	61
Tablo 3.3.: Türkiye Bankacılık Kesimi Kredi Büyüklükleri ve KOBİ Payı.....	64
Tablo 3.4.: KGF Kefaletli Kredi Hacmi ve Yararlanan KOBİ Sayısı.....	65
Tablo 3.5.: Kredi ve Kefalet Büyüklükleri.....	66

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2.1.: Lorenz Eğrisi.....	28
Şekil 2.2.: Kredi Garanti Sisteminin Temel Unsuları.....	43
Şekil 2.3.: KGF Organizasyon Şeması.....	51
Şekil 2.4.: Portföy Garanti Sistemi (PGS)'nin İşleyiş Yapısı.....	52
Şekil 2.5.: PGS Dışındaki Kefaletin (PLS) İşleyiş Yapısı.....	53
Şekil 2.6.: KGF Kefaletlerinin Sektörlere Göre Dağılımı (1994-2017).....	57
Şekil 3.1.: Yıllar İtibariyle KGF Kefaletleri (Milyon TL).....	65

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AWS	: Austria Wirtschaftsservice
AYF	: Avrupa Yatırım Fonu
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
CGC	: Japonya Kredi Garanti Kurumu
CRD	: Japonya Kredi Risk Tabanı
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
EBK	: Et ve Balık Kurumu
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
HDI	: Human Development Index (İnsani Gelişmişlik İndeksi)
ILO	: International Labour Organization (Uluslararası Çalışma Örgütü)
IMF	: International Monetary Fund (Uluslararası Para Fonu)
İBM	: İçsel Büyüme Modelleri
İMKB	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
JFG	: Japonya Kredi Garanti Kurumları Federasyonu
KDV	: Katma Değer Vergisi
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KGK	: Kredi Garanti Kurumları
KGS	: Kredi Garanti Sistemi
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsü
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

KODIT	: Korea Credit Guarantee Fund (Kore Kredi Garanti Fonu)
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KRW	: Güney Kore Wonu
MKEK	: Makine Kimya Endüstrisi Kurumu
NATO	: North Atlantic Treaty Organization (Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü)
NÖBEG	: Niederösterreichische Bürgschaftsgesellschaft
OECD	: Organization of Economic Cooperation and Development (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)
ÖTV	: Özel Tüketim Vergisi
PGS	: Portföy Garanti Sistemi
SAGP	: Satın Alma Gücü Paritesi
SME	: Small and Medium-sized Enterprise (KOBİ)
SPK	: Sermaye Piyasaları Kurumu
TL	: Türk Lirası
TKİ	: Türkiye Kömür İşletmeleri
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TPAO	: Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı
TTGV	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜFE	: Tüketici Fiyatları Endeksi
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu

UNDP	: United Nations Development Programme (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı)
USD	: ABD Doları
ÜFE	: Üretici Fiyatları Endeksi
VDB	: Almanya Kefalet Bankaları Birliği
WB	: World Bank (Dünya Bankası)



GİRİŞ

Geleneksel ekonomik büyüme yaklaşımının kalkınma hedefinde yetersiz kalması sonucu alternatif büyüme modelleri ortaya çıkmıştır. Yoksulluğun ve gelir adaletsizliğinin azaltılması, sürdürülebilir ve nüfusun tüm unsurlarının refahın oluşumunda rol alarak gelirden payına düşeni alabildiği bir büyüme modeli özellikle 1990'lı yıllardan itibaren dünya gündeminde çokça yer almaktadır.

Kapsayıcı Büyüme, genel olarak nüfusun tüm unsurlarına refahlarını yükseltebilme imkanı sunan, özellikle dezavantajlı grupların ekonomik büyüme ve kalkınma sürecine katılabildiği bir büyüme modeli olarak tanımlanmaktadır. Kapsayıcılık vurgusu hem hasılanın üretiminde engelleyici unsurların ortadan kaldırılarak tüm nüfus unsurlarınca katılımı hedeflemekte hem de elde edilen gelirin dağılımında adil iktisadi ve hukuki bir düzenin olması gerektiğine işaret etmektedir.

Dünyadaki gelir dağılımının bu denli farklılaşmasının sebepleri üzerinde yapılan incelemelere çeşitli açıklamalar getirilmektedir. Bunlardan biri de *kurumların* ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin daha belirleyici olduğu görüştür. Enformel kurumlar, kültür, inançlar, gelenekler ve çalışma alışkanlıkları gibi daha çok yasal güçten bağımsız, toplumsal birikim neticesinde ortaya çıkmaktadır. Formel kurumlar ise devlet tarafından belirli bir yetki ile ve çoğunlukla yasal çerçeveye dayanarak oluşturulmakta olup, çoğunlukla enformel kurumsal birikimin eseridir. Büyüme ve kalkınmayı destekleyen kurumlar olduğu gibi engelleyen kurumlar da bulunmaktadır. Toplumun iktisadi faaliyetlere katılımı, fırsat eşitliği, serbest girişim, mülkiyet haklarının güvence altına alınması, dezavantajlı grupların korunması ve desteklenmesi gibi konular kapsayıcı kurumlardan beklenen temel özelliklerdir.

Kurumlar, hem serbest piyasanın etkin çalışmasında hem de olası piyasa başarısızlıklarının önlenmesinde önemli bir etkiye sahiptir. Kredi garanti/kefalet kurumları da iktisadi büyüme ve kalkınmayı destekleyen kurumlardan biridir. Kredi garanti kurumları geleneksel finans sisteminden teminat yetersizliği sebebiyle faydalanamayan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) kefalet desteği sunarak finansmana erişimlerine katkı sağlamaktadır. Nitekim KOBİ'ler gerek sayıca fazla olmaları, gerek esnek ve mobil çalışma yapıları sebebiyle işlevsel olmaları, gerekse yüksek düzeyde istihdam sağlamaları sebebiyle desteklenmektedir.

Dünya’da kredi garanti kurumları yaygın olarak faaliyet göstermekle birlikte Güney Kore ve Japonya’nın bu kurumlardan çok daha etkin faydalandıkları bilinmektedir.

Türkiye’de kredi garanti/kefalet sistemi 1991 yılında Kredi Garanti Fonu(KGF)’nin kurulması ile hayat geçmiştir. KGF’nin 2016 yılına kadar ülke ekonomisinde etkili bir rolü olmadığı söylenebilir. 2016 yılında yapılan düzenleme ile hazine desteği 2 milyar TL’den 25 milyar TL’ye yükseltilerek kurumun kefalet kapasitesi 250 milyar TL’ye çıkarılmıştır. Kurumunun artan kapasitesi neticesinde etkinliği önemli düzeyde artarak Dünya’nın önde gelen kredi garanti kurumlarından biri haline gelmiştir. Son olarak 2020 yılında yapılan düzenleme ile hazine desteği 50 milyar TL’ye yükseltilerek kefalet kapasitesi 500 milyar TL’ye çıkarılmıştır.

Bu çalışmada Kredi Garanti Fonu’nun artan kapasitesi sonrası Türkiye Ekonomisine kapsayıcı büyüme bağlamında etkisi değerlendirilmektedir. Çalışmanın birinci bölümünde, iktisadi büyüme ve kalkınma tanımlanmakta, büyüme modelleri ve iktisadi düşünce sistemleri ile kalkınma kuramları değerlendirilmektedir.

İkinci bölümde, kapsayıcı büyüme tanımı ve unsurları ile irdelenmekte, kurumların büyüme ve kalkınmaya etkileri incelenerek, kapsayıcı büyüme açısından kurumlar değerlendirilmektedir. Yine ikinci bölümde Dünya’da ve Türkiye’de kredi garanti kurumları anlatılmakta, Kredi Garanti Fonu’nun kurumsal yapısı, faaliyet şekli ve kapasitesi incelenmektedir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise KGF destekli kredi programları, KGF’nin finansal kapsayıcılık özelinde, kapsayıcı büyüme genelinde Türkiye Ekonomisi üzerindeki etkisi değerlendirilmektedir.

BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSADİ BÜYÜME VE KALKINMA

İnsanların metalarla karşılanabilen istek ve ihtiyaçlarının giderilmesi için gerçekleştirdikleri üretim, tüketim ve bölüşüm gibi ilişkilerin incelenmesi İktisat Biliminin temel uğraşı alanı olarak tanımlanmaktadır (Şenses, 2017: 34). Sınırsız olduğu kabul edilen ihtiyaçların giderilmesi için sınırlı olan tabii kaynaklar ile emek-sermaye gibi beşeri kaynaklar kullanılmaktadır. Bu durum iktisat bilimini kıtlık sorununu çözmek veya insanların yaşadığı sınırlılıkları aşmak ya da hafifletmek için teknoloji gibi dışsalılıklarla kaynakları artırmak veya mevcut kaynaklarla daha fazla üretim sağlamak üzerine rasyonel çözümler üretmeye sevk etmektedir (İçke ve Kızılkaya, 2018: 1-2).

Ekonominin bütününde gerçekleşen mal ve hizmet üretiminin gelişen insan sermayesi, teknoloji ve tüketim kalıplarının yıllar içerisinde aldığı seyir ekonomik büyüme analizlerinin konusunu oluşturmaktadır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra büyüme ile beraber kalkınma konusu iktisatta önem kazanmış; ayrı bir inceleme konusu olarak yeni bir disiplin haline gelmiştir.

İktisadi büyüme, kalkınma ve gelişme kavramları birbirine yakın ve bazen de birbiri yerine kullanılıyor olsa da aralarında önemli farklar bulunmaktadır. *İktisadi büyüme*, milli gelirin yıllar itibarıyla gelişimini, üretim, tüketim-yatırım, tasarruf ve istihdam gibi dinamikler aracılığıyla gösteren bir akım tahlilidir (Ülgener, 1991: 407-409). Büyüme, yıldan yıla reel GSYH'daki değişimi miktar-tutar yönünden göstermekte olup, nicel bir büyüklüktür. *Kalkınma* kavramı ise eğitim, sağlık, adalet ve mülkiyet hakları gibi temelde sosyo-politik derinliği olan bir büyüme yaklaşımı olup, daha ziyade geç sanayileşen ülkeler için değerlendirilen bir tanımlamadır. Kalkınmacı anlayış, sadece milli gelir artışını değil; teknolojik gelişme, sosyal refah, nüfusun yaşam düzeyi gibi konuları büyümenin kapsamına dahil etmektedir. Özetle büyüme kavramı, bir ekonominin üretim kapasitesindeki sayısal/nicel artışı ifade etmekte iken kalkınma kavramı büyümenin nitel yönü üzerinde durmaktadır (Yavilioğlu, 2002: 74).

İnsanların ihtiyaç ve talepleri üretilen mal ve hizmetlerle karşılanmaktadır. Nüfus artışı, tüketim tercihlerinde değişim, dış talep gibi çeşitli sebepler mal ve hizmet talebini artırmaktadır. Artan talebin karşılanabilmesi için üretim kapasitesinin

yükseltilmesi gerekmektedir. Bu durum iktisadi büyümenin uğraş alanını oluşturmaktadır.

Bu bölümde iktisadi büyüme kavramı tanımlanmakta, büyüme modelleri ve kalkınma kuramları incelenmektedir.

1.1. İKTİSADİ BÜYÜME: TANIMI VE UNSURLARI

Büyüme analizlerinde dikkate alınan başlıca ölçüt milli gelir (çoğunlukla GSYH) olmaktadır. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH), ulusal bir ekonominin ülke sathında üretim faktörleri aracılığıyla gerçekleştirdiği tamamlanmış tüm mal ve hizmetlerin parasal karşılığıdır (İçke ve Kızılkaya, 2018: 179).

GSYH'nin ülke nüfusuna oranı *kişi başına düşen milli geliri* vermektedir. Ülkeler arası gelir seviyesi kıyaslamalarında daha çok kişi başına düşen milli gelir dikkate alınmaktadır. Ülkeler arasında ortaya çıkan fiyat düzeyi farklılıklarının milli gelir değerlendirmelerinde yanıltıcı olabileceği gerekçesi ile fiyat farklılıklarını ortadan kaldırmak üzere *satınalma gücü paritesi* geliştirilmiştir. Böylece GSYH oranı satınalma gücü paritesi cinsinden de hesaplanarak daha gerçekçi gelir karşılaştırmaları yapılabilmektedir (TÜİK, 2008: 1-2).

Bir ekonominin üretim kapasitesinde veya GSYH değerinde bir yılda görülen reel artış iktisadi büyüme olarak tarif edilmektedir (Taban, 2018: 1). İktisadi büyüme kantitatif, uzun döneme dayalı, reel, dinamik ve makro bir olgudur (Taban, 2018: 22-23).

1.2. BÜYÜME MODELLERİ

İktisadi düşünce tarihinde ekonomik büyüme erken dönemlerden başlayarak inceleme konusu olsa da asıl önemini Birinci Dünya Savaşı sonrası yıllarda elde etmiştir. Solow (1994), iktisadi büyüme olgusunun üç önemli dalga yaşadığını belirtmektedir. İlk dalga Harrod (1939) ve Domar (1946)'nın çalışmaları ile ortaya çıkmıştır. İkinci dalga Solow (1956) ile anılan neoklasik büyüme modeli ile gerçekleşmiştir. Üçüncü dalga ise Romer (1986) ve Lucas (1988)'in öncülüğünde ortaya çıkan içsel büyüme modelleridir (Üzümcü, 2018: 105).

Büyüme modelleri ve özellikleri Tablo 1.1.'de özet olarak görülmektedir. A.Smith, D.Ricardo, T.R.Malthus, K.Marx, J.M.Keynes ve Schumpeter'in çalışmaları iktisadi düşüncenin temellerini oluşturmaktadır. Bu dönem büyüme kuramları için de Geleneksel Dönem olarak kabul edilmektedir. R.Harrod ve E.Domar, statik Keynesyen iktisat anlayışını dinamik bir büyüme modeline dönüştürmüş, iktisadi büyümeyi yatırım ile tasarruf oranı ilişkisine dayanan bir fonksiyon ile modellemişlerdir. Neoklasik büyüme modelini ortaya koyan Solow ve Swan'a göre büyümenin kaynağı sermaye birikimi ve teknolojik gelişmedir. Kaldor ve Robinson'un öncülüğünde gelişen Neokeynesyen büyüme anlayışında ücret, kar ve gelir dağılımı büyümenin temel kaynağı olarak incelenmiştir. Hızlı sanayileşme ve yüksek tüketim çevre kirliliğinin artmasına sebep olmuş, büyümenin tabiata rağmen değil, sürdürülebilir olması gerektiği anlayışı gündeme gelmiştir. Başta teknolojik gelişme, artan gelirler ile insan kaynağının geçirdiği gelişme ve sermaye unsurlarının yaygınlık kazanması son yıllarda içsel büyüme modellerinin (İBM) ortaya çıkmasına yol açmıştır. Teknoloji ve beşeri sermayenin dışsal kabul edildiği geçmiş büyüme modellerinin aksine İBM bu unsurları büyümenin önemli bileşenleri olarak tanımlamıştır.

Tablo 1.1. Büyüme Modelleri ve Özellikleri

Büyüme Modeli	Büyümenin Kaynağı	Özellikleri
Geleneksel Büyüme Yaklaşımları		
A.Smith	İşbölümü	Sınırlı büyüme
D.Ricardo	Artık değerin verimli biçimde yeniden yatırımı	Azalan verimler, sınırlı büyüme
T.R.Malthus	Artık değerin verimli biçimde yeniden yatırımı	Nüfus Kanunu, sınırlı büyüme
Karl Marx	Sermaye birikimi	Kar oranı düşme eğilimi, sınırlı büyüme
J.Schumpeter	Yenilikler ve yaratıcı yıkım süreci	Kararsız büyüme
Keynesyen Büyüme Modelleri		
R.Harrod	Büyüme, yatırım ile tasarruf oranı ilişkisinin bir	Kararsız büyüme
E.Domar	fonksiyonu	
Neoklasik Büyüme Modeli		
R.M.Solow	Sermaye birikimi	Karalı Denge
T.Swan	Dışsal teknolojik gelişme	
Neokeynesyen Büyüme Modelleri		
Kaldor, Robinson	Ücret ve karların dağılımı	Altın Çağ
Pasinetti, Kalecki	Gelir dağılımı, stilize olgular	
Sürdürülebilir Büyüme Yaklaşımı		
Roma Kulübü Modeli	Doğal Kaynaklar	Nüfus artışı, çevre kirliliği, yetersiz enerji, sonlu büyüme
İçsel Büyüme Modelleri		
P.Romer, R.Lucas,	Fiziki-beşeri sermaye, teknolojik gelişme,	İçsel Büyüme
P.Barro, Rivera-Batiz,	Araştırma-Geliştirme, artan getiriler	
Grossman-Helpman	Dışsallıklar	

Kaynak: Mızrak 1997'den aktaran Üzümcü, Adem: İktisadi Büyüme, 3.bs., İstanbul, Beta Basım, 2018, s.107.

Bu çalışmada iktisadi büyümeye ilişkin yaklaşımlar iki temel kategoride irdelenmektedir:

1. Geleneksel (Klasik, Marksist, Keynesyen ve Schumpeteryen) Büyüme Modelleri
2. Çağdaş (Harrod-Domar, Solow-Neoklasik, İçsel) Büyüme Modelleri

1.2.1. Geleneksel Büyüme Modelleri

İktisat disiplininin temel yaklaşımlarının sistematik olarak düzenlendiği ve çeşitli görüş farklılıkları sebebiyle ekoller olarak ayrıştığı Klasik, Marksist, Keynesyen ve Schumpeteryen iktisadi düşüncelerin büyümeye yönelik yaklaşımları geleneksel büyüme modelleri olarak dikkate alınmıştır.

1.2.1.1. Klasik İktisadi Düşünce ve Büyüme

Aslen bir ahlak felsefesi profesörü olan İskoç iktisatçı Adam Smith ile liberal insan anlayışı iktisadi düşünceye aktarılmış; kendi çıkar ve faydasını önceleyen iktisadi insanlardan (homo economicus) oluşan ekonomi, serbest piyasa şartlarında kendi dengesini bulacağı (görünmez el) ve herhangi bir dış müdahalenin olmaması gerektiği düşüncesi modern iktisat biliminin başlangıcı olarak iktisat tarihinde kabul görmüştür.

18. yüzyılın son çeyreğinde Adam Smith (1723–1790) ile başlayan, gıda üretiminden çok daha hızlı artan insan nüfusunun yaşam koşullarını düşüreceğini belirterek iktisada “kasvetli” nüfus ilkesi prensibini getiren Thomas Robert Malthus (1766-1832), kar-rant ve emek-değer kuramı ile uluslararası ticarete göreceli üstünlükler kuramını kazandırarak ilk dönem klasik iktisadi düşünceyi daha sistematik hale getiren David Ricardo (1772-1823), mahreçler yasası olarak bilinen “arz kendi talebini yaratır” önermesi ile Jean Baptiste Say (1767-1832), “yararcılık kavramı” ile Jeremy Bentham (1748-1832) ve “sosyal devlet” yaklaşımı ile John Stuart Mill (1806-1873) Klasik İktisadi Düşüncenin önde gelen savunucuları olmuştur (Şenses, 2017: 57-67).

Klasik (liberal) iktisadi düşünceye göre ulusal ve uluslararası iş bölümü uzmanlaşmayı sağlayacak, üretim miktarı ve kalitesi artarak refahın yükselmesini temin edecektir. Ayrıca ülkelerin karşılıklı üstünlüklerine göre üretimlerini uzmanlaştıkları ve maliyetlerini minimize edebildikleri alanlarda yoğunlaştırmaları kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlayacaktır. Klasik iktisadi düşünce devlet müdahalesine karşı olduğu için daha çok şahıs ve firmalar bazında mikro incelemeler yapmakta, ekonomik büyüme, kalkınma ve bölüşüm gibi makro ölçekteki iktisadi politikalara mesafeli durmaktadır. Bu düşünceye göre özgür ve rasyonel bireylerin oluşturduğu toplumlar ve kurumlar herhangi bir müdahale olmadan kendi ihtiyaç ve çıkarlarını maksimize etmeye çalışırken makro ölçekte kalkınma ve gelişmeye de hizmet etmiş olmaktadır.

1870'lere gelindiğinde William Stanley Jevons (1835-1882), Carl Menger (1840-1921) ve Leon Walras (1834-1940) gibi iktisatçılar ile iktisat metodolojisinde

matematiksel analizler devreye girmiş; “marjinal verimlilik” ve “marjinal fayda” kavramları ortaya çıkmıştır. “Diğer üretim faktörleri sabitken (ceterus paribus) ekonominin sahip olduğu üretim faktörlerine daha fazla (daha az) yatırım yapılsaydı çıktı ne kadar artardı (azalırdı)?” gibi sorular marjinal iktisadi düşüncede karakterize olmuş ve hakim kanıya göre yaklaşık yüz yıl süren klasik iktisadi düşünceye “marjinalist devrim” yaşatmıştır (Kurz, 2017: 77-88).

Klasik iktisadi düşüncede büyüme, emek ve sermaye girdilerine dayanmakta olup sermaye birikimi büyümenin kaynağı konumundadır. Ekonomik büyüme için sermaye birikiminin artması gerektiği düşüncesine karşın uzun vadede diğer faktör sahiplerinin sermaye aleyhine genişleme göstereceği beklentisi ile kar oranlarının düşeceği ve azalan verimler halinin de etkisi sonucu büyümenin durağan hal alacağı fikri klasik iktisatta karamsar bir yaklaşımın hakim olmasına sebep olmuştur (Üzümcü, 2018: 120).

1.2.1.2. Marksist İktisadi Düşünce ve Büyüme

Klasik iktisadi düşünceye dayanarak hakim ekonomi-politik sistem haline gelen kapitalizme yönelik en etkili eleştiri Karl Marx (1818-1883)'tan gelmiştir. Marx'ın eleştirisi ekonomik doktriner olduğu kadar ideolojiktir.

Sanayileşme üretim araçları mülkiyetinin sermaye sahipleri elinde yoğunlaşmasına sebep olduğu için ekonomide sermayedarları hakim aktör haline getirmiştir. Bu durum işçiler aleyhine ağır çalışma şartlarının yaygınlık kazanmasına yol açmıştır. ABD’de New York Tribune dergisi için yazılar yazan Karl Marx, yaşanan işçi sorunlarından yola çıkarak kapitalizmin zaafılarını tespiti yönelik fikirler geliştirmiş; büyük sermayelerin küçük sermayeleri yutarak merkezileşip yoğunlaşacağını düşünerek rekabetçi kapitalizmin zamanla tröstçü ve tekelci kapitalizm haline geleceğini belirtmiştir. Kar oranlarının düşmesi ile kapitalizmin çökeceğini ve sosyalist sistemin kaçınılmaz olarak hakim olacağını öngörmüştür (Kurz, 2017: 62-73).

Marx'ın, “Sermaye” (Das Kapital)’de gelişmiş ekonomilerdeki ilerlemelere karşın, işçi kesiminin refahında kabul edilebilir bir artışın gerçekleşmediğini, konjonktürel dalgalanmalarla devrevi işsizliklerin yaşandığı gerçeğini kapitalist sistemin tabiatında var olan bir zayıflık olarak kabul etmektedir. Marx’a göre devlet,

kapitalist seçkinlerin (burjuvazi) elinde bir araç olarak kendi çıkarlarına hizmet etmekte, çalışanlar yararına düzenleme ve yaptırımlarda bulunmamaktadır. Ayrıca din, çalışanların tepkisini düşürmeye yarayan pasifize edici bir araçtan ibarettir. Bu ortamda burjuva daha da zenginleşirken, çalışan kesim (proleterya) daha da fakirleşmektedir. İşçi sınıfında biriken öfke ve çaresizlik, kapitalizmin bünyesi gereği yaşayacağı kriz karşısında büyük bir başkaldırıya dönerek sosyalist bir devrim yaşanacağını düşünen Marx, “komünizm” sistemine giden yolu tarif etmektedir. Ancak komünist devrim, Marx’ın öngördüğü gibi İngiltere, ABD ya da Fransa gibi gelişmiş (sanayileşmiş) ekonomilerde değil, henüz tarım ekonomisi görünümünde olan Çarlık Rusya’sında gerçekleşmiştir (Gencer ve Birol, 2014: 5).

Marx, yöntem açısından analizlerini Smith ile başlayan ve Ricardo ile sistemleşerek devam eden bir çizgide yürütmüştür. Çalışmalarında özellikle Ricardo’nun metodundan çokça faydalandığı bilinen Marx, değer ve bölüşüm teorilerinde benzer yöntemlerle fikirlerini analiz etmektedir (Özel, 2001: 28).

Karl Marx’ın iktisadi görüşü ve büyüme yaklaşımı, *emek-değer teorisi*, *fazla (artık) değer teorisi* ve *kar teorisi* olarak üç bölümde incelenebilir. Emek-değer teorisine göre malın değerini emek gücü belirlemektedir. İşverenin temel bir ücret düzeyinde çok sayıda emek sahibinden yararlanma imkanı bulunmaktadır. Bu durumda işveren işçiyi ücretinin üzerinde emek sarf etmek zorunda bırakmakta, ortaya çıkan fazla, artık değer olarak tanımlanmaktadır. Marx, sermayeyi değişken ve sabit sermaye olarak tanımlamıştır. Emek veya işgücü, değişken sermaye, üretim sürecinde kullanılan makine ve teçhizat ise sabit sermaye olarak tarif edilmiştir. Kar teorisine göre işveren (kapitalist), verimliliği ve karlılığı yükseltebilmek için zamanla sabit sermayeye ağırlık verecek, bu durum sermayenin belli bir kesimde toplanması ve işsizliğin artması ile talep yetersizliğine yol açacaktır. Marx’a göre kapitalizmin ruhunda yer alan kar dürtüsü sistemin sonunu getirecek içsel bir zaaftır (Üzümcü, 2018: 123-131).

1.2.1.3. Schumpeter ve Büyüme

İktisat disiplinine kattığı yenilik ve yaratıcı yıkım (cerative destruction) kavramları ile geleneksel büyüme modelleri arasında oldukça özel bir yere sahip olan Schumpeter, içsel büyüme modelleri için de ilham kaynağı olmuştur.

Schumpeter, neoklasik-marjinal iktisadın statik ve doğrusal metodunu iktisadın dinamik ve değişken doğasına uygun olmadığı için eleştirmektedir. Schumpeter'e göre bireyler iktisadi gelişmelere karşı iki türlü karşılık vermektedir: mevcut duruma uyum sağlama (adaptif yaklaşım) veya değiştirici davranış (yaratıcı yaklaşım). Neoklasik iktisat adaptif yaklaşımı benimsemekte ise de Schumpeter'e göre iktisadi değişim ve gelişim yaratıcı yaklaşım ile gerçekleşmektedir (Kızılkaya, 2017: 154-155).

Schumpeter'in çalışmasında *girişimci* ve *yenilik* temel inceleme konularıdır. Yeni ürünler, yeni üretim teknikleri ve yeni hammaddelerin kullanılması gibi alışlagelenin dışında, yenilikçi faaliyetler ile girişimci mevcut ürün ve sistemlere meydan okumaktadır. Bu durum piyasada var olan ürün ve üreticiler için yıkıcı bir etki oluşturmakta, yeni ürün ve sisteme yönelmeye zorlamaktadır. Schumpeter bu gelişmeyi *yaratıcı yıkım* olarak tarif etmektedir (Er, 2013: 78-79).

