



İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Programı

ORTA GELİR TUZAĞI: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Zeliha ÇAVUŞ

Danışman: Doç. Dr. Ahmet UĞUR

Yüksek Lisans Tezi

Malatya, 2014

ORTA GELİR TUZAĞI: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Zeliha ÇAVUŞ

İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Programı

Danışman: Doç. Dr. Ahmet UĞUR

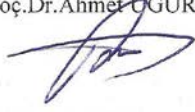
Yüksek Lisans Tezi

Malatya, 2014

KABUL VE ONAY

Zeliha Çavuş tarafından hazırlanan “Orta Gelir Tuzağı: Türkiye Örneği” başlıklı bu çalışma/...../2014 tarihinde yapılan değerlendirme sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Doç.Dr.Ahmet UĞUR (Danışman)



Doç. Dr. Tayfun BAYAT

Üye 1



Yrd. Doç. Dr. A. Fahri AYDIN

Üye 2



Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim görevlilerine ait olduğunu onaylarım

Prof.Dr. Mehmet KARAGÖZ

Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ

Yüksek lisans çalışmam süresince benden yardımlarını esirgemeyen Tez Danışman Hocam Sayın Doç. Dr. Ahmet Uğur'a, akademisyen olma hayalim sebebiyle benden desteklerini ömür boyu esirgemeyen aileme, Sayın Yrd. Doç. Dr. Şükrü İnan'a ve bu meşakkatli yolda benim yanımda olan arkadaşlarıma teşekkürü bir borç bilirim. İyi ki hayatımın bir parçasında yer aldınız.

Zeliha ÇAVUŞ

ÖZET

Orta gelir tuzağı, dünya bankasının açıklamış olduğu kişi başı gelir seviyelerine bağlı olarak, ülkelerin orta gelir seviyesini yakaladıktan sonra, uzun dönem bu gelir seviyesinde takılıp kalmaları ve yüksek gelir grubuna geçememeleri olarak tanımlanmaktadır. Türkiye OGT'yi 1950'li yıllarda yakalamış ve yaklaşık 50 yıl bu düzeyde kalmıştır. Türkiye 2004 yılında yüksek orta gelir seviyesine ulaşmıştır. Tezin amacı, Türkiye'de bir OGT yaşanıp yaşanmadığını incelemektir. Bu tez iki soruya cevap aramıştır. Birincisi; Türkiye'de bir orta gelir tuzağı var mı? İkincisi ise; eğer bir tuzak varsa ne gibi önlemlerle anlatılıp anlatılmayacağıdır. Dünya ülkelerinin gelir seviyeleri karşılaştırılmıştır. Bunun sonucunda Türkiye'de dahil bir çok ülkenin orta gelir tuzağına maruz kaldığı gözlemlenmiştir.

Anahtar kelime: Banka, Gelir, Tuzağı

ABSTRACT

The middle-income trap is referred to as a phenomenon in which countries catch the level of middle income level depending on the percapita income level announced by World Bank, but then stagnate at middle-income levels for many years and fail to reach the high-income level. Turkey caught this MIT in the 1950s and has remained at this level for about 50 years. Turkey reached a high middle-income level in 2004. The purpose of this thesis is to examine whether Turkey experienced this type of MIT or not. This thesis has sought answers for two questions. The first question is that: Is there any MIT in Turkey? The second question is that: if there is a MIT with which measures it is going to be explained? The income levels of the countries were compared. At the end of our investigation, it is observed that many countries, including Turkey exposed to the middle income trap.

Keywords: World Bank, Middle Income, Trap

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	i
ÖNSÖZ.....	ii
ÖZET.....	iii
ABSTRACT	iv
İÇİNDEKİLER	v
TABLolar DİZİNİ	x
ŞEKİLLER DİZİNİ	xi
KISALTMALAR DİZİNİ	xii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KALKINMANIN TANIMI, AMACI VE BOYUTLARI

1.1. İktisadi Kalkınma ve Büyüme İlişkisi	8
1.2. İktisadi Kalkınma ve Gelir İlişkisi	11
1.3. Kalkınmanın Bir Göstergesi Olarak Kişi Başına Milli Gelir ve Ölçümü	12

İKİNCİ BÖLÜM

KALKINMA AÇIĞI VE YAKINSAMA/IRAKSAMA

2.1. Yakınsama Tartışmasını Tarihsel Kökeni.....	17
2.2. Yakınsama Hipotezi.....	19
2.3.Yakınsama Hipotezinin Kaynakları.....	28
2.3.1. Teknolojik Yayılım	28
2.3.2. Neoklasik Büyüme Modeli.....	30
2.3.3. Küreselleşmenin Rolü	31
2.4.Yakınsama Terminolojisi	32
2.4.1.Mikro Yakınsama ve Makro Yakınsama.....	32
2.4.2.Yakalama ve Yakınsama	33
2.4.3.Ülke İçi Yakınsama ve Ülkeler Arası Yakınsama.....	33
2.4.4.Büyüme Oranında Yakınsama ve Gelir Düzeyinde Yakınsama	33
2.4.5.Koşulsuz Yakınsama ve Koşullu Yakınsama.....	34
2.4.6.Koşullu Yakınsama ve Kulüp Yakınsaması	35
2.4.7.Mutlak Yakınsama	35
2.4.8.Neoklasik Büyüme Kuramı ve Yakınsama	37
2.5. Ekonomik Gelişmişliğin Ölçümü	37
2.6. Dünya Bankası Verilerine Göre Ülke Gelir Düzeyleri	39
2.6.1.Az Gelişmişliğin Tanımlanması.....	47
2.6.2. Gelişmekte Olan Ülke Kavramının Tanımlanması	49
2.6.3. Gelişmiş Ülke Kavramının Tanımlanması	53

2.7. Yakalama Hipotezi.....	54
2.7.1. Fırsat Pencereleeri	57
2.7.2.Farklılaştırılmış Sistem.....	59

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FAKİRLİK TUZAĞI

3.1. Orta Gelir Tuzağı Kavramsal Yapısı	63
3.2. Türkiye Ekonomisinin Büyüme Serüveni ve Son Durumu	70
3.3. Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye	73
3.3.1. Türkiye'nin Düşük Gelir Tuzağı Süreci	74
3.3.2. Orta Gelir Statüsünde Türkiye	75
3.3.3. Bölgesel Açıldan Türkiye'de Orta Gelir Tuzağı	76

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ORTA GELİR TUZAĞINDAN KORUNMA STRATEJİLERİ

4.1. Orta Gelir Tuzağından Korunma Stratejileri.....	88
4.2. Makro Politikalar	92
4.2.1. İstikrarlı Para Politikaları	93
4.2.2. Finansal Regülasyon.....	93
4.2.3. Maliye Politikaları	95
4.3. Mikro Politikalar.....	97
4.3.1. Üretim Politikası.....	97
4.3.2. İhracata Yönelik Üretim Teşviki	97

4.3.3. İhracatta Ürün Çeşitliliği	97
4.3.4. İhracatta Pazar Çeşitliliği	98
4.3.5. İthalattaki Yapısal Sorunların Çözümü	98
4.4. Teknoloji Politikası	99
4.4.1. Ar-Ge Desteklerinin Etkinliği	99
4.4.2. Teknolojik Altyapının Geliştirilmesi.....	100
4.4.3. Endüstriyel Tasarımının Desteklenmesi ve Teknoloji Avcıları Modeli.....	101
4.5. İstihdam Politikası	101
4.5.1. İşgücüne Katılım Oranının Yükseltilmesi	102
4.5.2. İşgücü Piyasalarındaki Katılıkların Giderilmesi	102
4.5.3. İşgücü Verimliliğinin Artırılması.....	103
4.5.4. İş Güvenliği Yasalarının Revize Edilmesi	104
4.6. Eğitim Politikası	106
4.6.1. Eğitimin, Düşündürmeye Yönelik Olması	106
4.6.2. Eğitimin, Çok Yönlü ve Sürekli Olması	107
4.6.3. Eğitimin, Piyasa İhtiyaçlarına Uyum Sağlaması	107
4.7. Yatırım Politikası	108
4.7.1. Yatırım Ortamının İyileştirilmesi	109
4.7.2. Etkin Tanıtım Yapılması	109
4.7.3. Altyapının Geliştirilmesi	110
4.7.4. Kurumların Modernleşmesi ve Etkinleşmesi	110
4.7.5. Bölgesel Gelişime Önem Verilmesi	111
4.7.6. Kamu – Özel Sektör İşbirliği (PPP) Kanunu’nun Çıkarılması.....	112
4.7.7. Özel Ekonomik Bölgelerin Desteklenmesi ve Hayata Geçirilmesi.....	112

4.7.8. KOSGEB Destekleri Ödemelerinin Belli Bir Takvime Bağlanması.....	113
4.7.9. Kamunun Büyük Projelerinin İhale Süreçlerini Yürütebilecek Bir Merkez İhdas Edilmesi	113
4.7.10. KOBİ'lere Yönelik Finansman Derinliğinin Genişletilmesi.....	114
4.7.11. Girişim Sermayesi Modelinin Bankalarca Kullanılması.....	114
4.8. Tasarruf Politikası	115
4.8.1. Yurtiçi Tasarrufların Artırılması	115
4.9. Bilişim Sektörü	116
4.9.1. Bilişimde Üretici Olmak	116
4.9.2. Yazılımın Stratejik Sektör Kabul Edilmesi	116
4.9.3. Kamunun Özel Sektöre Desteği	116
4.9.4. Teknoloji Eğitiminin Yaygınlaşması.....	117
4.10. Enerji Sektörü	117
4.10.1. Yeni Tesisler Kurulması.....	117
4.10.2. Kömürün Değerlendirilmesi.....	117
4.10.3. Hidroelektrik Santrallerin Kurulması.....	118
4.10.4. Nükleer Santrallerin Kurulması.....	118
4.10.5. Jeotermal Kaynakların Kullanımı	119
4.10.6. Enerjide Ar-Ge Çalışmalarının Artırılması	119
4.10.7. Enerjinin Verimli Kullanılması	119
SONUÇ.....	121
KAYNAKÇA	124

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 2.1: 1 Temmuz 2012 Yılı İtibariyle Kişi Başına Yıllık	
Ortalama Gelir.....	40
Tablo 2.2: 1 Temmuz 2013 İtibariyle Kişi Başına Yıllık Ortalama Gelir...	41
Tablo 2.3: Dünya Ülkeleri'nin Kişi Başına Düşen Gelirleri Dolar	
Cinsinden (2008-2012)	42
Tablo 2.4: Düşük Gelirli Ekonomiler(1,035\$ ve daha az).....	49
Tablo 2.5: Düşük Orta Gelirli Ülkeler(1,036-4,085\$).....	50
Tablo 2.6: Yüksek Orta Gelirli Ülkeler(4,086-12,615\$).....	51
Tablo 2.7: Yüksek Gelirli Ülkeler(12,615\$ ve üstü).....	54
Tablo 3.1: Türkiye Ekonomisinde Dönemler İtibariyle Büyüme	
Hızları 1923-2012.....	71
Tablo 3.2: Bölgelere Göre Kişi Gelir Düzeyleri 2004-2011.....	86
Tablo 3.3: Orta Gelir Tuzağı Bakımından Bölgelerin Sınıflandırılması.....	87

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 2.1: Sermaye Dinamiği.....	21
Şekil 2.2: Sigma ve Beta Yakınsamaları Doğrusu.....	25
Şekil 3.1: Ekonomilerde Gelir ve Büyüme.....	65
Şekil 3.2: İktisat Kuramında Uzun Dönem Dengesi.....	68
Şekil 3.3: İktisat Kuramında Uzun Dönem Dengesine Giden Süreç.....	69
Şekil 3.4: Türkiye, 5- Yıllık Hareketli Ortalama Büyüme(%).....	72
Şekil 3.5: Üretim Yapısı Bakımından Bölgelerin Gelişmişlik Düzeyleri...	80
Şekil 3.6: Bölgelerin Teknoloji Seviyelerinin Sınıflandırılması.....	81
Şekil 3.7: Bölgelerin Gelir Gruplarına Göre Sınıflandırılması.....	83

KISALTMALAR DİZİNİ

GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
FPE	: Fiyat Eşitliği Teoremi
KBG	: Kişi Başına Düşen Milli Gelir
GİTES	: Girdi Tedarik Stratejisi
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
İSG	: İş Sağlığı ve Güvenliği
Ar-Ge	: Araştırma ve Geliştirme
SGP	: Satın Alma Gücü Paritesi
OGT	: Orta Gelir Tuzağı
MÜSİAD	: Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
TÜRKFONFED	: Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu
BDDK	: Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
GİTES	: Girdi Tedarik Stratejisi
SGK	: Sosyal Güvenlik Kurulu

GİRİŞ

Küreselleşme ve bilgi toplumuna dönüşüm sürecinin hız kazandığı bir dünyada yaşamaktayız. Birbirleriyle ilişkili olan bu iki oluşumun ortaya çıkardığı olanaklardan en yüksek düzeyde yararlanabilmek için, ülkemizin sosyal yapısının güçlendirilmesi, bölgesel dengelerin sağlanması ve gelir dağılımı dengesizliklerinin giderilmesi, yapısal reformların tamamlanması ve küreselleşme ile bilgi toplumu olgularının ortaya çıkardığı olanaklardan yararlanabilecek bir altyapının oluşturulması önem taşımaktadır.

Kalkınma ve büyüme özdeş kavramlar olarak kullanılmak da, kişi başına gelir büyüdüğünde, yaşam standartlarının ve reform düzeyinin artacağı varsayılmaktadır. Bu amaçlar doğrultusunda ilk bölümde kalkınma, büyüme ve bunlar arasında ki ilişki incelenmektedir.

Ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının zaman içerisinde ortadan kalkıp kalkmayacağı konusuna dikkat çekebilmek amacıyla ikinci bölümde Solow modelinin bir uzantısı olan yakınsama/ıraksama konusuna dikkat çekilmektedir. Yakınsama hipotezi, uzun dönemde büyüme hızlarının tasarruflarla değil dışsal teknolojik gelişmelere bağlanmasının, ülkelerin uzun dönemde kişi başına sermaye ve gelir seviyelerinin yaklaşacağını öngörmektedir. Bu nedenle ülkelerin gelir seviyelerinde bir sıçrama yapabilmeleri için teknoloji transferine ihtiyaçları olacağı öngörülmektedir.

Sınırlı doğal kaynağa sahip, sermaye kısıtları yaşayan, kötü eğitim sistemine sahip ve yozlaşmış hükümetler tarafından yönetilen ülkeler fakirlik tuzağı içerisinde tanımlanmaktadır. Türkiye'nin şu an en önemli ekonomik gündemi içerisinde yer alan “orta gelir tuzağı” kavramı ekonomistler tarafından dikkat çekmektedir. Tüm bu açıklamalarımız üçüncü bölümde açıkladığımız orta gelir tuzağı kavramına hizmet etmektedir. Orta gelir tuzağı dünya bankasının açıklamış olduğu kişi başına düşen gelir seviyelerinde ülkelerin takılıp kalması ve bir üst gelir seviyesine sıçrayamamaları uzun yıllar bu düzeyde takılıp kalmalarıdır. Türkiye orta gelir seviyesini 1950 li yıllarda yakalamış ve yaklaşık 50 yıl bu düzeyde takılıp kalmıştır.

Dördüncü bölümde Türkiye'nin yüksek orta gelir seviyesinden yüksek gelir seviyesine sıçraya bilmesi için alması gereken tedbirler ve izlemesi gereken politikalardan bahsedilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

KALKINMANIN TANIMI, AMACI VE BOYUTLARI

Kavramların içeriklerinin anlaşılması ve kavramın doğru kullanımı için hem ekonomik gelişimi o kavramla izah edilen toplumların olgusal olarak, hem de kavramın anlambilimsel olarak nasıl bir değişim geçirdiğini bilmek gerekir. Çünkü toplumsal değişimlerin, ilerlemelerin veya gerilemelerin neden ve sonuçlarına yönelik araştırmalar, kavramların zamanla geçirmiş oldukları içerik farklılaşmalarının tahliliyle daha anlaşılır bir hale gelir.

Bu tip bir çabanın içerisinde barındırdığı bir takım zorluklar vardır. Her şeyden önce toplumsal değişimleri tek bir faktörle açıklamanın mümkün olmaması, toplumsal değişim analizlerini ve dolayısıyla toplumsal değişim analizlerinde kullanılan kavramları herkes için aynı şeyi ifade etmekten uzaklaştırmaktadır. Modernleşme, çağdaşlaşma, sanayileşme ve benzeri toplumsal değişimi ifade eden kavramlarda olduğu gibi, kalkınma kavramının tanımı da toplumların değişim veya gelişim çizgilerinin açık, anlaşılır ve tek düze olmamasından dolayı herkes tarafından kabul edilebilir bir özellikte değildir. Bu durum oldukça doğaldır. Çünkü kalkınma kavramı, toplumsal değişime etki eden faktörlerin etkililik derecesine göre içerik kazanmakta ve toplumsal değişimlerin neden ve sonuçlarını inceleyen iktisatçı, sosyolog ve tarihçilere göre kavrama farklı anlamlar yüklenmektedir. Mesela, Marks'ın toplumsal değişimin nedenlerini izahıyla, Milner'in izahı arasında büyük farklar bulunmaktadır. Marks kalkınmayı tarihsel şartlardaki değişimlerle açıklarken, Milner kalkınmayı, o dönemdeki hükümet faaliyeti olarak değerlendirmektedir. Bu durumda, kalkınmanın nasıl ortaya çıktığına göre farklılaşan iki kalkınma kavramı tanımı ortaya çıkmaktadır (Yavilioğlu, 2012: 60).

Bu bağlamda Smith, İngiltere'nin sanayileşmesini kalkınma kavramıyla değil, maddi ilerleme kavramıyla açıklamıştır. Dolayısıyla Smith, iktisadi kalkınmadan değil de İngiltere'nin zenginleşme ve ilerlemeye yönelik iyileşmesinden bahsetmiştir. Ulusların Zenginliği adlı eserinde maddi ilerlemeyi sermaye birikimine, bu birikimi de zengin sınıflardaki para artırma eğilimine bağlamıştır. Maddi ilerleme, Smith'ten İkinci Dünya Savaşı'na kadar tüm iktisatçılar tarafından Batı'nın iktisadi kalkınması olarak isimlendirilen şeyi açıklamada kullanılan bir ifade olmuştur (Smith, 1985: 276-280).

Kalkınma iktisadi çerçevesinde ekonomik kalkınma, modernleşme, sanayileşme, büyüme ve yapısal değişmeye atfedilen anlamlar çoğu zaman birbirine karıştırılmaktadır. Özellikle ekonomik kalkınma ile ekonomik büyüme birbirlerinin yerine geçecek şekilde eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. Yapısal değişme ise, ekonomik kalkınma ve büyümeyi tanımlamak veya aralarındaki farkı vurgulamak üzere ara bir kategori olarak ortaya çıkmaktadır. Yapısal değişme aynı zamanda ekonomik kalkınmaya atfen de kullanılmaktadır.

Benzer bir durum modernleşme ve kalkınma arasında da söz konusu olmaktadır. Her iki kavram bazen birbirlerinin yerine kullanılmakta, bazen modernleşme kavramı içerisinde kalkınma kavramı değerlendirilmekte ve bazen de kalkınma kavramı, modernleşme ve sanayileşme kavramının her ikisini içerecek şekilde kullanılmaktadır. Başka bir durumda sanayileşme kavramı, kalkınma ile modernleşme arasında bir bağ kurulmak istendiğinde ara bir kavram olarak değerlendirilmektedir. Sanayileşme bazen de geri kalmış bir toplumdan gelişmiş bir topluma geçişte, kalkınmanın ve dolayısıyla modernleşmenin olmazsa olmazı olarak kabul edilmektedir (Yavilioğlu, 2012: 64).

Kalkınma kavramı, bir ekonomik gelişmeye veya aktiviteye atıfta bulunmadığı gibi, toplumda yaşanan sosyal değişimlerin genel bir süreci anlamına da gelmemektedir. Çünkü ülkeler ve toplumlar her zaman bir değişim süreci içerisindeyler. Bu süreç içerisinde kaynakların dağılımı, üretim teknikleri, kurumsal yapı, toplumsal değerler, insanların tutum ve davranışları değişmekte ve belirli bir yön içerisinde gelişmektedir. Ayrıca insanların gelenekleri ve yaptıkları uğraşlar

statik değildir, sürekli gelişirler ve farklı formlar içerisinde yeniden şekillenirler. Bu yüzden kalkınma, sosyal değişim sürecini etkilemek için yapılan olumlu müdahalelerle çok yakından ilişkilidir. Kalkınma, bulunulan durumdan ya da bir önceki konumdan hareket ederek, değişime girmeyi öneren dinamik bir kavramdır. Kalkınma kavramı çeşitli şekillerde tanımlanmıştır.

Kalkınma, bir ülkenin üretim ve kişi başına milli gelirinin artırılmasıyla birlikte, ekonomik ve sosyokültürel yapısının da değiştirilmesi anlamına gelmektedir. Bir başka deyişle kalkınma, bir ülkenin yapısal niteliğinin olumlu yönde değişimidir (Berkman, 2006: 117-118).

Kalkınma; insanların daha fazla gelir elde ederek yaşam düzeylerinin yükseltilmesi için, bir sosyal sisteme yeni ve modern üretim tekniklerinin sunulmasını sağlayıp ekonomik standartların yükseltilmesi anlamına gelebilir (Tolunay ve Akyol, 2006:118-119).

Kalkınma; geleneksel toplumun, gelişmiş batı uluslarının sahip olduğu toplumsal ve teknolojik yapıya topluca dönüştürülmesi olarak anlaşılabilir. İnsanların ve toplumların kendilerine güvenli bir gelecek kurabilmelerinin geliştirilmesi ve desteklenmesi olarak düşünülebilir (Tolunay ve Akyol, 2006:118-119).

Kalkınma; insanların ne yapacaklarını, aldıkları sağlıklı kararlar ile belirledikleri özgür deneyimler olarak da algılanabilir (Tolunay ve Akyol, 2006:118-119).

Kalkınma, bir ülkenin yüksek katma değerli ürünler üretecek biçimde dönüştürülmesi ve ortaya çıkan ürünün o toplumu oluşturan gelir grupları arasında adaletli bir şekilde dağıtılarak toplumdaki bireylerin yaşam standartlarının yükseltilmesidir(Kaynak, 2009: 63).

Diğer bir deyişle kalkınma, bir ulusun arzu edilen şekilde ekonomik gelişme süreci ortaya koyabilmesi amacıyla, ulusal ekonominin bir bütün olarak değerlendirilmesidir. Yani, bir toplumda ekonomik, toplumsal ve siyasal alanda arzu edilen her türlü değişme ve gelişme olarak tanımlanabilir. Tarihsel açıdan kalkınma,

az gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan büyük ölçüde beşeri acıların azaltılması ve maddi refahı arttırmaya yönelik potansiyelin harekete geçirilmesi anlamını içermektedir. Ülkelerin ulaşmaya çalıştıkları bir hedef ve aynı zamanda nedensel ilişkileri içeren bir süreçtir (Taban ve Kar, 2004: 29).

Kalkınmanın temel amacı toplum ve kişileri başta doğa olayları karşısında olmak üzere iktisadi, siyasi, sosyal ve uluslararası ilişkiler bağlamında kısaca her bakımdan özgür hale getirmektir. Kalkınma çabalarının esas altı boyutu vardır;

1. **Üretim ve Teknoloji Boyutu:** Yaşayabilmek ve yaşamı devam ettirebilmek için doğayla mücadelede üstün çıkmak ve böylece doğa olaylarını kontrol altına almak gittikçe daha çok ve daha yüksek katma değerli ürünler üretmek
2. **İnsani Boyutu:** İnsanların yaşam standartlarının yükseltilmesine katkı sağlamak
3. **İstihdam Boyutu:** İstihdam olanaklarını genişletmek ve çalışma koşullarını iyileştirmek
4. **Çevre Boyutu:** Bu çabaları çevreye en az zararı vererek gerçekleştirmek
5. **Hakimiyet Boyutu:** Toplumlar ya da ülkelerarası yarışta önde yer almak
6. **Özgürlük Boyutu:** İktisadi, siyasi, sosyal ve uluslararası ilişkiler bağlamında özgürlük düzeyini yükseltmek

İnsanlık en başından beri kendini bir kalkınma serüveni içinde bulmuştur. Doğaya meydan okumaya ve ona hükmetmeye çalışmıştır. Böylece, ilk olarak beslenme ve barınma sorununu çözmeye, doğal afetler diyebileceğimiz olaylardan kendini korumaya çaba sarf etmiştir. Kısaca, insanoğlu yaşayabilmek ve yaşamını devam ettirebilmek için doğaya karşı mücadele etmiş, doğayı kontrol altına almaya çalışmıştır. Bu anlamda kalkınma, doğa-insan ilişkilerine yapılan iradi bir müdahaledir. İnsanlığın doğa ve hemcinsleriyle olan ilişkilerinde, kar, kış, sel, deprem, açlık, zenginlik, ayakta kalma ve üretim mücadelelerinden başarı ile çıkma

girişimlerinin arkasında, ister uygarlık, ister medeniyet denilsin hep bu türden hükmetme çabaları olmuştur. Böylece, var olma, üretme, hükmetme, maddi ve manevi refaha kavuşma mücadelelerinde galibi tayin eden güç, büyüme ve kalkınma yönünde verilen çabalar olmuştur. Nerede bir hükmetme ve hükmedilme ilişkisi varsa orada da bir kalkınma/gelişme/büyüme çabası olmuştur.

Ülkelerarası yarışta önde gitmek isteyen her ülke daha çok ve daha kaliteli mal ve hizmet üretmek zorundadır. Kuşkusuz, bu yarış da çevreye en az zarar verecek şekilde gerçekleştirilmelidir. Daha çok ve daha kaliteli mal ve hizmet üretimi kısaca zenginliğin kaynağı üretim araçlarının ve teknolojinin gelişmesidir. Aynı zamanda teknoloji geleceği satın almaktır, geleceğe yatırım yapmaktır. Ülkelerin maddi zenginliklerini arttırmayı istemelerinin bir nedeni, ülkelerarası yarışta önde gelen ülkelere benzer olmak, diğeri ise kendi vatandaşlarının refah düzeylerini yükseltmektir.

Kalkınma bir meydan okumadır, ekonomik ve toplumsal yaşama bir iradi müdahale ve sonunda bir zenginlik yarışıdır. Bir başka deyişle, kalkınma zenginlik yarışına bir iradi müdahaledir. Doğaya olduğu kadar bölüşüm ilişkilerine de yapılan bir müdahaledir. Üretim ve teknoloji boyutuyla iktisadi kalkınma, üretim araçları ve üretim tarzının yüksek katma değerli ürünleri üretecek biçimde gelişmesi ve böylece verimliliğin mümkün olduğu kadar yukarı çekilmesi bir bakıma sınıf atlatmasıdır (Kaynak, 2009:63-65).

İnsani boyutuyla iktisadi kalkınma, insanların yaşam standartlarının, bir başka deyişle refah düzeylerinin yükselmesidir. Gelir dağılımının giderek daha adil bir hale getirilmesi, kalkınmadan daha çok kişinin pay almasının sağlanması kalkınmanın insani boyutunu oluşturur. Aynı zamanda kalkınma insanlığın özgürlük mücadelesidir. İktisadi, siyasi, sosyal ve uluslararası ilişkiler yönünden bir özgürlük mücadelesidir. Şöyle ki bugün az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin tarihlerine bakıldığında bu ülkelerin şu an gelişmiş olan ülkeler tarafından bir zamanlar sömürgeleştirildikleri görülmektedir. Sömürgeci ülkeler Hıristiyanlaştırma ve

modernleştirme misyonu altında sömürgelerinden kendi ülkelerine taşıdıkları altın ve gümüş başta olmak üzere her türlü değerli kaynağı kendi kalkınmaları ve sermaye birikimleri için kullanmışlardır. Sömürülen ülkeler hem kaynakları hem de insani özellikleriyle sömürge devletlerinin piyonları olmuşlardır. İşte bu nedenle de kalkınma ekonomik olduğu kadar aynı zamanda özgürlük mücadelesidir.

Kalkınma olgusunun toplumların uğruna çaba harcadıkları temel iktisadi ve sosyal hedefleri kucaklaması gerekmektedir. Bir ülke tüm insanların barınma, yiyecek, giyecek ve minimum eğitim düzeyi gibi temel ihtiyaçlarını tam olarak karşılayamamaktaysa o ülkenin tam olarak kalkınabileceğini söylemek mümkün olmaz. Kalkınmanın temel hedefi halkın yoksulluktan kurtulması ve temel ihtiyaçlarının karşılanması olmak zorundadır. Bir ülke diğer ülkeler tarafından sömürülüyorsa tam olarak kalkınmış sayılmaz ve bu nedenle diğer ülkelerle ilişkilerinde eşit koşullara sahip olmasını sağlayacak ne güç ne de etkilene yeteneğine sahip olabilir. Gelişmekte olan ülkeler kalkınma süreciyle birlikte kendi saygınlıklarını ve bağımsızlıklarını elde etmeyi arzularlar. Özgürlük kendi kaderlerini yani geleceklerini kendilerinin belirlemelerine engel olan yokluk, bilgisizlik ve bakımsızlıktan kurtarılmasını, kendilerini mahkûm eden bu ilişkilerden özgürleştirilmesini ifade etmektedir (Kaynak, 2009:67-68).

1.1. İktisadi Kalkınma ve Büyüme İlişkisi

İktisadi büyüme ile iktisadi kalkınma kavramları özdeş terimler olarak kullanılmakta ve kişi başına gelir büyüdüğünde, yaşam standartlarının, bu anlamda refah düzeyinin de gelişeceği varsayılmaktadır. Ancak, kişi başına gelir büyürken, her zaman refah artar diye, yani, refah düzeyindeki artışın bir göstergesi olarak gelir dağılımında da iyileşme olur diye bir zorunluluk yoktur. Büyüme esas olarak ve çoğu zaman sadece üretim miktarı yada gelirdeki artışı gösterirken, kalkınma, ülkenin potansiyelini genişleten yapısal, kurumsal ve nitelleyici değişimleri ifade etmektedir. Dolayısıyla aralarında oldukça önemli bir fark söz konusudur. Bu fark, bir ülkenin Gayri Safi Milli Hasılasındaki yada Gayri Safi Yurtiçi Hasılasındaki büyümenin, o

ülkenin gelişmesiyle ilgili problemlerini her zaman çözebileceği anlamına gelmez. Bir ülkenin ekonomik kalkınmasının ardında yatan düşünce, GSMH yada GSYİH'daki artışın, ülkenin geniş kitleleri tarafından paylaşılmasının adil ve eşitlikçi bir anlayışla gerçekleşmesi gerektiği düşüncesidir. Bu anlamda, ekonomik kalkınma ekonomik büyümeyi içermekte ancak ekonomik büyüme her zaman ekonomik kalkınma anlamına gelmemektedir. Kısacası ekonomik kalkınma, sadece üretilen miktarın değil, üretilenlerin neler olduğu ve nasıl dağıtıldığının da önemli olduğunu göstermesi bakımından ekonomik büyümeden farklıdır (Gönel,2010:10-12).

Bir ülkedeki refah artışından ve kalkınmanın genel düzeyinden söz edebilmek için mutlaka gelir dağılımı da dikkate alınmak zorundadır. Bir ülkede kişi başına gelir çok yüksek oranda büyüyebilir ve bundan nüfusun ufak bir bölümü yararlanabilirken; büyük bölümünün yaşam düzeylerinde herhangi bir yükselme görülmebilir. Böyle bir durumda ise, iktisadi büyümeden söz edilebilirken, iktisadi kalkınmadan söz edilemez. Bu duruma kalkınmasız büyüme denir. Yani, büyüme ile birlikte elde edilen gelir toplumun tüm bireyleri arasında eşit olarak paylaştırılmıyorsa eğer bu durumda kalkınma gerçekleşmemiştir (Demircan, 2003:97-116).

Büyüme iktisadi yapıda herhangi bir değişme olmadan toplam üretimde veya GSYİH' da belli bir zaman aralığında meydana gelen bir artışı kasteder ve bu haliyle niceliksel bir değişmeyi ifade eder. Oysa iktisadi kalkınma, üretim ve teknoloji boyutları açısından, iktisadi yapıda meydana gelen örneğin teknoloji ve kurumlarda ortaya çıkan gelişmelerle birlikte veya bu gelişmelerin sonucunda ortaya çıkan hâsıladaki artışları ifade eder. Dolayısıyla, niteliksel bir değişmeyle birlikte veya bunun sonucunda ortaya çıkan gelişmeleri içerir. Kalkınmada temel olan, insanın doğa üzerindeki denetimini arttırarak üretim sürecinde doğanın etkisini gittikçe azaltmak ve böylece organik bir yapılanmadan inorganik bir yapılanmaya geçerek üretim yapısında makineleşme lehinde bir dönüşümü gerçekleştirmektir. Bunu gerçekleştirmenin yolu ise, insani yetenekleri gerçekleştirecek, bir başka deyişle, çalışan işçi başına emek verimliliğini arttıracak teknolojik ve kurumsal değişmelere

kavuşmaktır. İktisadi kalkınma, büyüyen pastadan daha çok insanın pay almasıdır. Yani, ekonominin niteliksel değişimi sonucunda ortaya çıkan gelir büyümesinden eskiye göre daha çok insanın nemalandırılarak yaşam standartlarının bir başka deyişle, refah düzeyinin yükseltilmesidir. Kısaca, gelir dağılımının iyileştirilmesidir. Ayrıca, istihdam olanaklarının artırılması ve böylece daha çok kişiye çalışma alanının sunulabilmesidir.

Büyüme ve kalkınma kavramları arasında en önemli nokta, büyümede mevcut iktisadi yapı esas alınırken, kalkınmada mevcut iktisadi yapıya razı olunmayarak ve bunun değiştirilerek geliştirilmesinin esas alınmasıdır. Böylece, kalkınmada kendiliğinden meydana gelecek değişmelere baştan müdahale edilerek bunların bir hedef ya da hedefler doğrultusunda yönlendirilmesi söz konusudur(Kaynak, 2009:70).

Bir ayrıma göre büyüme zengin ülkeler için geçerliiyken kalkınma fakir ülkeler için geçerlidir. Zengin ülkeler büyürken, fakir ülkeler kalkınırlar. Büyüme veya kalkınmayı harekete geçirecek etkenlerin çıkış noktası birbirinden farklı olabilmektedir. Büyüme genellikle endojen (içsel) faktörlerin etkisiyle gerçekleşen bir süreç olarak kabul edilirken, kalkınma exojen (dışsal) faktörlerin uyardığı bir süreç olarak kabul edilir. Ayrıca bu yaklaşım büyümenin kendiliğinden ortaya çıkan spontane bir durum olduğuna işaret ederken, kalkınmanın uyarılma neticesinde olabileceğini kabul etmektedir. Kalkınma sürecinde yapısal değişiklikleri gerçekleştirebilmek için gerek strateji gerekse planlama suretiyle mutlaka dıştan bir müdahalenin gerekliliği vurgulanmaktadır.

Ekonomik kalkınma makro değişken ve süreçtir. Ekonomik büyüme ise hem makro hem de mikro özelliklere sahiptir belli bir bölgenin sektörün yada firmanın büyümesinden bahsedilebilir. Ama firmanın kalkınması diye bir tanım yapılamaz. Bunun içindir ki kalkınma daha geniş kapsamlı olup büyümeyi de içermektedir. Büyüme iktisat teorisi, kalkınma ise daha çok iktisat politikası kapsamında yer alır. Bu nedenle literatürdeki çalışmalarda daha çok büyüme teorileri ve kalkınma politikaları deyimleri kullanılır (Aktuğ, 2010:7).

İktisadi kalkınma ve büyüme arasında farklılıkların yanı sıra birbirlerini tamamlama yada etkileme boyutları da vardır. İktisadi kalkınma ve büyüme birinin diğerini mümkün kıldığı ardışık süreçler olarak tanımlanabilir. Ardışık süreçler olarak kabul edildiğinde kalkınmanın ortaya çıkabilmesi için büyümenin belirli bir düzeyi tutturması gerektiği kabul edilmektedir (Berber, 2004:8-10).

Sonuçta büyüme ve iktisadi kalkınma kavramları birbirlerinin tetikleyicileridir. Yani bir ekonomide büyüme gerçekleştirildiğinde dolaylı olarak kalkınma da sağlanmış olur.

1.2. İktisadi Kalkınma ve Gelir İlişkisi

Gelir, üretim ve hizmet süreçleri sonucunda elde edilen parasal getiridir. Belir bir kişiye veya topluluğa belli zamanlarda belli yerlerden gelen para olarak değerlendirildiği gibi üretim ve hizmet süreçleri sonucu elde edilen parasal ya da nesnel getiri olarak da değerlendirilmektedir (DPT, 2001:2-3).

Gelir, üretimden tüketim aşamasına kadar geçen ekonomik süreç içerisinde meydana gelen ve para ile ifade edilen kıymetlerdir. Kişinin ekonomik gücündeki bir artıştır. Bu artış kişinin ekonomik sürece bir ekonomik faktör ile katılımı sonucu olabileceği gibi, bir katılım olmaksızın da meydana gelebilir (Bayraklı, 2000:sayı36).

