

**T.C.  
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
İŞLETME BİLİM DALI**

**ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞTA KAMU TEŞVİK  
POLİTİKALARININ ROLÜ, ÜLKE UYGULAMALARI  
VE TÜRKİYE AÇISINDAN BİR MODEL ÖNERİSİ**

**ALİ SAKLAN**

**DOKTORA TEZİ**

**BİRİNCİ DANIŞMAN: PROF.DR.AHMET DİKEN**

**İKİNCİ DANIŞMAN: DOÇ.DR. UĞUR ADIGÜZEL**

**KONYA,2019**





KONYA

T.C.  
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



SOSYAL BİLİMLER  
ENSTİTÜSÜ

### Bilimsel Etik Sayfası

Öğrencinin	Adı Soyadı	ALİ SAKLAN		
	Numarası	148111013056		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İŞLETME/İŞLETME		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans		
		Doktora	X	
Tezin Adı	ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞTA KAMU TEŞVİK POLİTİKALARININ ROLÜ, ÜLKE UYGULAMALARI VE TÜRKİYE AÇISINDAN BİR MODEL ÖNERİSİ			

Bu tezin hazırlanmasında bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini, tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel kurallara uygun olarak atıf yapıldığını bildiririm.

  
ALİ SAKLAN



T.C.  
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



DOKTORA TEZİ KABUL FORMU

Öğrencinin	Adı Soyadı	ALİ SAKLAN
	Numarası	148111013056
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İŞLETME/İŞLETME
	Programı	Doktora
	Tez Danışmanı	PROF.DR. AHMET DİKEN
	Tezin Adı	ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞTA KAMU TEŞVİK POLİTİKALARININ ROLÜ, ÜLKE UYGULAMALARI VE TÜRKİYE AÇISINDAN BİR MODEL ÖNERİSİ

Yukarıda adı geçen öğrenci tarafından hazırlanan bu çalışma 30.05.2019 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oyçokluğu ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

Sıra No	Danışman ve Üyeler		
	Unvanı	Adı ve Soyadı	İmza
1	Prof. Dr.	Ahmet DİKEN	
2	Prof. Dr.	Tahsin KARABULUT	
3	Prof. Dr.	Aykut BEDÜK	
4	Prof.Dr.	Şebnem ASLAN	
5	Doç.Dr.	M.Atilla ARICIOĞLU	



T.C.  
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



ÖZET

Öğrencinin	Adı Soyadı	ALİ SAKLAN		
	Numarası	148111013056		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İŞLETME/İŞLETME		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans		
		Doktora	X	
	Tez Danışmanı	PROF.DR. AHMET DİKEN		
Tezin Adı	ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞTA KAMU TEŞVİK POLİTİKALARININ ROLÜ, ÜLKE UYGULAMALARI VE TÜRKİYE AÇISINDAN BİR MODEL ÖNERİSİ			

İlk olarak 2007 yılında “Bir Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler” adlı raporda Indermith Gill ve Homi Gharas tarafından dile getirilen orta gelir tuzağı; özellikle yeni bir kavram olarak değerlendirilebilirse de, Dünya Bankası tarafından hazırlanan dünya ekonomileri arasında yapılan gelir gruplandırılmasında orta gelir grubunda yer alan ülkelerin yüksek gelir grubuna geçememesindeki en büyük engellerden biridir. Türkiye'nin orta gelir tuzağı açısından durumuna bakıldığında; 65 yıla yakın orta gelir grubunda yer alan bir ülke olarak; ülkemiz ekonomisinin orta gelir tuzağında mı veya orta gelir tuzağı sürecinde mi olduğu son zamanlarda en fazla gündemi meşgul eden sorulardan bazılarıdır. Konuyla ilgili olarak hazırlanacak çalışmada bu durumlar değerlendirilmeye çalışılmıştır. Çalışmamız da dikkate alacağımız bir başka husus da, orta gelir tuzağının ölçülmesi ve gerek dünya üzerinde bazı ülkelerde gerekse de ülkemiz özelinde orta gelir tuzağından nasıl çıkılması diğer bir deyişle bu tuzaktan ne şekilde kurtulunacağıdır. Çalışmamızın bir başka yönü kamu teşvik politikaları olacaktır. Orta gelir tuzağından çıkışta kamu teşvik politikalarının rolü değerlendirilmeye çalışılmıştır. Yine çalışmada orta gelir tuzağı konusu ile ilgili olarak bu tuzağa yakalanmış, fakat daha sonraki yıllarda yüksek performans gösterip yüksek gelirli ülke ekonomileri arasında yerini alan seçilmiş bazı ülke ekonomilerinin kalkınma süreci ve kalkınma süreçlerinde kamu teşvik politikalarının rolü incelenmeye çalışılmıştır. Ayrıca konuyla ilgili olarak ülkemiz ekonomisinin orta gelir tuzağı sürecini aşmasında etkin bir kamu teşvik mekanizması için öngörülebilecek bir model önerisi oluşturulmuştur. Bu model oluşturulurken; kalkınmada başarı gösterip yüksek gelirli ülke ekonomileri arasında yerini almaya başaran seçilmiş ülkelerin kalkınma sürecinde kamu teşvik politikalarının sürece nasıl katkı sağladığı diğer bir deyişle etkin kamu teşvik mekanizmasında hangi hususların ön plana çıktığı, ülkemiz özelinde etkin bir teşvik mekanizmasında görülen eksiklikler dikkate alınarak bir model önerisinde bulunulmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Orta Gelir Tuzağı, Ülke Uygulamaları, Kamu Teşvik Politikaları, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler



ABSTRACT

Author's	Name and Surname	ALİ SAKLAN		
	Student Number	148111013056		
	Department	BUSINESS ADMINISTRATION		
	Study Programme	Master's Degree (M.A.)		
		Doctoral Degree (Ph.D.)	X	
	Supervisor	PROF.DR. AHMET DİKEN		
Title of the Thesis/Dissertation	THE ROLE OF PUBLIC INCENTIVE POLICIES IN GETTING OUT OF THE MIDDLE-INCOME TRAP, COUNTRY APPLICATIONS AND A MODEL PROPOSAL IN TERMS OF TURKEY			

“The middle-income trap” as a term cited firstly in a report called “An Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth” by Indermith Gill and Homi Gharas in 2007, however it can be accepted as a new concept and one of the biggest obstacles in reaching to higher income group of middle-income countries according to a report by the World Bank in terms of the classification of incomes between the world economies. If we look at Turkey from the angle of middle-income trap, almost 65 years it has been a country located in middle-income trap. At present this sort of questions occupy the agenda whether it is still in middle-income trap or in the process of middle-income trap? This thesis tried to answer all these questions dealing with this issue. In our work another point is that we tried to look for the ways how to refrain from middle-income trap or how to get out from this trap. The other side of our work is the public incentive policies. It has been evaluated that the role of public incentive policies in getting out from the middle-income trap. In this study it is examined that the development process of several selected countries that they have been trapped at once to middle-income trap but after years they took place among the high-income countries with a high performance, in this process it has been investigated the role of the public incentive policies. Meanwhile dealing with this issue a recommendation model has been created for an effective public incentive mechanism in getting out from the middle-income trap for our country's economy. By creating this model we have examined the role of public incentive policies in development process of several selected countries that they have been successful in becoming high-income countries that they take place among high-income countries. Another word is that what sort of factors are significant in incentive mechanism and how it should be an effective incentive policy? All these points have been enlightened to create a new model by taking care of some failures in order to make an effective incentive mechanism for our country's economy.

**Key Words:** Middle Income Trap, Country Applications, Public Incentive Policies, Small and Medium-Sized Enterprises,

## ÖNSÖZ

Bu tez çalışmasında son dönemde Ülkemiz özelinde de önemli bir konu haline gelen orta gelir tuzağı kavramı incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın bir diğer saç ayağı kamu teşvik politikaları olacaktır. Ayrıca çalışmada orta gelir tuzağından çıkışta kamu teşvik politikalarının rolünün ülke uygulamaları ile örneklendirilerek bir model önerisinde bulunulmuştur.