Schumpeter'e göre girişimci, geleneksel sermaye sahibinden farklı davranışlar göstermektedir. Girişimci, faaliyetleri ile iktisadi hareketlenmeye sebep olarak mevcut statik yapının bozulmasına yol açacaktır. Ortaya çıkacak belirsizlik durumu rasyonel planlar yapmaya engel olacak ve statik denge anlayışı ile hareket eden neoklasik sermaye sahibinin sağlıklı karar vermesine izin vermeyecektir. Rasyonel ötesi niteliklere sahip olan girişimci bu durumda üstünlük sağlayacaktır. Girişimci eliyle ortaya çıkan yenilik süreci sürekli ve evrimsel olarak döngülere yol açmaktadır. Yeni ürün ve sistemler eskiyi sonlandırmakta, iktisatta döngüsel-devrevi hareketlerin ortaya çıkmasına yol açmaktadır (Kızılkaya, 2017: 160).

Schumpeter'in çalışmaları yenilik, icat, inovasyon gibi kavramlarla işletme iktisadı ve büyüme iktisadı başta olmak üzere, sosyoloji ve siyaset bilimi üzerinde de büyük bir etki bırakmıştır (Kurz, 2017: 156-158).

1.2.1.4. Keynesyen İktisadi Düşünce ve Büyüme

ABD’de 1929 yılında ortaya çıkan “büyük buhran” ana akım iktisadi düşünceye esaslı bir meydan okuma yaşatmıştır. Kriz borsadaki çöküşle başlayarak finans sistemini tahrip etmiş, sonrasında hızla reel kesime yayılarak şirket iflaslarına ve işsizliğin yükselmesine sebep olmuştur. Krizin kısa zamanda dünyayı etkisi altına alması ve uzunca bir süre devam etmesi başarıyla işlediği düşünülen liberal iktisadın sorgulanmasına yol açmıştır (Altıok, 2019:76). İktisatçı, danışman ve uluslararası müzakerelerde İngiliz hükümetini temsil eden John Maynard Keynes (1883-1946) yaşanan ağır ekonomik krizin çözümüne yönelik çalışması ile piyasa ekonomisini koruyarak liberal düşünceye “devlet müdahalesi” görüşünü getirmiş, böylece sistemin kendi kendini yok etmeden yaşamasını mümkün kılacak ekonomi-politik adımların mimarı olmuştur (Kurz, 2017: 159).

Keynes’in 1936’da yayınlanan “İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi” (Genel Teori) adlı eseri iktisadi düşünce tarihine Adam Smith’ten sonra damgasını vurmuş ve iktisatta “Keynesyen devrim” olarak anılmıştır. Ayrıca Keynes’in mirası, iktisat disiplinine “makroiktisat” bölümünü kazandırmıştır (Kutlu ve Horvath, 2017: 96). Genel Teori’de Keynes, ekonomiye harcamalar yönüyle yaklaşmış, depresyondan çıkışta devletin harcamalarını artırarak toplam talebin canlandırılması gerektiğini belirtmiştir. Tasarruf ve tüketimin kullanılabilir gelire bağlı olduğunu ifade eden Keynes; vergi yükünün düşürülmesi ile kullanılabilir gelirin artırılması ve genişleyici maliye politikalarının “çoğaltan (çarpan) etkisi” sebebiyle ekonomik aktivitenin canlandırılması sonucu istihdamın artacağını savunmuştur (Şenses, 2017: 95-102).

Keynes, çalışmalarında uzun dönemden ziyade kısa döneme ağırlık vermiş, üretim ve milli gelirin efektif talep ile belirlendiğini ileri sürmüştür. Efektif talebi tüketim ve yatırım harcamalarının toplamı olarak tanımlayan Keynes, bu iki harcama unsurunun belirleyicilerinin farklı olması sebebiyle tam istihdama ulaşmanın ve korumanın istisna olduğunu belirtmiştir. 1929 buhranı üzerine oluşturduğu modelde Keynes, ekonominin durgunluktan çıkarak büyüme yoluna girebilmesi için devletin harcamalarını artırarak efektif talep oluşturması gerektiğini işlemiştir. Kamu harcamalarındaki artış, ekonominin genelinde çarpan işlevi görerek toplam talebin artmasını sağlayacak, dolayısıyla üretim ve istihdamı artırarak büyüme gerçekleşecektir (Üzümcü, 2018: 136-138).

1.2.2. Çağdaş Büyüme Modelleri

Geleneksel büyüme modellerine yönelik çeşitli eleştiri ve yaklaşım farklılıkları sonucu yeni görüş ve modeller ortaya çıkmıştır. Keynesyen çizgide Harrod-Domar büyüme modeli, Neoklasik düşüncede Solow-Swan modeli ve içsel büyüme modelleri çağdaş büyüme modelleri olarak tanımlanmıştır.

1.2.2.1. Harrod-Domar Büyüme Modeli

Roy F. Harrod (1939) ve Evsey D. Domar (1946)'ın farklı dönemlerde ve birbirinden bağımsız olarak geliştirdikleri teoriler ile ekonomik büyüme yazınında klasik haline gelen ve çalışmalarının benzerlikleri sebebiyle Harrod-Domar Modeli olarak anılan kuram, Keynesyen kısa dönemli ve statik büyüme analizinin uzun döneme dinamik bir bakışla tatbik edilmesi olarak tanımlanabilir (Doğan, 2014: 369).

Harrod, ekonomik büyümeyi gerçek (fiili), gerekli (istenen) ve doğal büyüme olarak üç seviyede incelemiştir. Gerçek (fiili) büyüme seviyesi, mevcut üretim faktörleri ile gerçekleştirilebilecek üretim seviyesini göstermektedir. Buna göre üretilen hasıla artışının sermaye birikimine ayrılan kısmı dönem sonundaki tasarrufa eşittir. Gerekli (istenen) büyüme seviyesi, arzu edilen büyüme seviyesine sahip olan ekonominin, ekonomik aktörlerce herhangi bir değişiklik ihtiyacı duyulmayan, mevcut üretim seviyesinin korunarak ekonominin istikrarlı bir düzlemde tutulduğu büyüme seviyesidir. Doğal büyüme seviyesi ise, nüfus ve teknoloji artışının izin verdiği ekonomik büyüme seviyesidir (Ülgener, 1991: 412-418).

Harrod Modeli'nin temel varsayımları (Taban, 2018: 97-98):

- Tasarruf ve yatırımlar modelin temel bileşenleridir,
- Planlanan tasarruf ve yatırımların eşit olmaması ekonomide dengesizliğe sebep olmaktadır,
- Hızlandırıcı katsayısı (sermaye-çıktı oranı) sabittir.

Harrod modelinde belirtilen üç büyüme yaklaşımına göre ortaya üç olasılık çıkmaktadır (Üzümcü, 2018: 155-157):

- Dengeli Büyüme Durumu

Gerçek (fiili) büyüme oranı ile gerekli (istenen) büyüme oranına eşit olduğu takdirde dengeli büyüme gerçekleşecektir.

- Enflasyonist Süreç

Fiili büyüme oranının gerekli büyüme oranının üzerinde gerçekleşmesi, artan gelirin zincirleme bir etki ile tasarruf ve yatırımların uyarılmasına yol açarak dengesizlik yaratacak genişlemeci-enflasyonist sürece sebep olacaktır.

- Durgunluk Süreci:

Fiili büyüme oranının gerekli büyüme oranının altında kalması durumunda, ekonomik aktivite planlananın gerisinde kalarak kapasite fazlalığı oluşacak ve durgunluk gözlenecektir.

Domar büyüme modeli, ekonomide gelir üreten ve kapasite artışı sağlayan etkileri dengede tutarak enflasyon ve eksik istihdam baskısının önlenmesi ile büyümenin gerçekleştirilmesi esasına dayanır. Domar, kapasite ve gelir kavramını birlikte ele alarak dengeli büyüme modeli önermektedir (Ülgener, 1991: 420-423).

Domar Modeli'nin varsayımları (Taban, 2018:105):

- Ekonomide kamu harcamaları bulunmamaktadır,
- Ekonomi dışı kapalıdır,
- Ekonomik aktivitelerde zaman gecikmesi bulunmamaktadır,
- Ekonomi tam istihdam seviyesinde dengededir.

Domar, modelinde yatırımları gelir ve kapasite artırıcı etkisi üzerinden iki yönüyle incelemekte ve dengeli büyüme koşulunu bu iki alanın eşit olmasına bağlamaktadır (Üzümcü, 2018: 163). Cari dönemde gerçekleştirilen yatırımlar üretken kapasiteyi artırmaktadır ancak toplam gelir-talebin artması için cari dönemden önceki döneme göre daha yüksek yatırımların gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bu durum, üretken kapasitenin 'stok', gelir-harcamaların ise 'akım değişken' olması sebebiyledir. Ekonomi tam istihdam düzeyinde dengede iken belirli bir yatırım yapılması halinde ekonominin üretim potansiyeli artmakta ve milli gelir seviyesi yükselmektedir. Yeni denge seviyesinde mal ve hizmet miktarı artmıyorsa işsizlik ve atıl kapasite gibi sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Mal ve hizmet üretiminin artması için toplam talebin artması gerekmektedir. Ancak Domar Modeli dışı kapalı ve kamu harcamalarının

olmadığı varsayımı ile çalıştığı için toplam talep (harcamalar) ancak yatırımlardaki artış ile karşılanabilmektedir (Üzümcü, 2018: 167).

Harrod ve Domar'ın çalışmaları iktisat disiplinine büyüme olgusunu sistematik bir model halinde soktuğu için takdirle karşılanmış olsa da çeşitli yönlerden eleştiriler almıştır. Büyümede belirli bir kritik yatırım artış oranı ile dengeli büyümenin mümkün olacağı diğer durumlarda dengesizliğin ortaya çıkarak büyümeye zarar vereceği tespiti Harrod-Domar Modeline *bıçak sırtı denge* denmesine sebep olmuştur. Harrod-Domar modeline yöneltilen bir diğer eleştiri de büyüme modelinin sadece sermaye faktörüne bağlanmış olmasıdır. Ayrıca yapılan bazı ampirik çalışmalar Harrod-Domar modelinin sermaye yoğunluğu düşük olan az gelişmiş ekonomilerde işler olmadığını göstermiştir (Taban, 2018: 111-112).

1.2.2.2. Neoklasik (Solow-Swan) İktisadi Büyüme

1929 Buhranı hakim iktisadi düşünce olan klasik iktisadın sorgulanmasına yol açmış, Keynesyen yaklaşım durgunluktan çıkış için başlıca alternatif yol olarak dikkat çekmiştir. Keynesyen görüşe dayalı Harrod-Domar modeli kısa vadeli, statik ve tepkisel Keynesyen görüşü uzun vadeli ve dinamik bir model haline getirmiştir. 2.Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan yeni devletler ile birlikte iktisadi büyüme konusuna olan ilgi önemli düzeyde artış göstermiştir. Bu dönemde iktisadi büyüme konusunda öncü olan Harrod-Domar modelinin az gelişmiş ekonomiler üzerinde uygulanmasının güçlüğü, bıçak sırtı denge olarak ifade edilen denge takıntısı ve devletin iktisadi büyümede başlıca aktör olarak yer alması, neoklasik iktisatçılar tarafından eleştirilen konular olarak öne çıkmaktadır.

Neoklasik büyüme modeli R.M.Solow (1956) ve T.W.Swan (1956) tarafından yayımlanan iki ayrı makale ile ortaya çıkmış ve 1950-1960'lı yıllara ağırlığını koymuştur (İçke, 2009:101). Neoklasik büyüme modeli, doğal kaynak ve emek gibi temel üretim faktörlerini, beşeri yetenekler ve makine-teçhizat gibi sonradan üretilen faktörlerle büyümenin nasıl gerçekleştiğini ve ne şekilde süreklilik kazanacağını göstermeyi hedeflemektedir (İçke, 2009:102).

Neoklasik büyüme modelinin temel varsayımları şöyle özetlenebilir (Tüylüoğlu'ndan aktaran Taban, 2018,113-114):

- Piyasa mekanizmasının sağlıklı bir şekilde çalıştığı ekonomi, daima tam istihdam ve potansiyel çıktı düzeyindedir,
- Homojen tek bir mal üretilip tüketilmekte olup bu mal aynı zamanda GSYH'yı oluşturmaktadır,
- Tasarruf yatırımlara eşittir,
- İşgücü veri olup, sabit bir hızla büyümektedir,
- Ekonomik büyüme nüfus artışından bağımsızdır,
- İşgücü stoku, nüfusun yaklaşık bir oranı olup sabittir,
- İşgücü ve sermaye birbiri yerine ikame edilebilir.

Neoklasik büyüme teorisinde, yaklaşımın sahip olduğu temel varsayımlar sebebiyle doğal ve gerekli büyüme oranları arasında uyumsuzluk olmayacaktır. Gerekli büyüme oranı arz-talep değişikliklerini uyumlu hale getiren büyüklükteki yatırımlar ile sağlanmaktadır. Emek arz-talep uyumunun sağlandığı doğal büyüme oranı ile gerekli büyüme oranı eşitlendiği takdirde milli gelir, istihdam ve üretim kapasitesi gibi önemli makroekonomik değişkenler sürekli ve istikrarlı olarak artacaktır. Neoklasik teori bu yaklaşımı ile ekonominin uzun dönemde *durağan denge* halinde olacağını iddia etmektedir (İçke, 2009: 102).

Ekonomik büyüme, tasarrufların sermaye birikimini yükseltmesi ile üretimin artmasına bağlıdır. Teknoloji, üretim fonksiyonunu yukarı-aşağı yönde etkileyen önemli bir dışsal değişken olarak kabul edilmektedir. Uzun dönemde ekonomik büyümenin yolu, sermaye stoğunda görülen azalan getirilerin teknolojik ilerleme ile giderilmesinden geçmektedir (Akçomak, 2014: 480).

Neoklasik modelde kısa dönemde tasarruflarda görülecek artış işgücü başına büyüme hızını artırmaktadır, ancak uzun dönemde durağan durum hali geçerli olduğu için tasarruflardaki artış büyümeyi etkilememektedir. Nüfus artışı ise, işgücü başına sermaye düzeyini düşüreceği için işgücü başına çıktı düzeyi düşeyeğinden büyümeyi olumsuz etkilemektedir. İşgücü ve sermaye artışı dışında ekonomik büyümeye etki eden ancak modelde dışsal kabul edilen unsur teknolojidir. Neoklasik büyüme modelinde teknoloji bütün ülkelerde aynı ve değişmeyen bir unsur olarak kabul edildiği için, gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ekonomilerin uzun dönemde yakınsayacağı ileri sürülmektedir. Dolayısıyla uzun dönemde ülkeler arası gelir seviyeleri birbirine yaklaşacaktır (Taban, 2018: 171).

Neoklasik büyüme modelinin sonuçları ve modele yönelik eleştiriler şöyle özetlenebilir (Üzümcü, 2018: 214-218):

- Harrod-Domar modelindeki bıçak sırtı denge ve devlet müdahalesi gerekliliği neoklasik büyüme modelindeki denge-istikrar yaklaşımı ile giderilmiştir,
- Liberal politikalar ve sermaye birikimi tekrar önem kazanmıştır,
- Büyüme üzerinde işgücü ve sermaye dışındaki etkenlerin geçici tesire sahip olduğu ileri sürülmüştür,
- Yüksek gelirli ekonomilerin durağan durum yaklaşımı sebebiyle dengede kaldığı, düşük gelirli ekonomiler ise büyüyerek yüksek gelirli ekonomilere yakınsamakta olduğu kabul edilmiştir. Yakınsama yaklaşımı, yaşanan tecrübelerle gerçekleşmediği hatta içsel büyüme savunucularının iddia ettiğine göre yüksek gelirli ekonomiler ile düşük gelirli ekonomiler arasında ıraksama yaşandığı görülmüştür.
- Modelde, emel ve teknoloji arasındaki etkileşim ilişkiler taşımakta, teknolojik gelişmenin artan emek etkinliğine karşın büyümeyi düşüren bir role sahip olduğu sonucu çıkmaktadır.
- Tasarrufların artırılmadığı durumlarda büyümeyi sürükleyen unsurun teknoloji olmasına rağmen teknoloji dışsal kabul edilmektedir.

1.2.2.3. İçsel Büyüme Modelleri

İçsel büyüme modelleri; bilgi ve teknolojik gelişme, beşeri sermaye, ölçek ekonomileri gibi geleneksel büyüme modelleri tarafından dışsal kabul edilen olguları içselleştirerek ekonomik büyüme ve gelişmeyi izah etmektedir (Çiftçi ve Aykaç, 2011: 162).

İktisat disiplininde, yenilikçilik ve teknolojik gelişmenin rekabette üstünlük sağlayarak ekonomik büyümede pozitif katkısı olduğu vurgusu ilk olarak Schumpeter (1883-1950)'de görülmektedir. Schumpeter, teknolojik gelişme ile ortaya çıkacak yeniliklerin (yeni ürün, yeni üretim sistemi, yönetim modeli vb.) ekonomide “yaratıcı yıkıma” yol açacağını; eskiyen tekniklerin, yeni ve verimli olan teknikler tarafından yıkılarak yerini yeni tekniklerin alacağını belirtmiştir. Schumpeter'in teknolojiye dayalı yenilikleri dışsal olarak gören evrimci yaklaşımı içsel büyüme modellerinde önemli bir temel teşkil etmektedir (Bozkurt, 2007: 73).

İçsel büyüme modellerinde, geçmiş dönem büyüme modellerinden farklı olarak sabit getiri varsayımı yıkılmış, artan getiri kabul edilmiştir. Bunu sebebi fikirlerin yeni fikir, bilgi ve teknolojilerin ortaya çıkmasını sağlayarak getirinin artmasını mümkün kılmasıdır. Ayrıca, bilgi ve teknolojideki gelişme dışsallık sağlayarak ekonominin genelinde büyümeyi destekleyici rol oynamaktadır (Akçomak, 2014: 485).

İçsel büyüme modellerinin Neoklasik büyüme modelinden ayrıldığı noktalar şöyle özetlenebilir (Berber, 2008'dan aktaran Üzümcü 2018: 238):

- Neoklasik yaklaşımın dışsal kabul ettiği etkenler içsel büyüme teorilerinde iktisat içi unsurlar olarak görülmekte olup; büyüme, sistemin dışından değil sistem içi unsurlar etkisinde gerçekleşmektedir.
- Neoklasik büyüme veri olarak kabul edilen teknolojik gelişme ekonomik sistemin içinde gerçekleşmektedir.
- Azalan verimler yerine artan verimliliğin geçerli olduğu üretim fonksiyonları kullanılmaktadır.
- İçsel büyüme modelleri yakınsama hipotezini reddetmekte; hatta gelişen ekonomilerin teknolojik ilerleme ve beşeri gelişme için doğru tedbirleri almamaları halinde gelir farkının artacağı kabul edilmektedir.
- Neoklasik büyümenin aksine içsel büyüme modellerinde eğitim, kamu hizmetleri, vergi, gelir dağılımı, coğrafi ve kültürel faktörler, sosyal ve kurumsal faktörler büyümede önemli etkilere sahiptir.

Modern içsel büyüme teorileri Romer (1986) ve Lucas (1988) tarafından yapılan çalışmalar ile başlamış olup, temelde iktisadi büyüme süreci içsel bir olgu olarak ele alınmıştır (İçke, 2009: 118). İçsel büyüme modellerinde teknoloji faktörüne verilen rol, bu modellerin ortaya koyduğu temel fikirlerin büyük ölçüde kabul görmesini sağlamıştır (Yardımcı, 2006: 97).

İçsel büyüme teorilerinde büyüme teknolojik bilginin nasıl modellendiğine göre değişmektedir. Romer bilgi birikimini, Lucas ise beşeri sermayeyi yarattıkları pozitif dışsallıklar sebebiyle ekonomik büyümeyi etkiledikleri iddiasındadır. Ancak Aghion ve Howitt (1992) ile Grosman ve Helpman (1991) üretken araştırma faaliyetleri ile büyümenin gerçekleşeceğini belirtmektedir. Yenilik faaliyetlerinin uzun dönemde kamusal faydası kısa dönemde firmaya sağladığı faydadan fazla olmaktadır (Akçomak: 2014, 487).

Önde gelen içsel büyüme modellerinde büyüme, ürün çeşitliliğinin artırılması veya mevcut ürünlerin kalitesinin artırılmasına dayanmaktadır. İktisadi büyüme için Romer'in modelinde ürün sayısındaki artışı dikkate alırken, Grosman ve Helpman'da mevcut ürünlerin kalitesinin artırılması öne çıkmaktadır. Romer'de büyüme sürekli yeni ürün veya sermaye malları bulunması ile mevcut eski malların kullanılarak homojen yeni ürünlerin üretilmesi ile gerçekleşmektedir. Böylece sürdürülebilir içsel büyüme mümkün hale gelmektedir. Grosman ve Helpman modelinde yeniliklerin yaratıcı yıkım etkisi dikkate alınmakta, eski firma ve ürünlere göre rekabet avantajı kazanılmaktadır. Sürekli daha yeni ürünlerin kullanılması ve üretimi ekonomiyi de olumlu yönde etkilemektedir (İçke, 2009: 119).

Ölçeğe göre sabit getiri ve rekabetçi piyasa koşullarını benimseyen Barro (1990), kamu harcamaları ile verimlilik, teknoloji ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen bir model geliştirmiştir. Buna göre verimliliği artıracak teknoloji ve yenilik faaliyetlerine yönelik vergi ve diğer mali politikalar ekonomik büyümeyi önemli ölçüde etkilemektedir (Yardımcı, 2006: 103).

1.3. KALKINMA ve KALKINMA KURAMLARI

Büyüme ve kalkınma kavramları birbiri yerine veya yakın çağrışımlarla kullanılabilir. İktisadi büyüme, ülke düzeyinde üretilen toplam gelirin hesaplanabilir bir büyüklük olarak yıllar itibariyle değişimini göstermekte iken kalkınma, ekonomik ve sosyal değişimi ifade etmektedir (Akçomak, 2014).

Kalkınma kavramının tanımlanması hususunda literatürde mutabakat bulunmamaktadır. Zira kalkınma kavramına toplumsal değişime etki eden unsurlara göre ve araştırmacıların ait olduğu disipline göre farklı anlamlar yüklenmektedir (Yavilioğlu, 2002: 60). İktisadi büyüme, üretim faktörlerinin en verimli şekilde bir araya getirilmesi ile iktisadi çıktıyı bir denge halinde yükseltmeyi, kalkınma ise üretim faktörlerinin yaratılması, kurumsal/yapısal değişim ve üretim faktörlerinin en uygun bileşimle faaliyete geçirilmesini konu edinmektedir (Yavilioğlu, 2002: 75).

İktisadi kalkınma kavramı 1930'lardaki büyük buhran döneminde öne çıkmaya başlamış, İkinci Dünya Savaşından sonra ortaya çıkan yeni ve az gelişmiş ülkelerin iktisadi büyüme sorunları üzerine kalkınma iktisadı olarak ayrı bir disiplin halinde

faaliyetini artırmıştır. Daha çok sonradan sanayileşen ekonomiler üzerine geliştirilen ve iktisadi olduğu kadar sosyal ve hukuki boyutları da olan çeşitli iktisadi yaklaşımlar çalışmamızda büyüme modellerinden ayrı olarak değerlendirilmiştir. Bu bağlamda “yapısalcılık ve ithal ikameci sanayileşme”, “modernizasyon kuramı” ile “bağımlılık teorisi” çalışmamızda incelenmektedir.

1.3.1. Yapısalcılık ve İthal İkameci Sanayileşme

Yapısalcı görüş, az gelişmiş ekonomilerin yetersiz girişimci gücü, üretim kabiliyetlerinin düşüklüğü ve piyasa başarısızlığı sebebiyle gelişme yolunda geri kaldıkları tespitinden hareketle, kalkınma için devletin piyasa aczini telafi edecek politikalar önermektedir. Yapısalcılara göre piyasa başarısızlığı az gelişmiş ekonomilerin karakteristik (yapısal) özelliklerinden kaynaklanmaktadır (Şen, t.y.: 326-327).

Yapısalcı yaklaşımlardan Paul Rosenstein-Rodan (1902-1985) tarafından geliştirilen “Büyük İtke” kuramı önemli bir kalkınma paradigması olarak dikkat çekmiştir. Büyük itke kuramı, kamu eliyle aynı anda çok sayıda büyük çaplı altyapı ve sanayileşme yatırımları yapılmasını önermiş bu şekilde ölçek ekonomisi oluşturularak dışsal ekonomilerin de harekete geçirilebileceğini saptamıştır. Ragnar Nurkse (1907-1959) ise bazı sanayi kollarında yapılacak dengeli kamu yatırımları ile özel kesim yatırımlarının hareketlendirilebileceğini belirten “dengeli büyüme” kuramını ileri sürmüştür. Latin Amerika üzerine yaptığı çalışmaları ile Paul Prebisch (1901-1986), gelişmiş ekonomiler ile ticaret yapan az gelişmiş ekonomilerin ticari faaliyetleri az gelişmiş ekonomiler aleyhine sonuç verdiğini tespit ederek, az gelişmiş ekonomilerin kendi aralarında ticaret yaparak sanayileşmelerini önermiştir. Arthur Lewis (1915-1991) ise tarımsal işgücü fazlasının sabit ücretle sanayi başta olmak üzere ekonomin diğer alanlarında istihdam edilerek artık değerin sanayileşmede kullanılabileceğini belirtmiştir (Şenses, 2017: 106-107).

Liberal iktisatçılar tarafından dillendirilen ticaret, yatırım ve teknoloji hareketinin ekonomik gelişmeyi yaydığı görüşü yapısalcılar tarafından kabul edilmemektedir. Gelişmiş ülkeler uluslararası ticaretten uluslararası piyasanın bozukluğu sebebiyle az gelişmiş ülkelerin aleyhine çok yüksek düzeyde

faaydalanmaktadır. Bu sebeple yapısalcılar az gelişmiş ekonomilerin ihracatını genişleterek dezavantajlı durumlarını düzeltebileceklerine inanmamışlardır (Gilpin, 2016: 332-335).

Ekonominin büyüme ve kalkınma ile gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi inceleyen Simon Kuznets (1901-1985), 1955 yılındaki hipoteziyle dünya genelinde kalkınma ve gelir dağılımı arasındaki yapısal incelemeler için önemli bir referans teşkil etmektedir. Kuznets'e göre yeni gelişmeye başlayan bir ekonomide büyüme ile gelir dağılımı bozulmakta, büyümenin ileri aşamalarında gelir dağılımındaki bozukluk azalmaktadır. Ters "U" şeklinde bir diyagram ile gösterilen ekonomik gelişme-gelir dağılımı fonksiyonu, birçok gelişmiş ülke üzerinde yapılan ampirik çalışmalar ile desteklenmektedir (Topuz ve Dağdemir, 2016: 116).