Gelirin özellikleri ise şöyledir;

Kişiler tarafından elde edilir. Ekonomik açıdan gelir bu kişilerin üretim sürecine katılması sonucunda oluşmaktadır. Ekonomik güçteki para ile ifade edilebilen bir artıştır. Yani belirli bir süreç içerisinde kişinin tasarruf edilebilir ve harcanabilir para veya para ile ifade edilebilen gücündeki fazlalaşmadır. Tasarruf edilebilir ve ya harcanabilir olmalıdır. Tasarruf edilebilir olma gelir sahiplerinin gelirlerinin bir kısmın saklayabilmeleri ve satın alma güçlerini gelecekte kullanmalarına imkân sağlayabilmeleridir. Harcanabilir olmalıdır. Harcama tüketim harcamaları ya da yatırım harcamaları şeklinde olabilmektedir. Tüketim harcamaları

mal ve hizmet alımı için yapılan harcamalarıdır. Yatırım harcamaları ise gelir getirici üretken kaynakların satın alınmasıdır (Bayraklı, 2000:36)

Gelirde meydana gelecek olan artış kişi ve kurumların refah seviyelerini arttıracaktır. Gelirde artış nasıl sağlanır? Üretim faktörlerinde meydana gelecek olan artış gelirde de artışa neden olacaktır. Reel gelirdeki büyümenin kaynaklarının tespitinde ilk başvurulacak yer üretim fonksiyonudur. Çünkü üretim fonksiyonu, üretilen çıktı miktarı ile girdi olarak kullanılan üretim faktörlerini ve teknik bilgi düzeyini matematiksel anlamda ilişkilendirir. Çıktıdaki büyüme, üretim faktörlerindeki(işgücü ve sermaye) artış yada teknolojiye sağlanan gelişmeler yoluyla olur.

Üretim fonksiyonu; $Y=AF(K, N)$ şeklinde ifade edilir.

Burada K; sermaye, N; işgücü ve A; teknoloji düzeyini ifade etmektedir. Bu fonksiyon üretilen çıktının üretim faktörlerine ve teknoloji düzeyine bağlı olduğunu ifade eder. Üretim kapasitesindeki artış, toplum refahının yükseltilmesine iki yolla etkide bulunur. İlk olarak, tüketicinin hizmetinde olacak özel kullanım için gerekli olan mal ve hizmet miktarında artış yaratır. İkinci olarak, hükümetin istihdam edeceği kaynakların miktarını artırarak özel sektörün tüketim standartlarına zarar vermeden, hükümetin artan sorumluluklarını yerine getirmesine imkân verir. Böylece bu iki yolla toplumun refah seviyesinde artış sağlanır. Toplumun refah seviyesinde meydana gelecek olan bu artış büyümeyi de beraberinde getirdiği gibi kalkınmayı da sağlayacaktır (Berber, 2009:11).

1.3. Kalkınmanın Bir Göstergesi Olarak Kişi Başına Milli Gelir ve Ölçümü

Milli gelir, dönem başı ve dönem sonunda aynı zenginlikte kalmak koşuluyla, bir yıl içerisinde, bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin piyasa fiyatlarıyla toplam değeridir. Bir başka deyişle, bir ülkede, bir yıl içerisinde mal ve hizmetlerin üretimlerinden meydana gelen, üretim faktörlerinin gelirlerinin toplam parasal değerine, “ milli gelir” denmektedir.

Piyasa fiyatlarıyla mal ve hizmetlerin toplam değeri, aynı zamanda gayr-ı safi milli hasıla (GSMH) olarak da bilinmektedir. Gayr-ı safi milli hasıla, bir ülkede üretilen tüm mal ve hizmetlerin toplam değeridir. Bu değer, özel ve devlet harcamaları ile özel ve kamu yatırımlarından oluşmaktadır. Burada yapılan şey, ekonomide üretilen tüm malların fiyatlandırılıp, fiyat ve miktar çarpımları sonucu toplam değerlerin bulunmasıdır. Bu tanımdan da anlaşılacağı gibi, bir önceki yılın mal ve stokları dikkate alınmaz. Çünkü onlar zaten bir önceki yılın gayr-i safi milli hasılası içerisinde yer almıştır.

Üretim faktörlerinin gelirleri, ülkenin milli gelirini belirlemektedir. Bir toplumda üretim faktörleri dört ana kısımdan oluşur. Emek, sermaye, doğal kaynak ve girişimcidir. Bu dört unsur bir araya gelerek mal ve hizmet üretir, sonrada meydana gelen ve milli ürün yada parasal olarak ifade edildiğinde milli gelirden paylarını alırlar.

Paralı ekonomilerde üretim faktörlerine, üretici hizmetlerinin karşılığı para olarak ödenir. İşte bu ödenen paraların toplamına milli gelir denmektedir. Yani; emeğin milli gelirden aldığı pay olan ücret, sermayenin faiz, doğal kaynağın kira ve girişimcinin karının toplamı milli geliri oluşturmaktadır. Bu yönden milli gelir, bir ülkede üretim faktörlerinin, bir yıl içerisinde üretime katılması karşılığında aldıkları parasal değerler toplamı şeklinde tanımlanabilmektedir. Fakat üretim faktörlerinin eline geçen her gelir tanımda belirttiğimiz anlamda milli gelirin bir parçası değildir. Çünkü emekli maaşları, hediye ve bağışlar, daha çok transfer niteliği taşıdığından, faktör gelirleri kapsamına girmezler.

Bu açıklamalara dayanarak, çok kısa şekilde ve iki türlü tanımlamamız mümkün olabilmektedir. İlki bir toplumda, bir yılda üretilen malların piyasa değeri ve diğeri bir yılda yaratılan kıymetler toplamı olarak ifade edilebilmektedir.

Milli gelir aslında, bir ekonominin genel refah ölçüsü sayılabilir. Toplumun zenginleşip, zenginleşmediği hakkında bir fikir verir diyebiliriz. Refah bir bakıma bireylere milli gelirden isabet eden mal ve hizmet miktarındaki artış olarak tanımlanabilmektedir. Yani bir ülkede mal ve hizmet miktarı arttıkça, o toplumda

refah da yükselmektedir. Ancak bir ülkede refahtan söz edebilmek için, milli gelirin büyük ölçüde dengeli dağılması şarttır. Yani ülke gelirinin büyük bir kısmının, nüfusun büyük bir kısmına gitmesi önemlidir. Belirli bir dönemde bir sınıfın geliri artarken, bir diğer kesimin geliri artmıyor veya az artıyor, hatta azalıyorsa; o toplumda refahtan söz etmek anlamsız olur. Önemli olan husus bir sınıfın refah düzeyini düşürmeden diğer kesimin refahını arttırabilmektir.

Milli gelir, ekonominin genel yapısı ve potansiyeli hakkında da fikir verir. Örneğin bir sektörün nispi önemi, milli gelirdeki paylarıyla karşılaştırılarak belirlenir. Gelirlerin sosyal sınıflar arasındaki dağılımı da, yine milli gelir içerisinde karşılaştırılır. Ayrıca milli gelir ülkeler arası refah karşılaştırılmalarında da bir gösterge olarak kabul edilir.

Bunlara ek olarak, hesaplanan milli gelir rakamları ile ilerisi hakkında tahminlerin yapılması ve gelecekteki refah düzeyi konusunda bilgi sahibi olunması mümkündür. Milli gelirin bu önemine karşılık uluslararası karşılaştırmalarda bazı güçlüklerinin olduğunu da belirtmek gerekir. Nitekim gelişme halindeki ülkelerde, üretilen mal ve hizmetlerin bir bölümü, ailenin yıllık ihtiyacı nedeniyle alıkonulmakta olduğundan, böyle ülkelerde hesaplanan milli gelir rakamları pek gerçeği yansıtmamaktadır. Çünkü böyle bir durumda piyasaya sunulan malların miktarı az görülür. Yine ekonomide kazanılan gelirlerin bir kısmı, yabancı firmaların elinde toplanmaktadır. Bu bakımdan ortalama gelir düzeyi düşüktür. Bunların yanı sıra ülkelerin milli gelirlerini hesaplama yöntemleri de farklıdır. Onun içindir ki ülkeler arası karşılaştırmalarda kesin hüküm vermek bir hayli güçtür(Erdoğan, 1994:1-3).

Herhangi bir ekonomide üretilen mal ve hizmetler miktarının ve ülkenin gelirinin ölçülmesindeki standart, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla, Gayri Safi Milli Hasıla veya Milli Gelir ile bunların toplam nüfusa bölünmesi sonucunda elde edilen kişi başına düşen hesaplamalarıdır. Bu ölçüm araçları evrensel olarak kabul görmüş araçlardır.

Ülkelerin kalkınmışlık durumlarını saptamak için genelde kullanılan ölçüt KBG rakamları olmaktadır. Ülkelerin, gelişmekte olan ülke, orta düzeyde gelişmiş ülke ya da çok gelişmiş ülke gibi kategorilere ayırmakta kullanılan ölçüt KBG rakamlarıdır. Ancak, ülke karşılaştırmalarında tek ölçüt olarak kişi başına gelir düzeylerinin alınmasının yaratacağı çeşitli sakıncalar vardır. En başta kişi başına gelir rakamlarının gelir dağılımıyla ilgili herhangi bir bilgi vermiyor olmasıdır. Ayrıca, yaşam kalitesinin iyileşmesiyle ilgili herhangi bir açıklamada bulunmadığı gibi, ülkelerin kalkınma potansiyellerini de dikkate almaz.

Diğer taraftan, azgelişmişliğin yada gelişmişliğin nerede başlayıp nerede biteceğinin gösterilmesi yönünden hangi Kişi Başına Gelir (KBG) rakamlarının seçilmesi gerektiği ayrı bir sorundur. Dahası, üretimin hangi araçlarla ve hangi teknolojilerle gerçekleştirildiği ve ne tür malların üretildiği, üretilen malların kalite düzeylerinin ne olduğu gibi konular, KBG rakamlarına dayalı kalkınmışlık analizlerinde cevaplandırılmayan sorulardır. Ancak, ülke karşılaştırmalarında ölçüt olarak kişi başına geliri kullanırken iki konuya dikkat çekmek gerekir. Bunlardan ilki özellikle gelişmekte olan ülkeler bakımından milli gelirin hesaplanmasına yönelik sorunlardır. İkincisi ise, ulusal para cinsinden hesaplanan milli gelir rakamlarının, uluslararası ortak para birimine çevrilmesinin uluslararası yaşam standartlarının karşılaştırılmasında yarattığı sakıncalardır. Tüm bu sakıncalar rağmen baz alacağımız kriter kişi başına düşen milli gelir olmalıdır (Kaynak, 2009: 72).

Fakat Gayri Safi Yurtiçi Hasıla ile kalkınma arasındaki ilişki incelenirken dikkat edilmesi gereken bazı unsurlar vardır. Bunlar;

Nominal GSYİH ile Reel GSYİH arasındaki ayırım,

Reel ya da Nominal GSYİH düzeyi ile bunların büyüme hızı arasındaki ayırım,

GSYİH ile Kişi Başına GSYİH arasındaki ayırım,

Nominal GSYİH, ekonomideki toplam çıktının üretildiği dönemdeki fiyatlarıyla ölçümüdür. Nominal GSYİH içinde fiyat artışları nedeniyle oluşan

şişkinlik de vardır. Reel GSYİH ise, herhangi bir yılda üretilen çıktıyı temel bir yılın fiyatlarıyla ölçer. Reel GSYİH, enflasyon nedeniyle oluşan şişkinlikten arındırılmıştır. Reel ve nominal GSYİH'nin büyüme oranları arasındaki fark, mal ve hizmet fiyatlarında meydana gelen artışlar yani enflasyon nedeniyle ortaya çıkmaktadır.

Reel GSYİH'daki değişikliğin nedeni ise, üretim faktörlerinin kullanımındaki etkinliğin değişmesidir. Üretim faktörlerinin kullanımındaki etkinlik artışı genelde verimlilik artışı olarak adlandırılmaktadır. Yani, aynı üretim faktörüyle zaman içinde daha fazla çıktı üretilmesi verimlilik artışıdır. Aynı zamanda işsizliğin azaltılması ve kapasite kullanım oranının yükseltilmesi üretimin artmasına neden olmaktadır. Ve bu da kişi başına milli geliri yükseltmektedir (Berber, 2004:10-11).

İKİNCİ BÖLÜM

KALKINMA AÇIĞI ve YAKINSAMA/IRAKSAMA

18. yy ortalarından beri ülkeler arası kişi başına gelir farklılıklarının zaman içinde ortadan kalkıp kalkmayacağı konusu iktisatçıların ilgisini çekmiştir. İktisadi büyüme literatürünün en önemli konularından birisi Solow modelinin temel çıkarımı olan yakınsama hipotezidir. Abromovitz (1986) tarafından yakınsama hipotezi olarak tanımlanan bu düşünce, özellikle 1980’li yılların ortalarından itibaren daha yoğun bir tartışma alanı haline gelmiştir. Bu hipoteze göre kapalı ekonomik koşullar altında sermayenin azalan getirisi nedeniyle ülkeler arası kişi başı reel gelir farklılıkları zaman içinde azalma eğiliminde olacaktır.

Her ne kadar yakınsama hipotezi 1980’li yıllarda ülkelere ait uzun dönemli makroekonomik serilerin derlenmesi ve ekonometrik tekniklerin geliştirilmesi nedeniyle yaygın bir uygulama alanı bulmuş olsa da, bu hipotez 18.yy ortalarından beri iktisatçıların zihinlerini meşgul eden bir konudur.

Yakınsama hipotezinin araştırmacılar arasında, bu kadar ilgi çeken bir konu haline gelmesinde, hem ülkelere ait uzun dönemli makroekonomik zaman serilerinin yayımlanmasının hem de ekonometrik tekniklerde ortaya çıkan yeni gelişmelerin etkisinin olduğu söylenebilir. Bu nedenle, Solow modelinin 1956 yılında formüle edilmesi sonucu teorik temellere oturtulan yakınsama hipotezi sadece ekonomik bir olgu olarak değil aynı zamanda istatistiksel bir olgu olarak da incelenmeye başlanmıştır (Ceylan, 2010:1).

2.1. Yakınsama Tartışmasını Tarihsel Kökeni

1700’lerin ikinci yarısında, İskoç düşünür ve iktisatçıları David Hume ve Josiah Tucker tarafından yürütülen zengin ülke-fakir ülke tartışmasını, Yakınsama Tartışmasının tarihsel kökenleri arasında bir ilk kayıt olarak belirlemek

gerekmektedir. Hume'un, sanatsal, toplumsal, bilimse ve iktisadi eylemlerindeki kötüye gitme eğiliminin normal olduğu üzerinde yoğunlaşan ve azalan getiri olgusunu vurgulayan düşüncelerine karşın, Tucker, bu eylemlerin çeşitli nedenlerle artan getiriye tabi olabileceklerini; beşeri gelişmenin, bu yüzden, kesiksiz ve patlamalı biçimde devam edeceğini savunmuştur. Bu düşünce çizgisinin doğal bir uzantısı olarak, Hume, zengin(gelişmiş) uluslar ile fakir(az gelişmiş) ulusların zenginlik düzeyleri arasında, bütünleşme ve serbest ticaretin varlığına dayalı bir yakınsama öngörürken, Tucker, zengin ülkelerin, var olan avantajlarını hiçbir zaman yitirmeyeceklerini iddia etmiştir.

Aslında bu tartışma, İskoçya ile İngiltere arasında 1707 yılında alınan birleşme kararına yönelik olarak ortaya çıkan tartışmaların bir mirasıdır. Serbest ticaret yapılmasından yana olan İskoç aydınlarının büyük ülke İngiltere ile bütünleşmekten umdukları iktisadi kazançların sağlanamayışı, 1750'lere gelinen süreçte, iktisadi açıdan merkantilist ve politik açıdan da ulusalcı olan görüşleri yeniden su yüzüne çıkarmış, bunun üzerine Hume, hem iktisadi, hem de felsefi açıklamalar ile yakınsama görüşünü savunmuştur.

Hume göre, bilimsel gelişmeler ile ulaşılan bilgi yığını arttıkça ve ilgili alanda mükemmellik sınırına yaklaşıldıkça, genç bilim adamı adayları cesaret, şevk ve isteklerini, bilimin kendisi de, bu yüzden, ilerlemesini sağlayan temel "ateşleyici"yi yitirmiş olmaktadır. Sanat ve bilimler, tıpkı bitkiler gibi, daima taze ve zengin toprakla beslenmeyi gerektirmekte fakat insanların ilgi ve çabasıyla uyarılsalar bile, bir kez "yorulduktan" sonra yeni bir mükemmel ve tanımlanmış çıktı üretememektedirler. Fakir ulusların zengin uluslarla bütünleşebilmelerini, zengin ülkelerdeki sanayinin fakir bölgelere doğru göç etmesine dayandırmaktadır. Bütünleşme sürecinde, zengin ulusların göreceli avantajları, fakir ülkedeki düşük işgücü fiyatları tarafından telafi edilecektir.

Hume ve Tucker arasındaki tartışma devam ederken bir başka İskoç aydını Adam Smith, iktisadi büyüme ve gelişmenin doğal düzen yasaklarına tabi olan kuramını geliştirmiş ve serbest rekabet ekonomilerinin, çeşitli gelişme aşamalarından geçerek zenginleştiklerini ortaya koymuştur. Serbest rekabet ekonomileri, işbölümü ve uzmanlaşmaya dayalı teknolojik gelişme ve fiziksel sermaye birikimi ile uyarılan

sınai gelişim süreci boyunca, uluslararası ticaret ve piyasa ölçeğinin genişlemesine de dayalı olarak zenginleşmektedir.

Smith, büyüme, gelişme ve zenginleşme sorununu, yönetim ve zaman sorununa indirgemektedir. Görünmez El sayesinde, doğal çevrenin kısıtlaması nedeniyle ortaya çıkacak durağan-duruma ulaşılan dek, iktisadi büyüme, gelişme ve zenginleşme sürecektir. Smith aşamalı bir büyüme kuramı öngördüğü için, büyüme kuramının farklı aşamalarında olan uluslararası ki refah eşitsizliğine, kendi sınırları içinde doğal bir açıklama getirmektedir. Yakınsama ve ıraksama olguları için özgül açıklamalar ya da öngörüler ortaya koymamaktadır (Attar, 2005:15-25).

2.2. Yakınsama Hipotezi

Yakınsama Hipotezi, Neoklasik büyüme modeli, teknolojik düzeyin bütün ülkelerde tamamen aynı olduğu ve değişmediği varsayımı altında, gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomilerin uzun dönem reel büyüme oranlarının birbirine yaklaşacağını öngörmektedir (Berber, 2004:136).

Uzun dönemde büyüme hızlarının tasarruflara değil de dışsal teknolojik gelişmelere bağlanmasının bir sonucu olarak ülkelerin uzun dönemde kişi başına sermaye ve gelir seviyelerinin birbirine yaklaşacağı hipotezi kabul edilmektedir. Teknolojinin, ülkeler arasında geçiş serbestisine sahip olması ve sermayenin azalan getiri özelliği temeline dayanan bu mekanizmanın işleyişi literatürde yakınsama hipotezi olarak adlandırılmaktadır.

Başlangıçta GSYİH'ları görece olarak düşük olan az gelişmiş ülkeler, daha hızlı büyüme oranlarına sahiptirler. Bu hipotez sermayenin azalan verimliliğe sahip olduğu varsayımının bir sonucudur. Ülkeler, işgücü başına daha az sermayeye sahip iseler, sermaye getiri oranları daha yüksek olacak ve bunun bir sonucu olarak sahip oldukları daha büyük büyüme oranı ile gelişmiş ülkelerin milli gelirlerine yakınsayacaklardır. Neoklasik teorisinin bu öngörüsü ile uzun dönemde ülkelerin kişi başına düşen milli gelir seviyeleri birbirine yaklaşacak, dolayısıyla ülkeler arasındaki refah seviyesi farkları kendiliğinden ortadan kalkmış olacaktır.

Başlangıçta düşük K/L oranına sahip olan yoksul ekonomilerin doğal olarak marjinal sermaye verimlilikleri yüksek olacağından; ülkeler arasında tasarruf oranları, işgücü artış hızı ve teknolojik gelişme oranı eşit olduğu takdirde, söz konusu yoksul ülkelerin sermaye stoku, gelişmiş ekonomilere göre daha hızlı büyüyerek, gelişmiş ülkelerin K/L, K/Y ve Y/L düzeylerine ulaşacaktır.

Ancak ampirik literatür incelendiğinde basit yakınsama hipotezinin sanayileşmiş ülkeler bazında, büyüme oraları farklılıklarını açıklamada başarılı olduğu görülürken bir bütün olarak dünya ülkeleri arasındaki büyüme oranı farklılıklarını açıklamada başarılı olmadığı görülmektedir. Neoklasik büyüme modeli bu bulgulara açıklama getirmektedir. Modelin türev denklemini yazarsak;

$$\frac{\dot{k}}{k} = s_k \frac{y}{k} - (n + g + \delta)$$

(2.1)

Burada y , K^a ya eşit olduğu için sermayenin ortalama ürünü (Y/Y), (k^{a-1}) 'e eşittir. Sermaye birikimi azalan verimliliğe göre çalıştığı için, K yükselirken sermayenin ortalama ürünü azalır.

Yani, yoksul ülkelerin ya da bölgelerin, bir gün zengin ülkelere yetişip yetişemeyeceği sorusunun temelinde, yakınsama tartışması yer almaktadır. Neoklasik yakınsama hipotezi, bölgeler arasındaki gelir farklılıklarının, kalkınma ile birlikte azalacağını öngörmektedir. Yakınsama hipotezini test etmek amacıyla, “Sigma (σ) Yakınsama” ve “Beta (β) Yakınsama” analizleri kullanılmaktadır.

Ampirik olarak yakınsamayı analiz eden iki dinamik ölçüm vardır:

- 1- Sigma(σ) yakınsaması: Gelirin zamanla nasıl bir dağılım(dispersion) izlediğini göstermektedir.
- 2- Beta(β) yakınsaması: Aynı dağılım üzerinde gelirin hareketliliğini göstermektedir(Özdemir, 2003:33-34).

Gelir düzeyleri ile büyüme oranlarındaki yakınsama terimleri β - yakınsaması olarak adlandırılmaktadır. Bu tip bir yakınsama, sermaye fakiri bir ülkede, sermayenin marjinal verimliliğinin azalan getiriler nedeniyle yüksek olacağını göstermektedir. Benzer tasarruf oranları ile fakir ülkeler hızla büyüyecektir. Bu durumda, başlangıç gelir düzeyi ve takip eden büyüme oranları arasında negatif ilişki olması gerekir. Bu olgu büyüme oranı başlangıç regresyonları olarak bilinen, yakınsama araştırmaları metodolojisinin (bir alanda kullanılan tüm metotlar) popüler olmasına yol açmıştır. Bu regresyonlarda başlangıç gelir düzeyi katsayısının negatif işaretli olduğu varsayılmaktadır. Yakınsama, β - yakınsaması olarak bilinen β katsayısı tarafından tahmin edilmektedir (Ceylan, 2010:53).

Barro Regresyonu olarak da adlandırılan β yakınsaması iki ekonomiden görece olarak yoksul olanın, kişi başına düşen gelir bazında, gelişmiş olan ekonomiden daha hızlı büyüyerek onu yakalayıp yakalayamayacağını incelemektedir. Eğer yoksul ekonomiler, zengin ekonomilerden daha hızlı büyüme eğilimindeyse, diğer bir ifade ile fakir olan ekonomi zengin olan ekonomiyi kişi başına gelir ya da üretim düzeyinde yakalama eğiliminde ise yakınsama söz konusudur ve bu yakınsama kavramı beta yakınsaması olarak tanımlanır. β -yakınsama, mutlak

yakınsama ve koşullu yakınsama olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Koşullu yakınsamada ekonomiler, yapısal olarak birbirine benzememekte ve her bir ekonomi kendisine ait denge düzeyine yakınsamaktadır. Buna göre yakınsama, her bir ekonominin yapısal özelliklerine bağlıdır ve bu yapısal farklılıklar, farklı ekonomilerin farklı durağan durum dengelerine sahip olmasına neden olmaktadır. Bu nedenle, koşullu yakınsama analizlerinde bu farklılıklar modele eklenir. Mutlak yakınsama hipotezinde ise, ekonomilerin kurumsal yapı, teknoloji, tasarruf oranları gibi çeşitli faktörler yönünden benzer olduğu varsayılmakta, illerin yada bölgelerin karakteristik özellikleri dikkate alınmaktadır (Karaalp ve Erdal, 2012:475-486).

Sigma yakınsamasında ise karşılaştırılan ekonomiler arasındaki kişi başına gelir dağılımının zaman içerisinde küçülmesi söz konusudur. Sigma yakınsama, kişi başına düşen gelirdeki farklılıkların zamanla azalıp azalmadığını incelemektedir. Bunu gözlemleyebilmek için, örneklem varyansı ya da standart sapmanın zamanla azalıp azalmadığına bakılmaktadır.

Her ne kadar benzer olmasalar da, bu iki kavram birbiriyle ilişkilidir. Ekonomiler arasında kişi başına gelirin dağılımı zamanla düşme eğilimindeyse, σ yakınsaması söz konusudur. Ancak kişi başına gelirin başlangıç seviyesi ile büyüme oranı arasında negatif bir ilişki varsa, bu bizi β -yakınsaması kavramına götürür. Başka bir ifadeyle, fakir ekonomiler, zengin ekonomilerden daha hızlı büyüme eğilimindeyse, β -yakınsaması söz konusudur.

Beta ve Sigma yakınsaması birbirinden bağımsızdır. Bunların neden bağımsız olduğu aşağıda ki örnek yardımıyla A ve B gibi açıklanmıştır. 50 yıl boyunca aynı gelir eşitsizlik derecesine ve farklı ekonomik yapıya sahip iki ülke düşünelim.



A ülkesinde çok az sayıda girişimci var ve ülkedeki işgücünün büyük bir bölümü bu girişimlerin hizmetinde çalışmaktadır. Bazı işçilerin çocukları çok

yetenekli ve zamanla girişimciliğe başlayarak servetlerini arttırıyorlar. Bazı girişimcilerin çocukları ise, bu konuda ebeveynleri kadar başarılı değiller ve mal varlıklarını zamanla kaybediyorlar. 50 yılın sonunda servet başka aileler tarafından tutulmaktadır. Ancak gelir eşitsizliğinin derecesi sabittir.

B ekonomisinin de ise hane halkı gelirindeki artış oranı, fakir ailelerde, zengin ailelere göre daha fazladır. Yani, beta yakınsaması vardır. Ancak A ekonomisinde beta yakınsaması söz konusu değildir. Çünkü zengin aile gelirindeki artış, fakir ailelerin gelirindeki artış oranıyla aynı düzeydedir. Ve bu yüzden A ekonomisinde gelir seviyesindeki farklılıklar 50 yıldan fazla sürmektedir. B ekonomisinde fakirlerin, zenginlerin yerini alıp almaması ya da A ekonomisinin B ekonomisine dönüşüp dönüşmeyeceği gibi durumların hepsi beta yakınsaması kavramı ile ilgilidir.

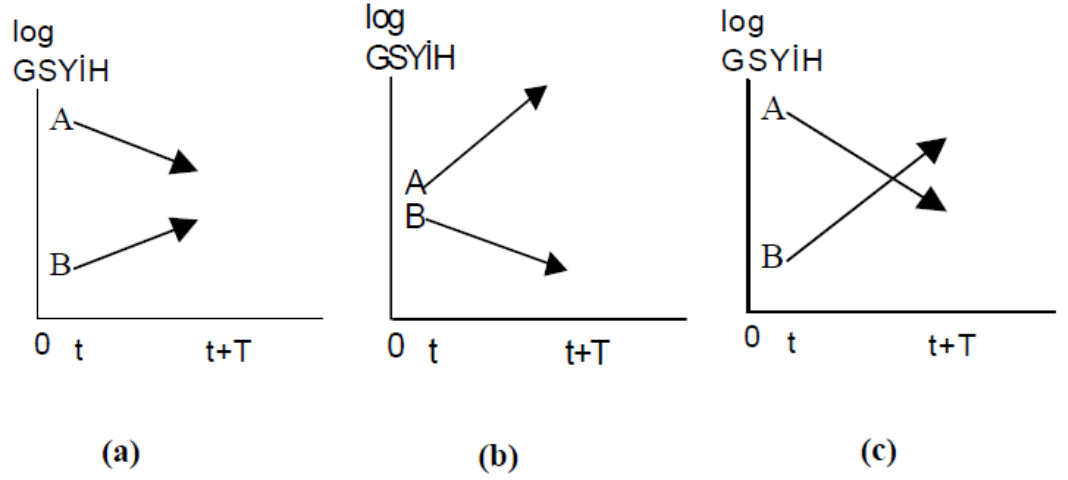
Gelirin dağılımını ifade eden sigma yakınsaması, ekonomik birimler arasında kişi başına gelirin zamanla azalıp azalmadığını inceler. Eğer karşılaştırılan ekonomilerin kişi başına reel gelir dağılımı zaman içinde daralıyorsa ($\sigma_{t+T} < \sigma_t$) sigma yakınsaması süreci gerçekleşiyor demektir. Burada ifade edilen σ_t terimi, ekonomiler arasındaki kişi başına gelirin t anındaki standart sapmasıdır.

İkinci yakınsama kavramı olan beta yakınsaması kavramı, hareketlilik üzerine kuruludur. Ve fakir ekonomilerin zengin ekonomileri zamanla yakalayıp yakalayamadığı ile ilgilidir. Kişi başına gelirin başlangıç seviyesi ile büyüme oranı arasında negatif yönlü bir ilişki varsa beta yakınsaması söz konusudur.

İ sayıda ekonomi olduğunu varsayarsak kişi başına gelir şu yaklaşımı gösterecektir;

$$g_{i,T} = \alpha + \beta_{yi,0} + \epsilon_{i,T} \quad (2.2)$$

Logaritmik olarak ifade edilen yukarıdaki kesikli zaman denkleminde, β katsayısının anlamlı olarak negatif bir değer alması, beta yakınsamasının varlığını gösterir. Mutlak olarak yüksek bir β katsayısı, yüksek bir yakınsama eğiliminin göstergesidir. İki kavram farklı olsalar da, birbirleriyle ilişkilidir. Bu durum aşağıda yer alan şekil yardımıyla görülebilir.



Şekil 2.2: Sigma ve Beta Yakınsamaları Doğrusu

Kaynak: Özdemir, 2003

Şekil(a)'da nispi olarak fakir olan B ekonomisi daha hızlı büyümekte ve beta yakınsaması gerçekleşmektedir. Bununla birlikte her iki ekonomi arasındaki gelir dağılımı farkı da zamanla azaldığından aynı zamanda sigma yakınsaması da gerçekleşmektedir.

Şekil(b)'de başlangıçta nispi olarak daha zengin olan A ekonomisi daha hızlı büyüdüğünden, beta yakınsamasının gerçekleşmediği görülmektedir. Beta yakınsamasının gerçekleşmemesi sigma yakınsamasını da ortadan kaldırır. Diğer bir ifade ile sigma yakınsaması için beta yakınsaması gerekli ancak yeterli koşul değildir.

Şekil(c)'de ise sadece beta yakınsaması gerçekleşmekte ancak sigma yakınsaması gerçekleşmemektedir. Çünkü fakir ekonomi olan B, zengin ekonomi olan A'ya göre daha hızlı büyümekte ancak fakir ekonominin büyüme oranı zengin ekonominin büyüme oranından fazla olduğu için belirli bir süre sonra (t+T), başlangıçta fakir olan B ekonomisi yine başlangıçta zengin olan A ekonomisinden daha zengin bir konuma gelmektedir.

Sonuç olarak, yakınsamanın olabilmesi için, β katsayısının negatif ve istatistiksel olarak sıfırdan farklı olması gerekmektedir. Düşük gelir seviyesine sahip

ekonomilerin, yüksek gelir seviyesine sahip ekonomilerden daha hızlı büyümeleri anlamına gelen beta yakınsaması aynı zamanda kişi başına gelir seviyesindeki farklılıkları da yansıtmaktadır (Özdemir, 2003:37-38).

Ülkeler arası ya da bölgeler bazında yapılan çalışmalarda, tam ve şartlı olmak üzere iki çeşit yakınsama hipotezinden bahsedilmektedir.

Tam yakınsama hipotezine göre, sermayenin işgücünden daha hızlı arttığı bir ekonomide, teknoloji dışsal ve sabitken, faiz hadleri düşecek ve kişi başına düşen geliri düşük olan ülke yada bölgeler kişi başına düşen geliri yüksek olan ülke yada bölgelerden daha hızlı büyüyüp onları yakalayacaktır. Eş oranlı bir yatırım, başlangıçta faktör donanımlarının farklı olması nedeniyle, yoksul ülke yada bölgedeki gelir düzeyini, zengin ülke yada bölgelerdekinden daha hızlı arttıracaktır. Böylece, ülkeler yada bölgeler arasında büyüme oranları önce farklılaşacak ve sonuçta, kişi başına düşen geliri düşük olan ülkeler yada bölgeler kişi başına geliri yüksek olan ülke yada bölgelerin reel gelir düzeyine yaklaşacaktır. Tam yakınsama hipotezinde, fakir ülke yada bölgelerin, zengin ülke yada bölgelerin gelir düzeyine ulaşacağı ele alınmakta ancak, bu ülkelerin karakteristik özellikleri dikkate alınmamaktadır.

Şartlı yakınsama hipotezinde ise, ülkelerin yada bölgelerin sahip olduğu birtakım karakteristik özellikler nedeniyle aynı durağan durum dengesinde bulunamayacakları ifade edilmektedir. Dolayısıyla, tam yakınsama hipotezinin öne sürdüğü gibi, fakir ülke yada bölgelerin zengin ülke yada bölgelerden daha hızlı büyüyüp onları yakalamaları, ancak ve ancak bölgelerin aynı teknoloji düzeyi, tasarruf oranı, doğurganlık oranı, hükümet politikaları ve aynı kurumsal yapıya sahip olmaları ile mümkün olacaktır. Şartlı yakınsama hipotezi, bir ülkenin bölgeleri ya da illeri arasında gelir bakımından bir yakınsamanın olup olmadığını test etmeye yöneliktir (Berber, 2004:136).

Şartlı yakınsama hipotezinde, aynı teknolojik olanaklara ve nüfus artış oranına sahip ancak farklı tasarruf eğilimi ve başlangıç sermaye/emek oranına sahipeler, bu ülkeler, aynı büyüme oranını yakınsarlar. Bu ülkelerin aynı sermaye/emek oranına yani durgun duruma yakınsayacakları anlamına gelmez. Sadece ülkelerin kendi durgun durum değerlerine yakınsamasını ifade etmektedir. Yani şartlı yakınsama hipotezine göre ülkeler durgun durum oranları bakımından farklı özellikler gösterse ve bu nedenle kişi başına tüketim oranları farklı olsa da, aynı nüfus artış oranına sahip oldukları sürece; sermaye, üretim ve tüketim gibi bütün yüzey değişkenleri eninde sonunda aynı büyüme oranında büyüyeceklerdir.

Günümüzde gelişmiş ülkelerle gelişmemiş ülkeleri karşılaştırdığımızda, şartlı yakınsama hipotezini görmemekteyiz. Çünkü bu iki ülke grubu arasında nüfus artış oranları önemli ölçüde farklılıklar göstermektedir. Ancak şartlı yakınsama hipotezi, sadece Hindistan ve Nijerya gibi benzer nüfus artış oranına sahip ekonomilerin farklı durgun durum sermaye-emek oranı ve dolayısıyla farklı kişi başına gelir/tüketim oranına sahip oldukları halde nasıl aynı büyüme oranını yakınsadıklarını açıklamaktadır.

Şartlı yakınsama, aslında standart beta yakınsamasının yeniden formüle edilmiş halidir. Bu kavram, yakınsamanın, her ekonominin kurumsal politikalarını da içeren yapısal karakterlerine bağlı olduğunu ve bu yapısal farklılıkların da farklı ülkelerin farklı durgun durum seviyelerine yakınsaması anlamına geldiğini ifade etmektedir. Sonuç olarak şartlı yakınsama hipotezine göre, ülkeler farklı karakteristik özellikler taşımaları nedeniyle ortak bir durgun durum değeri yakınsamak yerine sadece kendi durgun durum büyüme oranlarına ve gelir düzeylerine yakınsayacaklardır. Durgun durum değere, büyüme oranındaki kişi başına gelir düzeyinden daha düşük gelir düzeyine sahip ekonomiler, daha yüksek büyüme oranlarına sahip olacaklardır.

Yani, şartlı yakınsama sadece yapısal özellikleri(nüfus artış oranı, kamu politikaları, zevk ve tercihler vb.) benzer olan ülkelerin kişi başına gelirlerinin uzun

dönemde başlangıç koşullarından bağımsız olarak birbirine yakınsamasıdır (Özdemir, 2003:40-41).

2.3.Yakınsama Hipotezinin Kaynakları

Abromovitz'e göre belli koşullar altında geride kalmak, başlangıçtaki liderlerden daha hızlı büyüme kabiliyeti ve üretkenliği yaratır. Bu görüş yakınsama hipotezinin temel dayanağı olmaktadır. Yakınsama hipotezi üç kaynak üzerine temellenir. Bunlar Teknolojik yayılım, Neoklasik büyüme modeli ve Küreselleşmedir.