Bu çalışmanın gerek tez konusunun belirlenmesinde, gerekse de tez yazım sürecinde her zaman yanımda olan ve yardımlarını esirgemeyen danışman hocam Prof. Dr. Ahmet DİKEN'e, son altı aylık periyotta tezin düzeltilmesi ve tezin gelişmesi sürecinde hiçbir fedakarlıktan kaçınmayan ve devamlı yardımcı olan hocam Doç.Dr.Uğur ADIGÜZEL'e, ayrıca tez çalışması sürecinde değerli katkılarını sağlayan Tez İzleme Komitesi üyeleri hocalarım Prof. Dr. Raif PARLAKKAYA ve Prof. Dr. Tahsin KARABULUT'a, tez savunmasında jüri üyeleri hocalarım Prof. Dr. Şebnem ASLAN, Prof. Dr. Aykut BEDÜK, Prof. Dr. Adnan ÇELİK ve Doç.Dr. Mustafa Atilla ARICIOĞLU'na en içten dileklerimle teşekkür ederim.

# İÇİNDEKİLER

<b>ÖNSÖZ</b>	<b>i</b>
<b>ÖZET</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>vii</b>
<b>TABLolar DİZİNİ</b>	<b>viii</b>
<b>ŞEKİLLER DİZİNİ</b>	<b>ix</b>
<b>KISALTMALAR DİZİNİ</b>	<b>x</b>
<b>GİRİŞ</b>	<b>1</b>
<b>BİRİNCİ BÖLÜM</b>	<b>4</b>
<b>ORTA GELİR TUZAĞI</b>	<b>4</b>
<b>1.1.Gayri Safi Yurtiçi Hasıla</b>	<b>4</b>
<b>1.2.Ekonomik Büyüme (İktisadi Büyüme)</b>	<b>8</b>
<b>1.3.Ekonomik Büyüklüklerine Göre Ülkelerin Sınıflandırılması</b>	<b>13</b>
<b>1.4.Orta Gelir Tuzağı Kavramının Tanımı</b>	<b>16</b>
<b>1.5.Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesinde Öne Çıkan Yaklaşımlar</b>	<b>18</b>
1.5.1.Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesinde Öne Çıkan Teorik Yaklaşımlar	18
1.5.1.1.Kharas ve Gill Yaklaşımı	18
1.5.1.2.Lin Yaklaşımı	18
1.5.1.3.Dünya Bankası Tarafından Yayınlanan Çalışmadaki Yaklaşım	19
1.5.1.4.Aoki Yaklaşımı	19
1.5.1.5.Ohno'nun Endüstrileşmeyi Yakalama Aşamaları Yaklaşımı	20
1.5.1.6.Tho'nun Aşamalı Kalkınma Yaklaşımı	22
1.5.2.Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesinde Öne Çıkan Amprik Yaklaşımlar	24
1.5.2.1.Matematiksel Olarak Ölçülmesi	24
1.5.2.2.Büyümede Yavaşlama Yaklaşımı	24
1.5.2.3.Düşük ve Yüksek Orta Gelir Tuzağının Tespiti (Felipe vd. Yaklaşımı)	25
1.5.2.4.Carnavole Yaklaşımı ve Egawa Yaklaşımı	27
1.5.2.5.Yakalama Endeksi Yaklaşımı	29
1.5.2.6.Robertson ve Ye'nin Yaklaşımı	29
<b>1.6.Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Süreci</b>	<b>30</b>
<b>1.7.Orta Gelir Tuzağına Düşmüş Ülke Ekonomilerinin Özellikleri ve Tuzağa Düşmemiş veya Yüksek Gelirli Ekonomilerden Farkları</b>	<b>31</b>
<b>1.8.Orta Gelir Tuzağı Yönünden Ülkelerin Değerlendirilmesi</b>	<b>32</b>
<b>1.9.Orta Gelir Tuzağından Kaçınma ve Çıkış Yolları</b>	<b>36</b>
<b>1.10.Literatür Özeti</b>	<b>38</b>