Yapısal görüşe dayanarak geliştirilen önemli bir kalkınma modeli olan "İthal ikameci sanayileşme", temelde; yurt dışından ithal edilen malların yurt içinde üretilmesi yoluyla sanayileşerek gelişmiş ekonomileri yakalamayı hedefleyen bir stratejidir. Genellikle önce ithal edilen tüketim maddeleri yurt içinde üretilmekte sonra ara malı ve yatırım mallarının ithal ikamelerinin yurt içinde üretiminin gerçekleştirilmesi hedeflenmektedir. İthalata yönelik kısıtlayıcı politikalar ya da tarife uygulamaları ithal ikameci sanayileşme stratejisinin sıkça uyguladığı bir yöntem olup, buradan elde ettiği kaynağı sanayileşme ve teknoloji yatırımı için değerlendirmek hedeflenmekte; zamanla ekonomide yapısal dönüşümün gerçekleşeceğine inanılmaktadır. İthal ikamesinin ekonomide yaşanan gelişmeler neticesinde kendinden gerçekleşmesi "kendiliğinden ithal ikamesi", ekonomik büyüme ve kalkınmayı gerçekleştirmek için bilinçli olarak uygulanması "planlı ithal ikamesi" olarak kategorize edilmektedir (Egeli, 2001: 150-151).

Az gelişmiş ülkelerin kalkınmasında sağladıkları kuramsal katkı ve sanayileşme yaklaşımı sebebiyle faydalı etkiler bırakmış olsa da yapısalcılık çok sayıda eleştiri de almıştır. Örneğin, ithal ikameci sanayileşme yaklaşımında ithalatı sınırlandırmak için getirilen kota ve tarife sistemi ile uygulanan aşırı değerli kur politikası ekonomiye yüksek maliyetler yüklemiş, etkin olmayan kaynak dağılımına yol açmıştır. Ayrıca devletin ekonomi içerisinde belirleyici rol alması rant kollayan çıkar gruplarının ortaya çıkmasına yol açmıştır. 1970'li yıllardan itibaren ithal ikameci sanayileşme başarısız olduğu gerekçesi ile terk edilmiştir (Şen, t.y.: 328).

1.3.2. Modernizasyon Kuramı

Modernizasyon kuramı, iktisadi kalkınmayı gelişmiş ülkelerin geçirdiği ilerleme safhalarını az gelişmiş ekonomilerin aşama aşama kat ederek kalkınmanın mümkün olacağı önermesine dayanmaktadır.

Modernizasyon kuramının önemli temsilcisi olan Walt W.Rostow (1916-2003) tarafından yayımlanan “The Stages of Economic Growth, A Non- Communist Manifesto” (Ekonomik Gelişmenin Safhaları: Komünist Olmayan Bir Manifesto) adlı eserinde az gelişmiş ülkelerin aşmaları gereken beş safha olduğunu belirtmiştir (Rostow, 1970: 4):

- Geleneksel Toplum Dönemi,
- Kalkışa Hazırlık (Geçiş) Dönemi,
- Kalkış Aşaması,
- Olgunluk Dönemi,
- Kitlesele Tüketim Dönemi'dir.

Tarımın iktisadi faaliyetlerin merkezinde yer aldığı *geleneksek toplum döneminde* iş bölümünün gelişmediği ve kişi başına gelirin düşük kaldığı bir ekonomik yapı geçerlidir. Bilimsel ve teknik ilerlemelerin geleneksel topluma intikali *kalkışa hazırlık dönemi* olarak tanımlanmakta olup, sermaye birikimi, tarım ve sanayideki verimlilik artışı, ekonomiye ilişkin kurumların oluşturulması ve eğitimin yaygınlık kazanması bu dönemin önemli unsurlarıdır. Kalkışa hazırlık döneminde gelişmeye temel teşkil eden unsurlar büyük ölçüde gerçekleşmiş, elde edilen birikimin kuvveti ile *kalkış aşaması* başlamıştır. Kalkış döneminde ekonomik aktiviteler hız kazanmakta ve sermaye birikimi tekrar yatırımlara yöneltilmektedir. Kalkış aşamasından yaklaşık 40-60 yıl sonra *olgunluk aşamasına* geçilmektedir. Olgunluk aşamasında modern teknolojiler yaygın olarak kullanılmakta, gelişen dış ticaret kabiliyetleri ile ihracatta sanayi malları hakim hale gelmekte; ekonomi uluslararası düzeyde önemli bir yer kazanmaktadır. Olgunluk döneminde ayrıca, endüstriyel organizasyon ve toplumsal yapıda da değişimler yaşanmaktadır. *Kitlesele tüketim dönemi* Rostow'un Manifesto'sundaki son aşama olup, bu dönemde toplumsal refah sağlanmış, gelişen üretim imkanları ve finansal yapı sayesinde toplumsal ihtiyaçlar kitlesele olarak karşılanabilmektedir (Rostow, 1970: 4-10).

Rostow'un modeli öncü sektörler ile sermaye birikimini tarihsel dönemler ışığında açıklasa da ülkeleri indirgemeci yaklaşımla genelleyerek, ekonomik gelişme için ülkeler arası tarihi ve kurumsal farklılıkları göz ardı ettiği için eleştiriler almıştır (Şenses, 2017: 107-108). Rostow'a göre ülkeler kalkınmak istiyorlarsa batıda gerçekleşen modernleşme sürecini takip etmelidirler.

1.3.3. Bağımlılık Teorisi

Bağımlılık görüşü, gelişmiş ve baskın ülkeler ile az gelişmiş (bağımlı) ülkeler arasındaki ticari ve siyasi ilişkileri gelişmiş ülkelerin az gelişmiş ülkeler aleyhine genişletmesi esasına dayanmaktadır. Bağımlılık teorisyenleri, azgelişmişliği, gelişmiş ülkeler ile az gelişmiş ülkeler arasındaki ilişkilerin doğal seyrinden kaynaklanan bir süreç neticesinde gerçekleştiğini ve merkezde yer alan gelişmiş ülkelerin az gelişmiş çevre ülkeleri sömürerek kendilerine bağımlı hale getirdiğini düşünmektedir (Gilpin, 2016: 340-342).

Hans Singer (1910-2006) ve Raul Prebisch (1901-1986) tarafından birbirinden bağımsız olarak yapılan çalışmalar, kalkınma iktisadında bağımlılık görüşünün önemli bir adımını oluşturmaktadır. Singer-Prebisch tezine göre, ihracat ürünleri tarım ve madencilik gibi emtia unsurlarına dayanan az gelişmiş ülkeler ile ekonomileri sanayi ürünlerine yoğunlaşan gelişmiş ülkeler arasındaki dış ticaret münasebeti uzun dönemde az gelişmiş ülkeler aleyhine olmakta; aynı miktarda sanayi ürünü ithal edebilmek için daha fazla birincil ürün ihraç etmek zorunda kalmaktadırlar. Az gelişmiş ülkeler bu bağımlılık durumundan ancak hızla sanayileşerek kurtulabilirler (Şenses, 2017: 110).

Bağımlılık teorisyenleri az gelişmişliği kendi ülkelerinin politikaları neticesinde değil dünya kapitalizminden kaynaklığını, tarihsel olarak kapitalist gelişme anlayışının bazı ülkeleri az gelişmişliğe mahkum ettiğini düşünmektedir. Az gelişmiş kimi ülkelerin kapitalist gelişme mantığı ile kalkınmış olması bu ülkeleri gelişmiş ülkeler arasına soksa da nihai durumda az gelişmiş ülkeler, gelişmiş kapitalist ülkelere bağımlı olarak geriden takip etmeyi sürdüreceklerdir. Bağımlılık teorisi, ekonomik kalkınmanın yanı sıra, toplumu ve siyaseti de dönüştürerek; bağımsız, eşitlikçi ve sanayileşmiş bir ulus devlet ortaya çıkarmak istemektedir (Gilpin, 2016: 346-347).

1.3.4. İhracata Dayalı Büyüme Modeli

İthal ikameci sanayileşme modelinin dışa kapalı ve korumacı yapısının aksine ihracata dayalı büyüme modeli dışa açık, rekabetçi ve yenilikçi niteliklere sahiptir. İhracata dayalı büyüme modelinde; emek, sermaye ve teknoloji gibi unsurların yanında ihracatın da büyümenin bir fonksiyonu olduğu düşüncesi hakimdir (Özcan ve Özçelebi, 2013, 2).

İhracata dayalı büyüme, Ricardo'nun "Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi"nin büyüme modeline ihracat boyutuyla uyarlanması üzerinde temellenmektedir. İhracat merkezli büyümenin üstünlükleri özetle (Aytekin, 2015: 67):

- İç piyasanın üzerine diğer ülke pazarlarına yönelik üretim ve satış faaliyetlerine sebep olduğu için atıl kapasitenin önüne geçmekte,
- Artan ihracat ile döviz birikimi oluşarak ara ve sermaye malı ithalatı ile teknoloji transferine kaynak sağlanmakta,
- Uluslararası rekabet edilebilirliği güçlendirici uzmanlaşma, tasarım ve teknoloji faaliyetlerini teşvik etmekte,
- Doğrudan yabancı sermayeyi ülkeye çeken cazibeyi ortaya çıkarmaktadır.

Doğu ve Güney Doğu Asya'nın hızlı kalkınan Japonya, Güney Kore ve Tayvan gibi ülkeleri ihracata dayalı büyüme modeli ile gelişimini gerçekleştirdikleri bilinmektedir. Temelde serbest piyasa rejimine aykırı olmayan, rekabet potansiyeli yüksek sektörlerin desteklenmesi yolu ile etkili bir ihracat stratejisi uygulayarak kalkınmanın gerçekleştirilmesi diğer gelişmekte olan ülkelerin de bu modele ilgi duymasını sağlamıştır. İhracata dayalı büyüme modeli, devletin kalkınmada etkili rol aldığı ithal ikameci modele göre daha başarılı sonuçlar ürettiği ihracatçı Doğu Asya ile ithal ikameci Latin Amerika ekonomileri kıyaslamalarında da görülmektedir. İhracata dayalı büyüme modeli, 1997-98 yıllarında yaşanan Asya krizi (dışsal sebeplerle ortaya çıkmış olsa bile) ile 1980'lerdeki görkemini kaybetmiş; modelin belirli bölgelerde, belirli zamanda, belirli toplumsal ve kurumsal yapıya sahip ülkelerde gerçekleşmiş olması genel bir kalkınma modeli olamayacağı düşüncesine yol açmıştır (Şenses, 2017: 114-115).



İKİNCİ BÖLÜM

KAPSAYICI BÜYÜME

2.1. TANIMI VE UNSURLARI

Kapsayıcı büyüme kavramı Dünya Bankası tarafından yoksulların genel hayat standartlarının büyüme ve istihdam yoluyla yükseltilmesi olarak tanımlanır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı kapsayıcı büyümeyi daha geniş anlamda, insan seçeneklerinin çoğaltılması olarak tanımlar ve özgürlük, eşitsizlik, kişisel güvenlik, toplumsal katılım, çevre ve insan hakları gibi konulara önem verir (Seker, 2015: 69).

Organization of Economic Cooperation and Development (OECD)'ye göre kapsayıcı büyüme; nüfusun tüm katmanlarına refahlarını yükseltebilme imkanını yaratan, bununla beraber parasal ve parasal olmayan tüm refah bileşenlerini toplum içerisine adaletle dağıtan büyümedir (OECD, 2018). Birleşmiş Milletler tanımına göre kapsayıcı büyüme, hem toplumun tüm kesimlerinin sürece katkı sağlayacak imkanlara erişimini hem de yaratılan faydanın paylaşımını garantileyen büyümedir (Özütler, 2018: 2018).

Literatürde kullanılan “kapsayıcılık” ve “dışlayıcılık” kavramlarının tanımları üzerinde tam olarak mutabakat bulunmadığı ve bu kavramların yeterince açık tanımlanamadığı için genellikle aşırı/ekstrem kapsayıcılık ve/veya aşırı dışlayıcılık üzerinde daha fazla durulmaktadır. Oysa dışlama ve kapsama terimleri aşırı yoksulluk ve eşitsizliğin ötesinde birçok boyutu olan kavramsal içeriğe sahiptir. Örneğin yoksulluğun varlığı ekonomik ve sosyal olarak dışlayıcı bir etkiye sahiptir. Ayrıca dışlama emek piyasasına katılımın engellenmesi ile birlikte kişilerin sosyal ve politik hayattan dışlanmasını da ifade edebilir (Oxoby, 2009: 1135).

Kapsayıcı büyüme; çeşitli büyüme senaryolarının arasından bir alt küme üzerine odaklanan uygulamadır. Bütün alt kümeler kapsayıcı olmadıkları için esas amaç kapsayıcı olan senaryo ile olmayanın ayırt edilmesidir. Bu nedenle büyümeyi kapsayıcı kılan unsurun tespiti önemlidir ve mevcut iki yöntem bulunmaktadır. Birinci yaklaşım; süreç ya da girdi odaklı olduğundan doğrudan yoksul yanlısı büyümenin gözlenmesidir. İkinci yaklaşım ise büyüme sürecinin sonuçlarına odaklı olduğundan yoksul yanlısı büyümenin yalnızca tanımıyla ilişkilidir. Görelî tanımda amaç yoksulluk

sınırı altındaki kesimin gelirini yükseltmekten kapsayıcı büyümede amaç yoksulluk sınırındaki kesimden üst gelir grubuna kadar toplumun tüm gelir gruplarının büyüme sürecinden sağladıkları faydayı arttırmaktır (Özütler, 2018: 1461).

Kapsayıcı büyümenin sağlanabilmesi için öncelikle ekonominin büyük bir dönüşümden geçerek daha geniş tabanlı ve kapsamlı bir yapılanmaya gitmesi gerekmektedir (World Bank, 2009: 2). Büyümenin kapsayıcılığı için piyasaya erişim olanaklarının ve fırsat eşitliğinin oluşturulması, iş çevreleri için tarafsız iş ortamı koşullarının sağlanması ve ülkenin sahip olduğu işgücünün büyük bir bölümünü kapsamaması gerekmektedir.

Dünya Bankası kapsayıcı büyümeyi tanımladığı çalışmasında kapsayıcı büyüme yaklaşımının ayırıcı unsurlarını şöyle tarif etmektedir (W World Bank, 2009: 2-3):

1. Kapsayıcı büyüme yoksulluğun düşürülmesi için gereken büyüme bileşenlerine odaklanmaktadır,
2. Kapsayıcı büyüme yaklaşımı uzun dönemli bir perspektifle geniş tabanlı, katılımcı, ve iktisadi faaliyet kollarının genişletilmesi için yapısal dönüşümü hedeflemektedir,
3. İşgücüne piyasa ve kaynaklara erişimde fırsat eşitliği sağlanmalıdır,
4. Kapsayıcı büyüme, büyüme hızı ve bileşimini birlikte değerlendirmekte, hangi büyüme kanalının yoksulluğu azaltacağı doğru tespit edilmelidir,
5. Kapsayıcı büyüme yaklaşımına göre yeniden gelir dağılımı politikaları yerine üretken istihdama yönelik politikalar daha uygundur,
6. Kapsayıcı büyümede sadece firmalar değil bireyler de büyümenin hedef kitlesini oluşturmaktadır,
7. Kapsayıcı büyüme yaklaşımında yoksul kesimin diğer kesime göre daha fazla büyümesi hedefine odaklanarak nispeten düşük büyüme yerine mutlak yoksulluğun azaltılması hedefiyle yüksek büyüme anlayışı geçerlidir,
8. Kapsayıcı büyüme için işsizliğin azaltılması veya gelir dağılımı gibi sınırlı hedefler yerine daha geniş anlamda iktisadi dönüşüm gerekmektedir.

Yoksulluğu sürdürülebilir bir şekilde ortadan kaldırmayı amaç edinen kapsayıcı büyüme, karar alma mekanizmalarına katılım, kalkınma faydalarının paylaşılması ve fırsatların yaratılması ile gerçekleşebilir. Birleşmiş Milletler Bin Yıllık Kalkınma Hedefleri'ne ulaşmada büyümenin geniş halk tabakalarına yayıldığı ülkelerde daha başarılı olduğu ve kapsayıcı büyümenin devamlılığının ancak dezavantajlı grupların büyümeden daha fazla pay almaları ile mümkün olabileceği ifade edilmiştir (UNDP, 2014: 11).

2.1.1. Gelir Dağılımı ve Kapsayıcı Büyüme

Ekonomik büyüme ile beraber üretilen hasılanın paylaşımında adaletin sağlanması büyümenin sürdürülebilir ve kapsayıcı olmasında temel inceleme konularının başında gelmektedir. Gelir ve servet dağılımı analizleri bir ekonomide üretilen gelir ve biriken servetin paylaşım şeklini ortaya koymaktadır. Gelir dağılımının belirleyen faktörlerin başında üretim araçlarının mülkiyetinin dağılımı gelmektedir. Sanayi devrimi ile birlikte üretim araçları mülkiyeti sermaye sahipleri elinde yoğunlaşarak işçi kesiminin milli gelirden aldığı pay azalmış, gelir dağılımı işçi sınıfı aleyhine bozulma göstermiştir. İlerleyen yıllarda teknolojik gelişme ve küreselleşme olgusunun etkisini artırması gelir dağılımının ücretli kesim aleyhine olan adaletsizliğini daha belirgin hale getirmiştir (Erçakar ve Güvenoğlu, 2018: 42).

Gelir eşitsizliği nüfusun önemli bir kesiminin sağlık, eğitim barınma ve beslenme gibi temel refah değerlerinden daha az faydalanmalarına sebep olmaktadır. Devletler sosyal koruma harcamalarının artırarak istihdam, eğitim-sağlık ve barınma gibi hizmetlerden mahrumiyeti gidermek üzere sosyal koruma politikaları izlemektedir (Erçakar ve Güvenoğlu, 2018: 50).

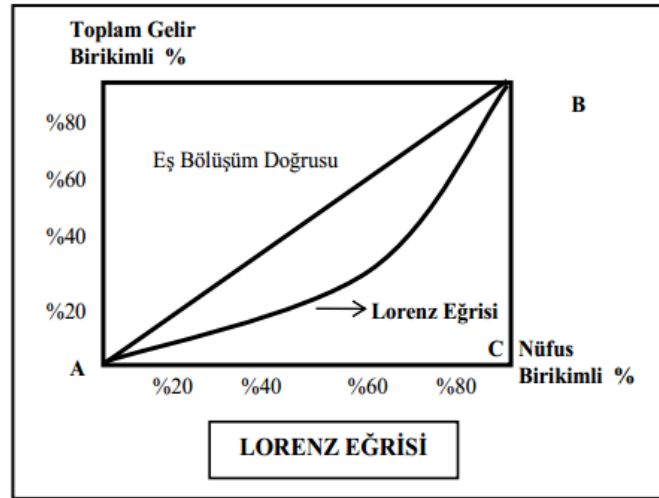
Gelir dağılımı kavramı, üretim faktör sahipleri arasındaki dağılımının incelendiği "fonksiyonel gelir dağılımı", toplumu oluşturan birey ya da hane halkları arasındaki gelir dağılımını gösteren "bireysel gelir dağılımı", ülkelerin belli coğrafi bölgelerinin ya da gelişme düzeyine göre sınıflandırılan bölgelerinin gelir dağılımının incelendiği "bölgesel gelir dağılımı" ve sanayi, tarım ve hizmetler gibi iktisadi faaliyet kollarına göre gelir dağılımının takip edildiği "sektörel gelir dağılımı" olmak üzere dört farklı biçimde tanımlanmaktadır. Ayrıca devletin mali, sosyal ve ekonomik

müdahaleler ile “gelirin yeniden (ikincil) dağılımı” da gelir dağılımı analizlerinde incelenmektedir (Çalışkan, 2010: 92-95).

Gelir eşitsizliğinin ölçülmesinde Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı ölçme araçlarının başında gelmektedir. Nüfus gelir seviyesine göre eşit yüzde 20’lik dilimler halinde aşağıdan yukarıya doğru sıralanmakta, bir karenin yatay eksenine nüfusun birikimli payları, dikey eksenine gelirin birikimli oranları yazılarak nüfus bölümlerinin milli gelirden aldıkları birikimli paylar işaretlenmek suretiyle Lorenz Eğrisi elde edilmiş olmaktadır.

Şekil 1.1.’de Lorenz Eğrisi verilmektedir. Lorenz Eğrisi ve 45 derecelik mutlak eşitlik doğrusu arasında kalan alan ile mutlak eşitlik doğrusu altındaki üçgen alanının oranı Gini Katsayısını vermektedir. 0 ve 1 arasında değer alan Gini Katsayısı 1’e yaklaştıkça gelir eşitsizliğinin arttığını göstermektedir (Çalışkan, 2010: 98).

Şekil 2.1. Lorenz Eğrisi



Kaynak: Çalışkan, Şadan: “Türkiye’de Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk,” Sosyal Siyaset Konferansları, S.59, 2010/2 s.98.

İstihdam ve işsizlik ilerleyen bölümde incelenmekle birlikte gelir dağılımına etkisi açısından burada paylaşılmasında fayda görülmektedir. Tablo 1.1.’de seçili bazı OECD ülkelerinde işsizlik ve gelir dağılımı oranları yüzdesel olarak verilmektedir. Genel eğilim, işsizlik artışının gelir dağılımını bozduğu yönündedir.

Tablo 2.1. Seçili OECD Ülkelerinin İşsizlik ve Gelir Eşitsizliği Oranları (2011 %)

Ülke	İşsizlik Oranı	Gelir Eşitsizliği
ABD	8,95	0,39
Avusturya	4,57	0,32
Almanya	5,83	0,29
Fransa	9,18	0,31
İspanya	21,4	0,34
İngiltere	8,06	0,34
İtalya	8,35	0,32
Macaristan	11,06	0,29
Polonya	9,65	0,30
Slovenya	8,21	0,25
Meksika	5,23	0,48
Güney Kore	3,41	0,31
Japonya	4,58	0,34
Yunanistan	17,92	0,34
Türkiye	9,14	0,41

Kaynak: OECD

2.1.2. Yoksulluk, İnsani Gelişim Unsurları ve Kapsayıcı Büyüme

İnsanlık tarihinin en eski(meyen) sosyo-ekonomik sorunlarından biri olan *yoksulluk* hakkında mutabık kalınan bir tanımlama bulunmamaktadır. Ekonomik olduğu kadar sosyal boyutu da olan yoksulluk, insanların temel ihtiyaçlarını karşılamak üzere kabul edilen gelir seviyesinin altında kalan ekonomik düzey olarak tarif edilebilir. Yoksulluk, yoksunluk seviyesine göre mutlak ve göreceli olarak kategorize edilmektedir. Mutlak yoksulluk, bireylerin hayatîyetlerini devam ettirebilmeleri için gereken beslenme, barınma ve temel sağlık hizmetleri gibi asgari ihtiyaçlarını giderebilmek için ihtiyaç duydukları gelir düzeyi olarak tanımlanmaktadır. Dünya Bankası, 1990 yılında küresel ölçekte mutlak yoksulluk sınırı olarak belirlediği SAGP'ne göre kişi başına günlük 1 Dolar sınırını 2015'te güncelleyerek 1,90 Dolar seviyesine yükseltmiştir. Bu seviye az gelişmiş ekonomiler için mutlak yoksulluk için ölçüt olarak kabul edilse de gelişmişlik seviyesi daha yüksek olan ekonomiler için farklı ölçüler belirlemiştir. Buna göre alt-orta gelir grubuna dahil olan ülkeler için SAGP'ne göre kişi başına günlük 3,20 Dolar, orta üst grubu ülkeler için ise 5,50 Dolar olarak tespit edilmiştir (Arabacı, 2019: 124).

Yoksulluğun nedenleri aşağıdaki gibi özetlenebilir (Güloğlu ve Es, t.y.: 1-2):

- Gelir dağılımı bozukluğu,
- Ücret seviyesinin düşüklüğü,
- Bölgesel gelişmişlik farklılıkları,
- Kayıt dışı istihdam,
- Hızlı ve çarpık kentleşme ile iç göç.

Serbest piyasa ve rasyonel insan tanımına aşırı güvenen ana akım iktisat yaklaşımı özellikle sosyal ve insani sorunların (eşitsizlik, ayrımcılık, yoksulluk gibi) çözümünde umut verici sonuçlar ortaya koyamamıştır. Dolayısıyla kalkınma ve büyümeye dair yeni açılımlar, özellikle büyüme kuramlarının kalkınma ile uyumlu ve kalkınmanın amaçlarını destekleyici bir bakış açısına sahip olması gerektiği savunulmaktadır. Toplum içindeki dezavantajlı grupların sahip olduğu kötü yaşam koşulları sebebiyle ekonomik büyüme ve refahtan yeterince faydalanamamaktadırlar. Bu sebeple kapsayıcı büyüme yaklaşımı öncelikle dezavantajlı grupların bu olumsuz şartlarının ortadan kaldırılması ile ilgilenmektedir. Yoksul kesimin kalkınmada önceliklendirilmesi kapsayıcı büyümeyi yoksul yanlısı yapmaktadır.

Yoksul yanlısı büyüme “mutlak” ve “görelî” olarak ikili yapıda tanımlanmaktadır. Mutlak kapsayıcı büyüme ile yoksulların durumunun iyileştirilmesini ana hedef olarak belirlerken görelî kapsayıcı büyüme yoksulların durumunun toplumun geri kalanına göre daha hızlı iyileştiği büyüme olarak tarif edilmektedir.

Tablo 1.2.’de temel insani gelişmişlik indeksleri 2017 yılı için bölge ve ülke grupları bazında özetlenmektedir. Inequality-adjusted Human Development Index (İnsani Gelişmişlik İndeksi) sağlık, eğitim ve gelir düzeyi gibi temel gelişmişlik büyüklüklerinden derlenmektedir. HDI 0-1 arasında değer almakta, oranın 1’e yaklaşması insani gelişmişlik düzeyinin yükseldiğini göstermektedir. Dünya ortalaması 0,728 olan HDI, OECD ülkelerinde ortalama 0,895, gelişmekte olan ülkelere 0,681, düşük gelirli ülkelere ise 0,524 değerini almaktadır. Tabloda ayrıca insani gelişmişlik düzeyi “çok yüksek”, “yüksek”, “orta” ve “düşük seviye” olarak gruplandırılmaktadır.

Tablo 2.2. Seçili Bölgelerde Temel İnsani Gelişmişlik İndeksleri

İnsani Gelişme İndeksi (HDI - 2017)	
İnsani Gelişme Grupları	
Çok Yüksek İnsani Gelişme	0,894
Yüksek İnsani Gelişme	0,757
Ortalama İnsani Gelişme	0,645
Gelişmekte Olan Ülkeler	0,681
Bölgeler	
Arap Ülkeleri	0,699
Doğu Asya ve Pasifik	0,733
Avrupa ve Orta Asya	0,771
Latin Amerika ve Karayipler	0,758
Güney Asya	0,638
Sahra Altı Afrika	0,537
Az Gelişmiş Ülkeler	0,524
Gelişmekte Olan Küçük Ada Devletleri	0,722
OECD Ortalaması	0,895
Dünya Ortalaması	0,728

Kaynak: Inequality-adjusted Human Development Index Table (UNDP, 2018)

2008 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde başlayarak tüm dünyayı etkisi altına alan küresel ekonomik kriz, zaten var olan yoksulluk ve eşitsizliğin daha da derinleşmesine yol açmış ve kapsayıcılık kavramının dünya gündeminde daha çok seslendirilmesine sebep olmuştur. Bazı iktisatçılara göre küresel krizin olma sebeplerinden birinin de mevcut eşitsizlikler olduğu belirtilmiştir. 2015 yılında Türkiye'nin ev sahipliğinde gerçekleşen G20 zirvesinin ana temalarından biri de kapsayıcılık olarak belirlenmiştir (OECD, 2015: 33).