2.3.1. Teknolojik Yayılım

Teknolojik yayılımın yakınsama üzerindeki ilk izleri, 18. Yüzyılın ortalarında D. Hume ve J. Tucker'in yazılarında bulunmuştur. Hume, ekonomik büyüme süreci sırasında ekonomiler arasında yakınsamaya doğru doğal bir eğilim olduğuna inanmış, Tucker ise uluslararası ekonomik eşitsizliğin belirsiz bir şekilde devam edeceğini ileri sürmüştür. Hume teknoloji transferi ve düşük ücretlerin, fakir ülkelerin zengin ülkelere daha hızlı büyümesi için bir dürtü sağlayacağını iddia etmiştir. Hume ayrıca üreticilerin, işçi ücretlerinin düşük olması ya da başka faktörlerin varlığı nedeniyle, zenginleştirdikleri ülkelere ve bölgelere ayrılıp, diğer bölgelere ve ekonomilere hareket edeceğini ve bunları da zenginleştirdikten sonra terk edeceklerini öngörmüştür (Elmslie,1995).

Veblen (1915), gelişmiş ekonomiden az gelişmiş bir ekonomiye doğru teknoloji transferinin yakınsamaya katkılar sağladığını ileri süren teorisinin başlıca destekçisi olarak bilinmektedir. Ancak Gerschenkron (1952), teknolojik olarak geri kalmışlığın bir avantaj olduğu fikrini ayrıntılı olarak işlemiş ve popüler hale getirmiştir. Gerschenkron'un "görelî geri kalmışlık" teorisinin itici gücü, ülkelerin geri kalmışlığı ile doğrudan çeşitleneceği söylenebilen endüstrileşmeye özgü fırsatlardır. Geri kalmışlığın avantajı için gerekli koşul, endüstrileşmeyi engelleyen faktörlerin olmaması ve kullanılabilir kaynakların yeterli olmasıdır. McColoskey (1990), Gerschenkron'un "görelî geri kalmışlık" teorisinin "temel bilimsel katkı"

olduğunu iddia etmiştir. Gelişmiş ekonomilerin, uzun dönem makro ekonomik verilerinin sunulduğu Maddison'un 1982'deki kitabının yayını Gerschenkron'un teorisinin test edilmesini mümkün kılmıştır. Abramovitz (1986) hızlı büyüme için teknolojik geriliğin sunduğu fırsatları ortaya koymak için Maddison'un verilerini kullanmış ve şu sonuca ulaşmıştır: "bir lider, eski sermayesini terk edip onu yenilediğinde, üretim verimliliği artışı buna eşlik eder. Bu durum, süreç içinde bilginin gelişimi tarafından sınırlanır ve yönetilir. Bununla birlikte geride kalanlar, büyük bir sıçrama potansiyeline sahip olurlar. Yeni sermaye bilginin sınırlarını içerebilir fakat sermaye, teknolojik olarak yenilenmiş olur. Böylece geniş teknoloji ve lider ile takipçisi arasındaki verimlilik açığı, verimlilik büyümesi için takipçinin güçlü bir potansiyeli haline gelir. Bu nedenle diğer şeyler aynı iken, takipçinin büyüme hızı artar. Takipçi başlangıçta çok geride ise, lideri hızla yakalama eğiliminde olur."

Abramovitz (1986), geri kalmış ekonomideki "sosyal kabiliyetin" yakalama için gerekli bir koşul olduğunu ifade etmektedir. Sosyal kabiliyet, yeterli girişimcilik yeteneğine, teknik ve idari elemana ve yardımcı kurumlara gönderme yapmaktadır. Ayrıca sosyal kabiliyet, kültürel özellikler, çalışma ve refah ile ilgili davranışlar, sosyal yapı içindeki sınıf hareketliliği gibi faktörleri de içermektedir. Sosyal kabiliyet olmadan teknolojik gerilik bir avantaj olamamaktadır. Tarihsel kanıtlar sosyal kabiliyetin, başlangıçta dışsal olduğu ve genellikle yakınsama sürecinden önce geliştiğini göstermektedir. Dünyanın tüm bölgelerinin ekonomik gelişiminin analizinde Maddison (1995), Japonya'nın 19. Yüzyıldaki kurumlarını reforme ederek 20. Yüzyılda hızlı ekonomik büyümenin temellerini attığını ileri sürmektedir. Ayrıca Maddison, Güney Amerika ülkelerinin ve Hindistan'ın kurumlarını reforme etmedikleri için, geri kalmışlığın avantajından yararlanamadıklarını belirtmiştir (Ceylan, 2010:5).

Çok uluslu şirketler, teknoloji transferi için çok etkin bir araç olarak ele alınmaktadır. Ancak çok uluslu şirketler, her ev sahibi ekonomide yüksek büyüme oranı yaratamamıştır. Blomström, Lipsey ve Zejan (1996), kişi başına gelire bakarak, sadece gelişmekte olan ülkelerin %50'sinin doğrudan dış yatırımların ülkeye gelmesi nedeniyle yüksek bir büyüme hızına sahip olduklarını ortaya koymuştur. Blomström ve Lipsey (1996) üretimdeki globalleşmenin genellikle, ev sahibi ülkelerin büyüme

oranlarına katkı yaptığını ve bu katkının teknolojik yayılmanın etkinliğine dayandığını ileri sürmektedir. Takipçi bir ekonomi, teknolojinin taklidi, icadından daha az maliyetli olduğu için hızlı büyüme oranına sahip olabilir. Yeni bir tekniğin gelişiminde lider ülke, taklitçinin sakınabileceği hataları yapar. Birçok çalışma, taklit maliyetlerinin ve başarılı bir taklit için gerekli olan zamanın tahminini ortaya koymaktadır. Örneğin; Mansfield, Schwartz ve Wagner(1981), Amerika’da ilaç, mühendislik, elektronik ve kimyasal ürünlerde taklit maliyetlerinin, yenilik maliyetlerinin ortalama olarak %65’i kadar olduğunu bulmuşlardır. Teece (1997), çok uluslu şirketler için teknoloji transferi maliyetinin, tüm yönetim maliyetlerinin %19’u kadar olduğunu ortaya koymuştur. Taklitçi için yeni ürünleri öğrenmek, yaklaşık olarak bir yıllık bir süreyi kapsamaktadır. Mansfield (1985), üretim maliyetlerinin %70’i için bir yıllık gecikme bulmuştur. Caballero ve Jaffe (1993), yeni fikirlerin diğer araştırmacıları etkilemesinin, bir yıldan iki yıla kadar bir zaman aldığını tahmin etmiştir.

Sonuç olarak; teknolojik yayılımın geri kalmış olan ekonomilerde sosyal kabiliyetin varlığı halinde, verimlilik ve üretim artışı sağlayarak, teknolojik açıdan lider olan ekonomiye doğru bir yakınsama eğilimi yaratacağı yönünde genel bir görüş bulunmaktadır. Yapılan çalışmalarda bu sonucu destekler niteliktedir (Ceylan, 2010:6).

2.3.2. Neoklasik Büyüme Modeli

Her bir ekonomi, iskonto oranı, dönemler arası faktör ikame esnekliği, sermayenin payı, aşınma oranı ve nüfus büyüme oranı gibi ekonominin toplulaştırılmış parametreleri tarafından belirlenen kendi durağan durum gelir düzeyine yakınsar (Mankiw, Romer, Weil, 1992). Durağan durumdan sonra ekonomi, sıfır oranını içeren sabit bir oranda büyür. Bu durumda, durağan durumun belirleyicileri benzer olduğunda ülkeler arasında yakınsama beklenmektedir (Galor,1996).

Bir ekonomi, eğer başlangıç sermaye-emek oranı, durağan durum sermaye emek oranından küçükse (sonuç olarak sermayenin marjinal verimliliği yüksek) diğer

ekonomilerden daha hızlı büyür. Yeniden üretilabilir sermayenin düşük başlangıç düzeyi, hızlı büyüme ve hızlı sermaye birikimi ile sonuçlanır. Sermaye ve emeğin uluslararası hareketliliği, kaynakları bol faktörlü alanlardan kıt faktörlü alanlara taşıyarak yakınsama sürecini kolaylaştırır. Bu yüzden iki ekonomi, eğer her yönden özdeş ise, ya da eğer biri ötekinin durağan durumuna yükselmişse, aynı kişi başı reel gelir düzeyine sahip olacaklardır. Bu durumda, büyüme oranı, ülkelerin durağan duruma uzaklıkları ile negatif ilişki içindedir. Neoklasik büyüme modelinde kabul edilen varsayımlar nedeniyle ülkeler durağan durum gelir düzeyine yakınsama eğilimi içindedirler (Ceylan, 2010:6).

2.3.3. Küreselleşmenin Rolü

Neoklasik modele göre yakınsama, ülkeler arasında ticaretin olmaması halinde oluşabilirken, uluslararası ticaret yakınsamayı etkiler. Ekonomistler genellikle, yoğun ticaretin taraf ülkelerin reel çıktıları artıracağına inanırlar. Fakat ticaretin ekonomilerin yakınsamasına yol açıp açmadığı ayrı bir meseledir ve çelişkili kalmaktadır.

Smith, zengin ekonomi ile fakir ekonomi arasında ticaretin, her ikisine de yarar sağlayacağını ancak bu durumun gelir ıraksamasına yol açacağını öngörmüştür. Smith'in modelinde, imalat sanayisindeki verimlilik, tarım sektöründeki verimlilikten daha hızlı artmaktadır. Zengin ekonominin sanayi mallarının fakir ekonomiye ihracatı, bu ekonomide imalat sanayini ekonominin dışına sürüklemektedir. Bu yüzden ticaret, gelir açığını genişletir. Bu durumda fakir ülkelerin zengin ülkeleri yakalayabilmeleri için ticareti engelleyen faktörleri azaltmaya ihtiyaçları olmaktadır (Ceylan, 2010:50-52)

Smith'in, uluslararası ticareti, fakir ülkelerdeki gelişme sürecindeki rolüne ilişkin iddiası, birçok ekonomist tarafından yeniden ele alınmıştır. Prebisch ve Singer, birbirinden bağımsız olarak, dış ticaret hadlerinin az gelişmiş ülkeler aleyhine hareket ettiğini öne sürmüşlerdir. Bu iki yazarın çalışmaları, az gelişmiş ülkelerin çoğunda, korumacı politikalara yol açmıştır. Endüstrileşmiş bölgeler ile endüstrileşmemiş bölgeler arasındaki gelir açığı, çok büyük ve giderek genişlediği

için, Singer-Prebisch hipotezi kolayca kabul edilmiştir. Edwards (1993), 54 ülke örnekleminde, 1971-1982 dönemi boyunca, verimlilik artışına ticari yönlendirmenin etkisini çalışmıştır. Modelinin tüm versiyonlarında, ticareti saptırma ve korumacılığın araç değişkenleri toplam faktör verimliliğini ters yönde etkilemiştir. Sachs ve Warner (1995) tarafından yapılan ampirik bir çalışmada ekonomik yakınsama ve ticaret liberalizasyonu arasındaki ilişki, 1970-1985 döneminde 117 ekonomi için araştırılmıştır. Örneklem boyunca %2'den fazla büyüyen ülkelerin ezici çoğunluğu, özel mülkiyet haklarını koruyucu uygulamaları ve uluslararası ticareti arttıran politikaları takip etmişlerdir. Sachs ve Warner, fakir ülkelerin zengin ülkeleri yakalaması için ticareti engelleyen faktörleri azaltmaya ihtiyaçlarının olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Sonuç olarak, küreselleşmenin yakınsama ile ilişkili olduğu vurgulanmaktadır ancak küreselleşmenin yakınsamaya, nasıl yol açtığı açıkça ortaya konamamaktadır.

2.4.Yakınsama Terminolojisi

Yakınsama hipotezi ile ilgili tartışmalar, zaman zaman çok farklı yakınsama yorumlarına yol açmıştır. Araştırmacılar, Solow modeli çerçevesinde ülkeler arası büyüme düzenliliklerine ilişkin çalışmalara başvurduklarında, açık yada örtük bazı varsayımları kabul ederler ve bu durumda da yakınsamanın farklı türlerinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu nedenle çeşitli yakınsama kavramları aşağıda verilecektir (Ceylan, 2010:53).

2.4.1.Mikro Yakınsama ve Makro Yakınsama

Mikro yakınsama, ekonomiler arası özdeş faktör gelirinin eşitlenmesine doğru bir eğilimden söz etmektedir. Faktör – Fiyat Eşitliği Teoremi(FPE), mikro yakınsama hipotezi için çok önemli bir temel oluşturmaktadır. FPE, standart Hecksher-Ohlin-Samuelson modelinin koşulları altında, ticari engeller kalktığı için, ticaret yapan ülkelerde aynı faktör gelirlerinin yakınsayacağını ileri sürmektedir. Mikro yakınsama, 1980'lerin başından beri önemli ölçüde dikkat çekmektedir.

Makro yakınsama ise, kişi başına gelir, işçi başına çıktı, toplam faktör verimliliği ve büyüme oranları gibi makro ekonomik değişkenler üzerine odaklanmaktadır. Burada teori, ülkeler arasında kişi başına gelir, faktör fiyatlarının ağırlıklı bir ortalaması olduğu için, mikro ve makro yakınsama kavramlarıyla ilişkilidir (Ceylan, 2010:53).

2.4.2.Yakalama ve Yakınsama

1980’li yıllardan önce yakınsama tartışmaları yakalama kavramı üzerinde yoğunlaşmıştır. Özellikle kalkınma iktisadı literatürü, yakalama kavramının teorik çatısının oluşumunda çok önemli bir rol oynamıştır. Yakalama kavramı, yakınsama sürecinin tamamlanması halinde oluşabilecek bir durumu ifade etmektedir. Yakınsama ise bir süreçtir. Bu süreç sonunda çeşitli ekonomiler belli parametreler açısından aynı düzeye ulaşmaktadır.

2.4.3.Ülke İçi Yakınsama ve Ülkeler Arası Yakınsama

Ülke içindeki yakınsamada, bir ülkenin kendi bölgeleri arasındaki gelir açıklarının zaman içinde ortadan kalkıp kalkmadığı ele alınmaktadır.

2.4.4.Büyüme Oranında Yakınsama ve Gelir Düzeyinde Yakınsama

Ekonomiler arası yakınsama iki farklı şekilde anlaşılabilir. Bunlar: Büyüme oranında yakınsama ve gelir düzeylerinde yakınsamadır. Bu kavramların her ikisinde de teknolojinin dünyaya, Neoklasik büyüme modeli bağlamında yayılacağı düşüncesi vardır. Neoklasik büyüme modelinde teknoloji sürecinin tanımlanması şu varsayımlara dayanır;

- a) Teknolojik yenilik üretmek için ihtiyaç duyulan yeni kaynaklar yoktur,
- b) Herkes var olan teknolojiden eşit olarak faydalanır,
- c) Hiç kimse bu teknolojiden faydalandığı için ödeme yapmaz.

Küresel olarak ele alındığında bu varsayımlar, tüm ülkelerin teknoloji sürecini eşit olarak paylaştıkları anlamına gelmektedir. Bu durumda tüm ülkeler, aynı durağan durum ile büyüeyebilirler. Bu durum, büyüme oranlarındaki yakınsama hipotezinin bir ürünüdür. Araştırmacılar bu varsayımlara sıkça, ülkelerin aynı üretim fonksiyonuna sahip oldukları varsayımını da eklemektedirler. Bu varsayım ise tüm ülkelerin aynı durağan durum gelir düzeyine sahip olabilecekleri hipotezini ima etmektedir. Dolayısıyla ülkelerin aynı durağan durum gelir düzeyine sahip olabilmeleri için, özdeş üretim fonksiyonlarına sahip olmaları gerekmektedir. Ülkelerin özdeş üretim fonksiyonlarına sahip oldukları varsayımı, mevcut dünyanın homojen bir yapıda olduğunu ifade etmektedir.

2.4.5.Koşulsuz Yakınsama ve Koşullu Yakınsama

Üretim fonksiyonu ele alınarak, koşullu ve koşulsuz yakınsama kavramları ortaya konulabilir. Buna göre üretim fonksiyonunun 1.dereceden homojen ve ölçeğe göre sabit getirili olması halinde bir ülkenin durağan durum gelir düzeyinin belirleyicileri: teknoloji düzeyi, tasarruf oranı, teknolojik büyüme oranı, nüfus artış hızı, aşınma oranı ve sermayenin üretimdeki payıdır. Koşulsuz yakınsama, ele alınan ekonomiler için durağan durumun belirleyici parametrelerinin aynı olmasını gerektirir. Koşullu yakınsama biçimi ise, durağan durumda olası farklılıklardan söz eder ve bu yüzden, bu farklılıkları kontrol etmek için büyüme başlangıç regresyonlarında içerilmesi gereken uygun değişkenlere ihtiyaç duyar. Bu durumda ülkelerin durağan durum gelir düzeyinin belirleyici parametreleri farklı olmaktadır. Koşullu yakınsamada ülkeler, kendi yapısal özellikleri çerçevesinde bir durağan durum gelir düzeyine yakınsamaktadır. Dolayısıyla ülkelerin yapısal özelliklerinin farklı olması nedeniyle, durağan durum gelir düzeyi de farklı olmaktadır. Koşulsuz yakınsamada ise ülkeler, aynı durağan durum gelir düzeyine yakınsamaktadırlar.

2.4.6.Koşullu Yakınsama ve Kulüp Yakınsaması

Koşullu yakınsama kulüp yakınsaması ile ilişkilidir. Kulüp yakınsaması kavramının temelleri Baumol tarafından atılmıştır. Neoklasik büyüme modelinin bir özelliği, dengenin tekliğidir. Ve bu teklik yakınsama olgusunun ortaya konmasında kullanılmaktadır. Koşulsuz yakınsama durumunda, tüm ekonomilerin yaklaşacağı tek bir denge vardır. Fakat koşullu yakınsama durumunda denge farklılaşır, her bir ekonomi kendi özel dengesine sahip olur. Aksine kulüp yakınsaması fikri, çoklu denge üreten modellere dayanır. Ekonominin bu farklı dengelerden hangisine ulaşacağı, başlangıç pozisyonuna ve diğer bazı davranışlarına bağlıdır. Bir grup ülke, eğer başlangıçta aynı bazı özelliklere sahip olmuşlarsa veya benzer davranışlar göstermişlerse özel bir dengeye yaklaşabilirler. Bu sonuç, kulüp yakınsamasını üretir (Ceylan, 2010-53).

2.4.7.Mutlak Yakınsama

Mutlak Yakınsama, biçimsel olmayan haliyle Yakalama Hipotezine ve biçimsel olarak da neoklasik büyüme kuramına dayanmaktadır.Yakalama Hipotezi, bütüncül işgücü verimliliği düzeyi açısından başlangıçta (t_0 döneminde) görel olarak geride olan ülkelerin, (t_0) ve (t_k) dönemleri arasında, başlangıçta görel olarak ileride olan ülkelere, ortalama olarak daha hızlı bir verimlilik büyümesi sağlayacağını öngörür. Süreç sonunda (t_k döneminde), ülkelerin özdeş bütüncül işgücü verimliliği düzeyine ulaşacakları, yani lider ülke ile olan görel açığın kapatılacağı (yakalama) kabul edilir.

$$g_i(t_k-t_0) = \emptyset + \beta y_i(\epsilon) + \epsilon_i \quad (2.3)$$

$i = 1, \dots, N$ sayıda ülkenin (I.1) yatay-kesit regresyonunda; $g_i(t_k-t_0)$, bütüncül İşgücü verimliliğinin (t_0) ve (t_k) dönemleri arasındaki ortalama büyüme oranını ve $y_i(t_0)$, (t_0) dönemi bütüncül işgücü verimliliği düzeyini göstermektedir. $\emptyset$ katsayısı,

regresyon sabiti ve β , yakınsama katsayısı olup, ϵ_i , "0" ortalama ve sabit varyansla normal dağılan rassal hata terimidir.

Mutlak β Yakınsaması: (I.1) regresyonunun, En Küçük Kareler yöntemi ile tahmin edilmesi sonucu elde edilen β^{OLS} değeri, $\beta^{OLS} \in (-1; 0)$ koşulunu sağlıyor ise, N sayıda ülke "mutlak β Yakınsaması" göstermektedir.

(t0) ve (tk) dönemleri arasındaki her bir y_1 için, N sayıda ülkenin bütüncül işgücü verimliliğinin (örneklem) standart sapması, σ , $\bar{y}$, her bir yıl için dağılım ortalamasını göstermek üzere, aşağıdaki formüle göre hesaplanır:

$$\sigma_t = \left[\frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^N [y_i - \bar{y}]^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (2.4)$$

Mutlak σ Yakınsaması: Geçiş süreci sonunda (t_k döneminde), her bir ülkenin özdeş bütüncül işgücü verimliliği düzeyine ulaşacakları [$y_{it}(t_k) = y_{tk}^*$] varsayıldığına göre, $\{\sigma_t\}_{t=0}^k$ serisi, "0" noktasına doğru anlamlı ve kalıcı bir azalma eğilimi taşıyor ise, N sayıda ülke, "mutlak σ - Yakınsaması" göstermektedir.

Koşullu Yakınsama

Koşullu Yakınsama, mutlak yakınsamanın aksine, bütüncül işgücü verimliliğinin ortalama büyüme oranını açıklama gücüne sahip çeşitli, makroekonomik, politik ve kurumsal değişkenleri (X_m), (2.3) denkleminde dayalı çözümlemeye dâhil etmektedir.

$$g_i(t_k - t_0) = \emptyset + \beta y_i(t_0) + X'_{i,m} \theta_m + \varepsilon_i \quad (2.5)$$

Koşullu β -Yakınsaması: (I.3) regresyonunun, En Küçük Kareler yöntemi ile tahmin edilmesi sonucu elde edilen β^{OLS} değeri, $\beta^{OLS} \in (-1; 0)$ koşulunu sağlıyor ise, N sayıda ülke, m sayıda değişkene "koşullu, β -Yakınsaması" göstermektedir (Attar, 2005:33).

2.4.8. Neoklasik Büyüme Kuramı ve Yakınsama

Neoklasik büyüme kuramı, yakınsama öngörür. Kuramın Solow (1956)-Swan(1956) modelinin en dar çerçevesi, bir ülkenin durağan-durum dengesine yakınsaması öngörüsüne ek olarak, fakat bununla bağlantılı biçimde, uluslararası(mutlak veya koşullu) yakınsamanın oluşacağını öne sürer.

Barro ve Sala-i-Martin (1992), Cass (1965)-Koopmans (1965) neoklasik büyüme modelini ve Mankiw vd. (1992) ise, Solow (1956)-Swan (1956) neoklasik büyüme modelini, (I.1) ve (I.3) regresyonlarının türetilmesinde kullanmışlardır. Böylelikle, mutlak ve koşullu yakınsama önermeleri, iktisadi büyüme yazınının "biçimsel" bileşenleri olmuştur (Attar, 2005:32-35).

2.5. Ekonomik Gelişmişliğin Ölçümü

Ekonomik gelişme kişilerin olduğu gibi devletlerin de gerçekleştirmek istedikleri temel hedeflerin ilk başında yer alır. Kişilerin gelirlerini yükselterek durumlarını iyileştirmek, ekonomik ve sosyal olanaklarını arttırmak günümüzde devletlerin karşı karşıya bulunulan en önemli görevlerden birisidir. Bu amaca ulaşmak ya da en azından mümkün olduğu kadar yaklaşabilmek için her yıl yeni politikalar geliştirilmekte, çalışma planları yapılmakta, yatırımlar hayata geçirilmekte, yardımlar alınmakta ya da verilmektedir. Gerçekleştirilen bu faaliyetlerin gelişme sürecine olan pozitif etkilerinin ölçümü, en az faaliyetlerin yapılması kadar önem taşır. Faaliyetlerin sonuçlarının ölçümünde, ülkelerin mevcut gelişmişlik düzeyi bir kriter olarak kabul edilebilir.

Ülkelere gelişmiş yada az gelişmiş olarak kategorize ederken hangi kriterleri baz almak durumundayız? Gelişmiş bir ülkeyi düşünüyorsak eğer insanların iyi beslendiği, iyi giyindiği, kendilerine her türlü mal ve hizmetlerin sunulduğu ve satın alınabildiği, biraz boş vakit ve eğlence lüksüne sahip olunabilen, sağlıklı bir çevre ortamının sağlanabildiği, sınıf ayrımlarından arınmış, kabul edilebilir düzeyde eşitliğin bulunduğu, hasta olanların en iyi tedaviyi gördükleri ya da insanların kaldırım köşelerinde uyumak zorunda kalmadıkları bir toplumu gelişmiş toplum olarak adlandırılır. Aynı zamanda halkının büyük çoğunluğuna ekonomik anlamda yüksek düzeyde hayat standardı sağlayabilen ülkeler gelişmiş olarak adlandırılır (Berber, 2004:170).

Bir ülkenin ekonomik anlamda iyi olmasının somut ölçütü o ülkede belirli bir dönemde üretilen nihai mal ve hizmetlerin(GSMH) kişi başına düşen değerinin yüksek olmasıdır. Ancak tek başına kişi başına düşen gelir düzeyini ölçüt olarak alamayız. Çünkü kişi başına düşen gelir ülkede ki dağılım hakkında bilgi vermediği gibi yaşam kalitesinin iyileştirilmesi gibi konularda da bilgi vermez. Aynı zamanda üretimin hangi araçlarla ve hangi teknolojilerle gerçekleştirdiği ve ne tür malların üretildiği, üretilen malların kalite düzeylerinin ne olduğu gibi konular, KBG rakamlarına dayalı kalkınmışlık analizlerinde cevaplandırılmayan sorunlardır. Yine de ülkelerin kalkınmanın hangi aşamasında bulunduklarını belirlemede KBG rakamlarından faydalanılır. Ülkelerin gelişmekte olan ülke, orta düzeyde gelişmiş ülke ya da çok gelişmiş ülke gibi kategorilere ayırmakta kullanılan ölçüt yine KBG rakamlarıdır (Kaynak, 2009:72).

KBG ve artışı, toplumun tüm kişilerine aynı oranda yansımaz; ekonomik sektörlerinin büyümesinin farklılaşması gibi, kişi başına gelir, ortalama olarak ya da toplamda artarken toplumum kimi bireyleri yoksullaşabilmektedir. Yani, genel bir ortalama değildir. KBG, gerek ekonominin zaman içinde gelişimi açısından, gerekse uluslararası karşılaştırmalarda sıkça başvurulanan bir kavramdır. Kuşkusuz gelire bağlı

olarak, “parasal” olabileceği gibi, “gerçek” (reel) de olabilmektedir. Kişi başına gelir, yıllık nüfus artışı ile büyüme hızı arasındaki ilişkiyi en iyi şekilde açıklamaktadır.

Ülkenin gelişiyor olmasının ya da toplumsal refahın yükselmesinin bir göstergesi olarak, nüfus artışı oranının üzerinde bir büyüme hızı elde edilmelidir. Nüfus artışı oranıyla ekonominin büyüme hızı ya da üretimin artışı oranı karşılaştırıldığında, nüfus artış oranının üretim artışından düşük olması gerekmektedir. Ekonominin büyümesi nüfus artış oranından fazla olursa, gelir dağılımına da bağlı olarak, tüketim olanaklarının, özellikle de beslenme, barınma, iş bulma, sağlık ve eğitim vb. ana gereksinimlerin bir önceki yıla göre daha yüksek sayı ve nitelikte karşılanması sağlanmış olacaktır.

Ekonomik gelişme kimi zaman büyüme hızıyla-nüfus artışı oranı arasındaki fark olarak algılanmaktadır. Ancak bunun yeterli bir gösterge olmadığı da genellikle benimsenen bir görüştür. KBG, her zaman ekonomik ve toplumsal gelişmişliğin göstergesi sayılamaz. Bu nedenle, büyüme oranları farkı gibi salt sayısal göstergeye ek olarak, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı “insan gelişme endeksi(dizini)” denilen ve yasanın niteliğinin bir göstergesi olarak yaşam beklentisi, iş bulma, kadının işgücüne katılma oranı, eğitim ve sağlık hizmetlerine erişim, bunların düzeyi ve niteliği, altyapı, sanayi ve tarım üretimi, kişi başına gelir ve kimi tüketim ürünlerinin kullanımı dâhil edilmektedir. Yani sıra ekonomik gelişmişliğin ölçümünde temiz su kullanımı, alınan kalori ya da et tüketimi, spor ve çevre sağlığı, bilgisayar kullanımı ve internet erişim gibi etmenler de dâhil edilmektedir (Kepenek ve Yentürk, 1983:534-536).

2.6. Dünya Bankası Verilerine Göre Ülke Gelir Düzeyleri

Gelişmişlik seviyesinin tespiti nispi anlamda bir karşılaştırma yapmayı gerektirdiğinden milli para birimleri ile ifade edilen değerler bu yöntemle uygun düşmez. Bu nedenle her ülkenin para birimiyle ifade edilen milli geliri ortak bir para

birimine ve genellikle Dolara dönüştürülür. Elde edilen değer ülke nüfusunda bölünerek dolar bazında kişi başına düşen gelir değerine ulaşılır. Yapılan bu işleme “döviz kuru yöntemi” denir. Böyle adlandırılmasının nedeni, dönüştürme işleminde para birimleri arasındaki değişim oranlarının yani döviz kurlarının kullanılmış olmasıdır.

Kişi başına düşen gelir ülkeler sıralaması yapıldığında bir anlamda Dünya Gelişmişlik Ligi ortaya çıkar. Dünya Bankasının 2011-2012 yılı Gelişme Göstergeleri Raporu’ndan derlenen veriler dikkatle incelendiğinde, ülkeler arasındaki gelir farklılıklarının çok büyük boyutlarda olduğu açıkça görülmektedir (Berber, 2004:172).

Gelişmişlik seviyesinin sınıflandırmasında Dünya Bankası, ülkeleri Tablo-2.1 ve Tablo-2.2’de verildiği gibi üç ana grup olmak üzere beş gruba ayırmaktadır. Bu ayrımı ülkelerin Kişi Başına Ortalama Gelirlerini baz alarak yapmıştır.

Tablo 2.1:1 Temmuz 2012 Yılı İtibariyle Kişi Başına Yıllık Ortalama Gelir

Ekonomiler	Kişi Başına Yıllık Ortalama Gelir
Düşük Gelirli Ekonomiler	Kişi Başına Geliri 1,025\$ ve Daha Aşağı Olanlar
Orta Gelirli Ekonomiler	Kişi Başına Geliri 1,026\$ ve 12,475\$ Arasında Olanlar
Düşük Orta Gelirli Ekonomiler	Kişi Başına Geliri 1,026\$ ve 4,035\$ Arası Olanlar
Yüksek Orta Gelirli Ekonomiler	Kişi Başına Geliri 4,036\$ ve 12,475\$ Arası Olanlar
Yüksek Gelirli Ekonomiler	Kişi Başına Geliri 12,475\$ Üstünde Olanlar

Kaynak: World Bank GNI Per Capital Operational Guidelines-Analytical Classifications

Dünya Bankası’nın verilerine dayanarak Tablo 1’de yapılan sınıflandırmaya göre, Düşük Gelirli Ekonomilerin Kişi Başına Ortalama Yıllık Gelirinin 1,025\$ ve altına sahip olduğunu görmekteyiz. Orta Gelirli Ekonomiler 1,025\$ ile 12,475\$

arasında bir gelire sahipken, Yüksek Gelirli Ekonomiler 12,475\$ ve üstüne sahip olmaktadır.

Tablo2.2: 1 Temmuz 2013 İtibariyle Kişi Başına Yıllık Ortalama Gelir

Ekonomiler	Kişi Başına Yıllık Ortalama Gelir
Düşük Gelirli Ekonomiler	Kişi Başına Geliri 1,035\$ ve Daha Aşağı Olanlar
Orta Gelirli Ekonomiler	Kişi Başına Geliri 1,035\$-12,615\$ Arası Olanlar
Düşük Orta Gelirli Ekonomiler	Kişi Başına Geliri 1,035\$- 4,085\$ Arası Olanlar
Yüksek Orta Gelirli Ekonomiler	Kişi Başına Geliri 4,085\$-12,615\$ Arası Olanlar
Yüksek Gelirli Ekonomiler	Kişi Başına Geliri 12,615\$ ve Yukarısı Olanlar

Kaynak: World Bank GNI Per Capita Operational Guidelines-Analytical Classifications

Kişi Başına Gelir rakamlarının, neye dayanarak nasıl değiştiği “Kalkınmanın Bir Göstergesi Olarak Kişi Başına Milli Gelir ve Ölçümü” adlı başlığımızda 1.3’de anlatıldı. Bu nedenle, 2013 yılı itibariyle Kişi Başına Yıllık Ortalama Gelir miktarlarına baktığımızda bir önceki yıla göre gelir miktarlarında ki farklılıkları görmekteyiz. Düşük Gelirli Ekonomilerin Kişi Başına Düşen Gelir miktarlarında 0.01\$ gibi çok küçük bir oynama meydana geldiğini görmekteyiz. Orta Gelirli Ekonomiler Kişi Başına 1,035\$ ile 12,615\$ arasında bir gelire sahipken, Yüksek Gelirli Ekonomiler 12,615\$ ve üstüne sahip olmaktadır.

Tablo2.3: Dünya Ülkeleri'nin Kişi Başına Düşen Gelirleri Dolar Cinsinden(2008-2012)

Ülke Adı	2008	2009	2010	2011	2012
Aruba					
Andorra	43110				
Afganistan	360	460	510	570	
Angola	3270	3800	3870	3970	4580
Arnavutluk	3850	4030	4040	4050	4090
Arap Dünyası	5483.81442	5643.75062	5922.46821	6262.26294	
Birleşik Arap Emirlikleri	41650	37700	35330	35770	
Arjantin					
Ermenistan	3450	3180	3330	3490	3720
Amerikan Samoa					
Antigua and Barbuda	14990	13420	12620	12210	12640
Avustralya	41980	43660	46320	50120	59570
Avusturya	46790	46580	47070	48170	48160
Azerbaycan	3870	4800	5380	5140	6030
Burundi	180	180	200	220	240
Belçika	45180	44710	45990	45840	44990
Benin	670	710	710	720	750
Burkina Faso	510	550	600	620	670
Bangladeş	560	620	690	770	840
Bulgaristan	5700	6080	6310	6640	6870
Bahreyn	17660	15590	14820		
Bahama	23890	22030	21320	21280	
Bosna Hersek	4460	4660	4640	4690	4650
Belarus	5470	5590	5990	6270	6530
Belize	4090	4230	4060	4180	
Bermuda	119960	111860	110790	106920	
Bolivya	1460	1600	1760	1960	2220
Brezilya	7480	8140	9520	10700	11630
Barbados	11380	12380			
Brunei Darussalam	33390	31590			
Bhutan	1750	1850	1990	2210	2420
Bostana	5710	5380	6050	7200	7430
Africa (IFC sınıflandırması)					
Merkez Afrika Cumhuriyeti	430	460	470	480	490
Kanada	43460	41890	43250	46730	50970
İsviçre	59340	66630	73350	76350	82730
Şili	10020	9940	10720	12250	14280
Çin	3040	3620	4230	4950	5680
Cote d'Ivoire	1110	1200	1210	1140	1220
Kamerun	1100	1150	1140	1140	1170
Kongo Cumhuriyeti	1850	1950	2210	2200	2550
Kolombiya	4630	5020	5460	6090	6990

Comoros	740	800	810	830	840
Cape Verde	2930	3220	3340	3610	3810
Kosta Rica	6060	6180	6860	7660	8740
Güney Asya (IFC sınıflandırması)					
Caribbean küçük devletleri	8827.23805	8526.02541	8473.93728	8398.27903	
Küba	5440				
Cayman Adaları					
Kıbrıs	27570	29710	28570	28750	26000
Çek Cumhuriyeti	17840	17920	18380	18720	18130
Almanya	42470	42540	43280	44230	44010
Djibouti					
Dominik	6240	6420	6570	6700	6460
Danimarka	59040	58350	59590	60160	59770
Dominik Cumhuriyeti	4430	4640	4980	5190	5470
Cezayir	4100	4290	4210	4110	
Doğu Asya & Pasifik	2716.65133	3155.48748	3650.47995	4232.10936	4845.51634
Doğu Asya&Pasifik(Tüm gelir düzeyi)	5989.83617	6321.73556	7080.56468	7855.91851	8702.24949
Avrupa&Merkez Asya	5661.2043	5697.4571	6034.25305	6339.55311	6636.02599
Avrupa&Merkez Asya (Tüm gelir düzeyi)	23597.6479	23269.833	23393.4579	23730.7108	23994.0543
Ekvador	3860	4060	4340	4820	5200
Mısır	1960	2270	2550	2760	3000
Euro alanı	38490.8084	38487.1691	38525.1568	38743.7942	37935.2238
Eritre	230	270	310	390	450
İspanya	31850	32140	31450	30930	30110
Estonya	15010	14260	14150	15260	15830
Etyopya	280	340	370	380	410
Avrupa Birliği	34584.4069	34028.522	33794.8243	34005.0877	33597.8808
Finlandiya	47960	46540	47130	47740	46940
Fiji	4040	3900	3610	3720	4200
France	41940	42390	42280	42690	41750
Micronesia, Fed. Sts.	2600	2810	2890	3080	3310
Gabon	7510	7880	8220	8710	10070
Birleşik Krallık	45700	41220	38410	37840	38250
Georgia	2460	2540	2680	2850	3280
Gana	1170	1200	1260	1410	1550
Gine	320	350	360	400	460
Gambia	530	570	580	510	510
Guinea-Bissau	510	540	540	570	550
Equatorial Guinea	9360	12960	9840	11670	13560
Yunanistan	27080	28040	26410	24490	23260
Grenada	7370	6810	7050	7190	7110
Greenland	30010	26020			

Guatemala	2650	2670	2750	2850	3140
Guam					
Guyana	2240	2540	2780	3050	3410
Yüksek Gelir	35159.0649	34366.7065	35312.6933	36447.0351	37653.1345
Hong Kong SAR, China	33950	32350	33630	35710	36560
Honduras	1760	1730	1840	2010	2070
Ağır borçlu fakir ülkeler(HIPC)	575.36031	615.28718	657.618147	681.410891	716.983156
Hırvatistan	13790	13700	13550	13830	13290
Haiti	620	680	650	700	760
Macaristan	12890	12980	12910	12840	12370
Endonezya	1950	2160	2490	2930	3420
Hindistan	1050	1170	1290	1450	1530
İrlanda	50260	45400	42380	38960	38970
İran	3940	4290			
Irak	3210	3870	4380	4750	5870
İzlanda	46860	39230	33900	35260	38710
İsrail	24610	25510	26260	28380	
İtalya	35760	35570	35520	35350	33840
Jamaica	4720	4510	4570	4760	5140
Jordan	3530	3900	4140	4380	4720
Japan	37870	37610	42190	45130	47870
Kazakistan	6150	6780	7440	8250	9750
Kenya	730	780	800	800	850
Kırgız Cumhuriyeti	770	860	840	900	990
Cambodia	660	690	740	800	880
Kiribati	1920	1820	2040	2060	2260
Kore	21430	19650	19720	20870	22670
Kosova	3080	3250	3350	3530	3640
Kuveyt	51430	45480	44100		
Latin America & Caribbean	6683.50245	6840.97763	7600.3765	8257.61665	8999.37692
Lübnan	7010	7760	8360	8930	9190
Liberya	190	240	270	330	370
Libya	13260	12930			
Latin America& Caribbean(Tüm gelir düzeyi)	6908.56945	7057.19293	7813.85508	8498.20972	9284.2892
Az Gelişmiş Ülkeler	565.458582	623.74981	671.126446	707.172394	755.151713
Düşük Gelir	432.090817	471.357483	515.762924	553.825875	584.152755
Sri Lanka	1770	1970	2260	2580	2920
Düşük Orta Gelir	1307.27797	1418.73555	1561.91053	1720.02696	1878.53674
Düşük &Orta Gelir	2544.87939	2769.59343	3090.06969	3434.41866	3795.08481
Lesotho	1070	1090	1170	1250	1380
Litvanya	12000	11700	11560	13000	13920
Luxemburg	83770	68770	71860	77380	76960
Letonya	12020	12390	11740	13300	14200
Çin	34370	36660	46400	55720	
Fas	2570	2800	2870	2940	2950

Monaco	186950				
Moldova	1500	1570	1840	2150	2250
Madagaskar	400	410	420	420	430
Maldivler	4870	5050	5490	5800	5750
Orta Doğu&Kuzey Afrika (Tüm gelir düzeyi)	6138.74948	6366.49221	6675.44481	7100.97598	
Meksika	9260	8350	8590	8870	9600
Marshall Islands	3770	3720	3750	4080	4140
Orta Gelir	2893.61899	3152.8642	3523.80501	3924.93187	4347.6858
Makedonya, FYR	4130	4450	4580	4730	4700
Mali	580	620	660	670	660
Malta	18740	18220	18620	19780	19760
Middle East & North Afrika (developing only)	3150.58117	3453.25142			
Karadağ	5610	7030	6670	6810	6940
Moğolistan	1800	1790	1900	2340	3160
Mozambik	380	420	430	450	510
Moritanya	1060	1000	980	980	1110
Moritus	6830	7260	7950	8230	8570
Malawi	290	320	340	360	320
Malezya	7500	7590	8130	8800	9800
Kuzey Amerika	47458.807	45678.8864	46843.3292	48372.467	50216.0923
Namibya	4250	4150	4430	5160	5640
New Kaledonya					
Nijer	330	340	320	330	370
Nijerya	1150	1150	1240	1260	1430
Nikaragua	1390	1380	1430	1540	1650
Hollanda	48820	48590	48580	49660	48250
Yüksek Gelir: nonOECD	15189.3528	14806.7601	15764.4762	16927.2005	18750.393
Norveç	85580	86130	86850	88500	98860
Nepal	440	490	540	610	700
New Zelanda	27920	28990	28310	30620	
Yüksek Gelir: OECD	39873.5355	38997.5013	39964.9989	41112.4331	42295.8977
OECD Üyeleri	35024.4916	34167.0118	35022.6436	36016.055	37062.0708
Oman	19060	18500	19110		
Diğer Küçük Devletler	3574.95165	3739.15556	3837.03826	4243.30787	4573.07525
Pakistan	940	1000	1050	1120	1260
Panama	6850	7100	7810	8550	9850
Peru	3980	4130	4600	5120	5880
Filipinler	1760	1870	2060	2200	2470
Palau	9020	8430	8590	9240	9860
Papua New Guinea	1100	1190	1300	1480	1790
Polonya	11870	12190	12400	12340	12660
Porto Riko	16070	16300	16620	17230	18000
Kore					

Portekiz	21550	21750	21870	21420	20580
Paraguay	2290	2380	2820	3170	3290
Pasifik adaları küçük devletler	2912.6012	2834.54654	2778.51031	2902.52018	3179.38413
Katar	74510	71260	74340	76010	
Romanya	8050	8250	7970	8370	8150
Rusya Federasyonu	9710	9290	10000	10810	12700
Ruanda	420	470	510	560	
Güney Asya	977.689621	1087.86686	1197.83553	1334.25006	1421.97446
Sudi Arabistan	18640	18350	19360	21210	
Sudan	1010	1110	1200	1320	1450
Senegal	980	1030	1040	1030	1040
Singapur	34310	35200	42530	45690	47210
Solomon Adaları	1060	970	1050	1120	1130
Sierra Leone	420	440	450	480	580
El Salvador	3380	3300	3350	3480	3580
San Marino	51470				
Sub-Saharan Africa (developing only)	1081.92474	1108.63347	1175.48084	1247.61433	1345.06831
Güney Sudan			940	1210	650
Sub-Saharan Africa (all income levels)	1088.58	1118.1847	1182.4649	1256.02906	1354.93749
Küçük Devletler	4822.00424	4844.44352	4887.6526	5157.43087	5472.53874
Surinam	6350	7000	7630	7830	8480
Slovak Cumhuriyeti	15900	15820	16030	17120	17180
Slovenya	24210	23750	23860	23940	22810
İsveç	52390	48830	50860	53530	56210
Svaziland	2770	2670	2650	2830	2860
Şeyssel	11330	10410	10390	11140	11640
Suriye Arap cumhuriyeti	2150	2450	2610		
Çad	530	630	680	690	740
Togo	400	450	460	470	500
Tayland	3750	3860	4320	4620	5210
Tacikistan	570	650	730	780	860
Türkmenistan	3050	3570	4110	4920	5550
Tonga	3210	3330	3470	3800	4240
Tunus	3890	4100	4150	4020	4150
Türkiye	9340	9130	9980	10510	10830
Tuvalu	5070	5360	4790	4960	6070
Tanzanya	450	500	530	540	570
Uganda	380	400	460	470	440
Ukrayna	3220	2840	2990	3150	3500
Yüksek Orta Gelir	4509.55808	4932.74594	5554.09099	6224.76263	6942.39894
Uruguay	7690	8520	10110	11700	13510
Birleşik Devletler	47890	46080	47230	48550	50120
Özbekistan	960	1130	1310	1500	1720
Venezuela,	9230	10140	11520	11760	12500
Virgin Adaları (U.S.)					

Vietnam	920	1030	1160	1270	1400
Vanuatu	2510	2590	2700	2870	3080
Samoa	2800	2680	2840	2970	3220
Yemen	1020	1110	1220	1110	1270
Güney Afrika	5850	5730	6100	6950	7610
Kongo Demokratik Cumhuriyeti	170	100	190	200	220
Zambiya	970	1060	1080	1180	1350
Zimbabwe	330	380	460	590	680

Kaynak: World Bank GNI Per Capita Operational Guidelines-Analytical Classifications

Tabloda ülkelerin 2008-2012 yılları itibariyle kişi başına gelir seviyeleri belirtilmiştir. Bu gelir seviyeleri doğrultusunda ülkeler düşük gelir grubu, orta gelir grubu ve yüksek gelir grubu olarak gösterilmiştir. Ülkelerin kişi başına gelirleri ekonomik büyümelerine bağlı olarak yıllar itibariyle arttığı gözlemlenmektedir.

2.6.1. Az Gelişmişliğin Tanımlanması

Az gelişmişlik, bağımlılık kavramı ile birlikte anılan ve birçok üçüncü dünya toplumunun karakteristik özelliği durumuna gelmiş yoksulluğu ve ekonomik durgunluğu betimlemek için kullanılan bir terimdir. Az gelişmişlik, geri kalmışlık, gerilemişlik, gelişmemişlik, sanayileşmemiş, tarımda makineleşmeye geçememiş, şehirleşme ve genel nüfus içinde okuma yazma oranının düşük olduğu, bilimsel ve sanatsal etkinliklere fazla kaynak ayıramayan ülke ya da bölgeler olarak da tanımlanabilmektedir (Başkaya, 2001:24).

Tüm ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre yapılan sıralamada alt sıralarda kalan ülkeler az gelişmiş ülkeler olarak tanımlanır. Önemli olan ülkelerin ulaştıkları mutlak gelişmişlik düzeyi değil uluslararası sıralamada bulunduğu yerdir. Yukarıda gösterdiğimiz şekilde kişi başına gelir seviyelerine bağlı olarak ülkeler bu sıralamadaki yerlerini alırlar. 2013 yılı itibari ile Dünya Bankası Verilerine göre, kişi başına geliri 1,035\$ altında olan ekonomiler bu kategoride yer alır. Az gelişmişliğin ölçümünde parasal değerler söz konusudur fakat bazen parasal olmayan ölçütlere de

başvurulabilir. Fiziksel tüketim düzeylerini gösteren endeksler, elektrik enerjisi üretim ve tüketimi, demir-çelik, çimento, Petro kimya ürünleri üretim ve tüketimi gibi ölçütler parasal olmayan ölçütler olarak değerlendirilebilir.

Az gelişmiş ülkeler çarpık ve dengesiz bir yapıya sahiptirler. Çarpık yapıdan kaynaklanan birçok sorun kalkınma sürecinde aşılması gereken engellere dönüşmektedir. Kişi başına düşük gelir ve ilgili sonuçları, dengesiz gelir dağılımı, tarım sektörünün nispi büyüklüğü ve gizli işsizlik, tasarruf ve yatırımların düşüklüğü, yetersiz sermaye birikimi ve fakirlik kısır döngüsü, düalist yapı ve doğurduğu sorunlar, pazar yapısı ve sorunları, dış ticaret yapısı ve bağımlılık olguları az gelişmiş ülkelerin ekonomik özelliklerdir (Berber, 2004:195).

Kişi başına gelir ölçütü, azgelişmişliğin ölçülmesinde en çok kullanılan ölçütlerden birisidir. Kavramın ifadesinden de anlaşıldığı gibi bu ölçüt, nüfus büyüklüğünün ekonomik büyüklüğe sokulmasıyla, ölçütü daha duyarlı kılmaktadır. Burada, ekonomik faaliyetin temel amacı, insanların refahını sağlamak olduğuna göre, bir ülkenin gelişme durumunun en iyi göstergesi kişi başına düşen gelirdir. Bununla birlikte kişi başına gelir ölçütünün, kalkınmadaki başarıyı göstermekte ve azgelişmişlik olgusunun bütün yönlerini kapsamada yetersiz kaldığı bir gerçektir. Çünkü kişi başına gelir ölçütünün gelir dağılımı bozukluklarını yansıtamadığı ve bazı yüksek gelir düzeyine sahip petrol ülkelerinin ise, azgelişmiş ülkelerin birçok özelliklerini taşıdıkları gözlenmektedir. Ayrıca döviz kurlarındaki dalgalanmalardan dolayı kişi başına düşen gelir ölçütü, ülkenin gerçek satın alma gücünün belirlenmesinde bazı sakıncaları beraberinde getirmektedir. Bütün bu eksikliklerine rağmen, kişi başına düşen gelir ölçütünün, ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre sınıflandırılmasında genel bir kriter olarak kullanılmasında bir sakınca görülmemektedir (Saray ve Kar, 2004:9).

Dünya bankası 2013 verilerine göre geliri 1,035\$ ve altında olan ülkeler düşük gelirli ekonomiler olarak adlandırılmaktadır. Ve bu ülkeler Tablo-4’de verilmiştir.

Tablo 2.4: Düşük Gelirli Ekonomiler(1,035\$ ve daha az)

Afganistan	Merkez Afrika Cumhuriyeti	Gambia	Kırgız Cum.	Mozambik	Somali
Bangladeş	Çad	Gine	Liberya	Myanmar	Tacikistan
Benin	Comoros	Gine	Madagaskar	Nepal	Tanzanya
Burkina Faso	Kongo Demokratik Cum.	Haiti	Malawi	Nijer	Togo
Burundi	Eritre	Kenya	Mali	Ruanda	Uganda
Kamboçya	Etiyopya	Kore Dem Rep.	Moritanya	Sierra Leone	Zimbabve

Kaynak:World Devolopment Indicators,World Bank

Bu ülkeler en-az gelişmiş ülke grubunun içinde anılmakta ve “en dipteki 1 milyar insan” olarak betimlenmektedir. Buradaki ülkelerin ana sorunun sermaye birikimini başlatmaktan ibaret olmadığı; savaşlar, kıtlıklar ve kurumsal yetersizlikler gibi bir dizi sosyo-ekonomik faktörü aşmaları gerektiği bilinmektedir.

2.6.2. Gelişmekte Olan Ülke Kavramının Tanımlanması

Gelişmekte olan ülkelerin geri kalmışlıklarının en önemli sebebinin ekonomik yapılarının çarpık olmasından kaynaklandığını ileri sürülmektedir. Gelişmekte olan ülkelere özgü ekonomik yapının önemli unsurları, kişi başına gelirin düşük olması, yatırımların ve tasarrufların yetersizliği, yüksek işsizlik ve enflasyon oranları, tarımda verim düşüklüğü, üretimde ve ihracatta tarımsal ve emek yoğun mallarının payının yüksek olması şeklinde sıralanabilir.

Kişi başına düşen gelir ölçütü, Dünya Bankasının ülke sınıflandırmasında temel kriter olarak kullanılmaktadır. Buna göre, 1 Temmuz 2013 tarihi itibariyle kişi başına düşen gayri safı milli geliri 1,035\$ dolar ve aşağısında olan ülkeler düşük gelir grubunda yer alırken, kişi başına geliri 1,036\$ ile 4,085\$ arasındaki ülkeler düşük orta gelir grubunda, 4,086\$ ile 12,615\$ arasındaki ülkeler yüksek orta gelir grubunda ve 12,616\$ üstünde olan ülkeler ise yüksek gelir grubunda yer almaktadır. Bu ülkeler Tablo 2.5’de verilmiştir.

Tablo2.5: Düşük Orta Gelirli Ülkeler(1,036-4,085\$)

Ermenistan	El Salvador	Kiribati	Nijerya	Sri Lanka	Vanuatu
Bhutan	Gürcistan	Kosova	Pakistan	Sudan	
Bolivya	Gana	Moritanya	Paraguay	Svaziland	Zambiya
Mısır Arap Cum.	Guatemala	Solomon Adaları	Papua Yeni Gine	Suriye Arap Cum.	Yemen Cum.
Kongo Cum.	Guyana	Moldova	Filipinler	Ukrayna	
Fildişi Sahili	Honduras	Moğolistan	Samua	Uruguay	
Cibuti	Hindistan	Fas	Senegal	Özbekistan	
Kamerun	Endonezya	Nikaragua	Mikronezya	Vietnam	

Kaynak: World Development Indicators, World Bank

Tablo2.6: Yüksek Orta Gelirli Ülkeler(4,086-12,615\$)

Arnavutluk	Bosna Hersek	Ekvador	Kazakistan	Meksika	Şeşel Adaları
Cezayir	Bostana	Fiji	Lübnan	Karadağ	Güney Afrika
Amerikan Samuası	Brezilya	Gabon Cum.	Libya	Güney Batı Afrika	Santaluçia
Arjantin	Çin	Macaristan	Makedonya	Palau	Tanzanya
Azerbaycan	Kolombiya	İran	Malezya	Panama	Tunus
Belarus	Kostorika	Irak	Maldivler	Peru	Türkiye
Angola	Küba	Jamaika	Marshall Adaları	Romanya	Türkmenistan
Belize	Dominik Cum.	Ürdün	Moritus	Sırbistan	Venezüella

Kaynak: World Devolopment Indicators, World Bank

Gelişmekte olan ülkelerin birinci önemli özelliği, özel tüketim harcamalarının milli gelir içerisinde payının çok yüksek olmasıdır. Gelişmekte olan ülkelerde kişi başına düşen gelirin düşük olmasından dolayı, tüketicilerin gelirlerinin büyük bir kısmını temel ihtiyaçların karşılanmasında kullanmak zorunda kalmaları gelişmekte olan ülkelerde özel tüketim harcamalarının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla içerisindeki payının yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Buna bağlı olarak gelişmekte olan ülkelerde kamu ve yatırım harcamaları daha düşüktür. Kamu harcamalarının düşük olması, sağlık, eğitim gibi hizmetlerin yetersiz kalmasına ve yatırım harcamalarının toplam tüketim içerisindeki payının düşük olması ise, kişi başına düşen gelirin daha yavaş oranda artacağı anlamına gelmektedir.

Aynı zamanda gelişmekte olan ülkeler de, reel faizler, enflasyon, işsizlik ve dış borç servis oranlarının da yüksek olmaktadır. Tarım sektöründe kullanılan sermayenin bir kısmının emekle ikamesinin olanaksız olması, tarım sektöründe azgelişmiş ülkenin gelişmiş ülkeye oranla çok sayıda emek kullanmanın verimlilik artışı üzerinde önemli bir etkisi bulunmamaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde tarım, genellikle küçük aile işletmeleri tarafından yapılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde tarımsal verimliliğin düşüklüğünü açıklayan bu nedenler, tarım kesiminde çok yüksek oranda bir gizli işsizliğe ve kaynak dağılımı bakımından etkinsizliğe yol açmaktadır.

Tarımsal verim düşüklüğünden başka, azgelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde dış borç stokunun yüksekliği, bu ülkelerin kalkınma çabalarının önünde ikinci bir engel olarak yer almaktadır. Yurtiçi tasarrufların yetersiz olması nedeniyle gelişmekte olan ülkeler yatırımlarını dış kaynaklardan finanse etme yolunu seçmişler ve bu da ilgili ülkelerin dış borç miktarlarını artırmıştır. Ancak artan dış borç stoku reel faiz oranlarını arttırdığından, yatırım oranları bundan olumsuz etkilenmekte ve bu durum gelişmekte olan ülkeleri ikinci bir kısır döngüye, reel faiz dış borç kısır döngüsü, içerisine sokmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin makroekonomik göstergelerindeki çarpıklıkların aynı zamanda azgelişmişlik olgusunun da temelinde yatan faktörlerle aynı olduğu görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik yapının ikinci önemli özelliği, ihracat mallarının tarım ve emek yoğun mallardan oluşmasında karşın, ithal ettikleri malların kapital yoğun mallardan oluşmasıdır. Gelişmekte olan ülkelerin dış ticaretlerinde gözlemlenen bu yapının geri kalmışlığın bir göstergesi olması yanında, bu ülkelerin kalkınmalarını da olumsuz yönde etkilediği yaygın bir görüştür.

Hızlı nüfus artışı, yetersiz ve yanlış beslenme, yetersiz ve elverişsiz sağlık koşulları ile sağlıksız kentleşme ve yetersiz barınma koşulları gelişmekte olan ülkelere özgü tipik demografik göstergelerdir. Gelişmekte olan ülkelerde ölüm oranının nispi olarak daha yüksek olması, bu ülkelerdeki yaşlı nüfusun toplan nüfus içerisindeki payının orta gelir grubunun iki katı olmasından kaynaklanmaktadır. Aynı bir gösterge ise ölüm oranlarının çok yüksek olmasıdır. Düşük gelir grubundaki ülkelerde ortalama olarak doğan her bin bebekten 79'u ve 0-5 yaş grubundaki her bin çocuktan ise 120,8'i ölürken, bu rakamlar gelişmiş ülkelerde sırasıyla binde 5,4 ve

6,6'dır. Buradan hareketle gelişmekte olan ÷lkelerde beslenme ve sağlık şartlarının yetersiz olduğu sonucuna varılır. Bunu gelişmekte olan ÷lkelerde sağlık harcamalarının GSYİH içerisindeki payının dñřük olması da, doğrulamaktadır. Bu ÷lkelerde kişi başına gelirin gelişmiş ÷lkelere oranla çok dñřük olduğu da dikkate alındığında, sağlık harcamalarının çok yetersiz olduğu da g÷r÷lecektir.

Eğitim seviyesi dñřük ve okuma-yazma bilmeyenlerin n÷fus içinde önemli yer tutması da gelişmekte olan ÷lkelerin k÷lt÷rel özellikleri arasındadır. Diğer zellikler olarak, k÷lt÷rel yapıya geleneklerin hakim olması ve buna bağlı olarak kadınların toplum içerisinde ikinci plana itilmeleri, orta sınıfın yok denecek kadar azınlıkta kalması ve ocuk işçilerin sayısının y÷ksek olması sayılabilir. Okullaşma oranlarına bakıldığında, dñřük gelirli ÷lkeler hariç gelişmekte olan ÷lkelerin ilkokul d÷zeyinde, gelişmiş ÷lkelere kıyasla bu ÷lkelerde çok geride kaldığı g÷r÷lmektedir. Bu durum kişi başına dñřen gazete ve okuma yazma bilen kadınların oranlarında da g÷zlenmektedir. Teknolojik açıdan ise teknoloji ÷retiminin ve teknik kadronun çok yetersiz olduğu ve haliyle bu ÷lke ekonomilerinde verimliliğin çok dñřük olduğu g÷r÷lmektedir.

2.6.3. Gelişmiş ÷lke Kavramının Tanımlanması

÷lkelerin gelişmişliklerini g÷stermede çeşitli g÷stergeler kullanılır. Bunlar demografik g÷stergeler, istihdam g÷stergeleri, eğitim g÷stergeleri, sağlık g÷stergeleri, sanayi g÷stergeleri, tarım g÷stergeleri, inşaat g÷stergeleri, mali g÷stergeler, altyapı g÷stergeleri ve diğer refah g÷stergeleridir. Gelişmiş ÷lkelerde yıllık n÷fus artış hızı dñřük, ortalama hane halkı b÷y÷kl÷ę÷ dñř÷kt÷r. Tarım işkolunda çalışanların toplam istihdam içindeki payı az, hâkim sekt÷r sanayidir. Eğitim seviyesi y÷ksek, şehirleşme oranı, kişi başında milli gelir fazla, refah seviyesi oldukça y÷ksektir. Y÷ksek gelir grubunda yer alan ÷lkeler şunlardır;

Tablo2.7: Yüksek Gelirli Ülkeler(12,615\$ ve üstü)

Aruba	Şili	Yunanistan	Litvanya	Porto Riko	İspanya
Avustralya	Hırvatistan	Grönland Adası	Lüksemburg	Katar	İsveç
Avusturya	Kıbrıs	Honkong	Malta	Rusya Federasyonu	İsviçre
Bahamalar	Çek Cum.	İrlanda	Monako	San Marino	Birleşik Arap Emirlikleri
Bahreyn	Danimarka	İsrail	Hollanda	Sudi Arabistan	İngiltere
Barbados	Ekvator Gine'si	İtalya	Yeni Zelanda	Singapur	ABD
Belçika	Estonya	Japonya	Norveç	Slovak Cum.	Uruguay
Bermuda	Finlandiya	Kore Cum.	Umman	Slovenya	Virjin adaları
Kanada	Fransa	Kuveyt	Polonya		
Şanal Adaları	Almanya	Lihtenştayn	Portekiz		

Kaynak: World Development Indicators, World Bank

Tablo 2.7’de yüksek gelir düzeyine sahip ülkeler gösterilmektedir.

2.7. Yakalama Hipotezi

İktisadi büyümenin ister kişi başına gelir isterse emek verimliliği olarak ölçülen başlangıç düzeyi ile büyüme oranları arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Buna göre, bir ülke ne kadar geri kalmışsa yani kişi başına gelir düzeyi ne kadar düşükse kişi başına gelir (verimlilik) artış oranı da o kadar yüksek gerçekleşir ve ülkeler arasındaki yakınsamada buna paralel bir şekilde meydana gelir. Kişi başına gelir düzeyi bakımından geri kalmış olmak, hızlı bir kalkınma potansiyeline sahip olmak demektir. Buradaki temel düşünce, ülkelerin kişi başına gelir düzeyinin, tümüyle sermaye stokunda yer alan teknolojik düzeye bağlı olduğunun kabul edilmesidir. Teknolojik bakımdan son derece düşük sermaye stokuna sahip olan azgelişmiş ülkelerin, ileri teknoloji düzeyine hakim sermayeye sahip oldukça kişi başına gelir(verimlilik) düzeylerini ve dolayısıyla kalkınma düzeylerini hızla arttırma olanaklarına sahip olabilecekleridir.

Diğer taraftan, geri kalmışlığın azgelişmiş ülkelerde yer edinmiş olduğu kadar, yer edinmemiş teknolojinin yenilenmesi bakımından da fırsatlar sunduğu belirtilmelidir. Örneğin, düşük sanayileşme düzeylerindeki ülkelerde, özellikle tarım

sektöründe atıl işgücü stoklarının bulunması, bu ülkelere işgücünün dağılımında iyileştirmeler meydana getirmek suretiyle de kişi başına gelir artışı sağlama fırsatı sunmaktadır.

Bir ülkenin sermaye stokunu ıskartaya çıkartıp yenisiyle değiştirdiği zaman ortaya çıkan verimlilik artışı, eski sermaye malının ilk tesisi edildiği an ile ıskartaya çıkartıldığı an arasındaki bilgi stokunda meydana gelen artışlar tarafından belirlenmektedir. Geri kalmış ülkeler için bir fırsat doğmaktadır. Yeni sermaye malı teknolojinin üst düzeylerinde iken, değiştirilen eski sermayenin yaratacağı verimlilik artışı, geride kalmış ülkelere gelişmiş ülkeleri yakalama fırsatı verir. Gelişmiş ülke ile geri kalmış ülke arasındaki teknoloji ve verimlilik farkı ne kadar büyükse, geri kalmış ülkenin verimliliğini artırma potansiyeli de o kadar büyüktür. Geri kalan ülkeler başlangıçta ne kadar geride iseler o kadar hızlı yetişebilirler mantığıyla geride kalan ülkeler gelişmiş ülkelere yetiştikçe son teknolojiyle ikame ettikleri teknolojinin yaşı düşer. Dolayısıyla yakalama süreci kendi kendini sınırlayan bir süreçtir. Takipçi ülkelerin büyüme potansiyelleri gelişmiş ülkenin verimlilik düzeyine yakınsadıkça azalır.

Abromovitz'e yakalama analizinde potansiyel ve gerçekleşme sözcükleri, merkezi öneme sahip iki kavramdır. Abromovitz'e göre, verimlilik(yada teknoloji) açığı, yakalama potansiyelinin yalnızca bir bileşenidir ve kendi başına mutlaka geri kalmış ülkelerin iktisadi ilerlemelerine yol açması gerekmez. Dolayısıyla, verimlilik düzeyinin düşük olması, hızlı ilerleme için ancak bir potansiyeli gösterir.

Yakalamanın “toplam potansiyeli, “sosyal yeteneğin”, teknolojik açık karşısındaki durumuna göre belirlenmektedir. Azgelişmiş ülkelerin iktisadi bakımdan gelişmiş ülkelerin verimlilik düzeylerine erişememesindeki en büyük engel, sahip oldukları köklü ve dirençli toplumsal özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Bu gibi eksiklikler, azgelişmiş ülkeleri Abromovitz hipotezinin öngördüğü büyük teknolojik atılımları gerçekleştirmekten alıkoymaktadır. Dolayısıyla, bir ülkenin hızlı gelişme potansiyeli, sadece teknolojik bakımdan geri kalmışlığına değil, teknolojik bakımdan

geri ancak sosyal yetenek yönünden gelişmiş olmasına bağlıdır. Bu bağlamda, Japonya ve Avrupa'nın savaş sonrasındaki büyümelerini açıklayan en önemli unsur, bu ülkelerin son teknolojiyi özümseme ve kullanmaktaki sosyal yetenekleridir. Burada “sosyal yetenek”, eğitim düzeyi ile daha çok niteliksel özelliklere sahip, siyasi, ticari, sınai ve mali kurumlardan oluşan teknik bir yeterlilik olarak tanımlanmaktadır. Bir bakıma sosyal yetenek, mevcut çıkarların ve kurulu düzenin, firmalar arası ve işçi-işveren arası ilişkilerin değişime direnç göstermemeleridir. Eğer, teknolojik açık, geç kalanların potansiyelini etkileyen bir dışsal faktör ise, sosyal yetenek de bir içsel faktördür. Böylece, bir ülkenin ne derece verimlilik atışı potansiyeline sahip olduğu, toplumsal yeteneğin, teknolojik açık karşısındaki duruşu tarafından belirlenmektedir.

Yakalama potansiyelinin gerçekleşmesi ise, “gerçekleştirme faktörleri” ne bağlıdır. Abromovitz’e göre, gerçekleştirme faktörleri olarak şunları saymak mümkündür:

- a) Bilginin yayılımını sağlayan unsurlar: örneğin, uluslararası iletişim ağları, çok uluslu şirketler, uluslararası ticaret ve doğrudan yatırımların sunduğu olanaklar.
- b) Çıktının bileşiminde, işgücünün dağılımında, sanayinin ve nüfusun coğrafi dağılımında meydana gelecek değişimleri kolaylaştıran yada engelleyen unsurlar
- c) Yatırımları özendiren ve devamlılığını sağlayan makroekonomik koşullar ve efektif talepteki artış oranı.

Sonuç olarak, Abromovitz’e göre, teknolojik bakımdan geri kalmış ülkeler, sosyal yeteneklerini gelişmiş ülkelerde kullanılmakta olan teknolojiyi etkin kullanabilecek kadar geliştirebilmişlerse yakalama potansiyeline sahiptirler. Bu potansiyelin belli bir dönemde gerçekleşme hızı ve derecesi ise, bilginin yayılımına, yapısal değişim hızına sermaye birikimine ve talep artışını engelleyen faktörlere bağlıdır. Gerçekleştirme faktörleri olarak bunlar, yakalama potansiyelinin gerçekleşmesine ne kadar destek olurlarsa yakalama da o kadar kolaylıkla

gerçekleşir. Abromovitz'e göre, 2.Dünya Savaşı sonrası dönemde ortaya çıkan, “kapitalizmin altın çağı”, 2. Dünya Savaşı'nın sonuna kadar da birikmiş toplumsal potansiyel ile gerçekleştirme faktörlerinin ortaya çıkışının aynı ana denk düşmesiyle meydana gelmiştir.

Sosyal yetenek, yakalamanın ön koşuludur. Bu nedenle, kendi başına sosyal yeteneğin kazanılması, teknolojik yakalamadan ayrı bir önemli politika hedefidir. Dünya bankası ve diğer uluslararası kuruluşlar geliştirmekte ola ülkelerdeki yoksulluğun azaltılmasının önkoşulu olarak insani sermayenin geliştirilmesini önermeleri de bu yönde kabul edilen görüşlerdir.

2.7.1. Fırsat Pencereleri

Önceki bölümde, potansiyel kavramının tek bir bileşeni, yani, sosyal yetenek üzerinde durulurken, potansiyelin diğer bileşeni, yani, teknolojik açık ve teknolojiye giriş engelleri, birçok araştırmacının üzerinde önemle durduğu bir konudur.

Carlota Perez ve Luc Soete'nin yapmış oldukları teknoloji yakalama ümitleri ile teknolojik eğilimler arasındaki ilişkilere yönelik en önemli önermelerden birini yapan iki iktisatçıdır. Perez ve Soete'nin yapmış oldukları analizin üstün tarafı, geç kalanların “net avantajlarının” ne olduğunu açıklamaya çalışırken yararlanmış oldukları “ekonomik paradigma” kavramıdır. Tekno-ekonomik paradigma bağlamında iddiaları, teknolojik ve ekonomik kalkınmanın, paradigma içi birikimli ve sürekli bir süreç, paradigmlar arasında ise yani bir paradigmadan ötekine yıkıcı ve kesikli bir süreç olarak görülmesi gerektiğidir.

Perez ve Soete'ye göre, ileri teknolojileri yakalama bakımından geç kalan ülkelerin önlerinde iki fırsat penceresi vardır: “birinci fırsat penceresi” ve “ikinci fırsat penceresi”. Perez ve Soete'ye göre, tekno-ekonomik paradigma içinde ürün yaşam devreleri vardır, ve bu da geç kalanların yakalama fırsatlarını etkilemektedir. Bir ürün olgunlaştıkça teknolojisi de standartlaşır ve bu nedenle de karşılaştırmalı üstünlük geliştirmekte olan ülke lehine kayar. Bu ise, geç kalan ülkelere, standartlaşmış

ürünlerin üretimlerine girmeleri yoluyla gelişmiş ülkeleri yakalama yönünde bir fırsat penceresi açar. İşte buna “birinci fırsat penceresi” denir. Ancak, Perez ve Soete, birinci fırsat penceresini çok önemsememektedirler. Perez ve Soete, kimi olgun ülkelerin sahip oldukları teknolojik ve kurumsal dinamizmlerine zarar vermeyeceklerini belirtmektedir. Diğer bir ifadeyle, gelişmiş ülkelere geri kalmış ülkelere bir kısım teknoloji transferi yapılmış olsa bile, gelişmiş ülkelerin tekno-ekonomik paradigma içindeki net avantajlarını alı koymaya devam ettireceklerini ve teknolojik üstünlüklerini sürdüreceklerini ileri sürmektedirler.

Perez ve Soete, geç kalan ülkeler için gerçek fırsat penceresinin, tekno-ekonomik paradigma kaymalarının meydana geldiği dönemlerde açılacağını belirtmektedir. Çünkü, bu geçiş dönemlerinde geçmişin teknolojik ve kurumsal gelişmeleri, gelişmiş ülkelere, gerçekleştirmeyi istedikleri yapısal değişiklikler önünde fiziki ve mali yükler oluşturulurken; geri kalmış ülkelerin, geçmişten kalan kurumları taşıma diye bir sorunları ve sermaye stoku yükleri olmadığından, avantajlı bir konumları vardır. Yeni bir teknoloji sisteminin kabulü bakımından geç kalan ülkeler, “daha hafif ve daha hızlıdır”. Bu nedenle, tekno-ekonomik paradigma değişikliği dönemlerinde önder ülkelere göre geç kalan ülkeler daha net avantajlara sahiptirler. Bu da geç kalan ülkeler için “ikinci fırsat penceresidir”. Asıl fırsat penceresi de budur.

Perez ve Soete’nin çalışmasına yönelik yapılan eleştiriler ise şunlardır: Yakalamanın gerçek tarihi ile tam uyuşmadığıdır. 19. yüzyıl Avrupa ülkeleri ve ABD ile 20. yüzyıldaki Japonya ve G. Kore’nin sanayileşmelerini referans alır gözükmektedirler. Ancak, bu ülkelerin tarihsel deneyimlerinin ayrıntılı bir analizini yapmamışlardır. Bunun yerine, esas olarak, tekno-ekonomik paradigma kaymalarının meydana geldiği dönemlerde ortaya çıkan başarılı yakalama olaylarını anlatmışlardır. Daha temel olanı ise teknoloji yakalamasının, tarihsel bir olgu olarak meydana gelmiş olması, teknolojilerin bazı içsel özelliklerinin ya da teknolojik eğilimlerin bir sonucu olarak ortaya çıkmamasıdır. Gerçek yakalama, teknolojilerin sahip oldukları özellikler ile geri kalmışların buna gösterdikleri tepkilerin birleşimine bağlı olarak

belirlenmektedir. Eğer, teknoloji girişi engellerine çok dayanılırsa, teknoloji determinizmine (olay ve olguların birbirine belirli bir şekilde bağlı olması) düşülmüş olur. Diğer taraftan, teknoloji ile kurumsal sistem arasındaki bağdaşmanın vurgulandığı tekno-ekonomik paradigma kavramında kurumlar büyük ölçüde bağımlı değişken olarak kabul edilmektedir. Kurumlar, durmaksızın kendilerini sürekli değişmekte olan teknoloji çevresine adapte etmektedirler. Geç kalan ülkeler açısından devamlı değişen teknoloji çevresi, bağımsız değişken olarak muamele görmektedir. Ancak bir ülkede meydana gelen kurumsal değişikliklerin teknolojik değişimler dışında çok çeşitli kaynağı vardır ve yalnızca dışsal teknolojik değişimlere tabi değildir. Kurumsal bir değişim mevcut bir teknolojiyi işletmek üzere ortaya çıkabileceği gibi, önceden tahmin edilen teknolojik değişimlerden yararlanmak ya da teknolojik eğilimlerin koymuş oldukları sınırlamaların üstesinden gelmek üzere de ortaya çıkabilmektedir. Perez ve Soete'nin teknolojik değişim ve bunun ekonomideki uzantılarıyla ilgili olarak yapmış oldukları önemli bir yanlış, tüm ülkeler için teknolojik değişimi teknolojik yakalama sürecinin evrensel bir nedeni olarak kabul etmiş olmalarıdır. Bu ise, teknoloji determinizmine düşme tehlikesi yaratır. Dolayısıyla, teknoloji yakalama sürecini anlamamanın en iyi yolu, teknolojiye giriş engelleri ile buna geç kalan ülkelerin göstermiş oldukları tepkilerin birlikte analiz edilmesidir.