Ekonomik büyümeyi kar maksimizasyonu/maliyet minimizasyonu gibi firma ve iş çevreleri açısından mikro aktörleri temel alarak irdeleyen neo-klasik görüşün aksine kapsayıcı büyüme anlayışı ekonomik büyümenin merkezine insanı koyarak, yoksulluk ve eşitsizliğin azaltılması ve nüfusun tüm unsurlarının katılımı ile sürdürülebilir büyüme ile adil paylaşımı hedeflemektedir. Gelirin kamu eliyle dezavantajlı gruplar lehine yeniden dağıtımı ile büyümede yoksul ve dezavantajlı kesiminin durumlarının iyileştirilmesi efektif talep eksikliğinin telafi edilmesine destek olmaktadır. Bu durum serbest piyasa rejiminin işlerliğini güçlendirmektedir. Tüketim harcamalarını etkileyen

birçok unsur olmakla birlikte en önemli faktörün *gelir* olduğu bilinmektedir. Düşük gelir seviyesindeki hanehalkı ve bireylerin marjinal tüketim eğilimi daha yüksektir (Altunöz, 2014: 1-3). Bu sebeple düşük gelirliilere yönelik destekler ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır.

2.1.3. İstihdam ve Kapsayıcı Büyüme

İş ve çalışma insanlar için yaşamın devamlılığında çok büyük öneme sahiptir. İş sahibi fertler hem ekonomik güç elde ederek hayatîyetlerini özgür bir şekilde sağlamaya imkan bulmakta hem de çalışma hayatı içerisinde bilgi ve becerilerini aktif olarak kullanarak faydalı olma ihtiyacını tatmin edebilmektedirler. İş hayatı kişilere sosyal olarak yer edinme imkanı verdiği gibi toplumsal statü açısından da önem arz etmektedir. Çalışan bireyler mal ve hizmet üretim sürecine katılarak ekonomide refahın üretilmesinde pay sahibi olmakta ve medeniyetlerin inşasında yer edinebilmektedir. İş sahibi olmak insanları yapabileceklerini artırma özelliği taşıması açısından da özgürleştirmektedir (Seker, 2015: 88).

Büyümenin kapsayıcı olması öncelikle istihdam olanaklarının artırılmasını gerektirmektedir. Emek piyasasının iyi işlemesi, ücret ve çalışma hayatına ilişkin yasal düzenlemelerin istihdamın artışına destek sağlar şekilde olması kapsayıcılık bağlamında önem arz etmektedir. Yeni teknolojiler üretimde emek yoğunluğunun azalmasına yol açsa da uzun vadede yeni bir dinamik ortaya çıkarmakta, ekonomideki büyüme kapasitesini yukarı çekmekte ve yeni teknolojiye uygun emek talebini ortaya çıkarmaktadır.

Ülkelerin insan kaynaklarına dair yapacakları iyileştirici çalışmalar hem yatırımlar için gerekli olan nitelikli işgücünün temin edilmesi açısından hem de büyüme ve kalkınma sürecinin kapsayıcı yürümesi için büyük önem arz etmektedir. Hükümetlerin istihdam üreten büyüme modellerine ağırlık vermesi, milli gelir artışının toplum katmanlarınca pay almasını sağlayacağı gibi ekonomide talep oluşturulması açısından da büyümenin sürdürülmesi mümkün olacaktır. Ülkelerin zayıf altyapı ve emek piyasalarındaki katılıklarını emek sahipleri lehine düzeltmesi istihdamın artışına katkı sağlayarak refahın büyümesini destekleyecektir.

Kapsayıcı büyümenin istihdam artışı ile sağlanması, fertlerin sadece gelir kaybindan kaynaklanan yoksulluğu önlemekle kalmaz aynı zamanda işsiz olmanın sebep olduğu yoksunlukları da ortadan kaldırır. İşsizlik bir gelir sorunu olduğu kadar

psikolojik bozukluklara, beceri ve özgüven kaybına, aile ve sosyal hayatın bozulmasına, toplumsal dışlamanın artmasından cinsiyet ayrımcılığına kadar birçok soruna neden olmaktadır (Seker, 2015: 91).

Ekonominin geneli açısından işsizlik, önemli bir üretim faktörü olan emeğin atıl kalmasına neden olarak potansiyel üretim gücünün faaliyete geçirilememesi olarak düşünülmelidir. Amerikalı İktisatçı Arthur Okun, işsizlik ile üretim arasındaki ilişkiyi inceleyerek, işsizlik oranındaki her %1'lik artışın, milli gelirde %2,5 oranında azalmasına sebep olduğunu belirtmiştir (Işığışık, 2017: 71).

İstihdam politikalarının ekonomik büyümenin gerektirdiği dinamiklere uygun olması yanında; gençler, kadınlar ve engelliler gibi nüfusun çeşitli katmanlarına yönelik kuşatıcı boyutlar taşıması ekonomik büyümeyi sürdürebilir ve kapsayıcı kılmaktadır. Özellikle çalışma hayatında dezavantajlı gruplara yönelik destekleyici ve yer yer pozitif ayrımcılığa sahip politikalar ekonominin dinamizmini yükselttiği gibi insani gelişmenin de artmasını sağlamaktadır.

Emek piyasasında gençler (genellikle 18-25 yaş arası) tecrübe eksikliği, meslek sahibi olmama, eğitim hayatının uzun (ve bazen verimsiz) sürmesi gibi sebeplerle işsizlik sorununda başlıca büyük kitleyi oluşturmaktadır. Gençlerdeki işsizlik sorunu ekonomideki etkinliğin düşmesi yanında sosyal, siyasal ve güvenlik boyutuyla da problem teşkil etmektedir. Genç işsizliğin yüksek olduğu toplumlarda hırsızlık ve gasp gibi suçlar artmakta siyasi ve toplumsal eylemler gerçekleşmektedir. Bu durum ülkelerin sosyal ve siyasi düzenini tehdit etmektedir.

Kadınların çalışma hayatında yer almaları hem ekonomide atıl insan unsurunun değerlendirilmesi ile potansiyel büyümenin gerçekleşmesine katkı sağlamakta hem de gelir sahibi olmanın getirdiği pozitif imkanlardan yararlanarak cinsiyet eşitsizliğinin önlenmesine katkı sunmaktadır. Kadınların çalışma hayatında yer almaları kadar önemli olan bir diğer unsur da emek piyasasında cinsiyet asimetrisinin önlenmesidir. International Labour Organization (ILO)'nun Dünyada İstihdam ve Sosyal Görünüm, Kadın İstihdamına İlişkin Eğilimler 2018 Raporu'na göre dünyada %48,5 düzeyinde olan kadınların işgücüne katılım oranı erkeklerin %26,5 puan gerisinde kalmakta, çalışan her 10 erkeğe karşılık yalnız 6 kadın istihdam edilmektedir. Ayrıca ilgili raporda kadınların istihdam kalitesinin erkeklerden daha düşük olduğu, aynı işe daha düşük ücretli hatta sosyal güvencenin dahi olmadığı şartlarla çalıştıkları ifade edilmekte ve yönetim kademesinde yeterince yer almadıkları belirtilmektedir (ILO, 2018: 2).

Toplumdaki dezavantajlı gruplardan biri de engellilerdir. Çeşitli sebeplerle bedensel melekelerinde kayıplar yaşayarak engelli olan bireylerin sosyo-ekonomik durumunun iyileştirilmesi ve ekonomik faaliyetlere katılımının sağlanması kapsayıcı büyüme yaklaşımının gereklerindendir. Hükümetler engelli bireylerin çalışma hayatında daha çok fırsat sahibi olabilmeleri için son yıllarda iş hukuku ve sosyal güvenlik yönünden daha çok destek sunmakta, engelli bireylerin dezavantajlı durumlarını telafi etmeye çalışmaktadırlar.

İstihdam artışının çeşitli sebeplerle enformel kanallarla sağlanması istihdam ve işsizlik meselesini farklı boyutlara taşımaktadır. İstihdamda kayıt dışılık işgücü göstergelerinin kalitesini düşürmektedir. Doğru verilerin tespit edilememesi işsizlikle mücadelede doğru politikaların belirlenmesine engel olmakta ve kaynak ihtiyacının saptanmasında hatalı tespitlere yol açmaktadır. Kayıt dışı istihdam, sosyal güvencenin olmaması açısından çalışan bireylerin sağlık ve sosyal korumadan mahrum kalmalarına yol açmakta, yaşlılık dönemlerinde refah kaybına uğramalarına sebep olmaktadır. Ayrıca sosyal güvenlik primlerinin eksik hesaplanması ve tahsilatlarının yeterince yapılamaması kamu üzerinde ilave yük oluşturarak sosyal politikaların zayıflamasına sebep olmaktadır. Bu durum istihdam üzerindeki sosyal güvenlik ve vergi yükünün de yüksek seyretmesine sebep olmakta, istihdam artışına engel olarak emek piyasasında kısır döngüye yol açmaktadır.

2.1.4. Mali Kapsayıcılık

Ekonomilerde devletin rolü ve büyüklüğü ile kamu maliyesinin etkinliği iktisat tarihinde çokça inceleme konusu olmuştur. İktisadi görüşler büyük ölçüde ekonomide devletin yeri ve devlet müdahalesi konusuna göre pozisyon almaktadır. Klasik (liberal), neoliberal ve monetarist iktisadi düşünce devletin ekonomide daha sınırlı düzeyde kalması gerektiğini ve devletin ekonomiye müdahalesinin iktisadi etkinliğe zarar verdiğini belirtmişlerdir. Keynesyen düşüncede serbest piyasayı bozmadan devlete ekonomide daha fazla rol alması gereken bir aktör olarak bakılmış, konjonktür karşıtı mali politikalar ile piyasa ekonomisinin çığırından çıkmasının önlenebileceği işlenmiştir. Marksist düşüncede ise mülkiyet toplum adına devlete ait olmakta ve iktisadi düzen devletin kontrolünde gerçekleşmektedir. Günümüzde ekonomiler çoğunlukla serbest piyasa rejimi uygulamakta ve bütün iktisadi düşünce ekollerinden etkiler taşıyan karma modeller ile yönetilmektedir.

Devletin ekonomideki büyüklüğü çoğunlukla kamu kesiminin GSYH'ye oranına göre değerlendirilmekte olup, ekonominin içinde bulunduğu duruma ve ilgili ülkenin ekonomik gelişmesine göre bu oran artış ya da azalış gösterebilmektedir. Ekonomide kamunun büyüklüğünün minimum düzeyde olması gerektiği düşüncesinin olduğu liberal dönemlerde kamu kesiminin ekonomideki payı küçük olmakta, refah devleti anlayışının ön planda olduğu dönemlerde ise kamu kesiminin payı artmaktadır. Ülkelerin milli gelirin artması ile beraber ekonomide minimum boyuttaki devletten sosyal refah devletine doğru yönelim olduğu görülmektedir (Sandalcı ve Sandalcı, 2016: 414).

Hukuki ve mali yönüyle kamu kesimi ekonomide etkili bir aktör konumundadır. Devletin ekonomiye müdahale gerekçeleri, piyasa başarısızlıkları, gelir dağılımındaki adaletsizlikler ve paternalizm (devlet baba) olarak özetlenebilir. Devlet, söz konusu gerekçelerden hareketle mali politikalarını aşağıdaki fonksiyonları gerçekleştirmek üzere uygulamaktadır (Saraçoğlu vd, 2014: 44-60):

- Kaynak dağılımında etkinliğin sağlanması,
- İktisadi istikrarın sağlanması,
- Bölüşümde etkinliğin sağlanması,
- İktisadi kalkınmanın sağlanması,
- Regülasyon.

Kamu maliyesi, kamusal ihtiyaçların giderilmesi için gereken harcamaları ve bu harcamaların gerçekleştirilebilmesi için gereken kaynağın sağlanması ile ilgilienmektedir. Kamu gider ve gelirlerinin nasıl ve hangi hedefle yapıldığı mali politikaları belirlemektedir.

Kamu harcamaları temel olarak; merkezi yönetim, yerel yönetimler ve sosyal güvenlik kuruluşları ile KİT(Kamu İktisadi Teşebbüsü)'lerin yaptığı harcamalardan oluşmaktadır. Devlet kamu harcamaları ile kamu yönetimi, savunma ve adalet gibi kamu düzenine yönelik genel hizmetler, ulaşım, altyapı ve doğal kaynaklar gibi ekonomik hizmetler ve toplumsal ihtiyaçlar için eğitim ve sağlık gibi sosyal hizmetleri yerine getirmektedir (İçke ve Kızılkaya, 2018: 238).

Kamu kesimi, harcamalarını gerçekleştirebilmek için ihtiyaç duyduğu kaynağı iki kanaldan sağlamaktadır. Bunlar, devletin egemenlik gücüne dayanan (*cebri*) vergi ve vergi benzeri gelirler, para cezaları, emisyon, mali ve tekel gelirleri ile devletin

egemenlik gücüne dayanmayan (*cebri olmayan*) mülk ve teşebbüs gelirleri, özelleştirme gelirleri, yardım ve bağışlar ve diğer gelirlerden oluşmaktadır.

Vergi ve diğer kamu gelirleri ile kamu harcamaları ekonomik büyümeyi doğrudan etkileyebilecek özelliklere sahiptir. Devlet vergi politikaları ile ekonomik büyümeyi teşvik edebileceği gibi büyümeyi düşürecek sebeplere de yol açabilmektedir. Örneğin vergilerin ağırlıklı olarak üretimden alınması hem maliyetleri artırdığı için enflasyonist etkiler taşımakta hem de yatırım iştahının düşmesine sebep olmaktadır.

Vergilemede üretim-tüketim-servet bileşiminin, sürdürülebilir ve kapsayıcı büyüme için özenle incelenmesi gerekmektedir. Vergilemede lüks tüketim ve servetin etkin vergilendirilmesi ile gelir vergisinde artan oranlı tarife uygulaması gelir dağılımının bozulmasını önleyebilmektedir. Devlet topladığı vergileri dezavantajlı gruplar lehine transfer ederek ikincil gelir dağılımı yolu ile gelir dağılımında iyileşme gerçekleştirebilmektedir. Yoksullara yönelik mali ve ayni destekler, istihdam teşvikleri, geçici işsizlik ödenekleri, eğitim ve sağlıkta toplumun tamamına yönelik kuşatıcı politikalar, engellilere yönelik destekler mali kapsayıcılığın temel konularını oluşturmaktadır.

Devlet, vergi ve diğer yollarla sağladığı gelirleri çeşitli kamu hizmetlerinde kullanmaktadır. Özellikle eğitim ve sağlık harcamaları, ülkelerin büyümesine önemli düzeyde etki etmekte olup, kalkınma carisi olarak nitelendirilmektedir. Nitekim eğitim ve sağlık, ekonomik analizlerin başlıca inceleme konusu olan *beşeri sermayeyi* geliştirmekte, sağlıklı ve nitelikli işgücünün kaynağını oluşturmaktadır (Akçacı, 2013: 67). Eğitim, toplumun yaratıcılığını ve yeteneklerini geliştirerek meslek edinmelerini sağlamakta; işgücüne bilgi ve beceri kazandırarak işgücü verimliliğini artırmaktadır. Ayrıca eğitim seviyesi yükseldikçe emek piyasasında verim artmakta, emek sahipleri için işsiz kalma riski önemli ölçüde azalmaktadır. Eğitim, kalkınma için gerekli olan nitelikli işgücü oluşumunun yanı sıra siyasi, sosyal ve kültürel alanlarda da ülkelerin gelişmelerine katkı sağlamaktadır. Eğitim seviyesinin yükselmesi gelir dağılımında düzelme, yoksulluğun önlenmesi, sağlık ve beslenme gibi konularda iyileşmenin sağlanmasına katkı sağlamakta, demokratik davranış biçimlerini de teşvik etmektedir (Çalışkan vd., 2013: 32-33).

Kamu hizmetleri arasında eğitim ve sağlık hizmetleri insan kaynağının gelişmesinde önde gelen gerekliliklerdendir. Ortalama yaşam süresinin artması,

toplumun sağlık hizmetine erişim olanaklarının glendirilmesi, emeklilik ve yaşlılık dönemine ilişkin koruyucu politikalar insanların üretime katılmalarını teşvik etmekte, geleceēe umutla yaklaşmalarını sağlamaktadır. Toplumun tamamına yönelik eşit ve kaliteli eēitim sunulması sağlık ile beraber insani deēerlerin artmasını sağlamakta, demografik gelişmede belirleyici olmaktadır. Eēitimli ve sağlıklı nüfus kapsayıcı ve sürdürülebilir büyümenin temel kaynaēıdır.

2.1.5. Finans ve Kapsayıcı Büyüme

Kapsayıcı büyüme yaklaşımına göre finans, *kapsayıcı finans* ve *finansal kapsayıcılık* olarak ayrı ayrı tanımlansa da benzer sonuçlara sahiptir. Kapsayıcı finans, finansal imkanların insani gelişimin ve gelir daēılımı bozukluēunun düzeltilmesi ile dezavantajlı kesimlerin ekonomik gelişmelerine hizmet edecek şekilde çalışması olarak tanımlanabilir (ztler, 2018:1465). Finansal kapsayıcılık, bir ekonomide finansal sistemin dışında kalan bireylerin finansal sisteme katılımı olarak tanımlanabilir. Finansal geliřmiřliēin  önemli unsuru bulunmaktadır. Bunlar, finansal erişim, derinleşme ve kapsayıcılıktır (Seven vd., 2020: 1). Finans kesiminin coērafi gelişmişlik farklarını dikkate alarak şube ve hizmet aēını artırması, dar gelirli ve mikro işletmecilere yönelik kredi mekanizması oluşturması finansal dışlama etkisini önleyerek dezavantajlı grupların ekonomik büyümeye ortak olmasını sağlayacaktır.

Kapsayıcılık finansal kesimde de son yıllarda gündeme alınan önemli yaklaşımlardan biridir. rneēin 13-14 Kasım 2018’de düzenlenen Türkiye Sermaye Piyasaları Kongresi’nin teması “Gelecek” olurken, düzenlenen panellerden biri de “Yeni Kalkınma Perspektifi: Kapsayıcı Finansman” bařlıēında gerçekleştirilmiştir. Panelde konuşma yapan Türk Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) Genel Müdür Yardımcısı iēdem İçel, kapsayıcılık kavramının literatürde çok rastlanan bir konu olduēunu, TSKB bünyesinde de kapsayıcılık konusunun çok nemsendiēini belirtmiş, kurum nezdinde kapsayıcı projelere finansman ve danışmanlık desteēi verme konusuna özel dikkat gösterdiklerini ifade etmiştir. Ayrıca 2017’de kurumun misyonuna kapsayıcılık kavramını eklediklerini bildirmiştir (TSKB, 2018).

Finansal kapsayıcılık ve kapsayıcı büyüme kavramları Dünya Bankası ve OECD gibi uluslararası kuruluşlar tarafından da artan bir ilgiyle incelendiēi bu

kurumların raporlarından görülmektedir. Dünya Bankası (2019), Avrupa ve Orta Asya (ECA) ülkeleri üzerinde finansal kapsayıcılık konusunu incelediği raporunda finansal kapsayıcılığın en önemli ölçüsünü *banka hesap sahipliği* olarak görmekte, ülkeleri; istihdam, gelir durumu ve demografik unsurları ile hesap sahipliği arasındaki ilişkileri inceleyerek finansal kapsayıcılığı ölçmektedir. Ayrıca, tasarruf ve kredi kanallarının nüfusun her katmanına açık ve ulaşılabilir olmasını finansal kapsayıcılığın önemli bir bileşeni olarak belirtmektedir (World Bank, 2019: 10-33).

OECD (2015), finansın kapsayıcı büyüme ile ilişkisini değerlendirdiği raporunda; finansın ekonomik büyüme ve gelir dağılımı ile ilişkisini ayrı ayrı inceleyerek finansal politikalarda yapılacak düzenlemeler ile gelir dağılımı bozukluğunu azaltmaya yarayacak uygulamaları finansal düzenlemeler, vergi politikası ve finansal reformlar başlıkları altında irdelemektedir. OECD raporunda, finansal kesimin, gelir dağılımı bozukluğunu azaltmaya yarayacak bir ekonomik büyüme bileşimini desteklemesi ile finansın kapsayıcı büyümeye hizmet edeceği fikri ortaya çıkmaktadır (OECD, 2015: 9-39).

Finansal imkanların toplumun dezavantajlı grupları dahil tüm unsurlarının yararlanacağı şekilde işlemesi finansı kapsayıcı büyümeye destek veren bir araç haline getirmektedir. Finansman talebi olup, çeşitli sebeplerle finansal imkanlardan mahrum olan kadın ve gençlere yönelik mikro kredi uygulamaları, bu kesimlere girişimci kabiliyetlerini değerlendirme imkanı vermekte, ekonomik güç ve sosyal statü kazanmalarına fayda sağlamaktadır. Özellikle eğitim çağındaki gençlere verilecek finansal destekler yaratıcı fikirlerin geliştirilmesinde etkili olmaktadır.

Finansmana erişimde kısıtlı durumda olan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) finansal imkanlardan yararlanabilmesine yönelik politikalar ekonomik büyüme ve kalkınmayı sürdürülebilir ve kapsayıcı kılmaktadır. Kredi mekanizmasının teminata dayalı olması küçük girişimcileri finansmana erişimde zorlamaktadır. Ayrıca finansal kesimin tarım gibi bazı sektörlerde kredi vermekte isteksiz davranması finansal dışlamaya sebep olmaktadır.

2.2. KURUMLAR VE KAPSAYICI BÜYÜME

Ülkeler arasındaki gelir ve ekonomik gelişmişlik farkının izahında kurumların etkisine dair çalışmalar son yıllarda önemli ölçüde artmış bulunmaktadır. Kurumların ekonomik büyümedeki belirleyici etkileri North (1990), Wallis (2009), Greif (2006), Knack ve Keefer (1995), Easterly ve Levine (2003), Rodrik (2004), Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2000, 2002) gibi araştırmacıların çalışmalarında görülmektedir (Dumludağ, 2014: 18).

Ekonomik gelişme farklılıklarında belirleyici düzeyde etkin olduğu ifade edilen kurumların tanımı ve özelliklerinin saptanması önem arz etmektedir. Kurumlar (institutions), bir toplumdaki kural ve kısıtlar bütünü olarak tarif edilebilir. Dumludağ'ın (2014) North'dan (1990) aktardığına göre kurumlar, insanlar arasındaki ilişkileri düzenleyen ve insanlar eliyle getirilen kısıtlamalar olup, ilişkilere getirilen kurallar topluluğudur (the rules of the game in a society). Kurallar bütünü olarak tanımlanan kurumlar, formel ve enformel olarak ikiye ayrılmaktadır. Formel kurumlar (kurallar), kanunlar ve yasal düzenlemeler gibi biçimsel olup belirli bir otorite tarafından yaptırıma tabidir. Enformel kurumlar (kurallar) ise gelenek-görenekler, örf ve adetler gibi biçimsel olmayan ve kurallara uyulmadığı takdirde sadece toplumsal tepki ile karşılanan kurumlardır (Dumludağ, 2014: 18).¹

İktisadi kalkınma ve gelişmede kurumların etkin rolü olduğuna dair görüş Acemoğlu ve Robinson'un (2012) "Why Nations Fail" (Ulusların Düşüşü) adlı eserinde detaylı olarak işlenmektedir. Yazarlar, ülkeler arası gelişmişlik farklılığını açıklayan bazı hipotezleri incelemekte ve bu hipotezlerin geçersiz olduğunu örneklerle açıklamaktadırlar. Buna göre, iklim, tabii kaynaklar ve çevresel sağlık koşulları ılıman kuşakta yer alan ülkelerin daha zengin ve kalkınmış olduklarını iddia eden "coğrafya hipotezi" aynı coğrafi özelliklere sahip olan ABD-Meksika, Güney Kore-Kuzey Kore ve Batı Almanya-Doğu Almanya örnekleri ile geçersiz hale gelmektedir. "Kültür hipotezi" ise özellikle protestan anlayış ile batı Avrupa'daki hızlı kültürel, teknik ve ekonomik gelişmeden yola çıkarak gelişmiş ülkelerin sahip olduğu kültürel anlayışın ekonomik gelişmeye yol açtığını, geri kalmış ülkelerin de sahip oldukları kültürel yapıları sebebiyle fakir olduklarını iddia etmektedir. Yazarlar, kültür etkisini belli ölçüde kabul etseler de (kültürün enformel bir kurum olarak kalkınmada etkili olduğu kabul edilmektedir) ülkeler arası gelişmişlik farkını açıklamada yetersiz

¹ Dumludağ, çalışmasında North (1990)'dan yaptığı aktarımda hatalı olarak yayım tarihini 1991 olarak yazmıştır.

görmektedirler. Ekonomik kalkınma için gerekli bilgi ve beceri eksikliği sebebiyle bazı ülkelerin ekonomik gelişmeyi başaramadıklarını iddia eden “cehalet hipotezi” de geri kalmışlık sebebi olarak ileri sürülen popüler görüşlerden biridir. Ancak ekonomik kalkınma için bazı önde gelen iktisatçıların görüş ve tavsiyelerini dikkate alarak politikalar geliştiren bazı ülkeler (Kwaname Nkrumah idaresindeki Gana gibi) yine başarılı olamamış; hatta bünyesinde çok sayıda uzman bulunan IMF ve Dünya Bankası gibi kurumlar tarafından yapılan yönlendirmeler ile daha kötü ekonomik durum ortaya çıkmıştır. O halde ekonomik gelişmişlik farklılığı nereden kaynaklanmaktadır? Acemoğlu ve Robinson bu soruya “kurumlar” olarak cevap vermekte, zenginlik ve refah için kurumların kapsayıcı olması gerektiğini belirtmektedir (Acemoğlu ve Robinson: 2012, 49-70).

Acemoğlu ve Robinson (2012) kurumları “kapsayıcı” ve “dışlayıcı” olarak kategorize etmektedir. Kapsayıcı kurumlar, toplumsal taban üzerinde yükselmekte olup, toplumun ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda çalışmaktadır. Kapsayıcı kurumların etkin işlediği ülkelerde belirli azınlıkların (seçkinlerin) ekonomik, siyasi ve hukuki gücü tekeline alarak sistemi topluma rağmen çalıştırmaları önlenmiş olmaktadır. Dışlayıcı kurumların etkin olduğu ülkelerde ise azınlık (seçkin) gruplar toplumun zararı pahasına çıkarlarını maksimize edebilmektedirler (Acemoğlu ve Robinson: 2012, 74-94).