2.7.2.Farklılaştırılmış Sistem

Abramovitz'in yaklaşımında kısmen teknoloji açığı ile sosyal yetenek arasındaki bir etkileşimden söz edilmiş olsa da yapılan analizde sosyal yeteneği genişletme süreci ile yakalama süreci birbirinden ayrı tutulmuştur. Yakalama, gerçekleştirme faktörlerine bağlı olan sosyal yetenek tarafından belirlenmektedir. Buna karşılık, Gerschenkron, teknoloji açığı ile sosyal yetenek açığının birlikte var olmasından hareket ederek, sosyal yeteneğin genişletilmesiyle teknoloji yakalama sürecinin aynı anda meydana geldiğini vurgulamaktadır.

Geri kalmış ülkelerin kalkınmalarının en temel özelliklerinin gelişmiş ülkelerinkinden farklı olduğunu vurgulamaktadır. Çünkü onlar basit şekilde geç

kalmış ülkelerdir. Sistemleştirilmesinde ki anahtar faktör, geç kalmış ülkelerin kendi iktisadi geri kalmışlıklarıdır. Gelişmiş ülkelerin geri kalmış ülkelere sağlayacağı çeşitli olanaklar vardır. Bu bakımdan, geri kalmış ülkeler, sanayileşmelerini, kendilerinin yaratmasına gerek kalmadan önder ülkeler tarafından daha önce yaratılmış olan teknolojik ve kurumsal gelişmelerden yararlanarak başlatabilirler.

Geri kalmış ülkelerdeki okuryazarlık ve eğitim düzeyinin düşüklüğü, emek gücüne nitelik kazandırılması ve bilgili mühendislerin yetiştirilmesi gibi sorunların çözümünde bir ölçüde de olsa gelişmiş ülkelere sağlanacak destekler önemli olabilir ve bu ülkelerdeki tesislerden sağlanacak yardımlar katkıda bulunabilir. Gerekli teknik bilgiyi dışarıdan ithal etme olanağı vardır. Gelişmiş ülkeler, geri kalmış ülkelere, teknik yardımların, nitelikli emeğin ve sermaye mallarının sağlanmasında kaynak teşkil edebilir.

Gerschenkron'a göre önkoşullar sanayileşme hamlesinin öncesinde değil tam sanayileşme hamlesiyle birlikte sağlanmalıdır. Ancak, bu süreç kendiliğinden meydana gelmez, bu sürece katkıda bulunacak kurumlara gerek vardır ve kurumların katkıları oranında sanayileşme hızlanabilir yada arzulanan gelişmeyi gösterir. Bu yönden, Gerschenkron, teknoloji yakalama sürecinde her ülkede farklı kurumsal biçimler alan fonksiyonel ikameleri tespit etmeye çalışmıştır. Geri kalmış ülkelerde kurumsal tepkilerin ortaya çıkmasında teknolojik eğilimler de önemli rol oynamaktadır. Perez ve Soete tipi teknolojiye giriş engelleri analizinde muhtemelen bu teknoloji eğilimi, genelde sermaye kıtlığıyla tanınan geç kalan ülkelerin dezavantajı olarak algılanacaktır. Gerschenkron gelişmiş ülkelere göre ekonominin genelinde düşük sermaye yoğunluklarına sahip geri kalmış ülkelerin, üretimlerinde daha sermaye yoğun yatırım yapma yoluyla önder ülkeleri yakalayabilmiş oldukları görüşünü öne sürmüştür.

Geri kalmış ülkelerde ki kurumların temel işlevi, kaynakları mobilize etmek ve onları 19. yüzyılın ikinci yarısındaki teknolojik eğilimler bağlamında ilgili sektörlerde sermaye yoğun projelerde odaklaştırmaktır. Gerschenkron'un şemasında

yakalama nedenselliği, koşullara özgü kurumların ortaya çıktığı ve yine buna özgü oluşturulan bir yakalama stratejisinin geçerli olduğu karmaşık bir sistemle açıklanmaktadır. Bu şemaya “farklılaştırılmış sistem” denmesinin nedeni de, tüm ülkelere ilişkin ortak faktörler yerine, gelişmiş ülkelerle geri kalmış ülkeler ve geri kalmış ülkelerin kendi arasındaki farkları, açıklayıcı değişkenler olarak ele almasıdır.

Farklılaştırılmış bir sistem olarak Gerschenkron şeması, zamansal ve mekânsal yönden sınırları olan bir yaklaşımdır. Aslında, Gerschenkron’un şeması, evrensel öneriler ile betimsel tarih arasındaki orta bir yerde yer alan bir çerçeveye sahiptir. Gerschenkron şemasının gücü, asıl, 19. yüzyılda gerçekleştirilen farklı kalkınma modellerini göstermesi, her ülkede yer alan farklı içsel stratejik faktörlerin altını çizmesi ve özellikle geri kalmışlığın büyük olduğu durumlarda devlet müdahalesinin de o kadar büyük olduğunu vurgulamış olmasıdır. Gerschenkron modelinin zayıflığı ise, daha önce de belirtildiği gibi uygulanabilirliğinin sahip olduğu sınırlamalardır (Kaynak, 2009:150-200).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FAKİRLİK TUZAĞI

Yoksulluk insanlığın varoluşundan bu yana varlığını korumaya devam eden ve çözüm aranan bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Ulusal ve uluslararası ölçekte yaratılan katma değerlerin büyük bir bölümünün az sayıdaki birey ve şirketlerden tarafından paylaşılması ve yoksul olan kişilerin bu katma değerden daha az pay alması bu kişilerin yoksul kalmasına neden olacaktır. Her ne kadar günümüzde dünya ölçeğinde iktisadi faaliyet hacmindeki artış, bolluk, kalkınma ve büyüme imkanı sağlasa da, gelirin adaletsiz dağılımı çözüme kavuşturulmadığı için yoksulluk ve yoksullukla mücadele arayışları ekonomik ve siyasal alanda gündemdeki tazeliğini korumaktadır.

Genel anlamda yoksulluk, beslenme, barınma, giyim, sağlık ve eğitim gibi temel ihtiyaçların karşılanmaması ve toplumsal standartların gerisinde kalınmasıdır. Dünya literatüründe 1901 yılında See bohm Rowentree tarafından yapılmıştır. Bireye ait olan toplam gelirin, onun biyolojik varlığının devamı için en alt düzeyde gerekli olan yiyecek, giyim maddeleri karşılamaya yetmemesi halidir(Hatipler ve Aytaç, 2011:5)

Yoksulluk, yeterli kaynak ve gelir sahibi olmama konumuyken, insan yaşantısının onurlu bir şekilde sürdürülebilmesi için gerekli olan gıda, su, giyecek, barınacak ev, sağlık hizmetlerinden yararlanma ve güvenlik gibi temel insani gereksinimlerden yoksun olmak olarak tanımlanabilir. Yoksulluğun sürekliliği de ülkeleri fakirlik tuzaklarının, yoksulluk tuzaklarının içine çekmektedir.

Fakirlik Tuzağı sınırlı doğal kaynağa sahip, sermaye kısıtları yaşayan, kötü bir eğitim sistemine sahip ve yozlaşmış hükümetler tarafından yönetilen ülkelerin içinde bulunduğu durumu tanımlamak için kullanılan kavramlardır. Bu ülkelerin dışarıdan bir destek gelmedikçe fakirlikte sıkışıp kalan kaderlerini kıramayacakları

düşünüyor. Bugüne kadar bu tuzağa yakalanmayıp kişi başına düşen milli gelirini on bin doların üzerine çıkaran ülkelerin büyümeye devam edeceği varsayılır. Bu yaklaşıma göre bir ülke bir kez orta gelir düzeyini yakalamışsa er veya geç zengin ülkelerle arasındaki farkın kapanacağı düşünülüyor. Bu durum da fakirlik tuzağı olarak tanımlanmaktadır (Karabulut, 2008: 32).

3.1. Orta Gelir Tuzağı Kavramsal Yapısı

Orta gelir tuzağı kavramına ilk kez 2007 yılında Doğu Asya ülkeleri ile ilgili yapılan bir çalışmada yer verilmiştir. Doğu Asya ülkelerinde Orta Gelir büyüme tahminlerine üç durum eşlik etmektedir. Bunlar; çeşitlilik ve daha özel üretim ve işgücü, yatırımlar daha az olurken inovasyon önem kazanacak ve eğitim sisteminde yapılacak reformlar olarak tanımlanmışlardır (Kharas ve Gill, 2007: 18).

Kharas ve Gill'in geliştirdiği teoriye göre süreç şöyle işlemektedir. Az gelişmiş ülkelerde ekonomik büyümenin ilk evrelerinde kırsal kesimdeki fazla işgücü kent ekonomisine göç etmektedir. Kent ekonomisinde yüksek karlar gözlenmeye başlanmakta ve bu da sermaye birikimini özendirmektedir. Böylece büyüme hızlanmaktadır. Ancak tarımdan kente işgücü transferinin durduğu ve sermayenin karlılığının düştüğü noktadan sonra büyümenin kaynakları artık üretkenliğin artırılması ile sağlanmalıdır. Üretkenlik ise ancak beşeri sermaye eğitim ve araştırma-geliştirme(Ar-Ge) yatırımlarıyla artırılabilir. Ancak gözlenen kişi başı milli gelirin 10 bin dolara ulaşmasıyla orta gelir seviyesine ulaşmış ekonomiler çok uzun yıllar boyunca bu seviyede kalıp kişi başı milli gelirin 25 bin dolar olduğu yüksek gelire geçişin şartlarını sağlayamamaktadır(stratejik düşünce ekonomi programı koordinatörlüğü).

Orta gelir tuzağı, iktisat literatüründe yeni bir kavram değildir. Orta gelir seviyesine ulaşmış ekonomilerin, çok uzun yıllar boyunca bu seviyede kalıp, yüksek gelirli grup seviyesine sıçrayamamalarını ifade etmektedir.

Düşük gelirli ülkeler yurt dışından transfer ettikleri basit teknolojiyle ürettikleri ucuz maliyetli ve emek- yoğun ürünlerle, düşük emek maliyeti avantajını kullanarak uluslararası piyasalarda rekabet edebilmektedirler. Emek ve sermayenin verimliliği düşük tarım sektöründen daha yüksek verimliliğe sahip imalat sektörüne kaymasıyla birlikte ülkenin üretkenlik düzeyi, dolayısıyla da gelir düzeyi artar. Ancak ülkelerin orta gelir düzeyine ulaşmalarıyla beraber kırsal kesimdeki eksik istihdam giderek azalır, ücretler artar ve uluslararası rekabet gücü düşer. İnovasyon yoluyla üretkenlik düzeyini artıramayan ülkeler orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine geçemezler, bir başka deyişle orta gelir tuzağına düşerler. Yüksek beceri düzeyi gerektiren yenilikçi ürünlerde gelişmiş ülkelerle, emek yoğun ürünlerde ise emeğin ucuz olduğu düşük ülkelerle rekabet edemeyen ülkeler orta gelir tuzağına girmektedir (Öz, 2012:2)

Orta gelir tuzağını daha detaylı irdelemeden önce, genel olarak “gelir tuzağı” ifadesinin ne anlama geldiğini anlamakta fayda vardır. Nitekim gelir tuzakları, “orta gelir” seviyesinde ortaya çıkabileceği gibi, “düşük gelirden de karşımıza çıkabilir. Aynı zamanda yüksek gelirli ülkelerde de yapısal sorunlar nedeniyle de gelir seviyesinde düşüşler görülebilir.

Ülkelerde kişi başı geliri veri alan ve ağırlıklı olarak Satın alma Gücü Paritesi’ne (SGP) göre kişi başı geliri dolar cinsinden ölçen bu kavram, bir ülkenin belli bir gelir seviyesinde içine girdiği kısır döngüye işaret etmektedir. Buna göre, gelir tuzağına düşmüş ülkeler, çok uzun süre bu seviyede kalmakta ve bir üst kademeye geçememektedirler.

	Düşük Gelir	Orta Gelir	Yüksek Gelir
Devam Eden Büyüme	 Fakir, Sağlıklı, Umutlu	 Orta Gelirli, Sağlıklı, Umutlu	 Zengin Sağlıklı, Mutlu
Yavaşlayan Büyüme	 Düşük Gelir Tuzağı Riskinde	 Orta Gelir Tuzağı Riskinde	 Yüksek Gelir Tuzağı Riskinde
Duran Büyüme	 Fakir ve Hasta	 Orta Gelir	 Zengin ve Hasta

Şekil3.1: Ekonomilerde Gelir ve Büyüme

Kaynak: MÜSİAD

Şekil 3.1’de görüldüğü üzere, gelir tuzaklarını belirleyen en iyi gösterge, belli bir gelir düzeyine ulaşmış ülkedeki sürdürülebilir büyüme oranlarıdır. Bu doğrultuda, uzun vadede büyüme hızını belli bir oranda götürebilen ekonomiler, sağlıklı olup, geleceğe umutla bakmaktadırlar. Zira düşük gelirli ancak istikrarlı büyüyen bir ekonomi belli bir süre sonra orta gelirli, orta gelirli ve istikrarlı büyüyen bir ekonomi ise yüksek gelirli ülke kategorisine geçecektir.

Bununla birlikte, alarm veren ekonomiler, bulundukları gelir seviyesinden çıkamama riskiyle karşı karşıyadırlar. Bu ekonomiler, bir süre yüksek büyüme göstermiş ancak bunu zamanla kaybederek uzun vadeye yayamamış olanlardır. Bu çerçevede, orta gelir kademesi ele alınacak olursa, bu gruptaki ülkeler, hızlı bir büyümeyle düşük gelir kategorisinden çıkmış, ancak orta gelir düzeyine ulaştıklarında yavaşlamaya başlamışlardır. Bu ülkelerin orta gelir sarmalına girmiş olmasının ilk nedeni, ücretlerdir. Nitekim düşük gelirli ekonomiler, ilk etapta bol ve ucuz işgücü çalıştırarak, hızlı adımlarla yukarı tırmanabilmektedir. Ancak bu avantaj, daha yüksek ücret anlamına gelen orta gelir kategorisine girildiğinde ortadan kalkmakta ve böylelikle rekabetçi gücünü yitiren bu ekonomiler ivme kaybetmektedir. Dolayısıyla, verimliliğin artırılmaması ve teknolojinin geliştirilmemesi halinde, mütevazı oranlarda

sürüp giden büyüme oranları ile bir üst seviyedeki gelire çok uzun yıllar ulaşmak mümkün olmamakta ve böylece ülkeler, kendini, orta gelir tuzağının içinde bulmaktadır. Orta gelir tuzağı bu şekilde tanımlanabilir (MÜSİAD, 2012:96).

Solowdan bu yana yapılan çalışmalar sadece fiziksel sermaye birikimine dayalı bir büyüme modelinin sürdürülebilir nitelikte olmadığı artık bilinen bir gerçektir. Solow'un çalışmasından çıkan bu gerçek, sermaye birikimi önündeki en önemli engelin azalan getiri oranları olduğunu ortaya koymaktadır. Nitekim yeni-iktisadi büyüme literatürü eğitim, bilgi(Ar-Ge) ve diğer sosyal altyapı harcamaları ile milli gelirin büyümesi arasında doğrudan ve kuvvetli ilişkiler bulunduğunu göstermektedir. Eğitim yatırımları işgücünün verimliliğini doğrudan yükseltmekte ve sürdürülebilir bir büyüme için önemli dışsallıklar sağlamaktadır. Buna ek olarak, özel ve kamu sektörleri tarafından yürütülen Ar-Ge faaliyetleri, bilgi donanımını yükselterek sermaye birikimine yol açmaktadır. Böylece iktisadi büyüme birbirini besleyen iki kaynaktan beslenmektedir. Eğitim ve Ar-Ge sermayesi birikimi. İşgücünün verimliliğinin artırılması için, nitelikli işgücü stokunu sağlayacak olan eğitim yatırımları vazgeçilmez bir unsurdur. Kamu ve özel kesimin Ar-Ge faaliyetleri bilgi donanımını yükselterek sermaye birikimine yol açmaktadır. İktisadi büyümenin iki önemli kaynağı olan eğitim ile Ar-Ge ve yenilikçilik kapasitesi ile artan verimliliği sağlayacak olan dışsallıklar da üretilmiş olacaktır.

Orta gelir tuzağının kuramsal kökenleri aslında ana akım iktisadının standart büyüme modelinin doğal bir uzantısı olarak karşımıza çıkmaktadır. Neoklasik ana akım iktisat paradigmanın (Değerler dizisi) üretim fonksiyonu yaklaşımına dayanmaktadır. Bu yaklaşımda, bir ülkenin toplam milli geliri tek bir ürün, Y olarak değerlendirilirse, üretim faktörleri olan sermaye K, emek L, ve teknoloji düzeyi üretim fonksiyonu aracılığıyla üretimin düzeyini vermektedir.

$$Y=AK^{\alpha}L^{1-\alpha} \quad (3.1)$$

F(.,.) sürekli ve türevlenebilir bir fonksiyon olarak belirlenmiştir. Neoklasik paradigma üretim fonksiyonunu teknoloji ve emek ve girdileri sabit iken, sermaye

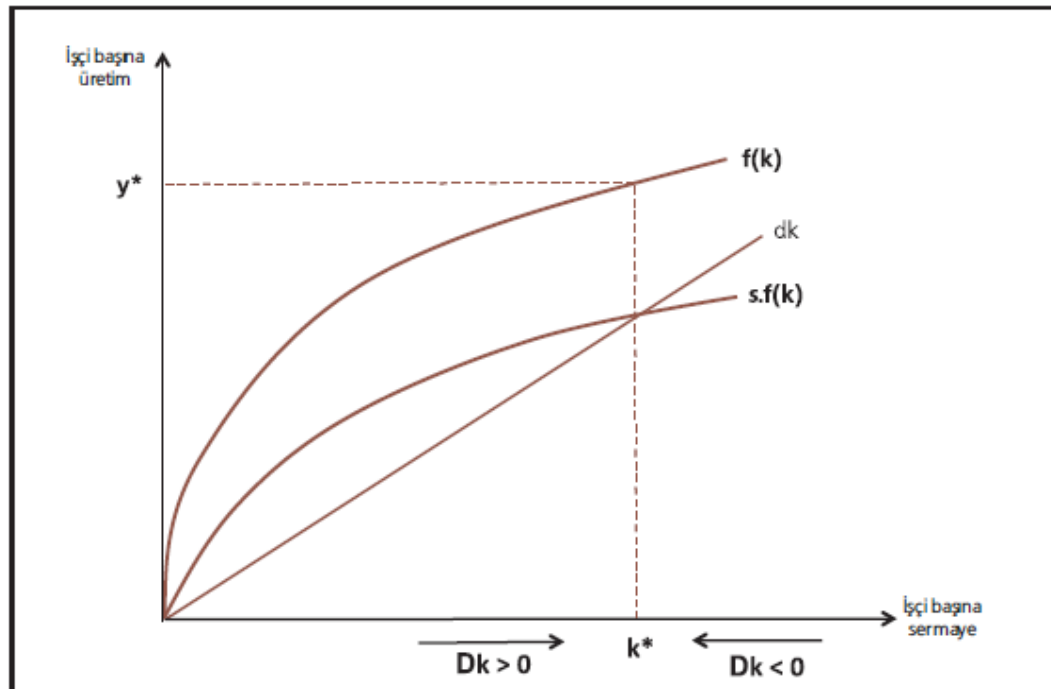
girdisi artırıldığında üretim düzeyinin artacağını ancak bu artışın giderek azalan oranda olacağını varsayar. Sermayeye göre azalan getiri varsayımı üretim fonksiyonunun temel neoklasik özelliği olarak standart yaklaşımın ana kurgusunu oluşturur.

Bu aşamada neoklasik paradigma bir hipotez daha geliştirmektedir: üretim faktörlerinin net fiyatı(ücret ve kar oranı) o üretim faktörünün üretim sürecine nihai net katkısı olarak değerlendirilir. Diğer bir ifadeyle, sermaye girdisi bir birim daha artırıldığında üretim miktarında elde edilen net artış, sermayenin fiyatına(kar oranına) eşittir. İktisatta bu hipotez, kar oranının sermayenin marjinal hasılasında eşit olduğunu; yani, matematiksel olarak ifade edilirse:

$$\frac{\sigma F}{\sigma K} = r(3.2)$$

Eşitliği olarak gösterilir.

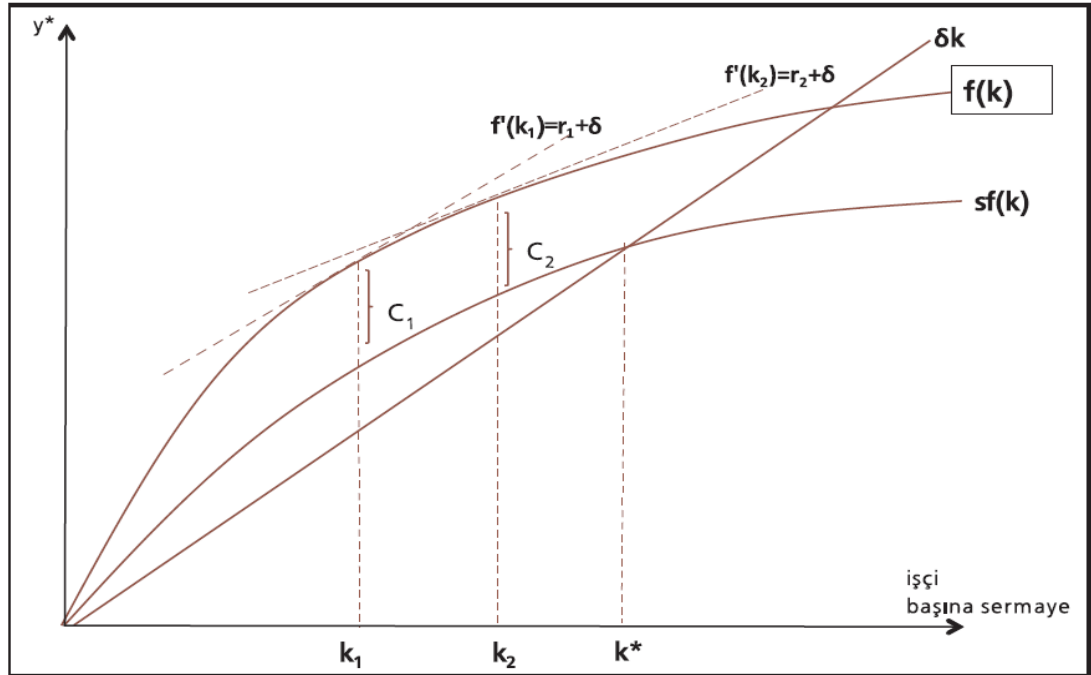
Eğer $F(\dots)$ fonksiyonu sermaye girdisine bağlı olarak azalan bir oranda artış sağlanıyorsa, bu hipotezin doğal bir sonucu olarak uzun dönemde azalan marjinal hasılaya bağlı olarak kar oranının da düşüyor olması gerekir. Böyle bir kurgu altında işçi başına üretim düzeyi işçi başınsa sermaye girdisi arttıkça azalarak yükselir. Nihayetinde, yeni sermayeye olan yatırımlar, sermayenin aşınmasına eşit hale gelir. Bu noktaya ana akım iktisadınca uzun dönem büyüme dengesi, ya da durağan hal dengesi adı verilmektedir.



Şekil 3.2: İktisat Kuramında Uzun Dönem Dengesi

Kaynak:Türkfonfed, Türkiye Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu

Şekilde 3.2’de uzun dönem dengesinde (işçi başına) sermaye k^* ile buna tekabül eden işçi başına üretim ise y^* ile gösterilmektedir. (K^*, Y^*) dengesine ulaşılırken şekil-3.2’de gösterildiği üzere, k_1 ’den k_2 düzeyine çıkartılırken, sermayenin marjinal hasılası $f'(k_1)$ ’den $f'(k_2)$ düzeyine gerilemekte ve sonuçta kar oranı düşmektedir.



Şekil 3.3: İktisat Kuramında Uzun Dönem Dengesine Giden Süreç

Kaynak: Türkfonfed, Türkiye Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu

Şekil 3.3’de C1 ve C2 düzeyleri üretimden sermaye için yapılan tasarruf ve yatırım miktarı düştükten sonra elde edilen kişi başına tüketim miktarlarını göstermektedir.

Standart büyüme kuramının ana mesajı açıktır. Bir ekonomide sermaye yatırımı, kar oranı pozitif olduğu sürece devam eder ancak kar oranı sermayenin azalan getiri yasası hipotezine bağlı olarak geriler ve nihayetinde sermaye yatırımı ancak aşınma oranını karşılayacak düzeye geriler. Bu noktada net kar oranı sıfırdır ve sermaye birikimini sürdürmenin, ya da bir başka deyişle, üretim büyümesinin sürdürülmesi olanağı kalmamıştır.

Bu dengeyi sarsacak ve büyümeyi yeniden ivmelendirecek tek olanak teknolojik/kurumsal ilerleme yani A’nın artırılmasıdır. Sadece sermaye birikimine

dayalı bir üretim modeli, nihayetinde sıfır büyüme ile dengelenecektir. Bu dengeyi orta gelir tuzağı şeklinde ifade edilmektedir (Yeldan ve diğerleri, 2012:31).

Orta gelir tuzağı, kişi başına düşen GSYH bakımından orta gelir seviyesine gelmiş ülkelerin veya bölgelerin belirli bir gelir bandında sıkışıp kalma veya üst gelir seviyesine geçememe durumu olarak da tanımlanabilir. Bir ülkenin orta gelir seviyesine ulaşabilmesi için düşük teknoloji üretim yapma kapasitesine sahip olması ve imalat sanayine emek yoğun bir üretimin hakim olması gerekmektedir. İmalat sanayi dış ticaretinde rekabet edebilir olunması da orta gelir düzeyine erişimde gerekli unsurlar arasında yer almaktadır (Taşçı, 2013).

Orta gelir tuzağı, bir ekonominin belirli bir kişi başına gelir düzeyine ulaştıktan sonra orada sıkışıp kalması haline denir. Orta gelir tuzağı bir ekonomide kişi başına gelir düzeyinin belirli bir aşamadan öteye gidememesi halini ya da belirli bir gelir düzeyine ulaştıktan sonra durgunluk içine girilmesi durumunu özetleyen bir yaklaşımdır (Eğilmez, 2009: 12).

3.2. Türkiye Ekonomisinin Büyüme Serüveni ve Son Durumu

Türkiye ekonomisi tüm Cumhuriyet dönemi boyunca(1923-2011) yıllık ortalama yüzde 4,5 reel büyüme yaşamıştır. Cumhuriyet dönemini kabaca üç alt döneme ayırmak mümkündür: bunlardan birincisi II. Dünya Savaşı öncesi ve sonrası olarak 1923-1960 arası; ikincisi planlı kalkınma ve yurt içi pazarın ithalat kotalarıyla korunma altına alındığı ithal ikameci sanayileşme dönemi 1961-1979; üçüncüsü ise 1980 sonrası dışa açılım ve yapısal uyum dönemidir. Türkiye ekonomisinin ortalama büyüme hızları bu üç dönemin ilkinde %4,6 ikincisinde %5,2 ve 1980 sonrasında ise %4,2 olmuştur.

Tablo 3.1: Türkiye Ekonomisinde Dönemler İtibariyle Büyüme Hızları 1923-2012

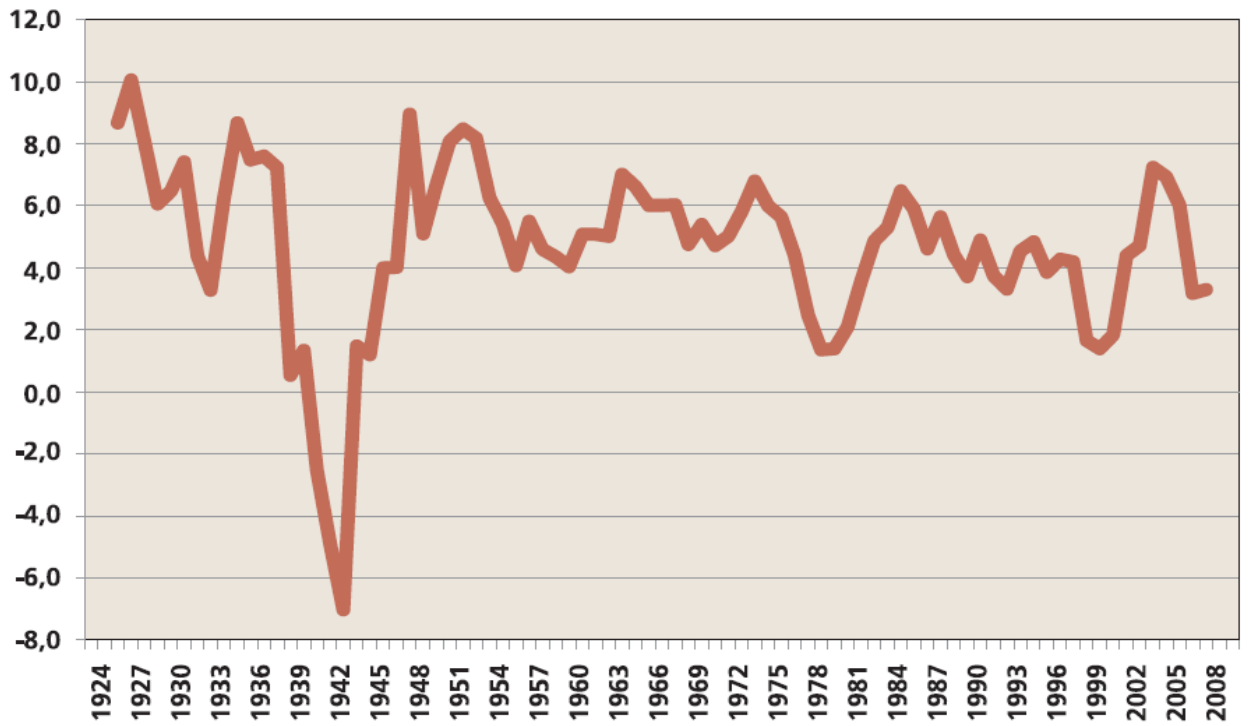
Dönemin Yapısal Nitelikleri	Kapsanan Yıllar	Ortalama Yıllık Büyüme %
Tüm Cumhuriyet Sonrası Dönem	1923-2012	4,5
1.II. Dünya Savaşı Öncesi ve Sonrası	1923-1960	4,6
2.Planlamacı ve İthal İkameci Sanayileşme	1961-1979	5,2
3.Dışa Açılım ve Yeniden Yapılanma	1980-2012	4,2
a.Özal'lı Yıllar	1980-1988	5,2
b.Fin. Serbestleştirme ve Denetimsiz Kamu Açığı	1989-1997	4,8
c.IMF yakından İzleme ve Sonrası	1998-2012	3,8
d.AKP Dönemi	2003-2012	4,8

Kaynak: TÜİK

Tablo3.1söz konusu verileri sergilemektedir. Tablo, ayrıca son dönemi de kendi içinde dört döneme ayırmaktadır: 1980-1988 arası Özal'lı yıllar %5,2 1989-1997 denetimsiz finansal serbestleştirme 1998-2012 IMF yakından izleme %3,8 ve onun bir alt dönemi olan 2003 sonrası dönem %4,8 olarak görülmektedir. Yıllar itibariyle tabloya bakıldığında düzenli bir büyüme trendi görülmemektedir.

Türkiye ekonomisinin yaklaşık 90 yıllık inişli çıkışlı büyüme serüveni şekil-3.4'de daha açık olarak betimlenmektedir. Şekil Türkiye'nin yıllık reel büyüme oranlarını beşer yıllık ortalamalar halinde sunmakta ve yıllık bazdaki dalgalanmaların ortalamalarını izleyerek, "yumuşatmaktadır." Elde edilen ortalama eğilim, Türkiye ekonomisinde 1926-1952 arasında derin çalkantıların ardından bir dizi iş çevrimiyle genel anlamda düşen bir büyüme trendine sahip olduğudur. 2002

sonrasında büyüme hızındaki yükselme 2008 kriziyle birlikte dengelenmiş ve büyüme hızının genel anlamda yavaşlaması süregelmiştir. Bu tespit, Türkiye'nin genel anlamda bir durgunluğa sürüklendiği ve orta gelir tuzağı sarmalında olduğu anlamına gelir mi?



Şekil 3.4: Türkiye, 5- Yıllık Hareketli Ortalama Büyüme(%)

Kaynak: TÜİK

Bu sorunun yanıtı Türkiye ekonomisinde büyümenin reel kaynakların sorgulanması sonucu ortaya çıkar. Büyümenin kaynaklarının ayrıştırılması ya da daha teknik ifadesiyle “büyüme muhasebesi yaklaşımı”, temel olarak ekonomik büyümede kullanılan faktörlerin artış hızları çıkarıldığında geri kalan açıklanamayan kısmın “teknolojik ilerleme” olarak yorumlanmasına dayanmaktadır.

Buna göre ekonomik büyümenin kaynakları üç unsura dayanır. Bunlar:

- 1) Toplam sermaye stokundaki büyüme
- 2) Emek arzındaki büyüme
- 3) Teknolojik ilerleme

Türkiye ekonomisinde sermaye faktörünün aşırı yoğun kullanımı ve göreceli verim düşüklüğü söz konusudur. Toplam faktör üretkenliği sadece 1980-1989 aralığında kısa bir süre için anlamlı düzeyde olmuştur. Ekonominin yeniden yapılanma içine girdiği, ticaretin ve faktör piyasalarının konsolide edildiği bu dönemi 1990'ların denetimsiz finansal serbestleştirilmesi altında geçirilen oynaklık ve belirsizlik ortamı izlemiştir. Türkiye'nin 2005 sonrası büyüme eğilimi ise göreceli olarak çok yüksek dış açık ve ucuz ithalat olanağının sağladığı aşırı sermaye yoğun teknolojilere sürüklenmesi sonucunu doğurmaktadır. Teknolojik ilerlemenin büyüme hızına katkısı da bir artık olarak görülmektedir (Yeldan, diğerleri, 2012:48).

Türkiye ekonomisi, 2008-2009 yıllarında yaşanan küresel krizin etkisiyle 27 çeyreklik büyüme serüvenine ara vermişse de, bu duraklama, 1 yıl kadar sürmüş ve 2009'un son çeyreğinden itibaren yerini yeniden yükselişe bırakmıştır. Krizin gerek milli gelir gerekse istihdam üzerindeki olumsuz etkileri hızlı bir biçimde bertaraf edilmiş ve Türkiye 2010 ile 2011 yıllarında, hala karamsar bir tablonun hakim olduğu bir küresel konjonktürde, çarpıcı büyüme oranları gerçekleştirerek iki yıl araka arkaya dünya büyüme sıralamasında ilk üçe girmeyi başarmıştır.

Bu nedenle büyümeye bağlı olarak birçok mikro ekonomik değişken de iyileşmiş ve 2011 sonu itibariyle, kriz sırasında tepe noktasını gören işsizlik oranı %10 seviyesinin, Bütçe Açığı/GSYH oranı da %1,5 seviyesinin altına inmiştir. Bu ve benzeri birçok gösterge olumlu gidişatını sürdürürken, diğer yandan, büyümeye ve ithalatın hızlanmasına bağlı olarak, cari işlemler açığında da ciddi bir artış görülmüştür. Dolayısıyla, krizin tedavisi, iyileşmenin yanı sıra yan etkisini de beraberinde getirmiştir (MÜSİAD, 2012:101-103).

3.3. Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye

2004 yılından bu yana orta gelirli ülke statüsünde yer alan Türkiye ekonomisinin, orta vadede, orta gelir tuzağı ile karşı karşıya kalma durumunu incelemenin yanı sıra, öncelikle, 2000'li yıllar öncesinde içinden geçtiği düşük gelir tuzağına da değinmekte yarar vardır.

3.3.1. Türkiye'nin Düşük Gelir Tuzağı Süreci

II. Dünya Savaşı sonrasında Türkiye, biri 1970'ler, diğeri de 1990'lar olmak üzere, ekonomik anlamda iki 'kayıp on yıl' tecrübesi yaşamıştır. Nitekim bu iki dönemde de, hem iç hem de dış konjonktürde bozulmalar yaşanmış, istikrarsızlık ve popülizm belirgin bir şekilde öne çıkmış, milli iradenin askeri darbe veya muhtıralarla zedelenmesi vuku bulmuş ve makro ekonomik dengeler ciddi anlamda bozulmuştur.

Türkiye'nin, 1970'lerin öncesindeki dönemde, yani 1960'lı yıllarda, bütün dünyaya paralel olarak İthal İkameci Sanayi (İİS) politikalarıyla girdiği görülmektedir. Ancak, göreceli olarak başarılı olan birinci on yıl (1960-1970), ikinci on yılda yerini tam bir çöküşe bırakmıştır. Zira Türkiye'nin 1960'larda başlattığı İİS modelinin içerdiği çok kritik zafiyetler vardır. Bu zafiyetlerin ilki, modelin verimlilik ve dinamik bir sanayileşmeyi değil, statik ve hantal bir yaklaşımı öne çıkarmış olmasıdır. İkinci olarak, model korumacıdır ve rekabet ortamı kurumsallaştırılmamıştır. Ayrıca, sistemdeki eksikliklere, Türk sanayileşmesindeki vizyonsuzluk dünyadan kopukluğun yanı sıra, sanayicinin uzun vadeli, stratejik ve girişimci kalitesine dayanan dönüşümünü temin edecek olan destek/disiplin/denetim paradigması eksikliği ilave edilmelidir. Türkiye, 1980'lerde bir kıpırdanma sürecine girmiş, ancak bir kalkış için gerekli iç ve dış çapalar devreye sokulamamış, küresel uyum mekanizması kurulamamış ve böylelikle ekonomi alanındaki kısmi iyileşmelere rağmen, ekonomi bu on senede önemli bir yol alamamıştır. 1990'lı yıllar ise, koalisyon hükümetlerinin yaratmış olduğu siyasi ve ekonomik istikrarsızlık ve çöküntü ile ekonomiyi tahrip etmiş ve 2001 krizi ile sonlanmıştır.

Dolayısıyla Türkiye, çok uzun süre boyunca, düşük gelirli ülke sarmalına takılı kalmıştır. Kriz sonrasında ise girilen değişim ve reform süreci, tek parti hükümetinin politik stabilizeyi ve başarılı ekonomik politikaları beraberinde getirmesiyle birlikte, "Güçlü Ekonomiye Geçiş" programı başarıyla uygulanmıştır. Nitekim bu dönemde, sanayiye geçiş ve verimlilik alanlarındaki başarılarında

etkisiyle hızlı ve kesintisiz bir büyüme performansı sergileyen ekonomi, kriz ve öncesinde rekor seviyelere ulaşan kamu borçlarını da ciddi oranda aşağı çekerek mali disipline kavuşmuştur. Bunun yanı sıra, ekonominin yıllar boyunca çare bulunamamış yarası olan yüksek enflasyon da, % 70 seviyelerinden tek hanelere çekilmiştir. Tüm bunlara bağlı olarak, AB ilerleme raporlarının da tespit ettiği üzere, Türkiye, tarihinde ilk defa 2004 yılından itibaren, ekonominin başlıca sektörlerinin çalışmaya başladığı, risklerin ölçülebilir, öngörülebilir ve yönetilebilir hale geldiği “çalışan bir piyasa ekonomisi” hüviyetine kavuşmuştur. Türkiye, 2001 krizinin bitiminde 3.000 dolar olan kişi başına milli gelir seviyesini 2004 yılında orta gelir seviyesi olan 10.000 dolara çıkarmayı başarmıştır. Böylelikle, kısılıp kaldığı düşük gelirli ülke tuzağından ancak on yıllar sonra kurtulabilmiştir (MÜSİAD, 2012:98).

3.3.2. Orta Gelir Statüsünde Türkiye

Orta gelirli ülke statüsüne kavuştuğu 2004 yılından sonra Türkiye, büyümesine kesintisiz olarak devam etmiş, ancak 2008 yılının son çeyreğinde, küresel krizin etkisiyle küçülmeye başlamıştır. 2009 yılının son çeyreğinde yeniden toparlanmaya başlayan Türkiye ekonomisi, 2010 ve 2011 yıllarında da, rekor sayılabilecek büyüme oranlarına kavuşmuştur. Avrupa, ABD ve Japonya gibi gelişmiş ekonomiler durgunluk yaşarken Türkiye dünyada pozitif yönde ayrılmıştır.

Türkiye’yi 3.000 dolar bandındaki gelir seviyesinden 10.000 dolar seviyesine kısa surede çıkaran program, 25.000 dolar seviyesine ulaştırmak için yeterli olmayacaktır. Çünkü bu program ekonominin yeniden yapılandırılması için kullanılmış ve işlevini yerine getirmiştir. Son on yıldır Türkiye’de varlık fiyatları düşük, reel ücretler yeterince rekabetçi ve kredi maliyetleri de gerileyerek seyretmiş, bütün bunlar Türkiye’nin rekabetçiliğine olumlu yansarak, büyümeyi desteklemiştir. Bu ortamda Türkiye’de düşük-orta teknolojilere sahip geleneksel sektörler de yoğunluk kazanmıştır. Bu durum ise, orta gelir tuzağına düşen ülkelerin içinde bulunduğu duruma işaret etmektedir. Düşük maliyetler ve emek yoğun sektörler avantajı, orta gelir kategorisine girildiği anda, kaybedilmekte ve rekabet gücünün artırılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Türkiye orta gelir düzeyini 2005 itibariyle yakalamıştır. Fakat bundan sonraki dönemlerde hızlı bir şekilde üst bir kategoriye geçiş aşamasında kısır bir döngü içine girmek için önlem alınması gerekmektedir.

Türkiye'nin, kişi başı milli gelirden, 53 ülkeden oluşan OECD liginin en alt seviyelerinde, dünya rekabet liginde 132 ülke arasında 62. sırada ve Birleşmiş Milletlerin beşeri kalkınma endeksinde 82. sırada yer alıyor olması da, Türkiye'nin kalkınma noktasında önemli adımlar atması gerektiğinin göstergesi olmaktadır. Ekonomide 2010 ve 2011 yıllarında yaşanan yüksek büyümenin hız kesmeye başlamış olması ve yapısal olarak çözülmesi gereken cari acık probleminin varlığı, Türkiye'nin, önümüzdeki dönemde, bir "orta gelir tuzağı" riski ile karşılaşacağına işaret etmektedir (MÜSİAD, 2012:102).

3.3.3. Bölgesel Açıdan Türkiye’de Orta Gelir Tuzağı

Bölgesel açıdan orta gelir tuzağını incelememizin nedeni Türkiye de bölgelerin eşit gelişmişlik düzeyine sahip olmamalarıdır. Bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıkları gelir seviyelerine de yansiyarak bazı bölgelerin üst gelir grubunda olmasına yol açarken bazı bölgelerin belirli gelir seviyelerinde takılıp kalmalarına neden olur ki bu da gelir tuzaklarını ortaya çıkarmaktadır. Bölgelerin ekonomik özelliklerine göre ve orta gelir riski bakımından analizine geçmeden önce Türkiye’de bölgelerin ulusal gayrisafi yurtiçi hasılaya olan katkıları ortaya konulacaktır.

Bölgeler arası gelişmişlik farklarının azaltılmasına yönelik olarak bölgelerin sosyo-ekonomik analizlerinin yapılması ve bölgelerin karşılaştırılabilmesi amacıyla bölgeler üretim yapısının ağırlığı olan sektörlerdeki teknoloji yoğunluğuna göre beşe ayrılır;

3.3.3.1. Birinci Düzey

Sanayileşmenin ve nüfus yoğunluğunun fazla olduğu illerin yer aldığı sınıflandırmadır. Bu düzeyde olan bir ülke veya gölgede gayrisafi bölgesel hasılda

doğrudan çevreden alınan kaynaklara dayalı birincil endüstrilerin ağırlığı fazladır. Bu evre, geçimlik ekonomiden henüz iktisadi faaliyet olarak tarım, ormancılık, madencilik sektörlerine geçişi ifade etmektedir. Sermaye birikimi yavaştır ve işgücü düşük niteliklidir. Tarım sektörü için kabul edilen aktiviteler aslında iktisadi sektör mantığından uzak bireyleri gündelik geçim faaliyetleridir.

Herhangi bir faaliyetin iktisadi sektör çerçevesinde değerlendirilebilmesi için öncelikle üretim faaliyetlerinde bulunan kişilerin girişimci, yani o endüstri koluna kar saikiyle girmesi gerekmektedir. Ülkemizde az gelişmiş bölgelerde yürütülen tarımsal faaliyetler, insanların babadan kalma üretim faaliyetini devam ettirmesi şeklindedir. Çoğu zaman tarımsal üretim bireylerin bilinçli tercihleri ile seçtikleri bir alan değildir. Üretim faaliyeti sektörel uzmanlaşma ve işbölümüne imkan tanıyacak dinamikleri geliştirmekte zorlanmaktadır. Sektörde çalışan bireyler daha çok kendi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla üretim yapmakla birlikte piyasa için mal ve hizmet üretiminde bilinci yeni gelişmeye başlamıştır.

Bu düzeydeki bölgelerde tarımsal üretimin verimlilik düzeyi de düşüktür. Tek ürün veya sektöre bağlı, sübvansiyon çeşitli destek mekanizmaları ile bölgeye dışarıdan gelen kamu çalışanları, güvenlik görevlileri, öğrenci kişilerin tüketim harcamalarına dayalı bir ekonomik yapı arz etmektedir. Bu düzeydeki bölgeler, diğer yarı-merkez veya ulusal merkez bölgelere bağımlı çerçeve bölgelerdir.

3.3.3.2. İkinci Düzey

Bu bölgelerin ağırlıklı üretim yapısı, düşük teknoloji imalat sanayi sektörleridir. Bu düzeyin özelliği olan yığılma ekonomileri, belirli coğrafi bölgede imalat sanayi işletmelerinin ölçek ekonomilerine ulaşmak ve dışsallıklarından faydalanmak amacıyla yoğunlaşması anlamına gelmektedir.

Ülkeler düşük gelir grubundan orta gelir grubuna geçtiğinde, işgücü tarım sektöründen emek yoğun ve düşük maliyetli imalat sanayi sektörlerine kaymaktadır. Bu seviyedeki imalat sana sektörleri düşük teknoloji yoğunluğuna sahiptir. Örneğin gıda, içecek, tütün imalatı, tekstil, konfeksiyon, mobilya imalatı, kağıt ve kağıt ürünleri v.d. sektörleri bu grupta yer almaktadır. Ekonomik yapısında bu sektörlerin ağırlıklı olduğu bölgeler yarı çevre bölgeler olarak ifade edilebilir. Bu tür ekonomik yapıda, finans piyasası gelişmemiş, mal ve işgücü piyasası yeni oluşmaya başlamıştır ve diğer bölgelere yarı bağımlı ve piyasalaşma süreci devam etmektedir. Üretim için ithal teknoloji ihtiyacı üst seviyededir.

3.3.3.3. Üçüncü Düzey

Bu düzeyde yer alan ekonomik yapıda ağırlıklı üretim orta düşük teknolojili imalat sanayi sektörleridir. Teknoloji yoğunluğu bir önceki düzeye göre artmış, buna bağlı olarak verimlilik artışı da gözlemlenmektedir. Emek yoğun sanayilerden keskin bir kopuş görülmekte ve tarımsal istihdamın seviyesi azalmakla birlikte ekonomi içindeki ağırlığı devam etmektedir. Kalkınma sürecini yaşayan bu ekonomik yapı, işgücünde verimlilik artışını ithal teknolojilerin kullanılması suretiyle sağlamakta, imalat sanayi tarım sektöründen kopan işgücü için yeni istihdam alanı oluşturmaktadır. Bu seviyedeki sektörler ”kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt imalatı, plastik ve kauçuk ürünleri imalatı, metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı, ana metal sanayi vd.”dir.

Yarı merkez olarak tanımlayabileceğimiz bu bölge, küresel ve ulusal merkez bölgelere bağlı, belirli düzeyde piyasa mekanizmasının işlediği ve küresel iktisadi ve finans sistemindeki kurallara uyma yolunda mesafe kat etmiş, belirli düzeyde sermaye derinliğine ulaşmış bölgelerdir.

3.3.3.4. Dördüncü Düzey

Bu düzeyde bölgeler uluslararası alanda rekabetçi bir sanayi ekonomisine sahiptir. Ağırlıklı üretim yapısı ise orta ileri teknoloji yoğunluğuna sahip imalat sanayi sektörleridir. Bu sektörler; kimyasal madde ve ürünlerin imalatı, makine ve teçhizat

imalatı, elektrikli makine ve cihazların imalatı, motorlu kara taşıtı vd.’dir. iş gücünün niteliği ve verimliliği bir önceki düzeye göre yüksek, buna bağlı olarak ücretler ve üretim maliyetleri artmıştır.

Kentleşme ekonomilerinin üretilebildiği bu bölgelerde, kentleşme oranı %75’in üzerindedir. Bu bölgeler “ulusal merkezlerdir”. Küresel piyasa ile tam entegre ve kurallara uygun rekabet yeteneğine sahip çekim merkezleridir.

3.3.3.5. Beşinci Düzey

Ar-Ge yeniliğe dayalı, küresel rekabetçi bilgi ekonomisi özelliği gösteren bölgelerdir. Üretim yapısı yüksek katma değerli ileri teknoloji yoğunluğuna sahip imalat sanayi sektörleri ile bilgiye dayalı yaratıcı endüstrilerdir. Tarımsal katma değer ve istihdamın toplam ekonomi içindeki ağırlığı çok düşük düzeydedir. Bu bölgeler küresel merkezlerdir. Küresel iktisadi sistemin kurallarını belirleyen bölgelerdir. Hizmet sektörleri oldukça gelişmiş düzeydedir. Uluslararası finansal ve işgücü akımları için düğüm noktası olan bu bölgeler yüksek düzeyde uluslararası göç almaktadır.

Öne çıkan sektörler; bilgi ve iletişim teknolojileri, nanoteknoloji, biyoteknoloji, kimyasal madde ve ürünlerin imalatı,(ilaç, tıbbi kimyasallar ve botanik ürünler) büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri imalatı, radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazların imalatı, tıbbi aletler, hassas ve optik aletler ile saat imalatı, diğer ulaşım araçlarının imalatı (uçak ve uzay) aracıdır (Yeldan ve diğerleri, 2012:92).

Geçimlik Ekonomiden İktisadi Faaliyet Olarak Üretim Yapısına Geçiş	Yığınlama	Teknoloji Kullanımı	Rekabetçi Ekonomisi Sanayi	Ar-Ge Yeniliğe Dayalı Küresel Rekabetçi Bilgi Ekonomisi
BİRİNCİ DÜZEY BİRİNCİL ENDÜSTRİLER Tarım-Ormancılık-Balıkçılık Çevre tek ürün veya sektöre bağlı, sübvansiyon vb. çeşitli transfer mekanizmalarıyla desteklenen yerel ekonomik yapı	İKİNCİ DÜZEY DÜŞÜK-TEKNOLOJİLİ İMALAT SANAYİ SEKTÖRLERİ Gıda, İçecek, Tütün İmalatı Tekstil-Konfeksiyon, Mobilya İmalatı vd. Yarı Çevre Bölge Yarı Bağımlı Piyasalaşma Henüz Başlamış Bölge	ÜÇÜNCÜ DÜZEY ORTA-DÜŞÜK TEKNOLOJİLİ İMALAT SANAYİ SEKTÖRLERİ Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri, ve nükleer yakıt imalatı, plastik ve kauçuk ürünleri imalatı, ana metal sanayi vd. Yarı Merkez Bölge Küresel ve ulusal merkez bölgelere bağlı belirli düzeyde piyasa yapısı olan ve kurallara uyma yolunda ilerleyen bölge	DÖRDÜNCÜ DÜZEY ORTA-İLERİ TEKNOLOJİLİ İMALAT SANAYİ SEKTÖRLERİ Kimya makine ve teçhizat, imalat elektrikli makine ve cihazlar, motorlu kara taşıtı vd. Merkez Bölge(ULUSAL) Küresel piyasa ile entegre ve kurallara uygun rekabet eden bölge	BEŞİNCİ DÜZEY İLERİ TEKNOLOJİLİ SEKTÖRLER Bilgi ve iletişim teknolojileri, nanoteknoloji, biyoteknoloji, kimyasal madde ve ürünlerin imalatı ve botanik ürünler büro muhasebe ve bilgi işlem makineleri tıbbi aletler hassas optik aletler saat imalatı doğrudan ulaşım araçlarının imalatı vd. Merkez Bölge(KÜRESEL) Yüksek katma değerli üretim yapısı küresel piyasa ile entegre ve kurallara belirleyen bölge

Şekil 3.5: Üretim Yapısı Bakımından Bölgelerin Gelişmişlik Düzeyleri

Kaynak:Türkfonfed, 2012

Şekil3.5’de bölgelerin beş farklı düzeye neye dayanılarak yapıldığı ayrım gösterilmektedir. Bu doğrultuda oluşturulan beş düzeye ait bölgelerde ağırlıklı üretim alanlarının ne olduğu ve bölgenin ülke içinde konumu gözlemlenebilmektedir.

Geçimlik Ekonomiden Faaliyet Olarak Üretim Yapısına Geçiş			Yığınlaşma		Teknoloji Kullanımı			Orta-Gelir Tuzağı Risk Rekabetçi Sanayi Ekonomisi	Ar-Ge Dayalı Küresel Rekabetçi Bilgiye Ekonomisi
			ÜÇÜNCÜ DÜZEY ORTA-DÜŞÜK TEKNOLOJİ						
			İKİNCİ DÜZEY DÜŞÜK-TEKNOLOJİ		TR51	ANKARA		DÖRDÜNCÜ DÜZEY ORTA-İLERİ TEKNOLOJİ	BEŞİNCİ DÜZEY İLERİ TEKNOLOJİ
					TR10	İSTANBUL			
					TR42	KOCAELİ			
TR32	DENİZLİ	TR41	BURSA						
BİRİNCİ DÜZEY BİRİNCİL ENDÜSTRİLER	TRC1	GAZİANTEP	TR81	ZONGULDAK					
	TR52	KONYA	TR32	İZMİR					
	TR61	ANTALYA	TR33	MANİSA					
	TR83	SAMSUN	TR72	KAYSERİ					
	TR22	BALIKESİR	TRC3	MARDİN					
	TRB1	MALATYA	TR21	TEKİRDAĞ					
	TR90	TRABZON	TR63	HATAY					
	TRC2	ŞANLIURFA	TR52	ADANA-MERSİN					
	TR82	KASTAMONU	TR71	KIRIKKALE					
	TRA1	ERZURUM							
	TRB2	VAN							
	TRA2	AĞRI							

Şekil 3.6: Bölgelerin Teknoloji Seviyelerinin Sınıflandırılması

Kaynak: Türkfonfed, 2012

Gayri safi bölgesel hasıla değerlerine göre, 2004 yılında 10 milyar dolar sınırını geçen sadece on düzey-2 bölgesi varken, 2011 itibariyle bu sayı 21'e yükselmiştir. Bu 21 bölgeden beşi 50 milyar ve üzerinde gayri safi bölgesel hasılaya sahiptir. 10-30 milyar dolar aralığında 16 bölge yer alırken, 10 milyar ve altında bölgesel hasılaya sahip beş bölge yer almaktadır. Bölgeler gelişmişlik düzeylerine göre sınıflandırıldığında, beş bölgenin gelişmiş, 16 bölgenin gelişmekte ve nihayet 5 bölgenin de az gelişmiş olduğu sonucuna ulaşıldığı vurgulanmaktadır. Bununla birlikte OGT riski taşıyan-taşımayan bölgeler ise şu şekilde sınıflandırılmaktadır;

OGT riski bulunmayan 6 bölge:

TR10 (İstanbul), TR42 (Kocaeli, Sakarya, Bolu, Düzce, Yalova), TR41(Bursa, Eskişehir, Bilecik), TR51 (Ankara), TR21 (Tekirdağ, Edirne, Kırklareli), TR31 (İzmir)

OGT riski olan 12 bölge:

TR61 (Antalya, Isparta, Burdur), TR22 (Balıkesir, Çanakkale), TR81(Zonguldak, Karabük, Bartın), TR32 (Aydın, Denizli, Muğla), TR33 (Manisa, Afyon Kütahya, Uşak), TR62(Adana, Mersin), TR90 (Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane), TR52 (Konya, Karaman), TR83(Samsun, Tokat, Corum, Amasya), TR 71 (Kırıkkale Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir), TR72 (Kayseri,Sivas, Yozgat), TR82 (Kastamonu, Çankırı, Sinop)

Orta-Düşük gelir grubunda olan 8 bölge: TR63 (Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye), TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt), TRB1 (Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli), TRC1 (Gaziantep, Adıyaman Kilis), TRC3(Mardin, Batman, Şırnak, Siirt), TRA2 (Ağrı Kars, Iğdır, Ardahan), TRC2 (Şanlıurfa, Diyarbakır), TRB2 (Van,Muş, Bitlis, Hakkâri)

İşletme sayısı ve yerel birim sayısına göre teknoloji düzeyi ileri olan bölgeler TR51, TR10,TR 41, TR42, TR31, TR81, TR72 ve TR21 olarak sıralanırken, maaş ve

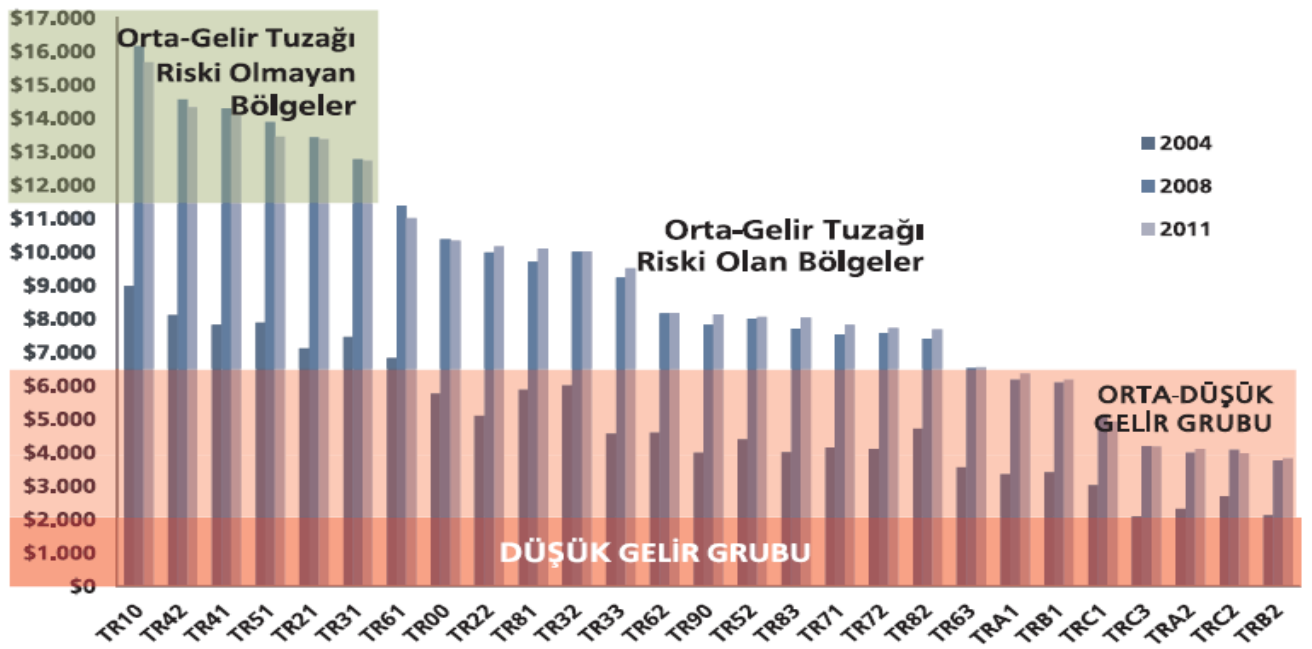
ücret ödemelerine göre teknoloji düzeyi en ileri bölgeler TR51, TR10, TR41, TR42 TR31, TR81, TR72 olarak sıralanmaktadır.

İşletmelerin yıllık toplam cirosuna ve yatımlara göre teknoloji seviyesi önde olan bölgeler ise, TR42, TR51 TR10 ve TR41 olarak ifade edilmektedir.

Dış ticaret hacmi ve büyüme hızları düzey-2 bölgeleri açısından değerlendirildiğinde ticaret hacminin yarısından fazlasının İstanbul'da (TR10) gerçekleştiği görülmektedir

(2011 yılı için %54,3). TR41, TR31, TR31, TR42 bölgeleri diğer bölgelere göre yüksek ancak kendi aralarında yakın ticaret hacimleri ile dış ticaret büyüklüğü bakımından ikinci grup bölgeler olarak yorumlanmaktadır.

Bununla birlikte 2002-2011 döneminde ticaret hacmi artan bölgeler ise TR32, TR62, TR63 ve TRC1 olarak ifade edilmektedir. Teknoloji seviyesi açısından dış ticaretin analizi yapıldığında ise, TR33 bölgesinin orta-ileri teknolojiye en fazla yakınsayan bölge olduğu görülmektedir. Bunu takip eden bölgeler ise, TR41, TR42 ve TR51 olarak ifade edilmektedir (Tiryakioğlu, 2013)



Şekil 3.7: Bölgelerin Gelir Gruplarına Göre Sınıflandırılması(2004, 2008, 2011)

Kaynak: Türkfonfed, 2012

2011 itibariyle Orta Gelir Tuzağı riski olmayan 6 bölge;

TR10 İstanbul

TR42 Kocaeli, Sakarya, Bolu, Düzce, Yalova

TR41 Bursa, Eskişehir, Bilecik

TR51 Ankara

TR21 Tekirdağ, Edirne, Kırklareli

TR31 İzmir

Orta-Gelir Tuzağı riski olan 12 bölge;

TR61 Antalya, Isparta, Burdur

TR22 Balıkesir, Çanakkale

TR81 Zonguldak, Karabük, Bartın

TR32 Aydın, Denizli, Muğla

TR33 Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak

TR62 Adana, Mersin

TR90 Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane

TR52 Konya, Karaman

TR83 Samsun, Tokat, Çorum, Amasya

TR71 Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir

TR72 Kayseri, Sivas, Yozgat

TR82 Kastamonu, Çankırı, Sinop

Orta-Düşük Gelir Grubunda olan 8 bölge;

TR63 Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye

TRA1 Erzurum, Erzincan, Bayburt

TRB1 Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli

TRC1 Gaziantep, Adıyaman, Kilis

TRC3 Mardin, Batman, Şırnak, Siirt

TRA2 Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan

TRC2 Şanlıurfa, Diyarbakır

TRB2 Van, Muş, Bitlis, Hakkâri yer almaktadır (Tiryakioğlu, 2013).

Türkiye ise Orta-Gelir riski olan ülkeler arasında yer almaktadır. Dünyada Türkiye ile aynı kaderi paylaşan ülkeler bu riskten nasıl çıktılar, hangi önlemleri aldılar, nasıl bir yol izlediler ve Türkiye'nin bu tuzağa girmemek için yapması gereken ne şimdi bu soruların cevaplarına bakalım.

Tablo 3.2: Bölgelere Göre Kişi Gelir Düzeyleri 2004-2011

	Bölge	2004	2008	2011
TR10	İstanbul	\$8.974	\$16.160	\$15.674
TR42	Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	\$8.115	\$14.556	\$14.331
TR41	Bursa, Eskişehir, Bilecik	\$7.828	\$14.293	\$14.080
TR51	Ankara	\$7.883	\$13.894	\$13.449
TR21	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli	\$7.117	\$13.425	\$13.375
TR31	İzmir	\$7.454	\$12.778	\$12.731
TR61	Antalya, Isparta, Burdur	\$6.833	\$11.378	\$11.004
TR00	Türkiye	\$5.764	\$10.376	\$10.335
TR22	Balıkesir, Çanakkale	\$5.100	\$9.984	\$10.164
TR81	Zonguldak, Karabük, Bartın	\$5.884	\$9.700	\$10.108
TR32	Aydın, Denizli, Muğla	\$6.010	\$9.999	\$10.013
TR33	Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	\$4.567	\$9.229	\$9.511
TR62	Adana, Mersin	\$4.592	\$8.164	\$8.164
TR90	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane	\$4.004	\$7.827	\$8.127
TR52	Konya, Karaman	\$4.392	\$8.001	\$8.061
TR83	Samsun, Tokat, Çorum, Amasya	\$4.010	\$7.707	\$8.028
TR71	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir	\$4.151	\$7.527	\$7.819
TR72	Kayseri, Sivas, Yozgat	\$4.106	\$7.574	\$7.720
TR82	Kastamonu, Çankırı, Sinop	\$4.721	\$7.407	\$7.681
TR63	Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	\$3.564	\$6.535	\$6.561
TRA1	Erzurum, Erzincan, Bayburt	\$3.361	\$6.184	\$6.366
TRB1	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli	\$3.408	\$6.092	\$6.188
TRC1	Gaziantep, Adıyaman, Kilis	\$3.025	\$5.053	\$4.932
TRC3	Mardin, Batman, Şırnak, Siirt	\$2.093	\$4.199	\$4.176
TRA2	Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan	\$2.314	\$4.003	\$4.105
TRC2	Şanlıurfa, Diyarbakır	\$2.685	\$4.089	\$3.970
TRB2	Van, Muş, Bitlis, Hakkari	\$2.121	\$3.772	\$3.826

Kaynak: Taşçı, 2013

Tablo3.3’de görüldüğü gibi Türkiye’nin en fazla kişi başı gelir seviyesine sahip şehri İstanbul olmuştur. Diğer şehirlerde devamında sıralanmıştır. En düşük gelir seviyesine sahip şehirlerimizin ise, Van, Muş, Bitlis ve Hakkari olduğu gözlemlenmektedir.

Tablo 3.3: Orta Gelir Tuzağı Bakımından Bölgelerin Sınıflandırılması

Bölge		Tarım-Sıra		Sanayi-Sıra		Hizmetler-Sıra		Kişi başına GSBH (\$)		Gelir Grubu	Orta-Gelir Tuzağı Riski ?
		2004	2008	2004	2008	2004	2008	2004	2008		
TRB2	Van, Muş, Bitlis, Hakkari	20	19	25	25	25	25	\$2.121	\$3.772	Orta-Düşük	Var
TRA2	Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan	10	14	26	26	24	24	\$2.314	\$4.003	Orta-Düşük	Var
TRC2	Şanlıurfa, Diyarbakır	13	17	24	24	23	23	\$2.685	\$4.089	Orta-Düşük	Var
TRC3	Mardin, Batman, Şırnak, Siirt	22	22	23	21	26	26	\$2.093	\$4.199	Orta-Düşük	Var
TRC1	Gaziantep, Adıyaman, Kilis	24	23	18	19	22	22	\$3.025	\$5.053	Orta-Düşük	Var
TRB1	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli	19	18	21	22	17	19	\$3.408	\$6.092	Orta-Düşük	Var
TRA1	Erzurum, Erzincan, Bayburt	12	12	22	23	20	20	\$3.361	\$6.184	Orta-Düşük	Var
TR63	Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	15	13	16	14	21	21	\$3.564	\$6.535	Orta-Düşük	Var
TR82	Kastamonu, Çankırı, Sinop	2	4	17	20	12	16	\$4.721	\$7.407	Orta-Yüksek	Var
TR71	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir	3	7	15	13	19	18	\$4.151	\$7.527	Orta-Yüksek	Var
TR72	Kayseri, Sivas, Yozgat	14	15	10	9	15	17	\$4.106	\$7.574	Orta-Yüksek	Var
TR83	Samsun, Tokat, Çorum, Amasya	9	9	20	17	14	14	\$4.010	\$7.707	Orta-Yüksek	Var
TR90	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane	18	11	19	18	13	11	\$4.004	\$7.827	Orta-Yüksek	Var
TR52	Konya, Karaman	7	5	11	15	16	13	\$4.392	\$8.001	Orta-Yüksek	Var
TR62	Adana, Mersin	11	10	13	12	11	12	\$4.592	\$8.164	Orta-Yüksek	Var
TR33	Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	8	2	9	8	18	15	\$4.567	\$9.229	Orta-Yüksek	Var
TR81	Zonguldak, Karabük, Bartın	23	24	4	5	9	10	\$5.884	\$9.700	Orta-Yüksek	Var
TR22	Balıkesir, Çanakkale	1	1	12	10	10	9	\$5.100	\$9.984	Orta-Yüksek	Var
TR32	Aydın, Denizli, Muğla	5	8	8	11	8	8	\$6.010	\$9.999	Orta-Yüksek	Var
TR61	Antalya, Isparta, Burdur	6	3	14	16	4	5	\$6.833	\$11.378	Orta-Yüksek	Var
TR31	İzmir	21	21	6	7	3	3	\$7.454	\$12.778	Yüksek	Yok
TR21	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli	4	6	5	3	7	7	\$7.117	\$13.425	Yüksek	Yok
TR51	Ankara	25	25	7	6	2	2	\$7.883	\$13.894	Yüksek	Yok
TR41	Bursa, Eskişehir, Bilecik	17	20	2	1	6	6	\$7.828	\$14.293	Yüksek	Yok
TR42	Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	16	16	1	2	5	4	\$8.115	\$14.556	Yüksek	Yok
TR10	İstanbul	26	26	3	4	1	1	\$8.974	\$16.160	Yüksek	Yok

Kaynak: Taşçı, 2013

Tablo 3.4’de ise, orta gelir tuzağına yakalanma riski olan şehirlerimiz gösterilmiştir. Kişi başına gelir seviyesi en düşük olan illerimiz, Van, Muş, Bitlis ve Hakkari orta gelir tuzağı riskinde ilk sırada yer almaktadır. Orta-düşük gelir gurupları ve Orta-yüksek gelir gurupları orta gelir tuzağına yakalanma riski taşımaktadırlar.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ORTA GELİR TUZAĞINDAN KORUNMA STRATEJİLERİ

4.1. Orta Gelir Tuzağından Korunma Stratejileri

Orta gelir tuzağına düşmemek ve yüksek gelirli ülkeler grubuna ideal bir sürede girebilmek için, Türkiye'nin, 2012 ve sonrasındaki kalkınma stratejisinin belirlenmesinde iki amaç göz önüne alınmalıdır: Bunlardan ilki, kısa vadede ideal büyüme oranlarını yakalayabilmek olmalıdır. Diğeri ise, orta ve uzun vadede, büyümenin devam etmesini sağlamaktır. Bu ise, cari açığı finanse edemeyeceğimiz ve Yunanistan benzeri ekonomilerde bugün mevcut olan durumu yaşamayacağımız bir büyüme modelinin tesisiyle gerçekleşebilir.

Dolayısıyla, önümüzdeki dönemde, araç olarak, “iki uçlu” bir büyüme stratejisi kullanılmalıdır. Aynı zamanda, cari durum değerlendirildiğinde, küresel ekonomik durgunluğun ve kısmi yavaşlamanın devam ettiği bir ortamda, ulusal kalkınmanın da hızını kesmeye başlaması doğal bir netice olacaktır. 2012 yılında gerçekleşmeye başladığı görülen bu ivme kaybının kalıcı olmaması için, Türkiye ekonomisinin yeni bir iyi mimariye ihtiyacı olduğu ortadadır.

Elbette, ekonomik kalkınma için belirlenmiş tek bir evrensel reçete yoktur. Nitekim doğru büyüme stratejisi, ülkeden ülkeye farklılık göstermekte, hatta bir ülkenin kendi içinde dahi, zamanla meydana gelen değişimlerden ötürü, farklılaşabilmektedir. Yine benzer bir şekilde, kalkınmanın içeriği de, aynı oranlarda büyüme sağlayan ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Aynı büyüme hızını yakalamış iki ülkeden biri sanayi ile bir diğeri ise hizmetler sektörü ile bu noktaya gelmiş olabilir. Dolayısıyla, sağlıklı bir ekonomik kalkınma için izlenecek yol, diğer

Ülkelerin tecrübelerini de göz ardı etmeden, ülkenin kendi ihtiyaçları doğrultusunda oluşturacağı yol haritasından geçmektedir.

Bu nedenle, Türkiye ekonomisinde yeni mimarinin dizayn edilmesi noktasında, büyüme ana hedef olarak benimsenirken, çözüm bekleyen yapısal cari acık sorununa da el atmak gerekmektedir. Zira Türkiye’de, üretimin büyük bir çoğunlukla ithalata bağımlı olması nedeniyle, öteden beri, büyüme dönemlerinde dış ticaret açığında ve dolayısıyla cari açıkta artış görülmüştür. Son yıllarda artan bu açık, finanse edilebildiği için, çok büyük bir risk taşımamış olsa da, bunun sürdürülebilir olmadığı ortadadır.

Yatırımların ve tasarrufların birbirini dengelemesi gerektiği göz önüne alındığında, tasarruf oranlarının, ideal seviyeyi geriden takip ettiği görülmektedir. Yatırımlar ile tasarruflar arasındaki bu fark ise, dış finansman yoluyla sağlanmışır. Ancak özellikle, küresel ölçekli gri bir ekonomik tablonun var olduğu bir ortamda, dış finansmana bağlı olmaya devam etmek akılcı bir yaklaşım olamaz.

Bu durumda, uzun vadeli kalkınma hedefleri doğrultusunda hareket etmek için, yeni ekonomik strateji, “büyümeyle cari acık arasındaki bağlantıyı kırarak” bir şekilde inşa edilmelidir. İktisat literatüründe, geçmişten bugüne, farklı kalkınma modelleri ortaya koyulmuştur. Faktör birikiminden faktör verimliliğine kadar uzanan bu teoriler bazında, ülkelerin uygulamaya koydukları farklı stratejiler görülmektedir. 1970-80 döneminden önce birçok dünya ülkesi tarafından benimsenen ve bir ekonominin ithal ettiği ürünleri ülke içinde üretmeye odaklanan “ithal ikameci” üretim stratejisi, daha sonra yerini “ihracata dayalı” üretime bırakmıştır. Türkiye de, 1980’lerde bu standart büyüme politikasını benimsemiş ve ithal ikameci büyüme modelini terk etmiştir. Bir başka deyişle, iç pazar için üretim yapmak yerine, dış pazarlara odaklanmayı tercih etmiştir. Bununla birlikte, ihracat, büyümenin ana dinamiği olarak benimsenmesine rağmen, dış politikadaki sorunların da etkisiyle, bu konuda arzu edilen noktaya uzun süre ulaşılamamıştır. Bu bağlamda, veriler,

politikanın ana hedefi olan üretimde dış pazar yoğunlaşmasının, aslında tam olarak gerçekleşmediğini ve üretimdeki büyümenin “iç talep” büyümesiyle önemli ölçüde bağlantılı olduğunu göstermektedir.