Ekonomik büyüme ve kalkınma kapsayıcı kurumlar olmadan hatta dışlayıcı kurumların faaliyeti ile de gerçekleşebilmektedir. Ancak dışlayıcı kurumsal yapının sağlayacağı büyüme ve kalkınmanın sürdürülebilir olması mümkün gözükmemektedir. Örneğin Soğuk Savaş’ın bitişine kadar dünyanın iki süper gücünden biri olan Sovyetler Birliği dışlayıcı (sömürücü) kurumlar ile çok hızlı sanayileşerek ekonomik büyüme elde etmiş olmasına karşın ekonomik büyümesi belli bir süre sonra durmuş ardından ekonomi-politik sistemi çökmüştür (Acemoğlu ve Robinson: 2012, 120-127).

Kurumların ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini inceleyen Rodrik (2007), Washington Uzlaşısına dayalı kurumsal tavsiyelerin gelişmekte olan ülkeler üzerinde olumsuz etkide bulunduğunu ifade etmektedir. Bunun sebebi ilgili ülkelerin kendine has kurumsal-tarihi özelliklerini dikkate almadan gelişmiş-sanayileşmiş batı ülkelerinin zenginleştikten sonra ortaya çıkardıkları kurumların gelişmekte olan ülkelere kalkınma için gerekli olduğu ezberine dayanmaktadır (Rodrik, 2007: 15-70). Kurumlar, ülkelerin

kendi tarihi, sosyal ve ekonomik yapılarına göre inşa edilmelidir. Nitekim tarihi ve sosyal birikimlerden oluşan kültür bir enformel kurum olarak ekonomik büyüme ve kalkınma için gereken formel kurumlara kaynaklık etmektedir.

Rodrik, serbest piyasa anlayışının kurumları göz ardı eden yaklaşımını eleştirerek piyasa ekonomisinin işleyebilmesi için piyasa dışı birçok kurumun var olması gerektiğini belirtmiştir. Piyasalar bünyesindeki yetersizlikleri aşmak ve olası tıkanıklıkları gidermek için bir dizi kuruma ihtiyaç duyarlar. Bu kurumlar aşağıdaki gibi beş grupta özetlenebilir (Rodrik, 2007: 159-166):

- **Mülkiyet hakları**, teşebbüs sahiplerinin ürettikleri veya geliştirdikleri ürün ve fikirlerin getirilerini yeterince kontrol edememelerini önleyerek sermaye biriktirme ve yenilik yapma isteği ve imkanı kazandırmaktadır. Avrupa menşeli büyüme ve kalkınma paradigmasında mülkiyet hakları kurumunun belirgin etkisi olduğu gibi diğer ülkelerin piyasaları üzerinde de kontrol gücü sağlamıştır.
- **Düzenleyici kurumlar**, piyasa başarısızlıklarına sebep olan hileli ve rekabet karşıtı davranışlar, pozitif dışsallıkların içselleştirilmesine engel olan ticari uygulamalar ve eksik/hatalı enformasyon gibi etmenleri engellemek veya ortadan kaldırmak üzere kamu gücü ile oluşturulan kurumlardır. Düzenleyici kurumlar aynı zamanda ekonomik büyümenin tetikleyicisi olarak da rol alabilmektedir. 1960 ve 1970’lerde Güney Kore ve Tayvan gibi ülkelerde gerçekleştirilen hızlı sanayileşme ve ekonomik büyümenin temelinde bu ülkelerin kendi sosyo-ekonomik yapılarına uygun inşa edilen düzenleyici kurumlar olduğu bilinmektedir.
- **Makroekonomik istikrar kurumları**, ekonomik istikrarın çeşitli sebeplerle bozularak toplam talebin düşmesi, işsizlik ve yüksek enflasyon gibi makroekonomik istikrarsızlıkların ortaya çıkmasını önlemek için oluşturulan yerel ve küresel kurumlardır. Örneğin merkez bankaları ve IMF makroekonomik istikrarın sağlanması için oluşturulmuş kurumlardır.
- **Sosyal sigorta kurumları**, çalışan kesimin risk paylaşımı ve prim esasına göre işleyen güvence kurumları olup, işsizlik dönemlerinde işçilerin ücret kaybını belli düzeyde telafi etmekte, sağlık ve sosyal koruma sağlamaktadır. Ayrıca yaşlılık döneminde prim sahiplerinin

hayatîyetlerinin devamını temin etmektedir. Sosyal sigorta kurumları bu fonksiyonları yerine getirirken aynı zamanda sosyal istikrar ve toplumsal uyuma da hizmet ederek piyasa ekonomisine meşruiyet kazandırmaktadır.

- **Çatışma yönetimi kurumları**, toplumsal farklılıkların çatışmaya yol açmasına engel olmak üzere oluşturulan kurumlar olup kamu düzeninin korunması, siyasi istikrar ve toplumsal birlikteliği sağlamaya hizmet etmektedir. Etnik farklılıklar ve azınlıkların dışlanmasını önlemek, dil ve kültür farklılığının ayrıştırıcı etkisini minimize etmek ve gelir dağılımı bozukluğunun yaratacağı öfke sebebiyle oluşabilecek çatışmaların önlenmesi için hukuki, siyasi ve ekonomik düzenlemeler ve müesseseler oluşturularak siyasi istikrar, sürdürülebilir ve kapsayıcı ekonomik büyüme gerçekleştirilebilmektedir.

2.3. KREDİ GARANTİ KURUMLARI

Dünyanın birçok ekonomisinde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) milli gelirin üretiminde, sağladığı istihdamda, mal ve hizmet ticaretinin akışkanlığında büyük öneme sahiptir. Ölçek dezavantajı ve sermaye açıkları sebebiyle büyük işletmelere göre finansmana erişimde dezavantajlı durumda olan KOBİ'lerin finansal dışlanmışlıktan kurtulabilmeleri için Kredi Garanti Sistemi (KGS)'nin oldukça faydası bulunmaktadır.

Finansal kesimin kredi arzında talep ettiği yüksek düzeyde teminatlar KOBİ'leri finansal imkanlardan mahrum duruma düşürmektedir. Ekonomik büyüme, istihdam, dış ticaret gibi faktörlere olan büyük katkısı sebebiyle KOBİ'lerin istikrarlı ve başarılı işlemleri makroekonomik istikrara katkı sağlamakta, büyüme ve kalkınmanın kapsayıcı ve sürdürülebilir olmasını mümkün kılmaktadır. KGS KOBİ'lerin finansmana erişimde karşılaştıkları teminat engelini aşmalarına yardımcı olmaktadır. Kredi talep eden KOBİ'ye belirlenen kriterlere uygun olması halinde KGS'ye bağlı kurumlar belli oranda kefalet desteği sağlayarak KOBİ'nin finansmana erişimini kolaylaştırmaktadır.

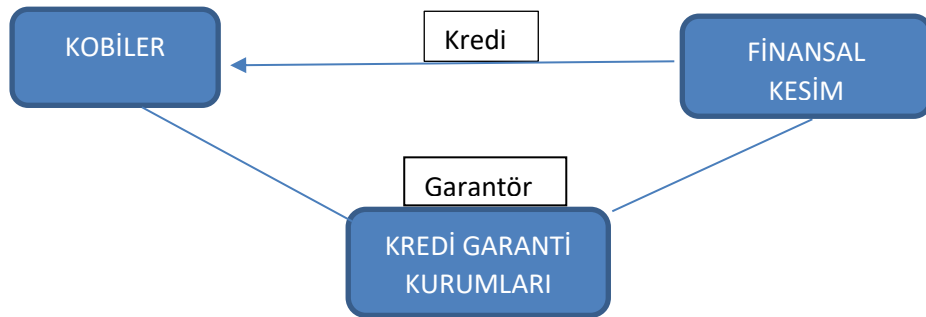
OECD(2018)'nin yaptığı çalışmaya göre, örgüte bağlı üye ülkelerde 100 dolar kredi için ortalama 60 dolar teminat istenme, kullanılan kredilerin %65'i teminat

karşılığı verilmektedir. KOBİ'lerin karşılaştığı teminat sorununun temelinde kredi verenlerin ihtiyaç duyduğu sağlıklı finansal verilerin olmaması ve ilgili verilerin analizini sağlayacak toplulaştırılmış bir veri havuzu ile değerlendirme sisteminin bulunmaması olduğu söylenebilir (Gergerli, 2019: 29).

KOBİ'lerin finansmana erişimde yaşadıkları engeller bilgi asimetrisi, yüksek temerrüt olasılığı ve yetersiz teminat olarak görülmektedir. Finansal kesim KOBİ'lerde görülen bu riskler sebebiyle kredi kanallarını daha çok düşük riskli olarak gördükleri büyük işletmelere ve tüketici kesimine kullanırmaktadır (Gergerli, 2019: 67). Bu durum, kaynak tahsisi ve gelir dağılımını daha adaletsiz bir hale getirdiği gibi potansiyel ekonomik büyümenin de atıl kalmasına yol açmaktadır. KOBİ'lerin yaşadığı finansmana erişim sorununu Kredi Garanti Sistemi telafi ederek, KOBİ finansmanında arz-talep uyumu sağlamakta, finansal kaynakların daha verimli kullanılarak sürdürülebilir ve kapsayıcı büyümeye destek vermektedir.

Şekil 2.2. Kredi Garanti Sistemine dayalı kefalet modelinin temel bileşenlerini göstermektedir. Sistemde kredi talep eden KOBİ'ler, kredi veren finansal kesim ve Kredi Garanti Kurumları yer almaktadır. Kredi Garanti Kurumları, bankaların KOBİ kredilerinin temerrüt riskini azaltarak bankaların kullanıracığı kredilerin yükselmesini sağlamaktadır. Kredi arzının artması da faiz oranlarını düşürücü etkide bulunarak ekonomideki finansal maliyeti azaltmakta, kullanılabilir kaynağın artmasını sağlamaktadır.

Şekil 2.2. Kredi Garanti Sisteminin Temel Unsuları



Kredi Garanti Sistemi ile kefalet sağlanan finansman dünyanın birçok ülkesinde yaygın olarak kullanılmaktadır. KGS kefaletine dayalı finansmanın GSYİH içindeki payı incelendiğinde gelişmiş Avrupa ülkeleri ile ABD ve Avusturalya gibi ülkelerde %1'in altında olduğu görülmektedir. Bu oran Doğu Asya'nın büyük ekonomilerinde çarpıcı şekilde yükselmektedir. Çin (Taipei) %3,6, Japonya %7,3 ve Güney Kore'de %6,2 olan kefalet büyüklüğü, bu ülkelerin KGS ile büyüme ve kalkınmayı güçlendirdiği anlaşılmaktadır (Gergerli, 2019: 30-31).

2.3.1. Dünya'da Kredi Garanti Sistemi

Teminat yetersizliği sebebiyle finansmana erişim sorunu yaşayan KOBİ'lere kefalet desteği sunarak finansman imkanı elde etmelerine yardımcı olan kredi garanti/kefalet kurumları Dünya'da yaygın olarak faaliyet göstermektedir. Kredi garanti/kefalet kurumları ülke özelliklerine göre çeşitli farklılıklar taşımaktadır. Kimi ülkelerde tek çatı altında yürütülen kefalet destekleri kim ülkelerde çeşitli kurum ve idareler arasında paylaştırılmış haldedir. Burada Almanya, Avusturya, Fransa gibi Avrupa ülkelerinin yanı sıra bu sistemi başarıyla uygulayarak hızla kalkınan Güney Kore ve Japonya gibi seçili bazı ülkelerdeki kredi garanti/kefalet sistemleri incelenmektedir.

2.3.1.1. Almanya

Almanya kredi garanti sisteminin temeli 1950'de kurulan ilk garanti/kefalet bankası ile oluşturulmuştur. Bu kuruluş kar amacı gütmeyen bir yapıda olup, çeşitli ticaret ve meslek odalarının ortaklığı altında faaliyete geçmiştir. Almanya'daki kredi garanti sistemi merkezi ve federal çapta çeşitli kurum ve kuruluşlardan oluşmaktadır. Kredi garanti/kefalet sisteminin başında Almanya Kefalet Bankaları Birliği (VDB) bulunmaktadır. Alman kredi garanti sistemi temelde kredi garanti bankaları ve Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler için Çalışan Yatırım Kuruluşları (SME Oriented Investment Companies-MBG) ile yerel (regional) bankalar ve Hükümet'in garanti idaresinden oluşmaktadır. Sistemin işleyiş yapısı (VDB, 2015: 1-2):

- KOBİ (SME) yerel bankaya (SME's Local Bank) kredi talebinde bulunur,
- Yerel banka talebi ulusal Garanti Bankası'na (Guarantee Bank) iletir,
- Garanti Bankasına bağılı değerleme ve reyting kurumu kredi komitesine kredibilite raporunu sunar,
- Kredi Komitesi rapora istinaden kararını Garanti Bankası'na iletir,
- Olumlu görüş çıkması halinde federal hükümet (%39-45) ve yerel yönetim (%26-30) kefalet desteğini yerel bankaya iletir,
- Yerel banka KOBİ'ye krediyi verir.

Almanya kredi garanti sistemi kapsamında her sektörden KOBİ'ye destek sağlanmaktadır. Kefalet büyüklüğü firma başına 1.25 milyon Euro'ya kadar çıkabilmekte olup firmanın büyüklüğü-kapasitesi ve faaliyet gösterdiği sektöre göre kredi büyüklüklerinin ortalamaları değişkenlik göstermektedir. Kefalet kapsamındaki kredilerin yaklaşık yarısı 100 bin Euro seviyelerinde olup 2015 itibariyle yaklaşık 50 bin KOBİ'ye toplam 5.8 milyar Euro düzeyinde kefalet desteği sunulmuştur. (VDB, 2015: 2).

2.3.1.2. Güney Kore

Güney Kore'de kredi garanti hizmetleri 1961'de başlamıştır. Çeşitli yasal ve kurumsal düzenlemeler ile Kore Kredi Garanti Fonu (KODIT) 1976'da kurumsal kimliğini kazanarak Güney Kore'nin kalkınmasında önde gelen kurumlardan biri haline gelmiştir. KODIT'in sunduğu hizmetler 6 başlıkta sıralanabilir (KODIT, t.y.: 4-5):

- Kredi garanti hizmetleri,
- Kredi Sigorta Hizmetleri,
- Altyapı Kredi Hizmetleri,
- Başlangıç Desteği,
- Yönetim Danışmanlığı Hizmetleri,
- Özel Programlar.

Kredi Garanti Hizmeti KODIT'in başlıca faaliyet alanı olup, teminat yetersizliği sebebiyle geleneksel bankacılık sisteminden kaynak temin edemeyen KOBİ'lere kefalet desteği vererek ekonomik büyümeye destek olmaktadır. Sistem, KOBİ, finans kurumu ve KODIT arasında bir dizi etkileşim ile işlemektedir (KODIT, t.y.:6-7):

- KOBİ bir taraftan finans kurumuna kredi için başvururken diğer taraftan KODIT'ten garanti talep eder,
- KODIT, kredi incelemesini yapar,
- İlgili KOBİ kredi yapılan inceleme neticesinde uygun görülürse finans kurumuna KOBİ için garanti verilir,
- Finans kurumu krediyi KOBİ'ye verir.

Kore Kredi Garanti Yasasına göre KODIT, ihtiyaç duyduğu finansal kaynağı üç temel alandan temin etmektedir. Bunlar, kamu idaresi, finansal kuruluşlar ve sistemden faydalanmak isteyen girişimlerdir. Kamudan alınan kaynak sabit düzeyde olmayıp yıllık bütçe ve büyüme programlarına göre belirlenmektedir. Finansal kuruluşlar ise kullandıkları kredilerin yıllık toplamının %0,3'ünü aşmamak üzere kuruma kaynak sağlamaktadır. Kuruma 2019 yılında kamu idaresi 130 milyon dolar, finansal kuruluşlar 850 milyon dolar kaynak sağlamış olup toplam aktif büyüklüğü 4,6 trilyon dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. 2019 yılında kredi kefalet hacmi 40 milyar 787 milyon dolar seviyesine ulaşmış olup, kefalet hacminin %37,5'i imalat sektörüne %35'i ise toptan ve perakende satışlar sektörüne verilmiştir. Kefalet kapsamında kullanılan kredilerin temerrüt oranının son beş yıllık ortalaması %3,86 olarak gerçekleşmiştir (KODIT, 2019: 18-24).

2.3.1.3. Japonya

Japonya Kredi Garanti Kurumları (Credit Guarantee Corporations-CGCs), küçük ve orta büyüklükteki işletmelere (KOBİ-SME) kuruluş, finansal destek, danışma ve analiz gibi hizmetler sunarak bölgesel ekonomik kalkınmayı desteklemek üzere hayata geçirilen kamu kuruluşlarıdır. İlk kredi garanti kurumu 1937'de Tokyo'da kurulmuş olup 2019 itibarıyla ülke genelinde 51 adet kredi garanti kurumu faaliyet

göstermektedir. Ayrıca CGC'ler arasında koordinasyon, standart ve işbirliğini geliştirmek üzere 1951'de kurulan Ulusal Kredi Garanti Kurumları Birliği (National Association of Credit Guarantee Corporation-NACGC) tekrar yapılandırılarak Japan Federation of Credit Guarantee Corporations (JFG)'ye dönüştürülmüştür. JFG, bahsi geçen görevlerin yanı sıra federal hükümetten aldığı kaynağı CGC'lere kullandırmakta ve hükümet adına kurumları denetlemektedir. (JFG: 2019: 2).

Japonya kredi garanti sistemi Credit Guarantee Corporations (CGCs) ve Japan Finance Corporation (JFC) üzerine bina edilmiştir. CGC'ler kredi talebi olan girişimler için finansal kurumlara kefalet desteği vermekte iken JFC, CGC'lerin verdiği kefalet desteğine sigorta hizmeti sunarak sistemin kredi güvenliğini kontrol etmektedir. Kefalet sisteminden yararlanmak isteyen KOBİ'ler sırasıyla aşağıdaki işlemleri gerçekleşmesi neticesinde finansmana erişebilmektedirler (JFG, 2019: 5-6):

1. KOBİ, kredi garantisi için CGC anlaşmalı finans kurumuna ya da doğrudan CGC'ye başvurmaktadır,
2. Başvuruyu alan CGC kendi prosedürleri kapsamında değerlendirme yapmaktadır,
3. CGC değerlendirmesi olumlu sonuçlanan KOBİ için kurum tarafından kredi garanti belgesi düzenlenir. Eğer KOBİ finans kurumu aracılığı ile başvuru yapmış ise belge ilgili finans kurumuna, doğrudan CGC'ye başvuru yapmış ise kurum tarafından anlaşmalı bir finans kurumuna yönlendirilmektedir,
4. Finansal kuruluş krediyi KOBİ'ye verirken KOBİ CGC'ye garanti ücretini öder,
5. KOBİ kredi geri ödemelerini anlaşma koşullarına uygun olarak gerçekleştirir, eğer anlaşma koşullarına uygun olarak kredi geri ödemesi gerçekleşmez ise finansal kuruluş garanti kapsamındaki tutarı CGC'den tahsil eder,
6. CGC ödemeye karşılık KOBİ aleyhine tazminat hakkı elde eder,
7. CGC tahsilatını gerçekleştirirken KOBİ'nin faaliyetine devam edebilmesi için KOBİ'ye diğer desteklerden sunar.

CGC'ler KOBİ'lerin bulundukları sektöre göre çalışan sayısı ve sermaye büyüklüğünü dikkate alan bir sınıflandırma yapmaktadır. Örneğin imalat sektöründe

faaliyet gösteren bir KOBİ'nin CGC'lerden kefalet desteği alabilmesi için 300'den az çalışanı ve 300 milyon Yen'e kadar sermayeye sahip olması gerekmektedir. Kurumların verdiği kefalet üst limiti bireysel girişim ve ortaklıklarda 200 milyon yen, şirket ve kooperatiflerde ise 400 milyon yen olarak belirlenmiştir. Kurumların hizmet ücretleri ise kredi risk derecelerine göre 1-9 arası puanlama yapılarak belirlenmektedir. Kredi garanti sisteminde kısmi kefalet (%80) ve tam kefalet (%100) olmak üzere iki tür risk paylaşımı uygulanmaktadır. Kısmi kefalet sisteminde kefalet oranı kredi tutarının %80'i olarak uygulanmakta olup, kredi tutarının %20'si finans kuruluşunun sorumluluğuna bırakılmaktadır. Tam kefalet sisteminde ise kefalet riskini CGC'ler üstlenmekte ise de finansal kuruluşların kredinin temerrüdü halinde katkı vermesi gerekmektedir (JFG:2019: 7-9).

2.3.2. Türkiye’de Kredi Garanti Sistemi (KGF)

Türkiye’de Kredi Garanti Sistemi 1991 yılı Temmuz ayında Kredi Garanti Fonu(KGF)’nin kurulması ile hayata geçmiş olup, ilk kredi kefalet desteği 1994 yılında kullanılmıştır. İlerleyen yıllarda başta kamu bankaları olmak üzere çeşitli ticari bankalar ile protokoller imzalanarak finans kesimi ile derinlik kurulmuştur. Ocak 2018’de stratejik bir enerji iletim projesi olan Bakü-Tiflis-Ceyhan Boru Hattı projesi için, proje güzergahında yer alan işletmelere yönelik kredi garanti destek projesi imzalanmıştır. Ekim 2009’da Hazine’den 1 milyar TL destek sağlanmış ve 20 banka ile kuruluş arasında ortaklık oluşturulmuştur. 2016 yılında kurumsal kimlik yenilenerek 2017 yılında yoğun bir kredi kefaleti programı uygulaması gerçekleştirmiştir (KGF, 2017: 28).

2.3.2.1. KGF’nin Hukuki ve Kurumsal Yapısı

29.07.1991 tarihinde “Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma Ticaret Anonim Şirketi” unvanı ile kurulan KGF’nin, 28.06.2007 tarihinde “Kredi Garanti Fonu Anonim Şirketi” olarak unvanı değiştirilmiştir. Kredi Garanti Fonu, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu kapsamında kurulmuş bir Anonim Şirket olup, 318.281.750,00 TL sermayesi

bulunmaktadır. KGF'nin ortaklık yapısı Tablo 2.3.'te gösterilmektedir (KGF, 2017: 22). Hisse büyüklüğü ve yönetimdeki payına göre A-B-C-D hisse grupları şeklinde bölümlenen ortaklık yapısına sahip olan KGF'nin, %29,167 hisse oranı ile A grubunda yer alan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) kuruluşun en büyük ortağı konumundadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), şirketin %29.158 hisse oranı ile B gurubunda ve 2.büyük ortağı durumundadır. Şirketin ortaklık yapısında bankalar C grubu hisse büyüklüğüne sahiptir (KGF, 2017: 21).



Tablo 2.3. KGF Ortaklık Yapısı

ORTAKLARIMIZ	GRUBU	SERMAYE TUTARI (TL)	HİSSE ORANI (%)
 TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği)	A	92.832.388,73	29,167
 KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)	B	92.805.640,82	29,158
 TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu)	D	395.989,86	0,124
 TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı)	D	25.584,40	0,008
 MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı)	D	12.803,55	0,004
 AKBANK T.A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 ALTERNATİFBANK A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 ANADOLUBANK A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 BURGAN BANK A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 DENİZBANK A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 FİBABANKA A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 HSBC BANK A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 ING BANK A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 KUVEYT TÜRK KATILIM BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 NUROL YATIRIM BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 ODEABANK A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 QNB FİNANSBANK A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 ŞEKERBANK T.A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 TURKLAND BANK A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 TÜRKİYE CUMHURİYETİ ZİRAAT BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 TÜRK EKONOMİ BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 TÜRKİYE FİNANS KATILIM BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 TÜRKİYE GARANTİ BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 TÜRKİYE İŞ BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 TÜRKİYE SİNAİ KALKINMA BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 TÜRKİYE VAKIFLAR BANKASI T.A.O.	C	4.896.642,32	1,539
 VAKIF KATILIM BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 YAPI VE KREDİ BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
 ZİRAAT KATILIM BANKASI A.Ş.	C	4.896.642,32	1,539
		318.281.750,00	100

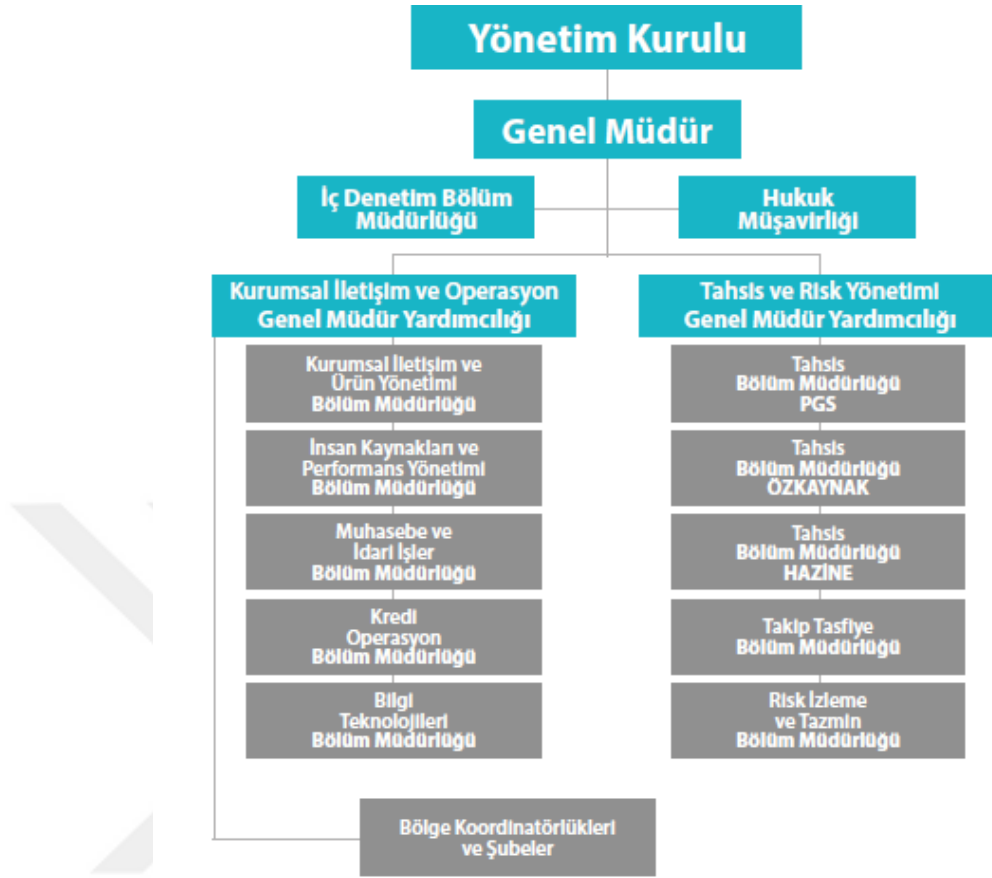
Kaynak: Kredi Garanti Fonu 2017 Faaliyet Raporu, s. 21.

Kredi Garanti Fonu, bir anonim şirket olarak ticari yapıda kurumsallaşmış olsa da kamunun istek ve hedefleri doğrultusunda faaliyet göstermektedir. Bu doğrultuda çeşitli destek ve muafiyetlerle kuruluşun büyüklüğü ve etkinliği artırılmaya çalışılmaktadır. 24 Haziran 2015 tarihinde yayınlanan resmi gazete ile Hazine'den sağlanan 1 milyar TL tutarındaki destek 2 milyar TL'ye çıkarılmış, sonrasında 27 Şubat 2017 tarihinde alınan kararın 10 Mart 2017'de resmi gazetede yayınlanması ile Hazine desteği 25 milyar TL'ye yükseltilmiştir. Kuruluş, 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 4.maddesi gereğince kurumlar vergisinden, 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun Sosyal ve Askeri Amaçlı İstisnalar'ın düzenlendiği 17.maddesi gereğince kredi teminat işlemlerinde katma değer vergisinden istisnadır. Yine 488

Sayıllı Damga Vergisi Kanunu'nun 9.maddesi uyarınca kredi teminat amacıyla düzenlenen kağıtlar damga vergisinden muaf tutulmuştur. Ayrıca 492 Sayılı Harçlar Kanunu'nun 123.maddesi gereğince banka kredilerine sağılanan kefaletler ile doğırudan Kamu Kurum ve Kuruluşlarına Sağılanan Desteklerin teminat sağılama işlemleri, kanunda yazılı harçlardan muaf tutulmuştur. Son olarak 6475 sayılı kanunun 8.maddesince kurumun mevduatlarından elde edilen faiz gelirlerinden tevkifat yapılamayacağı hükmü getirilmiştir (KGF, 2017: 22-23).

KGF'nin organizasyon yapısı şekil 2.3.'te görülmektedir. Yönetim Kurulu ve Genel Müdüre bağılı olarak iki ana bölümden oluşan organizasyon yapısı İç Denetim Bölüm Müdürlüğü ile kurumun iç denetimi, Hukuk M şavirliğı ile hukuki iş ve işlemleri takip edilmektedir. Kurumsal İletişim ve Operasyon Genel Müdür Yardımcılığı'na bağılı birimler kurumsal işleyiş ve idaresini gerçekleştirmekte iken, Tahsis ve Risk Yönetimi Genel Müdür Yardımcılığı'na bağılı birimler kredi tahsis, takip ve risk işlemlerine dair teknik konular ile ilgilenmektedir.

şekil 2.3. KGF Organizasyon şeması



Kaynak: Kredi Garanti Fonu 2017 Faaliyet Raporu, s. 41

2017 yılında kurumda %89'u üniversite mezunu toplam 197 personel çalışmakta olup, kadın-erkek dağılımı eşitlik seviyesinde ve yaş ortalaması 37,5 düzeyindedir. KGF'nin yurt içinde her bölgeden toplamda 40 adet şubesi bulunmaktadır (KGF, 2017: 40-41).

2.3.2.2. KGF'nin İşleyiş Yapısı

Kredi Garanti Fonu'nun verdiği destekler, kredi kefaleti (öz kaynak üzerinden ve Hazine desteği ile) ve doğrudan destekler (KOSGEB, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK) olarak kategorize edilebilir. Kredi garanti kefaletinde kuruluş, Portföy Garanti Sistemi (PGS), PGS kapsamı dışındaki kefaletler (PLS) ve doğrudan kuruluşun kullandığı kefaletler olarak üç tür kefalet sistemi uygulamaktadır.

PGS için firmalar doğrudan bankalardan kredi başvurusu yapmakta, bankaların kredi değerlendirmesi üzerine KGF ilave bir kredi değerlendirmesi yapmadan bankanın uygun gördüğü KOBİ'ye kredi kefalet desteği sunmaktadır. PLS'de ise firma banka tarafından kredi değerlendirmesine tabi tutulduğu gibi KGF tarafından da değerlendirmeye alınmaktadır. Doğrudan kefalet uygulamasında ise banka kredisi söz konusu olmamakta, KGF ile kefalet anlaşması bulunan kurumlardan destek almaya hak kazanmış firmalara, başvurularından sonra KGF tarafından inceleme ve değerlendirme yapılmakta ve uygun görülenlere destek sağlayan kuruma hitaben teminat mektubu verilmektedir.

Şekil 2.4.'te Portföy Garanti Sistemi (PGS)'nin işleyiş yapısı görülmektedir. Buna göre:

1. KOBİ kredi için anlaşmalı bankaya başvurur,
2. Banka başvuru yapan KOBİ için kredi değerlendirmesinde bulunur ve uygun görürse onaylar,
3. Banka kredi kefaleti için KGF'ye KOBİ'nin başvurusunu iletir,
4. KGF yasal çerçevede uygunluk kontrolünü yapar,
5. KGF bankaya kredi için onay verir,
6. Banka krediyi KOBİ'ye verir.

Şekil 2.4. Portföy Garanti Sistemi (PGS)'nin İşleyiş Yapısı



Kaynak : KGF

Şekil 2.5.'te ise PGS kapsamı dışında kalan kefalet (PLS) süreci görülmektedir. Buna göre;

1. KOBİ kredi için bankaya başvuru yapar,
2. Banka kredi değerlendirmesini yaparak uygun olan KOBİ'ye kredi onayı verir,
3. Banka kredi kefalet talebini KGF'ye iletir,
4. KGF kredi değerlendirmesini 7 iş günü içinde gerçekleştirir,
5. Uygun kriterleri sağlayan KOBİ için KGF bankaya onay verir,
6. Banka tahsis ettiği krediyi KOBİ'ye verir.

Şekil 2.5. PGS Dışındaki Kefaletin (PLS) İşleyiş Yapısı



Kaynak : KGF

Doğrudan kefalet sisteminin işleyiş yapısı ise aşağıdaki gibi sıralanmıştır (KGF);

1. KOBİ, kredi desteği sağlayan kuruma başvuruda bulunur,
2. Destek başvurusunda bulunan kurum tarafından istenen kefalet için KOBİ, teminat için KGF'ye başvuru yapar,
3. Kurum kredi başvurusunu değerlendirir ve uygun ise onaylar,
4. KGF kefalet başvurusunu değerlendirir ve uygun ise onaylar,

5. Destek sağlayan kuruma verilmek üzere KGF KOBİ'ye kefalet mektubunu teslim eder,
6. KOBİ, KGF'den aldığı kefalet mektubunu kuruma verir ve krediyi alır.

Kredi Garanti Fonu, kefalet desteği verdiği krediler için kullandırdığı kaynağa ve kredi talebinde bulunan firmanın özelliğine göre farklı vade ve azami tutar belirlemektedir. KGF, öz kaynağından kullandırdığı kredi kefaletinde yararlanıcılar sadece KOBİ ölçeğinde olmakta ve kullanıcı başına azami 3 milyon TL kefalet desteği vermektedir. İşletme kredilerinde vade 1 yıl ödemesiz olmak üzere 5 yıla kadar, yatırım kredilerinde ise 2 yıl ödemesiz toplam 7 yıla kadar kefalet desteği sunulmaktadır. KGF, Hazine destekli kredi kefaleti uygulamasında KOBİ'lerin yanı sıra KOBİ dışı firmalara da destek sağlamaktadır. KOBİ'lere hazine destekli işletme kredilerinde azami 12 milyon TL ve 60 ay vade, yatırım/ihracat kredilerinde 25 milyon TL ve 120 aya kadar kefalet kullandırılabilir. KOBİ dışı işletmelere ise azami kefalet tutarı 200 milyon TL kadardır.

Bu noktada KOBİ tanımının yapılması da önem arz etmektedir. 4 Kasım 2012 tarihli resmi gazetede yayınlanan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Tanımı ve Nitelikleri Belirleyen Yönetmelik” KOBİ'ler için son güncel kriterleri belirlemiş olup, yıllık net satış hasılatı ve mali bilanço üst limiti 40 milyon TL'ye kadar, yıllık çalışan sayısı üst limiti 250'ye kadar olan firmalar KOBİ olarak tanımlanmaktadır. KOBİ'ler ise 10 kişiden az yıllık çalışan sayısı ve net satış hasılatı ile mali bilançodan herhangi biri 1 milyon TL'yi aşmayan firmalar *mikro işletmeler*, 50 kişiden az yıllık çalışan ve net satış hasılatı ile mali bilançosundan herhangi biri 8 milyon TL'yi aşmayan firmalar *küçük işletme*, 250 çalışandan az kişiyi istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ile mali bilanço büyüklüğünden herhangi biri 40 milyon TL'yi aşmayan firmalar ise *orta büyüklükte işletme* olarak tarif edilmektedir. KOBİ kriterleri Tablo 2.4.'de özetlenmiştir (TOBB, 2018).

Tablo 2.4. Türkiye KOBİ Ölçek Sınıflandırması

	Yıllık Çalışan Sayısı	Net Satış Hasılatı veya Mali Bilanço Büyüklüğü
Mikro İşletmeler	10 kişiye kadar	1 milyon TL'ye kadar
Küçük İşletmeler	50 kişiye kadar	8 milyon TL'ye kadar
Orta Büyüklükte İşletmeler	250 kişiye kadar	40 milyon TL'ye kadar

Kaynak : KOSGEB, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik”, T.C. Resmi Gazete, 25997, 2005.

Kredi Garanti Fonu kullandığı kefaletlerde, kullanılan desteğin kaynağına göre (Öz Kaynak ve Hazine destekli) farklı masraf ve ücretlendirme yapmaktadır. Kurumun Öz Kaynaklardan verilen kefaletlerde KOBİ'den her bir talep için ayrı ayrı 400,00 TL başvuru ücreti ve 250,00 TL kefalet tahsis ücreti almaktadır. Kefalet komisyon oranı ise taahhüt hizmetlerine yönelik geçici ve kesin teminat mektuplarında %1, diğer tüm kredi kefaletlerinde %2 olarak uygulanmaktadır. KGF, Hazine destekli kaynaklardan kullandığı kefaletlerde ise, verilen her bir kefalet için ayrı ayrı ve bir defaya mahsus olmak üzere %0,03 komisyon tahsil etmektedir.

2.3.2.3. KGF'nin Türkiye ve Dünya Ekonomisindeki Konumu

Kredi Garanti Fonu, 2017 yılına kadar diğer ülkelerdeki emsal kurumlara göre büyüklük ve etkinlik yönünden oldukça geri planda iken 2017 yılında Hazine desteğinin 2 milyar TL'den 25 milyar TL'ye yükseltilmesi KGF'yi çok kısa sürede zirveye çıkarmıştır. 2017 yılında KGF kefaletinin GSYH'ya nispeti %7,7 düzeyine ulaşmış olup; bu oran ile Türkiye, Japonya (2010 yılı verisi 7,3) ve Güney Kore (2010 yılı verisi 6,2) gibi aktif olarak Kredi Garanti Kefaletini kullanan ülkeler seviyesine gelmiş bulunmaktadır.

KGF'nin 1994-2017 döneminde aldığı kefalet talebi ve kullandığı kefalet miktarı tablo 2.5.'de özetlenmiştir. Kurumun kefalet sunduğu krediler toplam 289.615 milyon düzeyine ulaşmış olup, kefalet tutarı 257.062 milyon TL'dir. 2017 yılında kefalet verilen toplam KOBİ sayısı, 1994 yılında başlayan kredi kefalet süreci boyunca desteklenen KOBİ sayısının %97'sini oluşturmaktadır.

Tablo 2.5. Yıllar İtibariyle KGF Destekli Krediler (Milyon TL)

Dönem	Talep Edilen Kefaletler (Gelen Talep)			Verilen Kefaletler (Onaylanan Talepler)			Kullandırılan Kefaletler (Açılan Talep)		
	Adet	Kredi Tutan	Kefalet Tutan	Adet	Kredi Tutan	Kefalet Tutan	Adet	Kredi Tutan	Kefalet Tutan
1994-2015	35.408	25.310	18.695	24.085	15.054	10.913	17.674	9.660	7.189
2016	30.220	14.387	11.389	23.365	9.580	7.375	19.506	6.682	5.128
2017	321.321	323.101	290.873	314.239	264.982	238.774	297.682	208.116	187.499
1994-2017	386.949	362.798	320.957	361.689	289.615	257.062	334.862	224.457	199.815

Kaynak: Kredi Garanti Fonu 2017 Faaliyet Raporu, s. 50.

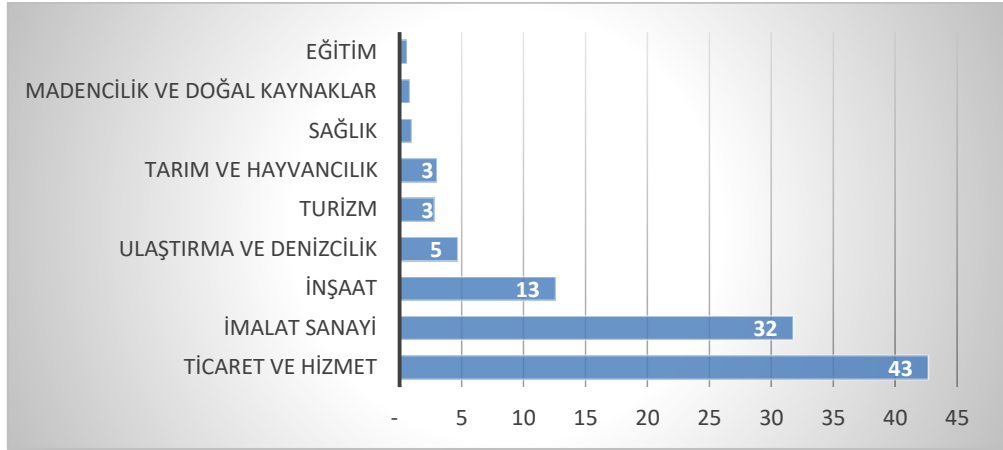
Verilen kefaletlerin %74'ü KOBİ'lere, %24'ü ise KOBİ dışı firmalara kullanırılmıştır. Tablo 2.6 ve Şekil 2.6.'da 1994-2017 döneminde KGF tarafından kullandırılan kefaletlerin sektörlere göre dağılımı görülmektedir. Ticaret ve Hizmetler ile İmalat Sanayiine kullandırılan kefaletler toplam kefaletlerin yaklaşık %75'ini oluşturmaktadır (KGF, 2017: 52).

Tablo 2.6. KGF Kefaletlerinin Sektörlere Göre Dağılımı (1994-2017)

Sektörler	Kefalet Tutarı (milyon TL)	Oran (%)
Ticaret ve Hizmet	85.293	43
İmalat Sanayi	63.511	32
İnşaat	25.191	13
Ulaştırma ve Denizcilik	9.397	5
Turizm	5.595	3
Tarım ve Hayvancılık	6.035	3
Sağlık	1.944	1
Madencilik ve Doğal Kaynaklar	1.648	1
Eğitim	1.201	1
TOPLAM	199.815	100

Kaynak: Kredi Garanti Fonu 2017 Faaliyet Raporu, s. 52.

Şekil 2.6. KGF Kefaletlerinin Sektörlere Göre Dağılımı (1994-2017)



Kaynak: Kredi Garanti Fonu 2017 Faaliyet Raporu, s. 52.

Kurumun kefaletindeki kredilerin takibe dönüşüm oranı incelendiğinde 2017 yılı bankacılık sektörü genel ortalaması olan 2,96'nın altında 0,54 düzeyinde olduğu görülmektedir (BDDK; KGF). KGF'nin tahsili gecikmiş alacağı ise 2017 yılsonu itibariyle 153,4 milyon TL seviyesindedir (KGF, 2017: 63).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KREDİ GARANTİ FONU VE KAPSAYICI BÜYÜME

Türkiye, iç-dış iktisadi, toplumsal ve siyasi birçok gelişmenin yaşandığı 1980 sonrasında, dünya genelinde artan neoliberal eğilime paralel olarak ekonomisini hızla serbestleştirerek dışa açmıştır. Ülkenin sanayileşme ve sağlıklı işleyen bir piyasa ortamı oluşmadan geçirdiği bu dönüşüm, sanayileşmiş ve rekabet gücü yüksek ekonomiler karşısında Türkiye'yi zayıf ve kırılgan bir duruma sokmuş, 1990'lı yıllarda yaşanan terör eylemleri ve siyasi istikrarsızlıkların da etkisiyle çeşitli ekonomik krizler ile karşı karşıya kalınmıştır. 2001 krizi sonrası siyasi istikrarın da desteği ile uygulanan disiplinli mali politikalar neticesinde bütçe açığı ve enflasyon gibi bazı önemli alanlarda görece iyileşme sağlanmış olsa da dış ticaret açığı, ekonomide katma değeri yüksek üretim yapısına geçilememesi, işsizliğin yüksek seyrini koruyor olması gibi önemli iktisadi sorunlar yaşanmaya devam etmiştir.

2008'de ABD'de başlayarak hızla dünyaya yayılan ekonomik kriz Türkiye'yi de önemli ölçüde etkilemiştir. Krizden sorumlu tutulan neoliberal politikaların sorgulandığı bu dönemde Türkiye, IMF'ye olan borçlarını kapatmış, yeni bir destek anlaşması yapmayarak daha özerk politikalar uygulamaya yönelmiştir. 2013'te ülke içinde yaşanan çeşitli toplumsal hadiseler ve "Arap Baharı" hareketlerinin getirdiği riskler ile Avrupa'da yoğun olarak yaşanan mali borç krizi Türkiye Ekonomisinin büyüme potansiyelinin düş(ür)mesine sebep olmuştur.

Artan nüfusun sosyoekonomik ihtiyaçlarının karşılanması, nüfusla beraber artış gösteren işgücünün değerlendirilerek işsizliğin düşürülmesi için ekonomide istihdam üreten, katma değeri yüksek ve ihracat odaklı bir büyüme yapısına ihtiyaç olduğu görüşü ile 2017 yılına ulaşılmıştır. Bu bağlamda kamu, çeşitli destek ve teşvik politikaları ile Orta Vadeli Plan (2017-2019)'da *"..istikrarlı ve kapsayıcı niteliğiyle büyümeyi artırmak, enflasyonu düşürmek, cari açığı azaltma eğilimini korumak, ekonominin rekabet gücünü, istihdam ve verimlilik seviyesini artırmak, mali disiplinin kalitesini artırmak ve kamu maliyesini güçlendirmek..."* çerçevesinde büyüme hedeflemiştir. 2016 yılına kadar atıl bir görünüm sergileyen Kredi Garanti Fonu (KGF), bu yıldan itibaren yeniden yapılandırılmıştır. Hazine Desteği 2 milyar TL'den 25 milyar

TL'ye yükseltilerek kefalet kapasitesi 250 milyar TL'ye ulaşan Kredi Garanti Fonu (KGF) etkisinde gerçekleşen 2017 büyümesi tekrar %7'nin üzerine çıkmıştır. 2018 son çeyreğinde yaşanan kur şoku büyümeyi düşürmüştü, enflasyon ve işsizliğin yükselmesine sebep olmuştur. 2019 yılında da devam eden yüksek enflasyon ve bozulan ekonomik güvenin yanı sıra yaşanan siyasi gerilimler ekonomi üzerinde olumsuz etkiler bırakmıştır. KGF destekli kredi programları 2017 yılında zirveyi gördükten sonra 2018 ve 2019'da azalarak devam etmiştir. 2020 yılında ortaya çıkan Covid-19 pandemisi sebebiyle zor durumda kalan işletme ve bireylere destek vermek amacıyla kurumun hazine desteği 50 milyar TL'ye yükseltilmesi ile kefalet hacmi tekrar yükselmiştir.

Çalışmanın ilk iki bölümünde büyüme ve kalkınma ile kapsayıcı büyüme kavramları incelenmiştir. Bu bölümde, KGF destekli kredi programları ve kurumun finansal kapsayıcılık üzerindeki etkisi irdelenerek, kapsayıcı büyüme bağlamında genel değerlendirilmesi yer almaktadır.

3.1. KGF DESTEKLİ KREDİ PROGRAMLARI

KGF destekleri Öz Kaynak ve hazine destekli olarak kategorize edilmektedir. 1994-2018 döneminde toplam kefalet hacmi 286 milyar 676 milyon TL düzeyinde olup, Öz Kaynaklardan sağlanan destekler toplam kefaletin %2,5'i kadardır. 2016 yılı sonunda yapılan düzenleme ile KGF'ye verilen Hazine desteği 2 milyar TL'den 25 milyar TL'ye çıkarılmıştır. KGF'nin kefalet hacmini 250 milyar TL seviyelerine çıkaran bu düzenleme sonrasında kurum Dünya'nın önde gelen kefalet kurumlarından biri haline gelmiştir. KGF destekli kredi programları Tablo 3.1. ve Tablo 3.2.'de özetlenmektedir.

Tablo 3.1. KGF Öz Kaynak Kredi Kefaletleri

• KGF Destek Kredisi: Toplam kredi hacmi 1,25 milyar TL, kefalet hacmi ise 1 milyar TL'dir. Azami 12 ay ödemesiz, 36-60 ay vadeli işletme ve yatırım kredilerinden oluşmaktadır. Kredinin azami tutarı 500 bin TL olup, portföy garanti sistemi (PGS) ile işlem yapılmaktadır. Kefalet oranı %80, başvuru ücreti 500 TL komisyon oranı ise kredi tutarının yıllık %1,5'i olarak uygulanmaktadır. KGF Destek Kredisi 2019 sonuna kadar başvuru almayı sürdürmüştür.
• KOSGEB KOBİ Finansman Destek Programı: KOSGEB veri tabanına kayıtlı KOBİ'lerin finansman maliyetlerinin karşılanması amacıyla geliştirilmiştir. Protokol kapsamındaki krediler <i>İşletme Kredisi</i> ve <i>Makine Teçhizat Kredisi</i> olup, işletme kredilerinde üst limit 50 bin TL, genç girişimci, kadın, engelli, gazi gibi dezavantajlı gruplar için üst limit 70 bin TL'dir. Stratejik ve Öncelikli Sektörlerdeki işletmeler için ise kredi üst limiti 500 bin TL'ye çıkmaktadır. İşletme kredilerinde vade 12 ve 18 ay; Makine Teçhizat kredilerinde 12-18-24-36 ay olarak belirlenmiştir. Destek programının başvuru ücreti 500 TL, komisyon oranı yıllık %1 ve azami kefalet oranı %80 olarak uygulanmıştır.
• COSME – İşletme ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği Programı: KOBİ'lerin rekabet edebilirliğinin geliştirilmesi için Avrupa Yatırım Fonu (AYF) ile yapılan anlaşma ile hayata geçirilmiştir. Hedeflenen kredi hacmi 2,875 milyar TL olup kefalet hacmi ise 2,3 milyar TL'dir. Kredinin kaynakları %40 AYF, %40 KGF ve %20 banka şeklindedir. Azami 12 ay ödemesiz, 36-60 ay vadeli olan programın limiti azami 1 milyon TL olsa da PGS kapsamında 500 bin TL'ye kadar başvuru alınmaktadır. Başvuru ücreti 500 TL, komisyon oranı ise yıllık %1,5'tir. Program 2019 yılında başlamış olup 2 yıl süre öngörülmüştür.
• Özkaynak: Kurumun bankalar aracılığı ile aldığı başvuruları doğrudan kendi bünyesinde yaptığı değerlendirmeye göre sağladığı kefalet türüdür. Kefalet limiti azami 3 milyon TL olup, vadeleri kredi türlerine göre değişkenlik göstermektedir. İşletme kredilerinde 6-60 ay vade, ödemesiz dönem azami 1 yıl; yatırım kredilerinde ise vade 6-84 ay, ödemesiz dönem azami 2 yıl olarak uygulanmaktadır. Ücretlendirme ise değişkenlik göstermektedir. Başvuru ücreti 500-1000 TL komisyon ise %1-2 aralığında uygulanmaktadır.
• Eximbank: Türk Eximbank tarafından uygun bulunan kredi başvurularına %100 kefalet desteği verilmektedir. Kefalet/aval komisyonları 6 aylık dönemler üzerinden kredi tür ve riskine göre değişkenlik göstermektedir. KOBİ'nin bu programdan yararlanabilmesi için ihracatçı veya döviz kazandırıcı faaliyette olması gerekmektedir.
• KOSGEB Geri Ödemeli Destekleri: KOSGEB destekleri kapsamında verilen desteklere ilişkin KOBİ'lere KGF doğrudan kefalet sağlamaktadır. Kefaletin vadesi KOSGEB'in sunduğu program esasında uygulanmaktadır. Azami kefalet limiti 3 milyon TL olup, kefalet oranı %100'dür. Kefalet komisyonu ise azami yıllık %1,5, başvuru ücreti 500-1.500 TL aralığında değişmektedir.
• TÜBİTAK Transfer Ödemeleri: TÜBİTAK tarafından Ar-Ge faaliyetleri için verilen desteklere ilişkin uygulanan kefalet programıdır. Kefalet limiti işletme başına 1,25 milyon TL, kefalet oranı ise %100'dür. Başvuru ücreti 250 TL, komisyon ise 6 aylık dönemler halinde %0,75 olarak uygulanmaktadır.
• T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destekleri: Bakanlık tarafından yürütülen Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı kapsamında teknoloji, AR-GE ve yenilik faaliyetlerinin desteklenmesine yönelik projelere verilen geri ödemesiz destek ön ödemelerinin teminatlandırılması amacıyla geliştirilmiş bir programdır. Kefalet limiti azami 1 milyon TL, başvuru ücreti 250 TL; komisyon oranı ise %1,5-4 aralığında değişmektedir.
• TTGV KOBİ Destekleri: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) tarafından teknoloji ve rekabet gücünün geliştirilmesi için verilen desteklere yönelik sağlanan kefalet programıdır. İşletme başına kefalet limiti 1 milyon TL, kefalet oranı %100'dür.