Buna paralel olarak, ihracatın büyümeye olan katkısının bugün ne aşamaya geldiğini görme kamacıyla 2011 verilerine bakmak faydalı olacaktır. Veriler, daha önceki yıllarda olduğu gibi, 2011 yılında da, GSYH büyümesinin iki ana bileşeninin, özel tüketim ve özel yatırımlar olduğunu göstermektedir. Tüketim, her zaman olduğu gibi yine milli gelirin % 70’lik önemli bir kısmını oluşturmuş, sergilediği % 7,7 oranındaki büyümeyle GSYH büyüme oranının en büyük puanına sahip olmuştur. Keza özel yatırımlar da, 2011’de, %22,3’lük milli gelir dilimi ve % 22,8’lik büyüme oranıyla, tüketimi takip eden en önemli kalkınma kalemini oluşturmuştur. Bu iki harcama grubu, büyüme artış hızına, sırasıyla 5,3 ve 5,1 puanlık katkılarda bulunurken, ihracat ise yıllık ivmesini artırmasına rağmen, ancak 1,5 puanlık bir katkı sağlayabilmiştir. Bu rakamlardan da anlaşılacağı üzere, Türkiye ekonomisi, ihracat odaklı büyüme gayreti içinde olsa da, daha ziyade iç talep odaklı bir büyüme modelini uygulamaktadır.

Gerek iç talep merkezli, gerekse ihracat odaklı büyüme modellerinin, artı ve eksi yönleri mevcuttur. Bazı iktisadi araştırmalara göre, iç talep kaynaklı büyüme, ancak GSYH’sinin en az % 2’si kadar gelir üreten ekonomiler için uygundur. Bu görüşe göre, yeterli tasarruf oranlarının sağlanamadığı bir ekonomide, yalnızca iç talebi baz alarak büyümeye çalışmak sağlıklı olmayacaktır.

Türkiye’nin kalkınma gündeminde, ihracatın payının önemli bir pozisyona getirilmesi ihmal edilemez acil bir ihtiyaç olmakla birlikte, günümüz küresel ekonomik koşulları ve belirsizlikleri göz önüne alındığında, iç talep odaklı büyümenin etkin bir şekilde Kullanılması da önem taşımaktadır. Güçlü iç talep, dış yatırımları tetikler bir hale getirilip, daha avantajlı bir duruma dönüştürülmelidir (MÜSİAD, 2012:101-102).

Tasarruflar arttırılmalı yüksek yatırım seviyeleri yakalanmalıdır. Tasarruflar aracılığıyla yatırımlara iç finansman sağlamak orta gelir tuzağına düşmemenin ya da düşülmesi bu tuzaktan kurtulmanın önemli gereklerinden birini oluşturmaktadır. İmalat sanayinin gelişimini hızlandırmak gerekir. Türkiye, dünyada yaratılan imalat sanayisinde ki katma değer pay açısından 1990 yılında 13'üncü sırada, 2000'lerde 15'inci sırada yer alırken 2010'da liste dışına çıkmış bulunmaktadır (Eğilmez, 2012).

Öte yandan, ihracatın, ülkelerin rekabet gücünü ortaya koyan bir gösterge olduğu günümüzde, teknolojik gelişime ve yabancı yatırımlara da kapı açan bu aracın, daha yoğun bir şekilde kullanılması şarttır. İhracat, ayrıca, üretimin, karşılaştırmalı üstünlükleri olduğu sektörlerle yönelmesini ve dolayısıyla verimli olmasını da sağlamaktadır. Dolayısıyla, ihracat adayalı büyüme modelinin, bundan sonra daha etkin bir şekilde devreye sokulması, oldukça gerekli gözükmemektedir.

Türkiye'nin yeni büyüme modeli, ihtiyaçları doğrultusunda şekillenecek, geleneksel olmayan karma bir çözüm paketi olarak ortaya konulabilir. Sürdürülebilir büyüme sağlamak için, yüksek rekabet gücüne dayalı, iç pazarı soğutmadan tüm dünya pazarlarına ihracatı teşvik eden ve bunun yanı sıra, cari açık sorununu minimize edecek bir üretim politikası benimsenmelidir.

Bu politikanın bileşenleri, milli gelirin oluşum sürecini genel hatlarıyla ele almalıdır. Hasıl olan GSYH en basit bir formülle ortaya konulduğunda, üç çarpandan oluştuğu görülmektedir. Bunlar, çalışan kişi sayısı, her bir çalışanın harcamış olduğu saat sayısı ve yine her bir çalışanın saat başına ortaya çıkardığı ürün sayısıdır.

Bu faktörlerden ilk ikisi, emek piyasalarının yapısı ile ilgilidir. Üretilen ürün ise, sermayenin miktarına bağlı olmakla birlikte, verimlilikle de büyük ölçüde ilişkilidir. Dolayısıyla, daha çok üretmek için, sadece sermaye zengini olmak

yetmeyip, sermayeyi en verimli şekilde de kullanmak gerekmektedir. Bu sebeple, belirlenecek stratejinin verimlilik odaklı olması gerektiği ortadadır. Bu bağlamda, şirketlerin verimliliğinde ara geçişi sağlayarak önemli etkileri olan sektörler de, ekonominin mezo düzeyi olarak ele alınmalıdır.

Sonuç olarak, oluşturulacak bir büyüme modeli için gerekli dinamikleri, makro, mezo ve mikro seviyeler için ayrı ayrı ele almakta fayda vardır. Bu yaklaşım, GSYH dinamiklerini irdeleyen makro ve ekonominin oyuncularını etkileyen mikro bakışın yanı sıra, sektörleri de ele alan mezo düzey bir analizle, üçlü (ternary) bir model kurarak, oluşturulacak politikalarda bütünsellik avantajı sağlayacaktır. Oluşturulacak bir kalkınma modelinin başarısı da, işte bu 3 seviyeli politikalar arasındaki güçlü ilişkiye bağlı olacaktır.

MÜSİAD, Türkiye'nin kalkınma hedefleri çerçevesinde, bu uç düzeyde alınması gereken tedbir önerilerini, Bolum 7'de, karar vericilerin ve kamuoyunun dikkatine sunmaktadır (MÜSİAD, 2012:103).

4.2. Makro Politikalar

Ekonominin tamamını ilgilendiren konularda makro boyutta alınan önlemler ya da işleyişler büyük ölçekli yani makro boyuttaki politikalar olmaktadır. Herhangi bir ekonomide makro boyutta alınan önlemler, piyasaların işleyişini devam ettirmeleri için dengeli ve istikrarlı koşulları sağlamalıdır. Bunun için makroekonomik istikrarsızlığın yaşanmaması için uygulanacak para politikası ve malı politikanın önemi büyüktür.

Birçok ekonomik araştırma, uzun süreli büyümenin başarılabilmesinde en önemli faktör olan verimliliğin sağlanmasında, makroekonomik uygulamaların yeterli olmadığını saptamıştır. Bir başka deyişle, iyi bir makroekonomik politika, ekonomide karamsar sonuçların alınmasına sebep olacağından dolayı, makro

politikaların şartlara ve hedeflere uygun bir şekilde düzenlenmesi, başarının ilk şartıdır.

Bu nedenle başarılı para ve maliye politikaları, sistemin temelini oluşturmaktadır. Ayrıca, finansal düzenlemeler de, makroekonomik politikanın bir parçası olarak ele alınmalıdır.

4.2.1. İstikrarlı Para Politikaları

Para politikasının ana hedefi, fiyat istikrarının sağlanmasıdır. Fiyat istikrarından kasıt ise, sadece düşük enflasyonu başarmak için değil, bunu, ciddi oynaklıklar olmadan, uzun dönemler boyunca gerçekleştirebilmektir. Bunun yanı sıra, gerçekleşen enflasyon ile hedeflenen enflasyon arasındaki farkın açılması ve bunun olağan hale gelmesi, TCMB'nin kredibilitesini de orta vadede olumsuz etkileyebilir. Bu ise, küresel krizin etkisinin uzadıkça, enflasyon hedeflemesine olan güvenin sarsılacağına işaretçisi olabilir. Bu durumda, fiyat istikrarını sağlamaya yönelik alternatif stratejilerin aranması da gerekecektir (MUSİAD, 2012:108-110).

Finansal istikrarın sağlandığı ve sürdürüldüğü bir ekonomide, piyasa katılımcıları olan tasarruf sahibi ve yatırımcılarının faaliyetlerini yürütmelerinde bir isteksizlik olmayacaktır. Aynı şekilde istikrarlı bir finansal sistemde, finansal kurumların kaynakları etkin dağıtma ve finansal etkinliği sağlama şansları artacak, makro ekonomik politikaların yürütülmesinde de etkinliğin sağlanma şansı yüksek olacaktır (Darıcı ve Sezgin, 2010:19-38) .

4.2.2. Finansal Regülasyon

Makroekonomik dengelerin gözetilmesinde fiyat istikrarını sağlamak yeterli olmayacaktır. Örneğin döviz kurundaki yükselme eğilimi veya sürekli değişkenlik gibi durumlar, finansal belirsizliğe yol açarak, iktisadi karar alma sürecini zorlaştırmaktadır. Ayrıca bu tür bir belirsizlik, spekülasyon hareketleri de beraberinde

getirerek durumu ciddileştirmektedir. Öte yandan kurun yüksek oluşu, bir diğer deyişle, yerli paranın değerinin düşmesi, enflasyonu da tetiklemektedir. Bu ve benzeri sebepler, makroekonomik çerçeve dahilinde, klasik enflasyon hedeflemesinin yanı sıra finansal istikrarı sağlayacak şartların da oluşturulması gerektiğini açıkça ortaya koymaktadır (MÜSİAD, 2012:110).

Finansal istikrar sadece belli başlı otoritelerce değil aynı zamanda para ve maliye politikası yapıcıları açısından da önemli bir konu haline gelmiştir. Finansal istikrarın önemli bir konu haline gelmesinde rol oynayan faktörler arasında finansal işlemlerin hacminde yaşanan hızlı artışlar, finansal araçların çeşitlerinde, yapısında yaşanan değişimler ve en önemlisi olarak finansal sistemlerden kaynaklanan maliyeti yüksek olan krizler yer almaktadır. Yaşanan bu krizlerin yanında, krizlerin ortaya çıkışına sadece birkaç kurumun başarısızlığının neden olması, konuyu daha hassas bir hale getirmektedir. Finansal işlemlerin hacminde meydana gelen artışlar ve sermaye piyasalarının hızlı entegrasyonu, finansal sistemde rol alan kurumların birbirine yüksek oranda bağımlı olmaları sonucunu doğurmaktadır. Bu durum ise sistematik riskin meydana gelme olasılığını arttırmaktadır. Günümüzde uluslararası sermaye hareketleri, ulusal ekonomilerde tasarruf ve yatırım kaynakları açısından etkinliği sağlasa da, ekonomi politikaları ve finansal sistem istikrarı için risk unsuru taşımaktadır.

Yeni finansal araçların hızla değişen yapıları firmaların piyasa ve bu araçlarla ilgili risk algılamalarını güçleştirmektedir. Aynı zamanda yeni finansal araçların riskleri ve fiyatlamalarıyla ilgili ortaya koyulan modeller de yeterli olamamaktadır. Bu durum, ilgili modellerin matematiksel temellerinin finansal piyasaların işleyişiyle kurması gereken bağı kuramamasından yani gerçeği yansıtmamasından kaynaklanmaktadır. Bu durum, risklerin tahminini ve gelişmeler karşısında ortaya koyulacak tavır zorlaştırmakta, finansal sektörün istikrarı için risk unsuru oluşturmaktadır (Darıcı, 2012:34).

Döviz\TL piyasalarında derinliği (işlem hacmini) arttırarak dalgalanmaları azaltmak ve piyasa aktörlerinin daha sağlıklı karar vermelerini sağlamak ele alınması gereken konulardan biri olmalıdır. Bu amaçla, bankalara munzam karşılık ve ihale öncelikleri gibi avantajlar verilmesi suretiyle belli marjlarda önemli tutarlar için kotasyon vermesini sağlayarak, piyasada oluşacak fiyatların bu marjlar içerisinde gerçekleşmesini sağlamak etkili olacaktır.

Bunun yanı sıra bankaların yurtdışına verdiği döviz depoları için oluşturulan kredi limitlerinin BDDK tarafından sıkı takip edilerek gerektiğinde indirilmesi sağlanmalıdır. Kısa vadeli spekülatif yabancı yatırım fonlarının toplam yabancı sermaye yatırımları içerisindeki payını azaltmaya yönelik faiz indirimi aktif kullanılmalıdır.

Dışa acık ekonomilerde, sektörlerin, daha da spesifik olarak, şirketlerin, döviz varlıkları ile yükümlülükleri arasındaki fark, değerlendirmelerde önemli bir gösterge olarak kullanılmaktadır (MÜSİAD, 2012:110).

4.2.3. Maliye Politikaları

Ekonomik krize yakalanmamak ve/veya olumsuz etkilenmemek için, basiretli para politikası ve ihtiyatlı finansal politikasının yanı sıra, mali disiplin de uygulanması olmazsa olmaz şartlardan biri olarak kabul edilmektedir.

4.2.3.1. Para Politikalarıyla Uyum

Mali disiplinin sürdürülebilir olması ise, basiretli para politikaları ile uyumlu maliye politikalarının izlenmesini gerektirmektedir. Bu amaçla, Türkiye ekonomisinin, para ve maliye politikalarının uyum içinde çalışmasını sağlayacak kurumsallaşmalara ihtiyacı bulunmaktadır.

4.2.3.2. Kamu Harcamalarında Etkinlik

Sağlam bir kamu ekonomisi için bir diğer önemli koşul da, şüphesiz, kamu harcamalarında etkinliğin artırılmasıdır. Kamu harcamalarında etkinliğin artırılması için 5018’le getirilen performans esaslı harcama yönetimine verilen önem artırılmalıdır.

4.2.3.3. Ek Gelir Kaynakları

Büyüme için yatırım, yatırım için de tasarruf şarttır. Tasarrufun olmadığı bir ekonomide, sürdürülebilir büyümeden bahsetmek söz konusu olamaz. Zira refah seviyesinin yükseltilmesinde, sürekli borçlanma temel alınamaz. Dolayısıyla, Türkiye ekonomisinde, tasarruf oranının yükseltilmesi esastır. Tasarruflar ise, kamu ve özel olmak üzere iki kaynaktan sağlanmaktadır. Maliye politikasının ana gayelerinden biri de, kamu tasarruflarının artırılması olmalıdır. Bu ise, vergiler dışında sağlam ilave gelir kaynakları yaratarak mümkün olacaktır.

4.2.3.4. Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele

Vergilerin artırılması da, güçlü bir bütçe için en önemli faktörlerdendir. 2011 yılında gerek vergi borçlarının yeniden yapılandırılması, gerekse yüksek ithalat sonucu hasıl olan vergilerin artışı neticesinde, düşük sayılabilecek bir açık veren merkezi yönetim bütçesinin, iktisadi faaliyetin yavaşladığı 2012 yılında zayıflamaması amacıyla, önlemler alınmalıdır. Vergi hasılatının, sadece içinde bulunulan dönemde değil, uzun vadeli olarak yüksek seviyelerde tutulabilmesi için, kayıt dışı ekonomiyle mücadelenin önemli araçlardan biri olarak kullanılmaya devam edilmesi önem taşımaktadır. Kayıt dışıyla mücadelede, denetlemelerin ve teşviklerin yanı sıra, iş ve çalışma hayatına ilişkin mevzuatın basitleştirilmesi ve vergi sisteminin bazı alanlarda yeniden gözden geçirilmesi de ihmal edilmemesi gereken adımların başında gelmektedir (MÜSİAD, 2012:112).

4.3. Mikro Politikalar

Piyasalara, bir diğer deyişle, sektörlerle ve firmalara, kaynakların verimli bir şekilde kullanılmasını sağlayarak rekabetçi güç kazandırma amacıyla dizayn edilen politikalar, mikro politikalar. Bu politikalar, benimsenecek kalkınma modelinde, üretimden eğitime, işgücünden teknolojiye, birçok dinamiği içinde barındırması hasebiyle, kritik bir öneme haizdir

4.3.1. Üretim Politikası

Türkiye'nin bundan sonra benimseyeceği büyüme modelinde, ihracat önemli bir yer tutmalıdır. Artması hedeflenen ihracat, gerek ürettiği gelirle, gerekse teknoloji, yatırımlar gibi beraberinde getirdiği pozitif dışsallıklarla, kalkınmaya büyük bir katkıda bulunacaktır.

4.3.2. İhracata Yönelik Üretim Teşviki

Türkiye'de ihracatın teşvik edilmesi, üretimin ihracatı artırıcı şekilde yapılması en başta gelen koşuldur. Bu nedenle, ihracat teşviklerinin artırılması, düşük maliyetli ihracat finansmanının sağlanması, ihracat gelirlerinden elde edilen vergilerde avantaj sunulması gibi unsurlar, ihracatın daha rekabetçi bir alan haline dönüşmesine yardım edecektir.

İhracatın, daha yüksek bir ivmeyle artması amacıyla, iki farklı perspektifte de çalışmaların devam ettirilmesi gerekmektedir. Bunlardan biri, ürün, diğeri de Pazar çeşitliliğidir.

4.3.3. İhracatta Ürün Çeşitliliği

Ürün çeşitliliğinden kasıt, ihracata yönelik ürünlerin, bundan sonraki dönemde, geleneksel olanlardan farklılık göstererek çeşitlenmeye başlaması, bunun da, özellikle teknoloji ve inovasyon anlamında gerçekleştirilmesidir.

Dış ticarete yönelik asıl hedef, global pazarlarda rekabet edebilmek ve hatta fark yaratabilmek adına, daha yüksek oranda teknoloji içeren ve katma değer oluşturan, ya da yenilikçi özellikler taşıyan ürünlerin ihraç edilmesi olmalıdır.

4.3.4. İhracatta Pazar Çeşitliliği

Pazar çeşitliliği de, ihracat hacminin artırılmasında, şüphesiz önemli bir faktördür. Uzun yıllar boyunca Türkiye'nin ihracat pastasının, yaklaşık olarak yarısına sahip olan Avrupa ülkelerinin payı, global kriz ve sonrasında devam eden bunalımlar nedeniyle giderek düşmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerle, bilhassa çevre ülkelerle, ticaret bloğu oluşturulması, yayılma sürecinin önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Buna paralel olarak, sınır ülkelerle ticaret güçlendirilmeli, özellikle sınırlarda yapılan alışverişlerin TL cinsinden yapılması gündeme alınmalıdır.

.

4.3.5. İthalattaki Yapısal Sorunların Çözümü

Bilindiği gibi, Türkiye, kaynaklarının zengin olmaması nedeniyle, üretimde, özellikle ara malları anlamında, dışarıya bağımlıdır. Bu nedenle de, büyümenin yukarı yönlü hareket ettiği dönemlerde, üretimle birlikte ithalat da tırmanmaktadır. Dolayısıyla, cari açık sorununun temelini oluşturan ithalat, Türkiye ekonomisinin yapısal bir problemidir. Oysa amaç, cari açık getirmeyen bir büyüme sağlayabilmektedir. Bu minvalde, minimum açık vererek maksimum büyüme sağlayabilmek için, ihracat hızını artırırken, ithalatın düşmesini sağlamak da, politikanın bir diğer ayağı olmalıdır.

Bununla birlikte, alternatif enerji üretimiyle ilgili çalışmaların hız kazanması gerekmektedir. Girdi Tedarik Stratejisi (GİTES) programı, bu konuyla ilgili önemli bir adım olmakla birlikte uygulamada kamu faktörünün eksik kaldığı görülmektedir. Bu nedenle, programın bütünsel ve işlevsel olabilmesi amacıyla, GİTES'in kamu ayağının oluşturulması da ihmal edilmemelidir.

Orta ve uzun vadede Türkiye ekonomisinin, emek yoğun tüketici malları üreten bir yapıdan bilgi yoğun malların üretimine doğru kaydırılması, üretim politikasının temel hedeflerinden olmalıdır (MÜSİAD, 2012:112).

4.4. Teknoloji Politikası

Teknoloji, kalkınmanın kendisini beslemesi ve kazanılanların kalıcı olması için en önemli araçlardan biri olarak nitelendirilebilir. Bu bağlamda, ciddi bir teknoloji politikasının uygulamaya sokulması, yatırımın verimliliğini arttıracığından ve katma değeri yüksek ihraç malı üretimi sağlayacağından, cari acık artışına yol açmadan ekonomik büyümenin sağlanmasını mümkün kılacaktır.

Bilim ve teknoloji artık doğrudan bir üretici güce dönüşmüştür. Bilim ve teknoloji üretmeden yarınları yakalayıp inşa etmek mümkün görünmemektedir. Uluslararası yoğun rekabet karşısında Türk sanayicisinin teknolojileri bir an önce özümzendikten sonra, yeniden üretilip dağıtarak ülkeye kazandırması önem taşımaktadır (Yıldız ve Diğerleri, 2010).

4.4.1. Ar-Ge Desteklerinin Etkinliği

Buradan yola çıkarak, Ar-Ge yatırım desteklerinin arttırılmasının ve stratejik bir planlama çerçevesinde basamaklar halinde gerçekleştirilmesinin ne denli önemli olduğu anlaşılabilmektedir.

Mevcut durumda, desteklerin bir bölümü, rasyonel bir fayda-maliyet analizi yapılmadan, geri dönüşü belirsiz olan ya da uzun zaman alacak olan projelere veya sektörlere aktarılmaktadır.

Kaynakların etkin bir şekilde kullanılması ve rekabet gücünün biran evvel artırılması amacıyla, desteklerin, özellikle, göreceli üstünlük sağlanabilecek ve hızlı

sonuç alınacak alanlarda, daha yoğun bir şekilde sunulması akılcı bir yaklaşım olacaktır.

Bununla birlikte, sağlanan teşvik ve destekler, sadece araştırma ve geliştirme aşamasında sınırlı kalmamalı, elde edilen sonuçların boşa gitmemesi ve ortaya çıkan ürünlerden istifade edilebilmesi için, ticarileştirme başta olmak üzere pazarlama gibi süreçlerde de devam etmelidir. Nitekim ticarileştirilemeyen araştırma-geliştirme çalışmaları ekonomide bir değer oluşturmamaktadır.

Elbette, sunulan desteklerin ne ölçüde bir fayda getirdiğini tespit etmek, yani ölçmek de gerekmektedir. Bu sebeple, teşviklerin etkinliğinin değerlendirilmesine yönelik olarak, performans göstergeleri modeli geliştirilmelidir.

4.4.2. Teknolojik Altyapının Geliştirilmesi

Teknoparkların fiziki altyapıları güçlendirilmeli, bu parklar, kümelenmiş bilim-teknoloji üretim parkları haline dönüştürülmelidir. Ayrıca, buralardaki mevcut çalışma ve yönetim şartları yeniden düzenlenmelidir. Bu merkezlerde, eğitim ve danışmanlık hizmetleri de geliştirilmelidir. Oluşturulacak bu yeni nesil teknoparkların, özel sektör eliyle veya kamu özel sektör işbirliği çatısı altında, kurulması ideal olacaktır. Bu nedenle, parkların yönetiminin özel sektöre verilmesiyle ilgili gerekli düzenlemelerin yapılması, teknolojik gelişim konusunda daha hızlı yol alınmasında önemli rol oynayacaktır.

Öte yandan, kuluçka merkezlerinin sayısı artırılmalıdır. Bu bağlamda, kuluçka merkezlerinin kurulum masraflarının, teşvikler kapsamına dahil edilmesi düşünülmelidir. Bununla birlikte, üniversite-sanayi işbirlikleri geliştirerek daha verimli sonuçlar almak amacıyla, pilot üniversitelerde geniş çaplı laboratuvarlar kurulmalıdır.

4.4.3. Endüstriyel Tasarımının Desteklenmesi ve Teknoloji Avcıları Modeli

Küresel rekabette daha güçlü daha etkin olmak için sermayenin üretime katkısını mümkün olabildiğince artırmak gerekmektedir. Ekonomik büyümenin ve ürüne katma değer vermenin yolu ise teknoloji ve tasarımdan geçmektedir. Bu sebeple, KOBİ'lerin yeni iş ve istihdam alanları yaratan yenilikçi teknoloji, zeka ürünleri ve endüstriyel tasarım çalışmaları teknik ve mali olarak desteklenmelidir. KOSGEB, Kalkınma Ajansları, Patent Enstitüsü tarafından bu destekler geliştirilmeli ve etkinliğinin ölçülebildiği bir süreç yönetimi ile sunulmalıdır.

Bu denetimlerin yanı sıra “teknoloji avcıları” geliştirilmelidir. Anadolu'nun birçok yerinde, ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilmiş birçok yenilikçi ürün bilgisizlikten ve imkânsızlıktan gün yüzüne çıkamamaktadır. KOBİ'lerin geliştirdikleri bu tip yenilikçi yaklaşımları ortaya çıkaracak bir model kurularak tüm kalkınma ajansları tarafından koordinasyonu yapılmalıdır (MÜSİAD, 2012:120)

4.5. İstihdam Politikası

İşsizliğin nedenlerini bertaraf etmek, istihdamı artırmak üzerine birçok politika eş anlı olarak uygulanmaktadır. İşsizlik ve istihdam sorununun çözümüne yönelik politikalar, gelir desteği yapılarak işsizlik sonuçlarını onarmaya yönelik önlem ve uygulamaları kapsayan pasif politikalar yanında işsizlerin beceri ve yeteneklerini artırmaya yönelik eğitim programlarını kapsayan aktif politikalardan oluşmaktadır.

Türkiye’de özellikle son dönemde işgücü piyasasını iyileştirmeye yönelik çalışmaların, AB aday ülke olmamızın da getirdiği bazı yaptırımlar sonucunda hız kazandığı görülmektedir. Ancak, işsizlik sorununun yoğun olarak yaşandığı ülkemizde doğrudan AB projelerine uyumdan ziyade Türkiye’nin kendi şartları dikkate alınarak, ülkemizin istihdam yapısına uygun çeşitli projelerin yürürlüğe koyulması zorunlu bir hal almaktadır (Ay, 2012:330).

4.5.1. İşgücüne Katılım Oranının Yükseltilmesi

İstihdam piyasalarının değerlendirilmesinde kullanılan önemli göstergelerden biri de işgücüne katılım oranıdır. İşgücüne katılım oranı, çalışan ya da iş arayan kişilerin, çalışma çağındaki nüfusa oranı olarak hesaplanmaktadır. Türkiye’de, işgücüne katılım oranı, geçmiş senelere nazaran bir iyileşme göstermiş olmakla birlikte, halen oldukça düşük bir seviyede seyretmektedir. Nitekim 2011 yılında, oran, % 49,9 düzeyinde gerçekleşmiştir. Yani, toplumumuzda çalışabilecek yaştaki bireylerin ancak yarısı, bir işte çalışmakta ya da iş aramaktadır.

Oysaki gelişmiş ülkelerdeki emek piyasalarına bakıldığında, bu oranın % 70-80 civarlarında seyrettiği görülmektedir. Dolayısıyla, Türkiye’de işgücüne katılım oldukça düşük oranlardadır ve bu da, potansiyel emeğin atıl kalması anlamına gelmektedir. Türkiye’de bu durumun dinamiklerine bakıldığında, cinsiyet ayrımının ana sebep olduğu gözlenmektedir. Nitekim 2011 yılında, erkeklerde işgücüne katılım oranı % 71,7 iken, bu, kadınlarda ancak % 28,8 seviyesinde kalmıştır. Bu nedenle, kadınların iş piyasaları içinde yer almamayı büyük ölçüde tercih etmesinin, Türkiye’de emeğin atıl kalması probleminin temelinde yer aldığı açıkça ortadadır.

4.5.2. İşgücü Piyasalarındaki Katılıkların Giderilmesi

İşsizliğin var olmasına, yani mevcut beşeri kapasitenin tam olarak kullanılamamasına sebep olan bir unsur da, işgücü piyasalarında görülen katılıklardır. Bir başka deyişle, işçi çalıştırma konusundaki kurallar ve maliyetler, özellikle işverenlerin, yeni istihdam konusunda cesaretini kırmakta ve rekabetçi bir piyasa oluşmasına engel olmaktadır. Bu nedenle, istihdama ilişkin kanunların yeniden gözden geçirilerek, mevcut yapının esnek bir hale getirilmesi kaçınılmaz bir durumdur.

İşverenler için en büyük sorunlardan biri, ücret dışı istihdam maliyetlerinin yüksek oluşudur. Bu yüzden, sosyal güvenlik prim yükleri ve vergi yüklerinin indirgenmesi, istihdamın artması yönünde bir etki sağlayacaktır. Özellikle yeni teşvik mekanizmasındaki avantajlar bu kapsamda genişletilebilir. Ayrıca, SGK (Sosyal Güvenlik Kurumu) primlerini düzenli olarak ödeyen işverenlere, genel teşvik mahiyetinde bir indirim verilebilir.

İstihdamı olumsuz yönde etkileyen bir diğer unsur, işten çıkarma maliyetlerinin, yüksek meblağlarda olmasıdır. İşverenler, bu nedenle, bir çalışanı işe alma aşamasında iki kere düşünmek durumunda kalmaktadırlar. Dolayısıyla, işten çıkarma maliyeti hususunda, çalışanların da haklarını zedelemeyecek bir şekilde, bir çözüme ulaşılması kaçınılmazdır. Kıdem tazminatlarının, gider olarak yazılması şirketler için önemli bir teşvik olacaktır.

Türkiye’deki işgücü piyasalarında mevcut olan bir diğer katılık da, çalışma saatlerine ilişkindir. Özellikle iktisadi faaliyetin daralma gösterdiği dönemlerde de önemli bir katkı sağladığı bilinen ve cari durumda da hatırı sayılır bir işgücünden yararlanılmasını sağlayacak olan “yarı zamanlı” çalışmayla ilgili şartların düzenlenmesi ve bu sistemin yaygınlaşması gerekmektedir. Ayrıca, benzer faydaları olduğu bilinen esnek zamanlı çalışma ile ilgili yapılandırmanın devreye sokulması da önemlidir.

4.5.3. İşgücü Verimliliğinin Artırılması

Üretimin arka planında rol oynayan en önemli aktör, yapılan üretimin ne denli etkin olduğuna işaret eden toplam faktör verimliliğidir). Faktörlerden kasıt ise, sermaye, işgücü ve teknolojidir. Bu bağlamda, işgücü açısından değerlendirildiğinde, çalışanların, saat başı ne kadar ürün ürettiklerinin yanı sıra, ne ölçüde verimli oldukları da kritik önem taşımaktadır. Global verimlilik endekslerine bakıldığında, ne yazık ki, Türkiye’deki işgücü piyasalarında verimliliğin düşük seviyelerde gerçekleştiği görülmektedir.

Verimliliği ve kaliteyi sağlamanın temel yolu ise, şüphesiz, öncelikli olarak, eğitimden geçmektedir. Ayrı bir mikro politika olarak, aşağıda ele alınacak olan eğitim stratejisinin yanı sıra, işletmeler bazında da, verimli ve kaliteli mal ve hizmet üretimi için yönlendirmeler, teşvikler ve denetlemeler yapılmalıdır.

4.5.4. İş Güvenliği Yasalarının Revize Edilmesi

Halen uygulanan iş sağlığı ve güvenliği sistemi, üzerinde birçok oynanmış, düzenlemeler yapılmış ancak zamanın dışında kalmış, uygulanabilirliğini ve sürdürülebilirliğini kaybetmiştir.

Mevcut durumda ortadaki sorunlar geçici-kısa vadeli çözümlerle halledilmemeli, gerek işçilerin, gerek işverenlerin ihtiyaçları en hızlı ve ucuz olarak karşılanmalı, eski denetim mantığı bırakılarak çift denetim esaslı ‘denetim + hizmet’ sistemine geçilmelidir.

Bu sistemin yönetimi için, iller veya sanayisi küçük illerde bölgesel bazda ‘iş sağlığı ve güvenliği il konseyleri’ kurulmalıdır. Bu konseylerde sendikalar, devlet, belediye, itfaiye, sivil savunma, iş güvenliği uzmanları, işyeri hekimleri, meslek odaları, İSG denetim firmaları temsilcileri adil ve demokratik olarak temsil edilerek yerel politikalar oluşturulmalıdır.

Öte yandan, iş kazaları ile ilgili maddi cezalar düzenlenmeli, ancak işverenler esas ve kesin kurban olmaktan çıkarılmalı. İşverenlerin sorumluluğu asgari sınırlara çekilerek sınırlandırılmalı, yoruma dayalı muğlâklıklar giderilmelidir. Ayrıca, SGK rücu davaları ortadan kalkmalıdır. Zira bir yandan iş sağlığı ve güvenliği için sigorta ödemeleri yapan işverenlerin, kaza veya hastalıktan sonra, bir de rücu adı altında ceza ödemesi mantıksız ve adaletsizdir.

Yine buna paralel bir şekilde, kaza incelemelerini devletin tek bir birimi yapmalıdır. Nitekim hem SGK hem çalışma Bakanlığı iş müfettişi incelemesi, sadece bürokratik yükü artırmaktadır.

Bunun yanı sıra, denetime çekidüzen verilmeli, bu meyanda firmalarda denetim + hizmet görevi, yetki ve sorumluluk olarak Çalışma Bakanlığı tarafından lisansları verilen iş sağlığı ve güvenliği denetim-hizmet firmalarına verilmelidir. Bakanlığın denetim yetkisi-görevi baki olmalı, ayrıca ve aslen denetim firmalarını denetlemelidir. Denetim firmaları, işyeri geçici kapatma dahil 'öneri yapma' yetkisine sahip olmalıdır.

Bu kuruluşlar bölgesel olarak hizmet vermelidir. Her bölgede yetkilendirilmiş firmalardan bir havuz oluşturulmalı ve işyerlerine görev atamaları onayını Çalışma Bakanlığı vermelidir.

İş sağlığı güvenliği hizmeti ve 'işletme belgesi' alma zorunluluk sınırı geçici bir süre için 10kişi olarak belirlenmelidir. Ancak kimya sanayi gibi çok yüksek risk içeren işlerde eskiden olduğu gibi çalışan sayısına bakılmaksızın hizmet ve 'işletme belgesi' alma zorunluluğu getirilmelidir.

SGK primlerinde ödül-ceza, yani risklilik esas alınmalı: İSG firmalarına yapılacak ödemelerin kaynağı olarak SGK primlerinin hesaplanması yeniden düzenlenmeli, kaza riski yüksek firmalar daha yüksek, riski az olanlar daha az prim ödemelidir. Primler yıllık olarak firmanın İSG performansı ve durumuna göre belirlenmeli, iş kazası/meslek hastalığı az olan az, fazla olan da fazla prim ödeyecek şekilde dolaylı bir ödül-ceza sistemi kurulmalıdır.

Ceremeler, iş sağlığı ve güvenliği fonundan karşılanmalı: Bu sistemin kurulmasının ardından,olumlu ya da yaralanmalı tüm iş kazalarında, işçilere ya da yakınlarına-mağdurlara yapılacak tazminat ödemeleri oluşturulacak iş sağlığı ve

güvenliği fonundan sağlanmalıdır. Bu fon SGK primleri üzerinden kesilecek % 20’lik pay ile oluşturulabilir. Üzerine düşen yasal sorumlulukları yerine getiren işverenlerin yine de olabilecek iş kazaları sonrası hapse düşme, milyonlarca lira tazminat ödeme gibi konularla cesaretleri kırılmamalıdır.

4.6. Eğitim Politikası

Yukarıda da belirtildiği gibi, rekabetçi bir piyasaya sahip olmak için, teknolojik gelişimin yanı sıra, beşeri sermayenin de kaliteli ve üretken olması gerekmektedir. Bu nedenle, nitelikli bir emek gücü oluşturmanın ana koşulu eğitimidir. Zira bir ülkenin kalkınması bir piramit olarak görülecek olursa, bu piramidin tabanında, üzerindeki katmanları büyük ölçüde etkileyecek olan eğitimin yer aldığı varsayılabilir.

Türkiye’deki eğitim sistemi, bu anlamda, uzun bir süre sorgulanmış ve gerekli düzenlemelerin hayata geçirilmesi konusu defalarca dile getirilmiştir. İşte bu noktada uzun süredir beklenen ve 2012 yılı başında açıklanan 4+4+4 olarak adlandırılan Eğitim Reformu, bu konuya ilişkin ihtiyaçların bir bölümüne cevap vererek, stratejik dönüşümün başladığının müjdecisi olmuştur. Bu bağlamda, kanun değişikliklerinin ne zaman uygulamaya geçeceği ile ilgili süreçlerin belirlenmesi ve toplumun bu konuda net bir şekilde ve zamanında bilgilendirilmesi ihmal edilmemelidir.

4+4+4 Reformu, eğitimdeki birçok soruna el atmakla birlikte, sistemde, geliştirilmesi özellikle uzun vadeli kalkınma hedefleri için önem taşıyan bazı unsurları belirtmekte de fayda vardır.

4.6.1. Eğitimin, Düşündürmeye Yönelik Olması

Türk eğitim sistemi, bugüne kadar zaman zaman değişiklikler geçirmesine rağmen, genel çerçevesi itibarıyla, ezberci ve yarıştıracı bir yapıya sahip olmuştur.

Bu durum, gerek erken yaşlarda gerekse üniversite çağında verilen eğitim için maalesef benzer bir hal izlemiştir.

Öte yandan, teknoloji ve inovasyonda önde gelen gelişmiş ülkelere bakıldığında, eğitim sistemlerinde küçük yaşlardan itibaren ezbercilikten kaçınıldığı, düşünmenin, irdelemenin ve fikir üretmenin teşvik edildiği görülmektedir. Dolayısıyla, daha çok düşünen, araştıran ve sorgulayan bir toplum ve sonucunda daha verimli ve dinamik bir ekonomi için, eğitim sisteminin yeniden yapılandırılarak ezbercilikten mümkün olduğunca arındırılması gerekmektedir.