Kaynak: KGF

Tablo 3.2. KGF Hazine Destekli Kredi Kefaletleri

• Hazine Fonu (200 milyar TL): Hazine'nin KGF'ye desteğinin 25 milyar TL'ye çıkarılması ile ilk uygulamaya konan kredi paketi 200 milyar TL hacimli Hazine Fonu kredisidir. KOBİ'ler için kefalet limiti 12 milyon TL, KOBİ dışı firmalar için ise limit 200 milyon TL olarak uygulanmıştır. İşletme kredilerinde vade azami 5 yıl olup, anapara ödemesiz dönem azami 1 yıl, yatırım kredilerinde ise vade azami 10 yıl, anapara geri ödemesiz dönem ise azami 3 yıldır. Kefalet oranı KOBİ'lerde %90, KOBİ dışı firmalarda ise %85 olarak uygulanmış olup, ihracatçı veya döviz kazandırıcı faaliyeti olan KOBİ ve KOBİ dışı firmalara kefalet oranı %100 olarak uygulanmıştır. Programdan yararlanmak isteyen firmaların vergi ve sigorta prim borçlarının olmadığına en çok 90 gün öncesi itibarıyla alınacak belge ile ispat edilmiş olması gerekmektedir.
• Hazine Fonu (52,5 milyar TL): Hazine destekli 52,5 milyar TL kefalet hacimli ikinci programda özellikle kadın ve genç girişimciler hedeflenmiştir. Kadın girişimciler için kefalet limiti azami 1 milyon TL, imalat-yatırım-ihracat yapan firmalara azami kefalet tutarı 25 milyon TL, diğer KOBİ'ler için ise 12 milyon TL azami kefalet tutarı uygulanmıştır. Ayrıca bu program kapsamında KOBİ dışı firmalar için azami limit 200 milyon TL destekle pakete dahil edilmiştir. İhracatçı-döviz kazandırıcı faaliyette olan işletmelere kefalet oranı %100, KOBİ'ler %75-85 aralığında değişmektedir.
• Hazine Fonu (32,5 milyar TL): İmalatçı, yatırımcı, ihracatçı ve döviz kazandırıcı faaliyeti olan KOBİ'ler için azami kefalet 25 milyon TL, diğer KOBİ'ler için 12 milyon TL, KOBİ dışı işletmeler için ise 200 milyon TL kefalet hacmi öngörülmüştür. İşletme kredilerinde vade azami 5 yıl, anapara ödemesiz dönem azami 1 yıl, yatırım kredilerinde ise vade azami 10 yıl, anapara ödemesiz dönem 3 yıl olarak uygulanmıştır. Kefalet oranı Döviz kazandırıcı faaliyeti olan KOBİ ve KOBİ dışı firmalarda %100, diğer KOBİ ve KOBİ dışı işletmelerde %85-80'dir.
• KOBİ Değer Kredisi: 2018 yılında uygulamaya geçmiştir. 2017 yılsonu cirosu 25 milyon TL ve altı olan KOBİ'lerin kullanacağı krediler için 20 milyar TL hacminde kefalet öngörülmüştür. Ödemesiz dönem azami 6 ay, toplam vade azami 36 aydır. Kefalet limiti ihracatçı-yatırımcı KOBİ'ler için 800 bin TL, diğer KOBİ'ler için 400 bin TL olup kefalet oranı %80 olarak uygulanmıştır.
• KOBİ Değer Kredisi 2: KOBİ Değer Kredisi'nin devamı mahiyetinde 20 milyar TL hacminde kefalet öngörülmüştür. Ödemesiz dönem azami 6 ay, toplam vade sabit 36 aydır. Kefalet üst limiti işletmelerin 2017 cirolarına göre değişkenlik göstermektedir. 2017 cirosu 0-3 milyon TL olan KOBİ'lere 200 bin TL, 3-25 milyon TL olan KOBİ'lere 400 bin TL, 25-125 milyon TL olan KOBİ'lerden ihracatçı olanlara 4 milyon TL diğerlerine 2 milyon TL'ye kadar kefalet limiti planlanmıştır.
• Ekonomi Değer Kredisi: Ekonomi Değer Kredisi 2019 yılında uygulamaya geçmiştir. Bankaların talep ettiği tür ve nitelikteki teminatları olmayan KOBİ'lere 2018 yılı cirolarına göre değişen üst limitlerde kullanacağı kredilere yönelik kefalet uygulanması için geliştirilmiştir. Anapara ödemesiz dönem azami 6 ay olup, aylık eşit taksitlerle azami 4 yıl vadeli olarak destek verilmektedir. Kefalet limitleri KOBİ'lerin cirolarına göre değişkenlik göstermektedir. 0-25 milyon TL ciro yapan KOBİ'ye uygulanan üst limit 4 milyon TL, 25-125 milyon TL cirosu olan KOBİ'ye 16 milyon TL, 125 milyon TL ve üzeri cirosu olan KOBİ'ye ise 40 milyon TL'ye kadar kefalet verilmektedir. Kefalet oranı %80 olarak uygulanmakta olup, kefalet oranı %2 olarak uygulanmaktadır. Ekonomi Değer Kredisinin toplam hacmi 25 milyar TL olarak öngörülmüş olup, KGF kefaleti 20 milyar TL'dir. Ekonomi Değer Kredisinin faiz oranı enflasyona endeksli olarak belirlenmiştir. 6 ay anapara ödemesiz toplam 36 vadeli krediler için TÜFE+4, 6 ay anapara ödemesiz toplam 48 ay vadeli krediler için ise TÜFE+4,5 olarak uygulanmıştır.

Kaynak: KGF

KGF'ye verilen Hazine desteği sayesinde kurum KOBİ finansmanında önemli bir oyuncu haline gelmiştir. Uygulanan kredi programlarında tamamlanan kefaletler sonucu ortaya çıkan kefalet boşluğu yeni programlar ile doldurularak KOBİ'lere verilen destekler sürdürülmektedir. 2018'in ikinci yarısından sonra uygulanan programlar yeni kredi kullanımlarının yanı sıra ekonomide görülen bozulma sebebiyle temerrüt sorunu yaşayan kredilerin yeniden yapılandırılmasında da kullanılmıştır.

3.2. KGF VE FİNANSAL KAPSAYICILIK

Finans ve kapsayıcı büyüme arasındaki ilişki çalışmanın ikinci bölümünde incelenmiş, kapsayıcı büyümenin önemli unsurlarından birinin de finansal kapsayıcılık olduğu belirtilmişti. Burada KGF ile finansal kapsayıcılık arasındaki ilişki irdelenmektedir.

Kredi garanti kurumlarının temel hedefi, teminat yetersizliği sebebiyle kredi-finansman imkanlarından yeterince yararlanamayan KOBİ'lerin maruz kaldığı finansal dışlanmışlık etkisini gidermektir. Böylece KOBİ'ler ihtiyaç duyduğu finansmana ulaşarak yatırım ya da işletme faaliyetlerini gerçekleştirebilecektir. KGF'nin başlıca hedefi KOBİ'lere kredi garanti/kefalet desteği vererek finansmana erişimlerini kolaylaştırmaktır. KGF, önceki bölümde anlatıldığı üzere kullandığı kefaletleri kurum öz kaynağından ve hazine katkısı ile vermektedir. Kurumun kefalet büyüklüğünün %95'ten fazlası hazine katkılı kredilerden oluşmaktadır. KGF, kredi türüne göre %80 gibi oranlarda kefil olarak bankaların mevcut finansal imkanlarını KOBİ'lere kredi sağlaması için teşvik etmektedir. Bu durumda KGF'den beklenen, finansal kesimde var olan kredi imkanlarının KOBİ'ler lehine yeniden dağılımına katkı sağlaması olacaktır.

Tablo 3.3.'te Türkiye'de faaliyet gösteren kamu-özel tüm bankalar tarafından 2010-2020 döneminde verilen krediler ve bu krediler içindeki KOBİ'lerin payı görülmektedir. 2010 yılında 526 milyar TL olan toplam kredi büyüklüğü 2016 yılına gelindiğinde önemli ölçüde artarak 1.734 milyar TL düzeyine çıkarken, KOBİ kredilerinin payı %23,9 seviyesinden %24 düzeyine gelmiştir. 2010-2016 yılları arasında KOBİ kredilerinin payının en yüksek olduğu yıl %27 ile 2014'tür. KGF'nin Hazine katkısının 25 milyar TL'ye çıkarılması sonrasında kefalet hacminin 250 milyar TL düzeyine ulaştığı 2017 ve sonrası dönemde ise kredi büyüklüğündeki artış devam ederken KOBİ kredilerinin payında önemli bir değişiklik gözlenmemiştir. 2010-2016 döneminde KOBİ kredilerinin payı ortalama %25 düzeyinde iken, 2017-2020 döneminde %24,50 düzeyine indiği görülmektedir.

Tablo 3.3. Türkiye Bankacılık Kesimi Kredi Büyüklükleri ve KOBİ Payı

DÖNEM	TOPLAM KREDİ BÜYÜKLÜĞÜ (milyar TL)	KOBİ KREDİLERİNİN PAYI (%)
2010	526	23,9
2011	683	23,8
2012	795	24,9
2013	1047	25,9
2014	1241	27
2015	1485	26
2016	1734	24
2017	2098	25
2018	2394	26
2019	2656	23
2020	3577	24

Kaynak: BDDK

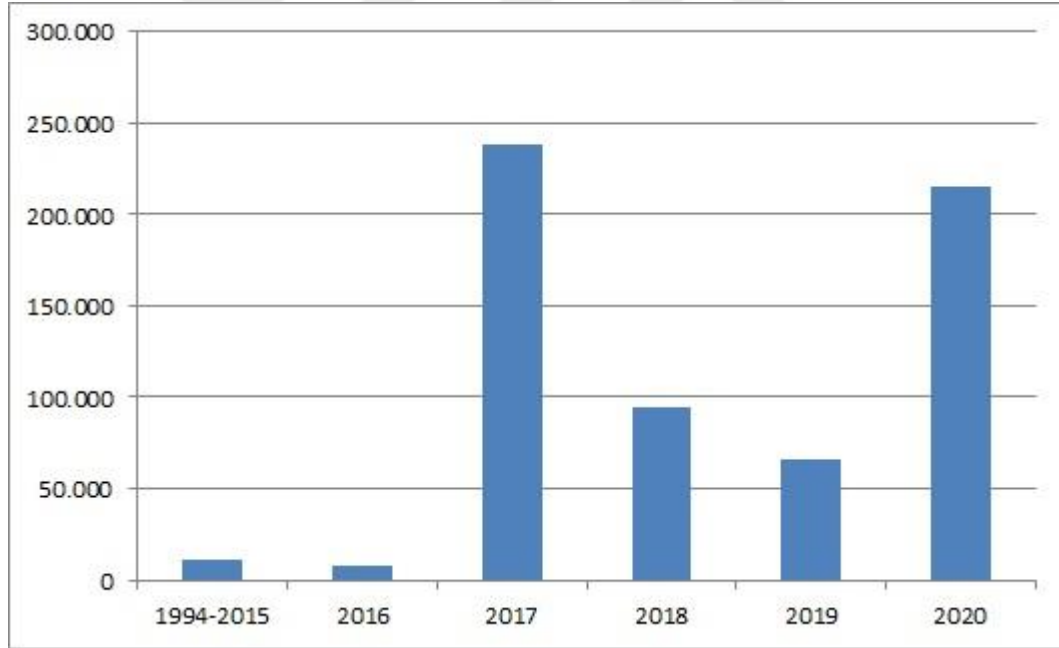
Tablo 3.4. ve Şekil 3.1.'de KGF'nin 1994-2020 döneminde kullandığı kefalet büyüklükleri görülmektedir. Buna göre 1994-2015 döneminde toplam 24.085 adet KOBİ'ye 10 milyar 913 milyon TL kefalet verilmiştir. 2016 yılında kuruma hazine desteği 1 milyar TL'den 2 milyar TL'ye çıkarılması ile 2016 yılında 23.365 KOBİ'ye 7 milyar 375 milyon TL kefalet kullanırılmıştır. 2017 yılında KGF'ye hazine desteği 2 milyar TL'den 25 milyar TL'ye yükselterek kefalet hacmi çarpıcı bir biçimde artmıştır. 2017 yılında 314.239 KOBİ'nin 264 milyar 982 milyon TL değerindeki kredisine 238 milyar 774 milyon TL kefalet desteği verilmiştir. Tamamlanan kefalet destekleri ile yeni kredilere alan açılarak 2018 ve 2019 yıllarında sırasıyla 95 milyar 20 milyon TL ve 66 milyar 2 milyon TL kefalet kullanırılmıştır.

Tablo 3.4. KGF Kefaletli Kredi Hacmi ve Yararlanan KOBİ Sayısı

DÖNEM	KOBİ SAYISI	KREDİ TUTARI (Milyon TL)	KEFALET TUTARI (Milyon TL)
1994-2015	24.085	15.054	10.913
2016	23.365	9.580	7.375
2017	314.239	264.982	238.774
2018	123.931	108.469	95.010
2019	124.556	81.977	66.002
2020	318.098	224.567	179.997
1994-2020	888.178	770.113	659.140
BİREYSEL 2020	7.463.078	44.487	35.779
TOPLAM	8.351.256	814.600	694.920

Kaynak: Kredi Garanti Fonu 2020 Faaliyet Raporu, s.34.

Şekil 3.1. Yıllar İtibariyle KGF Kefaletleri (Milyon TL)



Kaynak: Kredi Garanti Fonu 2020 Faaliyet Raporu, s.34.

2020 yılında yaşanan Covid-19 salgını sebebiyle ekonomiler olumsuz yönde etkilenmiştir. Bu sebeple çeşitli ekonomik destekler açıklanarak salgından etkilenen sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin hayata devam etmesine yardımcı olmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda KGF'nin hazine desteği de 25 milyar TL'den 50 milyar TL'ye çıkarılarak ilave kefalet destekleri verilmiştir. Tablo 3.4.'te görüldüğü üzere 2018

ve 2019 yıllarında azalarak yıllık 100 milyar TL'nin altına inen kefalet hacmi 2020 yılında tekrar artarak 179 milyar 997 milyon TL'ye yükselmiştir. Ayrıca 2020 yılında bireysel taleplere de destek verilmeye başlanmıştır. Bu kapsamda 7,4 milyon bireysel kullanıcıya 35 milyar 779 milyon TL kefalet verilmiştir.

KGF desteklerinin kredi pazarındaki büyüklüğü Tablo 3.5.'te görülmektedir. Tüketici kredileri ve bireysel krediler hariç toplam kredi piyasasının 2017-2020 dönemine ait verileri incelendiği takdirde KGF destekli kredilerin payında hafif dalgalanmalar olsa da toplam kredi büyümesine yakın oranda büyüme gösterdiği, verilen 4 yıllık sürede ortalama %10,5 seviyesinde olduğu görülmektedir.

Tablo 3.5. Kredi ve Kefalet Büyüklükleri

Toplam Kredi Büyüklüğü (Milyon TL) (Tüketici Kredileri ve Bireysel Kredi Kartları Hariç)	31.12.2017	31.12.2018	27.12.2019	31.12.2020
Bankacılık Sektörü	1.647.976	1.933.749	2.200.909	2.888.867
KGF Kefaletli Kredi Risk Bakiyesi	194.930	211.714	188.795	304.513
Sektör İçinde KGF Payı	11,80%	10,90%	8,60%	10,50%

Kaynak: KGF Veri Bülteni (4 Ocak 2019, 3 Ocak 2020, 8 Ocak 2021)

KGF destekleri sebebiyle, bankacılık kesimi kredi kompozisyonunun KOBİ'ler lehine değişmediği, hatta KOBİ kredilerinin diğer kredilere nispetle daha az arttığı anlaşılmaktadır. Finansal kapsayıcılık bağlamında KGF etkisinden beklenen KOBİ kredilerinin nispetinin artması olacakken bu yönde katkı sağlamadığı söylenebilir. Ancak önceki bölümde görüldüğü üzere KGF destekli krediler gerek vade uzunluğu gerekse faiz oranları açısından daha cazip bir görünüm sergilemektedir. Bu durumda KGF destekleri, bankaların mevcut kredi müşterisi olan KOBİ'lere daha uygun şartlarla finansmana erişim noktasında katkı sağladığı ifade edilebilir.

3.3. KGF VE KAPSAYICI BÜYÜME

Kapsayıcı büyüme kavramı ve unsurları çalışmamızın ikinci bölümünde incelenmiştir. Kapsayıcı büyüme, nüfusun tüm katmanlarının ekonomik büyümeden yararlanabildiği, özellikle yoksul kesimlerin ve çeşitli sebeplerle ekonomik büyümeden yararlanamayan dezavantajlı grupların ekonomik ve sosyal durumlarının iyileştirilmesine katkı sağlayan büyüme türü olarak tarif edilebilir.

Ekonomik büyümenin kapsayıcı olabilmesi için kurumlara ihtiyaç duyulmaktadır. Kredi garanti kurumları da finansmana erişimde problem yaşayan KOBİ'lere kefalet desteği vererek ekonomiye katılımlarını desteklemekte, ekonomik büyümenin kapsayıcı niteliğine katkı sağlamaktadır. Kredi Garanti Fonu (KGF) da bu hedefle hayata geçirilen bir kredi garanti/kefalet kurumudur.

KOBİ'ler, gerek üretim, tedarik zinciri ve ticari faaliyetleriyle oluşturdukları katma değer yönünden gerekse istihdam sağlamaları açısından ülke ekonomisinin önemli aktörleridir. KOBİ'lerin desteklenerek daha sağlıklı faaliyet gösterebilmeleri büyüme ve istihdama daha çok katkı sağlamalarına imkan vermektedir. KGF'nin finansal kapsayıcılık bağlamında değerlendirmesini yaptığımız bir önceki bölümde, KGF desteklerinin finansal kesimi KOBİ'ler lehine kredi büyümesine yöneltmediğini, ancak KOBİ'lere daha düşük maliyetle ve daha uzun vadeli kredi imkanı sunduğunu belirtmiştik. Bu durum KOBİ'lerin finansman maliyetlerini azaltarak yatırım ve istihdama destek oluşturmaktadır. Böylece ekonomik büyüme performansı güçlenmekte ve büyümenin niteliği gelişmektedir.

Ekonomik büyüme, nispeten ölçülebilir bir büyüklük olsa da büyümenin niteliği ve kapsayıcılığı için aynı şeyi söylemek zor olacaktır. Ekonomik büyümenin istihdam, kişi başına gelir ve gelir dağılımı üzerindeki etkilerinden hareketle ekonomik büyümenin niteliğine ve kapsayıcılığına dair yorumlar yapılmaktadır. Kapsayıcı büyümenin belirli standartlara dayandırılarak ölçülebilir-sayısal bir büyüklük haline getirilmesi ekonomilerin büyüme niteliklerinin daha doğru değerlendirilmesine ve gereken politikaların üretilmesine katkı sağlayacaktır. Bu bağlamda, Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum – WEF) 2017 yılında hazırladığı bir rapor ile Kapsayıcı Kalkınma Endeksi (Inclusive Development Index - IDI) olarak tanıttığı bir istatistiki çalışmayı dünya kamuoyu ile paylaşmıştır. İlgili raporda Kapsayıcı büyüme ve kalkınmanın anahtar performans göstergeleri *Büyüme ve Kalkınma, Kapsayıcılık* ile *Nesiller Arası Eşitlik ve Sürdürülebilirlik* olarak üç ana başlıkta

değerlendirilmektedir. Her ana başlık altında dört alt başlık bulunmakta, böylece 12 kriter üzerinden değerlendirme yapılmaktadır (World Economic Forum, 2017: ix).

Kapsayıcı Kalkınma Raporu'nda değerlendirmeye alınan ülkeler gelir seviyelerine göre sınıflandırılmakta; 30 gelişmiş ve 79 gelişmekte olan ülkeye endekste yer verilmektedir. Gelişmekte olan ülkeler de üst-orta gelirli, düşük-orta gelirli ve düşük gelirli ülkeler şeklinde 3 alt bölüme ayrılmaktadır. Üst-orta gelirli ülke grubunda değerlendirilen Türkiye, 2017 yılı raporuna göre 79 ülke arasında 4,30 puan ile 20. sırada yer almaktadır (World Economic Forum, 2017: 48-59). Türkiye'nin kapsayıcı kalkınma performansı açısından yüksek skor aldığı alanlar kişi başına milli gelir, işgücü verimliliği ve ortalama gelir düzeyi olarak belirlenirken; düşük skor aldığı alanlar ise istihdam oranı ve servet gini katsayısı olarak tespit edilmiştir (World Economic Forum, 2017: 74). 2018 yılında yayınlanan güncelleme raporunda ise Türkiye 4,26 puan ile 16.sıraya yükselmiştir. İlk rapordaki ile aynı alanlarda yüksek skor alan Türkiye, yine istihdam oranı ve servet gini katsayısında üst-orta gelirli ülkelerden daha kötü bir skora sahiptir (World Economic Forum, 2018: 20).

Kapsayıcı Kalkınma Endeksi, ekonomik büyümeye eğitim, sağlık, istihdam, gelir dağılımı ve çevresel konular gibi sosyoekonomik konuları dahil ederek geleneksel büyüme yaklaşımlarının ötesinde kapsamlı bir büyüme anlayışı geliştirmektedir. Her ne kadar Kapsayıcı Kalkınma Endeksinde Türkiye'nin performansı olumlu istikamette ilerlese de endekste yer alan istatistiki veriler KGF'nin etkisini artırdığı 2017 sonrası dönemden öncesine ait olduğu için endeks üzerinden çalışma dönemimize dair yorum yapmak sağlıklı olmayacaktır.

KGF'nin kapsayıcı büyüme bağlamında Türkiye Ekonomisi üzerindeki olumlu etkisi ve faydalı yönleri (KGF, 2017: 20-35):

- KGF, büyüme ve kalkınmanın desteklenmesi hedefiyle kamu inisiyatifiyle kurulan ve yasal çerçeveye sahip bir kurum olarak, işletmelerin %98'ini, toplam istihdamın %76,7'sini oluşturan KOBİ'lerin finansmana erişimlerini kolaylaştırmak için kredi garanti/kefalet hizmeti vermektedir. Böylece KOBİ'ler ekonomik faaliyetlere daha aktif katılabilmekte, sağladıkları üretim, katma değer ve istihdam ile ekonomik büyüme daha güçlü bir performans göstermektedir.
- KGF kefaleti kapsamında gelen kredi taleplerinde kurum, muaccel hale gelmiş vergi ve SGK borçlarının kefalet sağlanacak kredinin %20'sini aşmaması şartı

aramaktadır. Bu durum, paydaşların mali hukuk kapsamındaki ödevlerini yerine getirmelerini teşvik etmekte, vergi ve SGK borcu olmayan işletmelere pozitif ayrımcılık sağlamaktadır. Ayrıca kamu gelirleri güvence altına alınmaktadır.

- İstihdam deposu olarak görülen KOBİ'ler desteklenerek istihdam artışına katkı sağlanmaktadır, KGF'nin değerlendirmesine göre, 2017 yılı Kasım ayı itibariyle KGF kefaleti kapsamında kredi kullanan işletmeler 2016 yılsonuna göre %7,8 ilave istihdam (yaklaşık 250 bin kişi) sağlamıştır. İstihdam artışı gelir ve refah artışının yanı sıra bireylerin çalışma ve faydalı olma ihtiyacını da karşılamaya imkan sağladığı için toplumsal huzura da katkı sunmaktadır.
- Finansman programlarının %95'ten fazlası finans kurumları aracılığı ile gerçekleştirilmekte olup, siyasi müdahaleler asgari düzeyde kalmakta, başvurular işletmelerin ekonomik kredibilitelerine göre değerlendirilmektedir.
- KGF tarafından verilen kefaletler kredinin ortalama %80'ine uygulanarak kredi riskinin diğer kısmı finansal kesime verilmekte, finansal kesimde ahlaki bozulmaya (moral hazard) yol açılmaması istenmektedir.
- İhracatçı ve döviz kazandırıcı faaliyeti olan KOBİ ve KOBİ dışı işletmelere pozitif ayrımcılık yapılarak uluslararası rekabet gücünün artırılması ve cari açığın azaltılmasına katkı sağlamaya çalışılmaktadır.
- Kadın ve gençler gibi dezavantajlı gruplara yönelik kredi programları geliştirilerek bu grupların ekonomiye katılımı desteklenmektedir.

KGF'nin sağladığı kefalet desteklerinin kapsayıcı büyüme bağlamında eksik veya yetersiz kaldığı yönler ile kurumun kapsayıcı büyüme bağlamında etkinliğinin artırılması için yararlı olabilecek öneriler şu şekilde sıralanabilir:

- Kefalet destekleri büyük ölçüde bankaların kredi değerlendirmelerine göre verildiği için kurumun kamu regülasyonu fonksiyonunu aşındırmaktadır. Yukarıda görüldüğü üzere KGF destekleri kredi piyasasında KOBİ'ler lehine genişlemeye yol açmamış, ağırlıklı olarak zaten kredi kullanabilmekte olan işletmelerin daha cazip koşullarda finansmana erişimlerine katkı sağlama şeklinde etki oluşturmuştur. Daha uygun şartlarla krediye ulaşan KOBİ'lerin büyüme ve istihdama katkısı olacaktır ancak finansal kapsayıcılık bağlamında beklenen, KOBİ'lerin mevcut kredi piyasasındaki payının artması olacaktır.

KGF kefaletlerinin doğrudan bankalar aracılığı ile verilmesi, her ne kadar KGF tarafından ilan edilen çeşitli kriterlere göre kefalet kullanılıyor ise de değerlendirici olarak bankaları öne çıkarmaktadır. Kefalet başvurularının doğrudan KGF'ye yapılarak desteklerin verilmesi halinde ise KGF'yi öne çıkararak kredi başvurularında siyasi müdahaleler ve kayırmacılık gibi sorunlara yol açmaktadır. KGF kefaletli kredilerin başvuru ve yararlanma prosedürü yine bankalar üzerinden yürütülmesi daha rasyonel olacaktır. Ancak kefalet destekleri için KGF tarafından istenen kriterlerin kamu çıkarı doğrultusunda yeniden yapılandırılması gerekmektedir. Ayrıca bankaların kredi pozisyonlarına ilişkin bir düzenleme yapılarak KOBİ kredilerinin payının daha yüksek oranlarda olması sağlanmalıdır.

- KGF kefaleti kapsamında verilen kredilerin takip ve etki analizlerinin olmadığı görülmektedir. Bu durum, verilen desteklerin istendiği gibi reel ekonomiye ne ölçüde katkı sağladığının bilinmemesine yol açmaktadır. KGF destekli kredilerden beklenen KOBİ'ler başta olmak üzere tüm yararlanıcıların üretim, yatırım ve ticari faaliyetlerine ivme sağlaması, işletmelerin kapasite ve istihdamlarını artırarak ülke ekonomisinin büyüme ve kalkınmasına destek sunmasıdır. KGF destekli krediler de yatırım ve işletme kredileri olarak farklı şekilde programlanmaktadır. İşletme kredileri büyük ölçüde KOBİ'lerin rutin faaliyetleri esnasında karşılaştıkları likidite sorunlarını gidermede kullanılmaktadır. İşletme kredilerinin doğası gereği takibi zor olmaktadır. Ancak yatırım kredilerinde sürecin takibi mümkündür. Yatırım kredileri için proje bazlı kredi kullandırımı yapılabilir. KGF kefaletli yatırım kredileri, üretim ve istihdamın artışına katkı sağlayacağı beklenen yatırım projelerine kullanılması ve belirlenen aralıklarla faaliyetlerin takip edilerek raporlama yapılması gerekmektedir. KGF destekli kredi programlarının, işletme kredilerinden çok yatırım kredileri ağırlıklı olarak düzenlenmesi daha verimli olacaktır.
- KGF, Türkiye'de kredi garanti/kefalet hizmeti veren tek kurumdur. Bu durum KOBİ finansmanında KGF'yi önemli bir aktör haline getirmektedir. KOBİ'lerin finansal ihtiyaçlarının giderilmesi için gereken politikaların geliştirilmesinde KGF daha aktif rol almalıdır. Bunun için öncelikle sağlıklı ve detaylı bir istatistiki altyapıya ihtiyaç bulunmaktadır. KGF, TÜİK başta olmak üzere BDDK, TCMB, ve İŞKUR gibi ilgili tüm kurum ve kuruluşlarla eşgüdüm halinde

çalışmalı, gerek mevcut istatistiki verilerin geliştirilmesi gerekse yeni verilen toplanması için aktif saha çalışmaları yapmalıdır. Ayrıca istatistiki verilerin ve raporların kamuoyu ile şeffaf bir şekilde paylaşılması önem arz etmektedir.

3.4. KAPSAYICI KURUMLAR BAĞLAMINDA KGF HAKKINDA DEĞERLENDİRME

KGF'yi finansal kapsayıcılık ve kapsayıcı büyüme bağlamında değerlendirdikten sonra kapsayıcı bir kurum olma özelliğinin irdelenmesinde de fayda bulunmaktadır. Zira kapsayıcı ve sürdürülebilir büyüme ancak kapsayıcı kurumlar aracılığı ile gerçekleştirilebilir (Acemoğlu ve Robinson, 2018: 93).