4.6.2. Eğitimin, Çok Yönlü ve Sürekli Olması

Çok yönlü düşünebilen, gerek toplumsal gerekse iş dünyasıyla ilgili gelişmelere geniş bir pencereden bakabilen vizyoner bireylerin yetiştirilmesi, gelişmiş bir ülke olma yönünde atılacak önemli adımlardan biridir. Bu nedenle öğrencilerin, özellikle yüksek öğrenim kademesinde, disiplinler arası bir eğitim programına tabi tutulması üzerinde düşünülmesi gereken bir konudur.

Öte yandan, eğitimin ilk kademelerinden itibaren, gençlerin sadece akademik alanda değil, sosyal ve sanatsal faaliyetlerde de kendilerini geliştirmelerini esas alan bir sistem geliştirilmelidir. Bunun yanı sıra, kendini sürekli geliştiren bir topluma kavuşmak için, yaşam boyu eğitim programları yoğunlaştırılmalı, teşvik edilmeli ve desteklenmelidir.

4.6.3. Eğitimin, Piyasa İhtiyaçlarına Uyum Sağlaması

Gerek mesleki eğitim kurumlarında gerekse üniversitelerde izlenen müfredat, genel itibarıyla, iş hayatının gereksinimlerini karşılayacak nitelikte değildir. Bu sebeple, öğrenciler mezun olup çalışmaya başladıklarında işe uyum sağlayamamaktadır. İşverenler açısından olumsuz olarak nitelendirilen bu durum, müfredatın iş hayatındaki pratik uygulamalarla uyumlu hale getirilmesini ve

zenginleştirilmesini gerektirmektedir. Bunun yanı sıra, öğrencilerin mesleki uygulamaları mezun olmadan tanınması amacıyla, zorunlu mesleki staj programları hazırlanabilir.

Ayrıca, sanayi sektörümüz hızla gelişirken, birçok alt sektörde teknik eleman ihtiyacı giderek artmaktadır. Dolayısıyla, ara eleman yetiştiren mesleki okulların imaj ve içerik olarak yenilenerek daha çok öğrenci çekmesi, ivedilikle ele alınması gereken konulardan biridir.

Yine bu bağlamda, mesleki eğitim kurumlarında görev yapan yönetici ve eğitimcilerin niteliğini artıracak stratejilerin belirlenmesi ve toplumsal denetim mekanizmalarının oluşturulması gerekmektedir.

Bununla birlikte, ekonomik gelişmenin ve dolayısıyla sektörlerdeki büyümenin, verimlilikle doğrudan ilişkisi olduğu göz önüne alındığında, “verimlilik” konseptinin ne anlamageldiği ve nasıl bir önem taşıdığı da, erken eğitim dönemlerinden itibaren zihinlere yerleştirilmelidir. Bununla ilgili olarak, verimli ders çalışma yöntemlerinden yola çıkarak, öğrencilerin konunun önemini zamanla daha derin bir şekilde kavramaları sağlanmalıdır.

4.7. Yatırım Politikası

Gerek özel gerekse kamu sektörü tarafından gerçekleştirilen yatırımlar, büyümenin en önemli faktörleri arasında yer almaktadır. Bununla birlikte, özellikle uzun vadeli olan yabancı kaynaklı direk yatırımları, ülkeye çekmek için de çalışmalar hızlandırılmalıdır.

4.7.1. Yatırım Ortamının İyileştirilmesi

Politika belirsizliklerinin giderilmesi ve yatırımcıların risk almasını engelleyecek düzenlemelere gidilmesi, yatırımları artırma koşullarının başında gelmektedir.

Öte yandan, yatırımcılara sağlanacak belli mali avantajlar da yatırımları cazip kılmak açısından önem taşımaktadır. Bu kapsamda, kamu-özel sektör işbirliğiyle gerçekleştirilen büyük projelerden belli kriterleri sağlayanlara, KDV ödemesi ile ilgili kolaylık ya da esneklikler getirilmesi, özel sektörün bu tür önemli yatırımlara daha çok yönelmesini sağlayacaktır.

Bununla birlikte, yatırımın önündeki mevzuatla ilgili mevcut engellerin kaldırılması aciliyet taşımaktadır. Bu minvalde, gerek yerli gerekse yabancı yatırımcıların cesaretini kıran düzenlemeler yeniden gözden geçirilmelidir. Bu, bilhassa, hukuki ve vergisel alanlardaki uygulamalar çerçevesinde ele alınmalı, bürokrasi azaltılmalıdır.

Buna paralel olarak, özellikle yenilikçi ürün ve hizmetlerle ilgili araştırma, geliştirme, ticarileştirmeye yatırım gibi faaliyetler için fikri mülkiyet hakları sisteminin geliştirilmesi ve girişimcilere bu konuda güven aşılması şarttır.

4.7.2.Etkin Tanıtım Yapılması

Yatırım ortamının iyileştirilmesinin yanı sıra, yabancı yatırımcıları çekebilmek amacıyla, ülke ve sektör tanıtımlarının etkin bir şekilde yapılması gerekmektedir. Kaynakları ve ekonomisi Türkiye’den daha zayıf olan ülkeler dahi, iyi ve çekici bir tanıtımla, yatırımcı çekebilmektedirler. Türkiye’nin şu anda mevcut olan tanıtım etkinlikleri ise içerik açısından yetersiz kalmakta ve dikkat çekmemektedir. Bu bağlamda, tanıtım konusuna da özel bir önem atfedilerek, yeni

bir yaklaşım içerisinde girilmesi elzemdir. Bu konuyla ilgili olarak, Türkiye’deki iç pazarın güçlü olduğu vurgusu yapılması, en çarpıcı noktalardan biri olacaktır.

Öte yandan, yabancı sermaye çekmede kalkınma ajansları ile Yatırım Destekleme Ajansı’nın uzun vadeli bir vizyona dayalı strateji eşliğinde çok daha performans odaklı olarak devreye sokulması gerekmektedir.

4.7.3. Altyapının Geliştirilmesi

2023 vizyonu çerçevesinde ve hatta daha da sonraki dönem için, kendine büyük kalkınma hedefleri belirlemiş Türkiye’nin, gerek milli gelir gerekse ihracat anlamında arzu edilen rakamlara ulaşabilmesi için elzem olan faktörlerden biri de, bu amaçlara hizmet edecek güçlü bir altyapıya sahip olmaktır.

Bu çerçevede, özellikle ihracatı destekleme amacıyla, ülke çapında, güçlü bir lojistik sistemi kurulmalıdır. Bu, büyüyen Türkiye’nin en büyük eksiklerinden biridir. Bu yüzden, taşımacılığın daha kolay, hızlı ve etkin bir şekilde yapılabilmesi için, demiryolu ağlarının birbirine bağlanması hususu bir an önce değerlendirilmelidir. Kısaca, raylı sistemlerin tüm ülkede yayılması önem taşımaktadır. Ayrıca, hava lojistik merkezi kurulması da ayrı bir proje olarak ele alınmalıdır.

Yine bu kapsamda, daha etkin bir taşımacılık sistemi için, taşımacılık maliyetlerinin aşağı yönlü hareket etmesini sağlayacak bir strateji oluşturulmalıdır.

4.7.4. Kurumların Modernleşmesi ve Etkinleşmesi

Kurumlar, bir ülkenin kalkınmasında önemli bir rol oynamaktadır. İktisat tarihinde birçok az gelişmiş ülke, hızlı kalkınmak amacıyla, gelişmiş ülkelerin benimsediği ekonomi politikalarını uygulamış, ancak bekledikleri başarıyı elde

edememişlerdir. Bunun başlıca nedeni ise, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki kurumsal yapı farklılıkları olmuştur. Nitekim kurumların politikaları uygularken sergiledikleri başarı, verimlilik farklılıkları yaratmaktadır.

Bu bağlamda, kısa vadede büyüme yaratacak birçok politikanın yanı sıra, orta ve uzun vadede sürdürülebilir bir büyüme sağlayacak kurumsal gelişim de, stratejik bir öneme sahiptir. Dolayısıyla, kaliteli, modern ve etkin kurumların oluşturulmasına yönelik kültürel bir transformasyon için gerekli şartlar bir an önce sağlanmalıdır. Bununla birlikte, özellikle teknoloji gibi stratejik alanlarda, ilgili kurumlar arası eşgüdüm ve uyum yaratılması için çalışmalar yapılmalıdır.

4.7.5. Bölgesel Gelişime Önem Verilmesi

Türkiye’de belli bölgeler, birçok altyapı ve sermaye eksikliğinin yanı sıra, düşük işçi kalitesi ve verimliliği nedeniyle az gelişmişlik göstermektedirler. Bu bölgelerde yatırımları desteklemek, hem üretimin hem de istihdamın artmasını sağlamaktadır. Bu nedenle, bölgesel vergi avantajları ve yatırım teşvikleri, faydası ispatlanmış bir sistem olarak, orta vadede de devam ettirilmelidir. Bu bölgelerde, ayrıca, okullaşma oranlarının artırılması ve temel eğitimde fırsat eşitliği sağlanması önem arz etmektedir.

Bununla birlikte, bu bölgelerdeki yoksulluğu azaltmak amacıyla, mikro finans uygulamalarının yaygınlaştırılması, değerlendirilmesi gereken bir çözüm enstrümanı olacaktır. Nitekim bu sayede işsiz nüfus ve özellikle kadınlar, bölge ekonomisine kazandırılacaktır. Bu bağlamda, özellikle az gelişmiş bölgelerde, mikro kredi şubelerinin açılması, bölgesel kalkınma açısından önemli faydalar getirecektir.

4.7.6. Kamu – Özel Sektör İşbirliği (PPP) Kanunu’nun Çıkarılması

Son yıllarda Türkiye gösterdiği başarılı ekonomik performans ile birlikte büyük bir kalkınma hamlesi de başlatmıştır. Bunun sonucu olarak, hastane, köprü, havalimanı, otoyollar ve tüp geçitler gibi büyük altyapı projeleri bir bir hayata geçirilmeye başlamıştır. Ancak, yurtiçi tasarrufların az olduğu bir ortamda bu denli büyük projeler için yabancı finansman kaynağı bulmak bir zaruret olarak görülmektedir.

Bununla birlikte, son dönemde yine yaygın bir şekilde anılan “Kamu – Özel Sektör İşbirliği”(PPP) modelinin etkin bir şekilde kullanımı için hukuki altyapısının tamamlanması gerekmektedir. Hem projelerin büyüklüğü, hem de içerdiği sözleşmelerin karmaşıklığı kamu ve özel sektörün görev ve sorumluluklarının son derece net ve şüphe götürmeyecek şekilde ayrıştırmasını gerekli kılmaktadır. Ayrıca, büyük bir finansman sağlayacak yabancı yatırımcının da, yatırım ortamı ve işletme surecine ilişkin net şekilde bilgisi olmalıdır. İşte tüm bu gri alanları netleştirecek, yabancı sermayeyi daha rahat çekebilecek ve uygulama süreçlerini kolaylaştıracak “Kamu – Özel Sektör İşbirliği Kanunun” bir an önce tamamlanması son derece yerinde bir adım olacaktır.

4.7.7. Özel Ekonomik Bölgelerin Desteklenmesi ve Hayata Geçirilmesi

Özel Ekonomik Bölgeler – OEB, devletin firmalara sunduğu imkânların kalitesini arttırmak amacıyla tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde uygulanan bir model olarak bilinmektedir. Firmaların performansı için içerisinde bulundukları firma ağının önemi ise, hiçbir zaman yadsınamaz. Bu sebeple, özel ekonomik bölgelerin kurulması, belirli sektör ve firma gruplarında, performansın daha etkin kılınabilmesini sağlamaktadır. Söz konusu bölgelerin geliştirilmesi sürecinde kamu-özel işbirliği (PPP) yaklaşımı on planda tutulmalı, bölge yönetimi özel sektör tarafından yapılırken, kamu idaresi de etkin bir biçimde denetimi sağlamalı, bu sayede denge mekanizması etkin bir biçimde tesis edilmelidir.

Ayrıca bu bölgelerde sadece sanayi üretimi değil, ticaret faaliyetleri de hedeflenmeli, aynı zamanda sadece ihracat değil iç piyasa da göz önünde bulunacak şekilde, bölgenin barındıracağı sektörler bir strateji çerçevesinde belirlenmelidir. Burada en önemli nokta, etkin düzenleyici çerçevenin ve dünya genelinde kabul gören düzenleyici kuralların bu bölgelerde uygulanmasıdır.

4.7.8. KOSGEB Destekleri Ödemelerinin Belli Bir Takvime Bağlanması

KOSGEB'in son yıllarda büyük bir etkinlik kazandığı ve birçok farklı program kapsamında KOBİ'lere kaynak aktardığı görülmektedir. Önceleri sadece imalat sanayi KOBİ'lerine destek veren KOSGEB'in bugün inşaat, enerji, ticaret, turizm, haberleşme, lojistik, hizmet gibi sektörlerle de destek vermesi, kaynakların çok daha fazla sayıda işletmeye ulaşması adına oldukça önemli bir adım olmuştur. Ancak, kurumun hedef kitlesinin neredeyse yedi kat arttığı bir durumda, desteklerin dağıtımı ve uygulamasında sorunlarla karşılaşılmasına neden olmaktadır. Özellikle projesi kabul edilmiş ve destek almaya hak kazanmış işletmelerin alacakları desteklerin makul bir zaman diliminde ödenmesi hususu, proje finansmanı sözleşmesinde yer almalı, böylece destek kullanıcı firma hangi dönemlerde ne kadar destek alacağını bilmeli, bu surelere de riayet edilmelidir.

4.7.9. Kamunun Büyük Projelerinin İhale Süreçlerini Yürütebilecek Bir Merkez İhdas Edilmesi

Türkiye'de birçok altyapı proje stoku birikmiş durumdadır. Hemen hemen tüm Bakanlıkların dünya ölçeğinde büyük yatırımları gerektiren projeleri sunduğu bir dönem yaşanmaktadır. Ancak, bu seviyede büyük projelerin şartname süreçlerinin, ihale süreçlerinin, finansman süreçlerinin ve uygulama süreçlerinin her biri başlı başına uzmanlık gerektiren alanlardır. Hedeflenen yapıların zamanında ve uygun maliyetli bir şekilde tamamlanabilmesi tüm bu süreçlerin doğru bir şekilde yürütülmesi ile mümkün olacaktır. Büyük projelerin ihalelerinde yaşanan

sıkıntılardan hareketle, alt ve üst yapı ihalelerinden sorumlu olacak merkezi bir ihale birimi ihdas edilmeli, şartnameden imzaya kadar uzanan süreci bu merkez yürütmelidir. Bu sayede, projelerden elde edilen tecrübe bir havuzda toplanacak ve bu konuda kamu kısa zamanda kendisini geliştirecektir. Bunun yanı sıra, ihaleye ilişkin süreçlerin daha şeffaf, paylaşılabılır ve hesap verilebilir bir şekilde yürütülmesi de sağlanmış olacaktır.

4.7.10. KOBİ'lere Yönelik Finansman Derinliğinin Genişletilmesi

Türkiye'de bütün küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) neredeyse bir numaralı problemi, uygun vadeli ve maliyetli finansmana erişimdir. Özellikle Avrupa Birliği bölgesinde yaşanan belirsizliklerin üst seviyeye ulaştığı bir dönemde bankaların da kredi iştahlarının azaldığı ve reel ekonominin bel kemiği olan KOBİ'lere yönelik kredilerde de gözle görülür bir yavaşlama yaşanmaktadır. Ancak, 5 Nisan 2012 günü açıklanan ve 8 Haziran 2012 günü de kamuoyuyla detayları paylaşılan Yeni Teşvik Kanunu'nun beklenen etkiyi yapabilmesi ve yatırımları hızlandırabilmesi için yatırımcının farklı enstrümanlarla desteklenmesi önemlidir. Ekonomimiz için oldukça önemli bir dönemeçten geçildiği böylesi bir dönemde, bankaların, özellikle, yeni kanunun yarattığı fırsatlardan yararlanacak yatırımcılara kredi vermesi sağlanmalıdır.

4.7.11. Girişim Sermayesi Modelinin Bankalarca Kullanılması

Yatırım ve girişim hedefiyle projesi bulunan girişimcilerin desteklenmesi modeli olan girişim sermayesi modelinin bankalar tarafından aktif olarak uygulanması gerekmektedir. Proje sahibinin, kaynak sağlayanlara kredi geri ödemesi ve sermaye karlılığını hesaplayabildikleri bir nakit akışını sunabilmesi halinde, projeye finansman kaynağı alması sağlanmalıdır.

4.8. Tasarruf Politikası

4.8.1. Yurtiçi Tasarrufların Artırılması

Türkiye örneğinde de görüldüğü gibi, genel olarak, bir ekonomide, herhangi bir sıkıntı olmadan finanse edilebiliyorsa, cari işlemlerin açık veriyor olmasının bir öneminin olmadığı söylenebilir. Fakat bu bakış açısı, kısa dönem için doğru olmakla birlikte, orta ve uzun dönemde geçerli bir yaklaşım değildir. Bilhassa, sermaye hareketlerinin serbestleştirildiği, esnek kur rejiminin geçerli olduğu ve küreselleşmenin hızla ekonomik hayatı yeniden şekillendirdiği günümüz dünyasında, bu yaklaşım oldukça sakıncalı sonuçlara yol açacaktır.

Zira günümüzde artık, finans hesabının cari işlemler hesabını finans mı ettiği yoksa cari işlemler açığına mı yol açtığı tartışılır bir hale gelmiştir. Özellikle, gelişmekte olan ülkeler için, finans hesabının, döviz kurunun değerlendirilmesine yol açtığı için, cari işlemler açığına yol açtığı yönünde bulgulara da rastlanmaktadır.

Bu bağlamda, cari açık problemiyle ilgili alınacak birincil öneme haiz önlemlerden biri de, yurtiçi tasarrufların artırılmasıdır. Zira Türkiye’de tasarruf oranı oldukça düşük seviyelerde gerçekleşmekte ve yatırımları karşılayamamaktadır. Bu da, dış finansman ihtiyacını beraberinde getirmektedir.

Tasarrufların, kamu kesiminde, vergi dışı yollarla artırılmaya çalışılmasının yanı sıra, özel kesimde de özendirilmesi gerekmektedir. Son dönemlerde özel tasarrufların düşüş göstermesinin nedenlerinden biri, kısa vadeli kredi imkanlarının bollaşması olarak sayılabilir. Dolayısıyla, tüketimi tetikleyip tasarrufları azaltan kolay ulaşılabilir kredi fırsatları sunan bu sistemin düzenlenmesi gerektiği ortadadır. Yine bu bağlamda, tasarruf faizleriyle kredi faizleri arasındaki kar marjının makul bir seviyede ayarlanması ve bir düzenlemeye tabi tutulması faydalı olacaktır. Bunun yanı sıra, tüketimi cazip hale getiren bir finansal yapı yerine, yatırım araçlarının

sayısının artırılması ve finansal sisteme olan güveni arttırmaya yönelik çabaların çoğaltılması gerekmektedir. Bu çalışmalar, ayrıca, Türkiye’de halk arasında gayrimenkule yönelik olan yatırım felsefesinin değiştirilmesi yönünde de hizmet etmelidir.

4.9. Bilişim Sektörü

4.9.1. Bilişimde Üretici Olmak

Türkiye, cep telefonu ve bilgisayar başta olmak üzere, birçok bilgi ve iletişim teknolojisi ürününü yurtdışından ithal etmekte ve toplumun bu ürünlere olan yüksek talebi nedeniyle de, bu ürünler, ithalatta önemli bir yer tutmaktadır. Cari açığı körükleyen bu durumu kontrol altına alabilmek için, Türkiye’de de bu ürünlerin bir kısmının üretilmesiyle ilgili hamleler yapılmalıdır. Bu nedenle, bilişim sektöründe yerel üretimin teşvikine yönelik tedbirler aciliyet taşımaktadır.

4.9.2. Yazılımın Stratejik Sektör Kabul Edilmesi

Bilişim yazılımı, gerek sanayi gerekse hizmetler alanındaki birçok sektörde kullanıldığı için, sektörler arası bir role sahiptir. Bir başka deyişle, yazılım sektörünün gelişimi, diğer sektörlerin de gelişimi üzerinde etkili olmaktadır. Dolayısıyla, ekonominin genelinde böylesine kritik bir etkiye sahip yazılım sektörünün, stratejik sektör olarak kabul edilmesi önem taşımaktadır. Bu çerçevede, stratejik önemi ortada olan bilişim yazılımında, Türkiye’nin ithalatçı ülke statüsünden çıkması için yerli firmalara sahip çıkılmalıdır.

4.9.3. Kamunun Özel Sektöre Desteği

Yukarıda bahsi geçen hususlar çerçevesinde, kamu kuruluşlarının bilişim sektörüyle ilgili ihtiyaçlarını, yerli firmalardan karşılamaya çalışması, Türkiye’de sektörün gelişimini destekleyecek eylem planının en önemli parçalarından biri

olacaktır. Bu bağlamda, kamu sektörü, bilişim alanında özel sektörle, rekabetçi değil, birbirini bütünleyici yönde bir tutum sergilemelidir.

4.9.4. Teknoloji Eğitiminin Yaygınlaşması

Bireylere, teknolojinin toplumsal sistemle olan ilişkisini göstermek için yapılacak çalışmalar, kalkınma yolunda atılacak adımlardan biridir. Teknoloji okuryazarlığını artırmak olarak tanımlanan bu faaliyetlere erken eğitim kademelerinde başlanması önem taşımaktadır. Bu kapsamda, okullarda bilgi teknolojileri sınıfları açma yönünde çalışmalar yapılmalıdır.

Ayrıca, bilişim alanında sertifika programlarının yaygınlaştırılmasını kolaylaştıracak altyapı düzenlemelerine ihtiyaç duyulmaktadır. Yüksek öğrenim düzeyinde ise, her ülkenin olduğu gibi, Türkiye'nin de kalkınmasında büyük rol oynayacak bilgi teknolojileri mühendisliğinin üzerinde durulmalıdır.

4.10. Enerji Sektörü

4.10.1. Yeni Tesisler Kurulması

Ülkemizin en önemli ithal kalemlerinden olan petrokimyasalların yerli üretimine yönelik hamleler yapılmalıdır. Bu bağlamda, PETKİM gibi petrokimya tesisleri kurulmalı mevcut rafineri potansiyeli en az iki katına çıkarılmalıdır.

4.10.2. Kömürün Değerlendirilmesi

Kömür ürünleri ithalatı da, önceki yıllara göre azalma gösterse de, enerji kalemleri arasında önemsenmeyecek bir yer tutmaktadır. Halbuki ülkemiz, kömür bakımından zengin sayılabilecek kaynaklara sahiptir. Bu kaynaklarınsa ancak % 37 gibi bir bölümü değerlendirilmektedir. Bu nedenle, gerek kömür ithalatını daha da

azaltmak, gerekse kömürü alternatif bir enerji kaynağı olarak kullanmak için, mevcut kömür rezervlerinin tespiti, değerlendirilmesi ve en önemlisi de verimli hale getirilmesi, enerji alanında dışa bağımlılığımızı azaltmak için atılacak adımlardan biri olmalıdır.

4.10.3. Hidroelektrik Santrallerin Kurulması

Hidroelektrik santraller (HES), Türkiye için, en önemli enerji kaynaklarının başında gelmektedir. Ülkemiz elektrik üretiminde kullanılacak zengin bir hidroelektrik potansiyele sahip olduğundan, bu gücün planlı bir şekilde değerlendirilmesi ve bu yolla enerji üretiminin artırılması gerekmektedir. Bununla birlikte, barajların belli ömürlere sahip olduğu göz önüne alınarak, mevcut kaynakları stratejik zaman dilimlerine yayarak kullanmak önem taşımaktadır. Bu minvalde, milyonlarca dolar yatırımlarla inşa edilen ve işletmeye alınma aşamasında yürütme durdurma kararıyla askıya alınan HES'lerle ilgili hukuki mekanizmaya da bir çözüm getirilmelidir.

4.10.4. Nükleer Santrallerin Kurulması

Sürekli ve çevre dostu bir enerji kaynağı olarak, nükleer enerji santrallerinin kurulması aşamasında sürecin hızlandırılması gerekmektedir. Nükleer santraller, Türkiye'nin enerjide dışa bağımlılığının azalması ve enerji güvenlik arzının sağlanması için bir alternatif değil kaçınılmaz bir çözüm kaynağıdır. Bu nedenle, Akkuyu'da ve Sinop'ta kurulması planlanan santrallerin çalışmaları hız kazanmalıdır.

4.10.5. Jeotermal Kaynakların Kullanımı

Ülkemiz jeotermal enerji konusunda da potansiyele sahip olduğundan, elektrik üretiminde daha çok jeotermal kaynak kullanmak için, stratejik bir çalışmayla, tespiti yapılan sahaların önümüzdeki 10 yıl içerisinde, üretime hazır hale getirilmesi önem taşımaktadır.

4.10.6. Enerjide Ar-Ge Çalışmalarının Artırılması

Büyüme hedefleri çerçevesinde, önümüzdeki dönemde, enerjiye olan ihtiyaç da şüphesiz büyüyecektir. Bu nedenle, kaynakların artırılmasının yanı sıra, bilgi yoğun bir enerji sektörüne de sahip olmak gerekmektedir.

Türkiye’de GSYH’den enerji Ar-Ge’sine ayrılan pay yüz binde 1,5 gibi oldukça düşük bir oranda gerçekleşmektedir. Oysa bu oran, gelişmiş ülkelerde yüz binde 30 ila 80 arasında değişmektedir. Dolayısıyla, Ar-Ge çalışmalarına ayrılan payın artırılması gerektiği ortadadır. Bunun yanı sıra, yabancı enerji firmalarının Ar-Ge merkezlerinin Türkiye’ye çekilmesi konusunda adımlar atılmalıdır.

4.10.7. Enerjinin Verimli Kullanılması

Enerji çeşitliliğiyle ilgili yapılacak planların yanı sıra, mevcut enerjiyi verimli ve tasarruflu bir şekilde nasıl tüketmek gerektiğine yönelik olarak, tüketiciler ve üreticiler bilinçlendirilmelidir.

Yine bu bağlamda, endüstriyel kalite standartları geliştirilmeli ve denetleyici düzenlemeler yapılmalıdır. Ayrıca gerek ithal edilerek, gerekse yerli kaynaklardan üretilerek elde edilen enerjinin en verimli bir şekilde kullanılması ve tüketimde de tasarruf edilmesi yönünde bilinçlendirme çalışmaları yapılmalı, her birey küçük

yaşlardan itibaren bu bilinçle yetiştirilmelidir. Aynı zamanda ülkemizde binaların çoğunluğunun yalıtımsız olduğu düşünüldüğünde, bu alanda uygulanacak teşviklerin hem iş imknı oluşturacağı hem de sağlanacak tasarrufla cari açığın düşürülmesinde önemli bir katkı sağlayacağı unutulmamalıdır (MUSİAD, 2012:108-130).

SONUÇ

Kalkınma, insanların daha fazla gelir elde ederek yaşam düzeylerinin yükseltilmesi için, bir sosyal sisteme yeni ve modern üretim tekniklerinin sunulmasını sağlayıp, ekonomik standartların yükseltilmesi anlamına gelmektedir.

İktisadi kalkınma insanların yaşam standartlarının bir başka deyişle refah düzeylerinin yükseltilmesidir. Küreselleşmenin önem kazandığı dünyamızda ülkelerin kalkınmaları büyük önem taşımaya başlamıştır. Kalkınma ve büyüme birbirlerinin tetikleyicisi olduğu için gelişen dünyamızda bu iki kavram daha fazla dikkat çekmektedir. Çünkü uluslararası arena da söz sahibi olabilmenin gelişmişlik düzeyinden geçtiğini bariz bir şekilde görmekteyiz. Bu iki kavramın gerektirdiklerini yapmak toplumda k sosyal refahı arttıracak gibi ülkenin dünyada ki konumunu da belirleyecektir.

Ülkelerin kişi başına gelir miktarları dünya gelişmişlik liginin belirlemektedir. Dünyada ülkeler bir yarış içerisindedirler. Bu yarış kişi başına gelirleri belirlemekte, bu da kalkınıp büyümeleriyle ilişkilendirilebilir. Dünya bankasının yapmış olduğu sınıflandırma sonucunda dünyada beş tane gelir seviyesi belirlenmiştir. Bunlar düşük gelir, orta gelir, düşük orta gelir, yüksek orta gelir ve yüksek gelir olmak üzere ayrıma tabi tutulmuştur. Bu gelir seviyelerinde ülkelerin uzun süre takılıp kalmaları çeşitli problemler meydana getirir ki bunlardan birisi de “Orta Gelir Tuzağıdır.”

Orta gelir tuzağı, ülkelerin orta gelir seviyesin yakaladıktan sonra uzun süre bu tuzakta takılıp kalmaları ve bir üst düzeydeki gelir seviyesine ulaşamamaları olarak ifade edilmektedir. Türkiye orta gelir seviyesin 1950’li yıllarda yakalamış ve yaklaşık elli yıl bu seviyede takılıp kalmıştır. 2004 yılı itibariyle yüksek orta gelir seviyesine ulaşan Türkiye’nin aynı süreci yaşamaması için teknolojik atılımlara ihtiyaç vardır. Benzer problemi yaşayan ülkeler inovasyon sayesinde bu süreci

atlatmış ekonomileri ivme kazanmıştır. Türkiye'nin bu gelir seviyesinde takılıp kalmadan ve yüksek gelirli ülkeler gurubuna ideal bir sürede girebilmek için iki amaç göz önüne alınmalıdır. Bunlardan biri kısa vadede ideal büyüme oranlarını yakalayabilmek olmalıdır. Diğerisi ise, orta ve uzun vadede, büyümenin devam etmesini sağlamaktır. Bu ise cari açığı finanse edebileceğimiz bir büyüme modelinin varlığı ile gerçekleştirilebilir. Türkiye ekonomisinde büyüme temel hedefimiz olmalıyken cari açık sorununu da göz ardı etmememiz gerekmektedir. İthalata bağımlı olunması nedeniyle cari açık hızla artmaktadır. Bu açık finanse edilebildiği için çok artmamış olsa da bu sürdürülebilir bir şekilde devam edemeyecektir.

İthalatın ülkelerin rekabet gücünü ortaya koyan bir gösterge olduğu günümüzde, teknolojik gelişme ve yabancı yatırımlara da kapı açan bu aracın yoğun bir şekilde kullanılması gerekmektedir. İhracatta üretimin karşılaştırmalı üstünlüklerinin olduğu sektörlerle yönelmeli ve verimli olması sağlanmalıdır. İhracatın payının önemli bir pozisyona getirilmesi ihmal edilemez acil bir ihtiyaç olmakla birlikte,,günümüzün küresel ekonomik koşulları ve belirsizlikleri göz önüne alındığında,iç talep odaklı büyümenin etkin bir şekilde kullanılması önem taşımaktadır. Güçlü iç talep, dış yatırımları tetikler hale getirilip daha avantajlı bir duruma dönüştürülmelidir.

Bu amaçlar doğrultusunda Türkiye sürdürülebilir bir büyüme sağlamak için, yüksek rekabet gücüne dayalı, iç pazarı soğutmadan tüm dünya pazarlarına ihracatı teşvik eden ve bunun yanı sıra cari açık sorununu azaltacak şekilde bir üretim politikası benimsenmelidir.

Türkiye bu amaçlar doğrultusunda fiyat istikrarını sağlamalıdır. Sürdürülebilir bir para politikası uygulanmalıdır. Sağlam bir kamu ekonomisi için kamu harcamalarında etkinliğin artırılması gerekmektedir.

Kalkınmanın kendisini beslemesi ve kazanılanların kalıcı olması için teknoloji transferine ihtiyaç vardır. Ciddi bir teknoloji politikasının uygulamaya sokulması, yatırımın verimliliğini arttıracğından ve katma değeri yüksek ihraç malı üretim sağlayacağından, cari açık artışına yol açmadan ekonomik büyümenin sağlanmasını mümkün kılacaktır.

KAYNAKÇA

- Aktuğ, Semih, “Kavramsal Açıdan Ekonomik Büyüme Ekonomik Kalkınma ve Bölüşüm İlişkileri ”www.sosyalpolitika.info, Erişim Tarihi: 18.10.2013
- Attar, Mustafa Aykut (2005), “Uluslararası Gelir Dağılımı ve Yakınsama Kulüpleri Üzerine Görgül bir Araştırma”, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Ay, Sema (2012), “Türkiye’de İşsizliğin Nedenleri: İstihdam Politikaları Üzerine Bir Değerlendirme”, Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 2012, s.2.
- Başkaya, Fikret (2001), “Azgelişmişliğin Sürekliliği”, Ankara, İmge Kitabevi.
- Bayraklı, Hüseyin (2000), “Gelir Vergisi Kanununda Gelir Kavramı ve sapmalar”, Mevzuat Dergisi, S.36.
- Berber, Metin (2004), İktisadi Büyüme ve Kalkınma, Trabzon: Derya Kitabevi
- Berkman, Ayberk Nuri, “Türkiye’de Finansal Liberalizasyonu ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki, “Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, cilt.12, S.2.
- Ceylan, Reşat (2010), “Yakınsama Hipotezi: Teorik Tartışmalar”, Sosyo-ekonomik Dergisi, s.1.
- Darıcı, Burak (2012), “Finansal İstikrar ve Finansal İstikrara Yönelik Kamusal Sorumluluk Çerçevesinde Para Politikası Türkiye Analizi”, Bankacılar Dergisi, 2012, s.83, ss.34.
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), (2001), Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara: DPT Yayını.
- Eğilmez, Mahfi, “Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye”, Zaman, 16.12.2012.
- Elmslie, B.T.(1985), “The Convergence Debate Between David Hume and Josiah Tucker”, Journal of Economic Perspectives, cilt.4, ss.207.
- Erdoğan, Selim, “1980 Sonrası Türkiye Milli Gelirindeki Değişmeler”, 1994.

- Galor, O (1996), “Convergence? Inference From Theoretical Models”, *Economic Journal*, ss.69.
- Gönel, Feride Doğaner (2010), *Kalkınma Ekonomisi*, Ankara: Efil Yayınevi.
- Islam, N (1995), “Growth Empirics: A Panel Data Approach”, *Quarterly Journal of Economic*, ss.70.
- İndermit, Gill, Kharas, Hami, “An East Asian Renaissance”, *The International Bank For Reconstruction and Development, The World Bank*.
- Karaalp, Hacer Simay, Erdal, Fuat, “Sanayileşmenin Bölgesel Yığılması ve Komşu İllerin Büyümesi Gelir Farklılıklarını Arttırma ve Türkiye için Bir Beta Yakınsaması Analizi”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, cilt.12, s.4, ss.475-486.
- Karabulut, Gökhan (2012), “Orta Gelir Tuzağında Türkiye”, *Taraf*, 30.07.2012.
- Kaynak, Muhteşem (2009), *Kalkınma İktisadı*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kepenek, Yakup, Yentürk, Nurhan (1983), *Türkiye Ekonomisi*, Ankara: Remzi Kitabevi.
- Minareci, Ahmet Faruk, “Türkiye Ekonomisine Genel Bakış-3”, *Zaman*, 25.01.2013.
- Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), (2012), *Kalkınma Yolunda Yeni Eşik Orta Gelir Tuzağı*, İstanbul: Mavi Ofset Basım.
- Öz, Sumru (2012), “Orta Gelir Tuzağı”, *Ekonomik Araştırma Forumu Politika Notu*.
- Özdemir, Dicle (2003), “Türkiye de Bölgeler Arası Gelir Farklılıkları ve Yakınsama”, *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*, Ankara.
- Sezgin, Orhan ve Darıcı, Burak (2010), “Para Politikasında Finansal İstikrarı Sağlama-Sürdürme sorumluluğu: Finansal İstikrara Yönelik Para Politikaları Uygulamaları”, *Akademik Fener Dergisi*, 2010, s.4, ss.19-38.
- Siverekli Demircan, Esra (2003), “Vergilendirmenin Ekonomik Büyüme ve Kalkınmaya Etkisi”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, S.21, SS.97-116.

- Smith, Adam, Ulusların Zenginliği, Birinci Baskı, Çev: Ayşe Yunus-Mehmet Bakırcı, Alan Yayıncılık, İstanbul.
- Taban, Sami, Kar, Muhsin(2004), Kalkınma Ekonomisi, Gaziantep, Ekin Kitabevi.
- Taşçı, Kamil(2013), “2023 Yolunda Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye?”, Kalkınma Bakanlığı İzleme ve Değerlendirme ve Analiz Dairesi Başkanlığı, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Tiryakioğlu, Murad,” Hangi Türkiye?”, Afyon Kocatepe Üniversitesi, 04.01.2013.
- Tolunay, Ahmet ve Akyol, Ayhan(2006), “Kalkınma ve Kırsal Kalkınma: Temel Kavramlar ve Tanımlar”, Süleyman Demirel Üniversitesi, Seri A, s.2, ss.116-127.
- Voyvoda, Ebru, Özsan, Mehmet Emin(2012), “Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye?”, İstanbul: Sis Matbaacılık.
- Yavilioğlu, Cengiz(2002), “Kalkınmanın Anlambilimsel Tarihi ve Kavramsal Kökenleri”, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, cilt.3, s.1.
- Yıldız, Bahadır ve Diğerleri(2010), “Türkiye’de Bilim ve Teknoloji Politikaları: 1963’den 2013’e Kalkınma Planlarına Genel Bir Bakış”, Akademik Bilişim, 2010.