Kapsayıcı kurumlar çalışmanın ikinci bölümünde tanımlanmış olup; ekonomik, sosyal, siyasi ve hukuki birçok yönü bulunmaktadır. Kapsayıcı kurumların başlıca özellikleri, çoğulculuk, güvence altına alınmış özel mülkiyet hakları, iyi işleyen bir hukuk sistemi, hesap verilebilirlik, fırsat eşitliğinin sağlanması olarak özetlenebilir (Acemoğlu ve Robinson, 2018: 75-90). Burada, KGF'nin kurumsal yapısı, hedef ve görevleri ile faaliyetleri üzerinden kapsayıcı bir kurum olma özelliğini ne ölçüde taşıdığı incelenecektir.

KGF, 81 il, 160 ilçede 365 oda ve borsanın üst kuruluşu olarak özel sektörü temsilen TOBB ve küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin geliştirilmesi ve desteklenmesi için faaliyet gösteren bir kamu idaresi olarak devleti temsilen KOSGEB başta olmak üzere Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), serbest meslek mensuplarını temsilen Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV), mesleki eğitimi desteklemek üzere faaliyette bulunan Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı (MEKSA) ve yurt içinde faaliyet gösteren tüm ticari bankalardan oluşan çoğulcu bir ortaklık yapısına sahiptir. Kurumun temel görevi Türkiye'deki tüm işletmelerin %98'ini, toplam istihdamın %76,7'sini oluşturan KOBİ'lerin finansmana erişimlerine destek olmaktır (KGF, 2020: 27-28). Gerek ortaklık yapısı gerekse ülke ekonomisinde çoğunluğu teşkil eden işletme tipi olarak KOBİ'leri destekleme görevi ile KGF kapsayıcı kurumlardan beklenen çoğulculuk özelliğine uygun bir görünüm sergilemektedir. Ayrıca finansmana erişimde büyük işletmelere göre dezavantajlı durumda olan

KOBİ'lerin KGF kefaleti ile daha kolay finansmana ulaşabilmeleri için destek veriliyor olması kapsayıcı kurumlar için önemli bir gösterge olan fırsat eşitliğinin sağlanması açısından dikkate değer bir unsurdur.

KGF, yasal çerçeveye sahip, Türk Ticaret Kanunu'na tabi bir anonim şirket olarak hukuki denetime açık olduğu gibi mali-finansal olarak bağımsız denetim kapsamındadır (KGF, 2020: 26). Kapsayıcı kurumlardan beklenen hesap verilebilirlik özelliği açısından bu durum KGF'yi kapsayıcı kurum olma adına desteklemektedir.

KGF, yukarıda belirtildiği gibi kapsayıcı kurumlara uygun bazı önemli özellikler taşımakla beraber birtakım kapsayıcı olmayan yönleri de sahiptir. KGF'ye sağlanan hazine destekleri kullanılabilir kefalet potansiyelini yükselttiği için kurumun etkinliğini artırsa da hazine destekleri yükseldikçe kurumun özerk politikalar geliştirme imkanını azaltmaktadır. 2015 yılında yapılan düzenleme ile KGF'ye sağlanan hazine desteği 1 milyar TL'den 2 milyar TL'ye, 2017'deki düzenleme ile 25 milyar TL'ye, 2020 yılında son yapılan düzenleme ile hazine desteği 50 milyar TL'ye çıkarılmıştır (KGF, 2020: 28). Hazine desteği ile verilen kefaletler toplam kefaletlerin %95'ini aşmış durumdadır. Hazine, kurumun hissedarı olmadığı halde sağladığı ezici büyüklükteki kaynak ile adeta kurumun vasisi konumuna gelmektedir. Bu durum KGF'yi, ağırlıklı olarak hükümetin siyasi ve sosyoekonomik önceliklerine göre kapasite ve görevlerinde ayarlamalar yapılan bir kurum haline getirmektedir. Kurumların belli bir güç merkezinde yoğunlaşması zamanla dar, seçkin bir zümrenin aracı haline dönüştürerek sömürücü hale gelmesine yol açabilmektedir (Acemoğlu ve Robinson, 2018: 149). Bu sebeple KGF'nin kapsayıcı bir kurum olmaktan uzaklaşmaması için kurumun öz kaynağı güçlendirilmeli, özerkliği muhafaza edilmelidir.

SONUÇ

Geçmiş deneyimler geleneksel büyüme yaklaşımlarının yoksulluğun azaltılması, gelir dağılımının daha adaletsiz bir hale gelmesinin önlenmesi, sürdürülebilir ve istikrarlı büyümenin sağlanması konularında başarılı sonuçlar vermediğini göstermektedir. Bu bağlamda iktisadi büyümenin yoksulluğu azaltan, çevreye duyarlı, sürdürülebilir ve istikrarlı olması için çeşitli büyüme yaklaşımları geliştirilmektedir. Bu yaklaşımlardan biri olan kapsayıcı büyüme, nüfusun tüm katmanlarının ekonomik büyümeden yararlanabildiği, özellikle yoksul kesimlerin ve çeşitli sebeplerle ekonomik büyümeden yararlanamayan dezavantajlı grupların ekonomik ve sosyal durumlarının iyileştirilmesine katkı sağlayan büyüme türü olarak tarif edilebilir. Bunun için sadece gelir dağılımı politikaları değil, geniş bir iktisadi dönüşüm gerekmektedir. İktisadi faaliyete geniş katılım ve temsil, yoksulluğun düşürülmesine yönelik öncelikli sektörlerin belirlenmesi, faaliyet kollarının genişletilmesi, dışlayıcı piyasa etkilerinin bertaraf edilmesi, güçlü büyüme temposu gibi özellikler kapsayıcı büyümenin temel bileşenleridir.

Bu çalışmada Kredi Garanti Fonu'nun kapsayıcı büyüme bağlamında Türkiye Ekonomisi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu kapsamda çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde iktisadi büyüme, büyüme modelleri, kalkınma ve kalkınma kuramları incelenerek iktisadi büyümenin tanım ve dinamikleri özetlenmiştir. İkinci bölümde kapsayıcı büyüme kavramı ve unsurları, iktisadi büyümede kurumların rolü, kapsayıcı-dışlayıcı kurumlar incelenmiş, kredi garanti kurumlarının önemi ve özellikleri irdelenerek Kredi Garanti Fonu (KGF) tanıtılmıştır. Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde KGF kefaleti kapsamında hayata geçirilen kredi programları incelenmiş, KGF'nin Türkiye Ekonomisinde finansal kapsayıcılık ve kapsayıcı büyüme üzerindeki rolü değerlendirilmiştir. Ayrıca KGF'nin kapsayıcı bir kurum olma özelliğini ne ölçüde taşıyabildiği konusu işlenmiştir.

KGF, teminat yetersizliği sebebiyle finansmana erişimde sorun yaşayan KOBİ'lerin maruz kaldığı finansal dışlanma etkisini telafi etmek üzere faaliyet gösteren bir kredi garanti kurumudur. Bu durum, KGF'yi finansal kapsayıcılık üzerinden kapsayıcı büyüme bağlamında değerli bir yere konumlandırmaktadır. Gerek işletme sayısı, gerek oluşturdukları ekonomik büyüklük gerekse sağladıkları istihdam bakımından Türkiye Ekonomisinin adeta omurgası durumunda olan KOBİ'lerin ihtiyaç

duyduğu finansmana daha kolay ulaşabilmeleri, büyüme ve istihdam artışını desteklemektedir. Bu durum uzun vadede gelir dağılımı bozukluğunun azaltılmasına da katkı sağlayacaktır. KGF, KOBİ'lerin yanı sıra kadın ve genç girişiciler gibi diğer dezavantajlı gruplara yönelik destek programları da uygulamakta, ekonomik büyümeye toplumdaki diğer katmanların da katılımı sağlanmaya çalışılmaktadır.

KGF destekleri, kurumun ilan ettiği kriterlerin yanı sıra bankaların kredi risk analizlerine göre değerlendirilmekte, kredi programları bankalar üzerinden gerçekleştirilmektedir. Böylece siyasi müdahale ve kayırmacılık gibi olumsuzlukların engellenmesi ve piyasa kredibilitesine uygun başvuruların yararlanması hedeflenmektedir. Kurum, kefalet desteği için kredi değerlendirmesinin yanı sıra vergi ve sigorta primlerinin düzenli ödenmesini de şart koşmaktadır. Bu durum yasalara uyumu teşvik etmekte, mali ödevlerin yerine getirilmesine katkı sağlamaktadır.

KGF 1991 yılında kurulmuş olmasına karşın ekonomideki etkinliği kuruma sağlanan hazine katkısının 2017'de yapılan düzenleme ile 2 milyar TL'den 25 milyar TL'ye çıkarılması sonrasında olmuştur. 2020 yılında hazine katkısı 50 milyar TL'ye yükseltilen KGF dünyanın önde gelen kredi garanti kurumlarından biri haline gelmiş bulunmaktadır. KGF'nin temel görevi KOBİ'lerin finansmana ulaşabilmelerini kolaylaştırmaktır. Finansal kapsayıcılık açısından KGF desteklerinden beklenen etki bankacılık kesimi kredi havuzundan KOBİ'lerin aldığı payın daha fazla artması olacakken çalışmamızda bu yönde bir bulguya rastlanmamıştır. 2010-2016 döneminde KOBİ kredilerinin payı ortalama %25 iken KGF desteklerinin olduğu 2017-2020 döneminde ortalama %24,50 olduğu gözlenmiştir. Bu durumda KGF destekleri, KOBİ'lerin kredi havuzundan aldığı payın artmasına katkı sağlayamamış, ancak KOBİ'lerin (düşük faiz ve uzun vade gibi) daha uygun şartlarla finansmana ulaşabilmelerine destek olmuştur.

KGF destekli kredilerin (bireysel krediler ve tüketici kredileri hariç) toplam kredilerdeki payının ortalama %10 düzeyinde olduğu tespit edilmiştir. KGF, kredilere kefil olduğu halde bankacılık kesimi kredi kompozisyonunda KOBİ'ler lehine değişiklik yapmamıştır. Bankacılık kesimi adeta KGF garantörlüğünde mevcut kredi müşterilerine daha uygun şartlarla kredi sağlama imkanı kazanmış gibi görünmektedir. Bu durum her ne kadar KOBİ'lerin daha uygun şartlarla krediye ulaşmalarına katkı sağlasa da KGF'nin teminat yetersizliği sebebiyle krediye ulaşamayan KOBİ'lere destek olma misyonunu anlamsız hale getirmektedir. KOBİ

kredilerinin payının artırılması için KGF destekleri önemli bir rol oynayabilir. Bankacılık kesimi üzerine yapılacak bir düzenleme ile KGF destekli kredilerin oluşturduğu görülen %10'luk dilim kadar KOBİ kredilerinin payının artırılması kural haline getirilebilir. Yani %25 seviyesinde olan KOBİ kredilerinin payının kademeli olarak %35 seviyesine çıkarılması sağlanabilir.

KGF'nin kapsayıcı bir kurum olup olmadığı sorulacak olursa buna hem olumlu hem de olumsuz cevap vermek mümkündür. KGF, KOSGEB ve TOBB başta olmak üzere çeşitli odalar, meslek temsilcilikleri ve finans kuruluşlarının temsil edildiği çoğulcu bir ortaklık yapısına sahiptir. Kurumun hedefi KOBİ'lerin maruz kaldığı finansal dışlanma etkisini azaltarak fırsat eşitliğine destek olmaktır. Bu sebeple kurumsal yapısı ve görevi itibarıyla KGF, kapsayıcı kurumlara uygun özellikler taşımaktadır. Ancak kurumun kefalet hacmini artırmak üzere sağlanan hazine destekleri kurumun özerkliğini ve bağımsızlığını zedelemektedir. KGF hem kendi öz kaynağından hem de hazineden sağlanan destekleri kullanarak kefalet vermektedir. Hazine destekli kefaletler toplam kefaletlerin %95'ini aşmış durumdadır. Hazine KGF'nin hissedarı olmadığı halde sağladığı kaynak sebebiyle kurum üzerinde vesayet etkisi oluşturabilmektedir. Bu durum KGF'nin kapsayıcı bir kurum olma özelliğine zarar vermektedir. KGF'nin öz kaynağının güçlendirilerek kefaletlerini kendi kaynağından sağlaması daha uygun olacaktır. Kefalet hacmini artırmak için ilave kaynak ihtiyacı olması halinde tek merkezden değil kaynak çeşitlendirilmesi yapılmalıdır. Bu doğrultuda sermaye piyasasına açılma yoluna gidilebilir. Bu durum ayrıca şeffaflığa da katkı sağlayacaktır.

KOBİ finansmanında benzersiz bir konumda olan KGF etkinliğini artırmalıdır. Bunun için öncelikle KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarına yönelik saha araştırmaları yapılarak istatistiki veriler oluşturulmalıdır. Ayrıca sağlanan kefalet desteklerinin takip ve etki analizleri yapılmalı, reel ekonominin ihtiyaç ve öncelikleri doğrultusunda kredi programları oluşturulmalıdır.

KAYNAKÇA

Acemoğlu, Daron ve Robinson, James A.:	Ulusların Düşüşü , Çev. Velioğlu, Faruk Rasim, İstanbul, Doğan Kitap, 37.Baskı, 2018.
Akçacı, Taner:	"Eğitim Harcamalarının İktisadi Büyümeye Etkisi", Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi , C.4, S.5, s.65-79.
Akçomak, İ. Semih:	"Teknoloji, İnovasyon ve Ekonomik Büyüme", Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar , Edit. Aysan, Ahmet F. ve Dumludağ, Devrim, Ankara, İmge Kitabevi, 2014, s.15-36.
Altınay, Ayşenur; Akıncı, Özden Sevgi:	"Antik Dönemden Bretton Woods'a Finansal Düzenlemelerin Yolculuğu", Finans Politik & Ekonomik Yorumlar , S.643, s.25-46, 2018.
Altıok, Metin:	"Keynes ve Keynesçi Kuramda Kriz ve İktisat Politikası Tartışmaları", Toplum ve Demokrasi , 3 (6-7), Mayıs-Aralık, s. 75-102, 2009.
Altunöz, Utku:	"Tüketim Fonksiyonu ve Türkiye için Gelir-Tüketim İlişkisinin Ampirik Analizi", International Conference on Eurasian Economies , S:1, s.1-7, 2014.
Arabacı, Yüksel Rabihan:	"Dünya Bankasının Yeni Uluslararası Yoksulluk Sınırları ve Küresel Yoksulluğun Yeniden Değerlendirilmesi", Sosyal Güvenlik Dergisi , C.9, S.1, 2019.
Aytekin, Güner Koç:	"Güney Kore'nin İhracata Dayalı Büyüme Modeli Kapsamında 2023 Türkiye İhracat Stratejisi", Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi , S.5, s.63-86, 2015.
BDDK:	Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Eylül 2018 , https://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/veri_0014_38.pdf , Erişim Tarihi 20.09.2019.
Bozkurt, Kurtuluş:	"İçsel Büyüme Modelleri Bağlamında Türk İmalat Sanayinde Teknolojik Gelişme ve Ekonomik Büyüme", Finans Politik & Ekonomik Yorumlar , C.44, S.513, s.71-81, 2007.
Çalışkan, Şadan:	"Türkiye'de Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk," Sosyal Siyaset Konferansları , S.59, 2010/2 s.89-132, (Çevrimiçi) http://dergipark.gov.tr/download/article-file/9313 , 20.04.2019.
Çalışkan,Şadan ; Karabacak, Mustafa; Meçik, Oytun:	"Türkiye'de Eğitim-Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1923-2011 (Kantitatif Bir Yaklaşım)", Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Yönetim Bilimleri Dergisi , C:11, S.21, s.29-48, 2013.

Çiftçi, Cemil; Aykaç, Gökhan:	“İçsel Büyüme Modelleri ve Küreselleşme Sürecinde Gelişmekte Olan Ülkelerin Konumları”, Sosyo Ekonomi Dergisi , S.2011-1, s.159-180, 2011.
Doğan, Zehra:	“Ekonomik Büyüme Süreçlerinin Analizinde Yeni Açılımlar ve Büyümenin Yersel Dinamikleri”, Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi , S.6, s.365-380, 2014.
Dumludağ, Devrim:	“Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Kalkınma”, Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar , Edit. Aysan, Ahmet F. ve Dumludağ, Devrim, Ankara, İmge Kitabevi, 2014, s.15-36.
Egeli, Hüseyin Avni:	“Dış Ticaret Açısından Sanayileşme Stratejileri ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi”, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi , C.1, S.2, s.149-191, 2001.
Er, Perihan Hazel:	“Girişimcilik ve Yenilik Kavramlarının İktisadi Düşüncedeki Yeri: Joseph A.Schumpeter”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi , S.29, s.75-85, 2013.
Erçakar, Mehmet Emin ve Güvenoğlu Hüseyin:	“Türkiye’de Gelir Dağılımı ve Sosyal Koruma Harcamalarına Bir Bakış”, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Metinleri , S.1, 2018.
Gencer, Ayşen, Hiç ve Birol, Özlen, Hiç:	“A.Smith ve Klasik Okul, K.Marx ve Marksist Sosyalizm, J.M.Keynes ve Keynesgil Devrim ve Daha Sonraki Gelişmeler”, International Conference On Eurasian Economies Bildirileri , s.934-943, 2014.
Gergerli, İsmet:	Japonya Ekonomisinin Gizli Gücü “Kredi Garanti Kurumları” , İstanbul, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2019.
Gilpin, Robert:	Uluslararası İlişkilerin Ekonomi Politikası , Çev.Duran, Murat; Selçuk, Oktay; Ceyhan, M. Kadir; Polat, Gürkan, 4.bs., Kripto, Ankara, 2016.
Güloğlu, Tuncay ve Es, Muharrem:	“Bilgi Toplumuna Geçişte Kentileşme Ve Kentsel Yoksulluk: Kocaeli Örneği”, http://www.tasam.org/Files/Icerik/File/bilgi_toplumuna_geciste_kentilesme_ve_kentsel_yoksulluk_kocaeli_ornegi_e3bc44f7-bad9-4c34-addd-e275cfd893ea.pdf , Erişim Tarihi 20.05.2019.
İçke, Mehmet Akif:	Bölgesel Finansal Entegrasyon , İstanbul, Derin Yayınları, 2019.
İçke, Mehmet Akfi ve Kızılkaya, Ertuğrul İbrahim:	İktisada Giriş , İstanbul, Der, 2018.

ILO:	World Employment Social Outlook: Trends 2018 , https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_615594.pdf , Erişim Tarihi: 29.08.2020.
JFG:	Credit Guarantee System in Japan 2019 , https://www.zenshinoren.or.jp/english/annual2019.pdf Erişim Tarihi:04.10.2020.
Kepenek, Yakup:	Türkiye Ekonomisi , 30.bs., İstanbul, Remzi Kitabevi, 2017.
KGF	Kredi Garanti Fonu 2017 Faaliyet Raporu , https://www.kgf.com.tr/images/faaliyet_raporu/2017_kgf_faaliyet_raporu.PDF , Erişim Tarihi: 31.08.2020.
KGF	Kredi Garanti Fonu 2020 Faaliyet Raporu , https://www.kgf.com.tr/images/faaliyet_raporu/2020_kgf_faaliyet_raporu.pdf , Erişim Tarihi: 22.04.2021.
Kızılkaya, Ertuğrul:	İktisat ve İnsan , İstanbul, Der Kitabevi, 2017.
KODIT:	2019 Annual Report , Korea Credit Guarantee Fund, 2019.
KODIT:	KODIT Insight: Service Guide of KODIT , Korea Credit Guarantee Fund, t.y.
KOSGEB:	"Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik", T.C. Resmi Gazete , 25997, 2005.
Kuruç, Bilsay:	"Bretton Woods Antlaşması'nın 70.Yılı", Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi , C.4, S.1, s.7-26, 2016.
Kurz, Heinz D.	İktisadi Düşünce Tarihi , Çev. Bilir, Hüsnü ve Değirmenci, Ekin, Ankara, Heretik, 2017.
Kutlu, Sinem; Horvath, László	"Post Keynesyen Makro İktisadın Metodolojik Temelleri Üzerine Bir İnceleme", Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi , C.3, S.1, s.95-129, 2017.
OECD	Finance and Inclusive Growth , 2015, https://www.oecd-ilibrary.org/economics/finance-and-inclusive-growth_5js06pbhf28s-en , Erişim Tarihi: 10.04.2021.
OECD	G20/OECD Report On G20 Investment Strategies Volume 1 , https://www.oecd.org/g20/summits/antalya/G20-OECD-Report-on-Investment-Strategies-Vol-1.pdf , Erişim tarihi 29.08.2020.
Oxoby, R.:	"Understanding Social Inclusion, Social Cohesion and Social Capital" International journal of Social Economicks , 36 (12), s.1133-1152.

Özcan, Burcu ve Özçelebi, Oğuzhan:	"İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi Türkiye İçin Geçerli Mi?", Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetim ve Ekonomi Dergisi , C.20, S.1, 2013.
Özel, Hüseyin:	"İktisadi Analiz Tarihine Nasıl Yaklaşmak Gerekir?", Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi , C.19, S.2, s.19-38, 2001.
Özütleri Hatice Şehime	"Kapsayıcı Büyümenin Kuramsal Çerçevesi Üzerine Bir Araştırma," Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi , C.23, S.4, s.1455-1477, 2018.
Özveren, Eyüp:	"Kurumsal İktisat: Aralanan Kara Kutu", Kurumsal İktisat , Edit. Özveren, Eyüp, Ankara, İmge Kitabevi, 2007, s.15-43.
Parasız, İlker ve Bildirici, Melike:	Modern Emek Ekonomisi , Bursa, Ezgi Kitabevi, 2002.
Rodrik, Dani:	Tek Ekonomi Çok Reçete , Çev. Domaniç, Neşenur, Ankara, Efil Yayınevi, 2009.
Rostow, W.W.:	İktisadi Gelişmenin Merhaleleri , Çev. Güngör, Erol, İstanbul, Milli Eğitim Bakanlığı Devlet Kitapları, 1970.
Sandalcı, Ulvi ve Sandalcı, İnci:	"Kamu Kesimi Ekonomik Büyüklüğü ve Kamu Etkinlik Düzeyi İlişkisi", Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi , S.25/1, 2016, s.413-429.
Saraçoğlu, Fatih; Engin, İsmail; Ejder, Haydar Lütfü:	Maliye Ders Notları , Ankara, Gazi Kitabevi, 2014.
Seker, Fahri:	Kalkınma Etiği ve Kapsayıcı Büyüme , Ankara, Nobel, 2015.
Seven, Ünal; Yassa, Ahmet Duhan; Yılmaz, Fatih:	"Finansal Kapsayıcılık: Türkiye ve Dünya Karşılaştırması", TCMB Ekonomi Notları , S.2020-4.
Statistic Japan	" Statistical Handbook Of Japan-2018 , https://www.stat.go.jp/english/data/handbook/pdf/2018all.pdf Erişim Tarihi 31.08.2019.
Şen, Ali:	"İktisadi Kalkınmada Devlet-Piyasa Nispi Rollerine İlişkin Tartışmalara "Washington Sonrası Konsensüs" Son Noktayı Koydu mu?", s.325-341, http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423871852.pdf , Erişim Tarihi: 05.05.2019.
Şenalp, Mehmet Gürsan:	"Dünden Bugüne Kurumsal İktisat", Kurumsal İktisat , Edit. Özveren, Eyüp, Ankara, İmge Kitabevi, 2007, s.45-92.

Şenses, Fikret	İktisada (Farklı Bir) Giriş , İstanbul, İletişim, 2017.
Şimşek, Orhan:	“Türkiye’nin Planlama ile Tanışması: Devletçilik Dönemi Üzerine Bir İnceleme”, Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi , C.2, S.1, s.1-21, 2016.
Taban, Sami:	İktisadi Büyüme , 5.bs., Bursa, Ekin Basım, 2018.
TCMB	Enflasyon ve Fiyat İstikrarı , https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/06084069-3751-44a3-ba98-fc5a65b908ba/Enflasyon_FiyatIstikrari.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-06084069-3751-44a3-ba98-fc5a65b908ba-m5lk8Dx , Erişim Tarihi 20.05.2019.
TOBB	“KOBİ Tanımı Değişti”, KOBİ Bilgi Sitesi, http://www.kobi.org.tr/index.php/haberler/kob-haberler/1275-kob-tanm-deiti , Erişim Tarihi 20.09.2019.
TSKB	“Finans Sektörünün Yeni Kalkınma Perspektifi: Kapsayıcılık”, http://www.tskb.com.tr/web/101-3930-1-1/tskb-site-tr/tr-hakimizda/tskbsden-haberler/finans-sektorunun-yeni-kalkinma-perspektifi-kapsayicilik , Erişim Tarihi: 30.08.2020.
Topuz, Seher Gülşah ve Dağdemir, Özcan:	“Ekonomik Büyüme ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Kuznets Ters-U Hipotezi’nin Geçerliliği”, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi , Aralık 2016, S.11(3), s.115-130, 2016.
UNDP	Human Development Report 2014 , http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf , Erişim Tarihi: 31.07.2020.
UNDP	Inequality-adjusted Human Development Index , http://hdr.undp.org/en/composite/IHDI , Erişim Tarihi: 20.04.2019.
Üzümcü, Adem:	İktisadi Büyüme , 3.bs., İstanbul, Beta Basım, 2018.
VDB:	Guarantee Banks and SME-oriented Investment Companies in Germany , Verband Deutscher Bürgschaftsbanken, 2015, https://www.vdb-info.de/media/file/4302.flyer_guarantee_banks_and_SME-oriented_investment_companies.pdf , Erişim Tarihi: 10.10.2020.
WORLD BANK:	Inclusive Growth Analytics: Framework and Application, 2009, http://documents1.worldbank.org/curated/en/771771468180864543/pdf/WPS4851.pdf 14.04.2019, 22.10.2020.
WORLD BANK:	“Financial Inclusion.” Europe and Central Asia Economic Update , Spring 2019, (Çevrimiçi) https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31501

WORLD ECONOMIC FORUM:	The Inclusive Growth and Development Report 2017 , (Çevrimiçi) http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf
WORLD ECONOMIC FORUM:	The Inclusive Growth and Development Index 2018 Summary and Data Highlights , (http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf , Erişim Tarihi: 14.04.2021.
Yardımcı, Pınar:	"İçsel Büyüme Modelleri ve Türkiye Ekonomisinde İçsel Büyümenin Dinamikleri", Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi , S.10, s.96-115, 2006.
Yavilioğlu, Cengiz:	"Kalkınmanın Anlambilimsel Tarihi ve Kavramsal Kökenleri", Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi , C.3, S.1, s.59-77, 2002.
Yay, Gülsün Gürkan:	"Chicago Okulu, Milton Friedman ve Monetarizm", Liberal Düşünce Dergisi , S.Güz 2001, s.196-207, 2001.
Yıldırım, Cengizhan:	"Birinci ve İkinci Washington Uzlaşması: Neoliberal İktisat Politikalarının 1980'den Sonraki Evrimi", Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi , C.7, S.2, s.1-23, 2011.