1.10.1.Uluslararası Literatür Özeti	38
1.10.2.Ulusal Literatür Özeti	40
<b>İKİNCİ BÖLÜM</b>	<b>44</b>
<b>TÜRKİYE EKONOMİSİNİN MAKROEKONOMİK YÖNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ</b>	<b>44</b>
<b>2.1.Cumhuriyetten Günümüze Türkiye Ekonomisine Genel Bakış</b>	<b>44</b>
2.1.1.1923-1939 Yılları Arası Dönem	45
2.1.2.1940-1960 Arası Türkiye Ekonomisi	46
2.1.3.1960-1980 Yılları Arası Türkiye Ekonomisi	48
2.1.4.1980 ve Sonrası Dönem Türkiye Ekonomisi	50
<b>2.2.Türkiye Ekonomisinin Son Dönem Ekonomik Performansı</b>	<b>55</b>
2.2.1.Türkiye Ekonomisinin Büyüme Değerleri	55
2.2.2.Türkiye Ekonomisinin Enflasyon Değerleri	57
2.2.3.Türkiye Ekonomisinin İşsizlik Oranları	58
2.2.4.Türkiye Ekonomisinin İhracat İthalat Yapısı	60
<b>2.3.Sektörel Yapı</b>	<b>64</b>
<b>2.4.Firma Yapısı</b>	<b>65</b>
<b>2.5.Türkiye Ekonomisinin Orta Gelir Tuzağı Yönünden Değerlendirilmesi</b>	<b>67</b>
2.5.1. Türkiye Ekonomisinin Orta Gelir Tuzağında Olup Olmadığının Çeşitli Çalışmalar Yönünden Değerlendirilmesi	68
2.5.2.Türkiye Özelinde Orta Gelir Tuzağından Kaçınma ve Çıkış Yolları	73
2.5.2.1.Makro Politikalar	73
2.5.2.2.Mikro Politikalar	73
2.5.2.3.Sektörel (Mezo) Politikalar	75
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM</b>	<b>77</b>
<b>ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞTA KAMU TEŞVİK POLİTİKALARI VE SEÇİLMİŞ ÜLKE EKONOMİLERİ</b>	<b>77</b>
<b>3.1.Teşvik Politikaları</b>	<b>77</b>
3.1.1.Teşvik Kavramının Tanımı ve Özellikleri	77
3.1.2.Teşvik Politikalarının Amaçları	78
3.1.3.Teşvik Türleri	79
<b>3.2.Seçilmiş Ülke Ekonomileri ve Teşvik Politikaları</b>	<b>80</b>
3.2.1.Japon Ekonomisi ve Teşvik Politikaları	82
3.2.2.Güney Kore Ekonomisi ve Teşvik Politikaları	90
3.2.3.Tayvan Ekonomisi ve Teşvik Politikaları	101
3.2.4.Singapur Ekonomisi ve Teşvik Politikaları	108
3.2.5.Hong Kong Ekonomisi ve Teşvik Politikaları	115
<b>DÖRDÜNCÜ BÖLÜM</b>	<b>122</b>

**ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞTA TÜRKİYE'DEKİ KAMU TEŞVİK  
POLİTİKALARI BAĞLAMINDA BİR MODEL ÖNERİSİ** \_\_\_\_\_ **122**

<b>4.1.Kamu Teşviklerinin Genel Görünümü</b>	<b>122</b>
4.1.1.Yatırım Teşvik Sistemi	122
4.1.2.Kurumlar Tarafından Verilen Destekler	124
4.1.2.1.Ticaret Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler	124
4.1.2.2.Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Tarafından Sağlanan Destekler	126
4.1.2.3.Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Tarafından Sağlanan Destekler	128
4.1.2.4.Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler	131
4.1.2.5.Türk EXİMBANK Tarafından Sağlanan Destekler	131
4.1.2.6.Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler	132
4.1.2.7.Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler	133
4.1.2.8.Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Tarafından Verilen Destekler	134
4.1.2.9.Kredi Garanti Fonu Tarafından Verilen Destekler	134
4.1.2.10.Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) Tarafından Verilen Destekler	135
<b>4.2.Kamu Teşvik Mekanizmasının Değerlendirilmesi</b>	<b>135</b>
<b>4.3.Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Türkiye’de Kamu Teşvik Mekanizması İçin Daha Etkin Hale Getirilmesi İçin Yapılması Gerekenler</b>	<b>136</b>
4.3.1.Etkin Kamu Teşvik Mekanizmasının Oluşturulması ve Yapısı	137
4.3.2.Etkin Kamu Teşvik Mekanizmasının İşleyişi	140
4.3.2.1.Etkin Kamu Teşvik Mekanizmasında İlişkinin Bir Tarafı: Teşvik Kullanıcıları	141
4.3.2.2.Etkin Kamu Teşvik Mekanizmasında İlişkinin Diğer Tarafı: Devlet	142
4.3.2.2.1.Teşvik Mekanizmasının Tek Elden Yönetilmesi	143
4.3.2.2.2.Sıkı Denetim (Aktif Denetim)	144
4.3.2.2.3.Süre Kısıtı	144
4.3.2.2.4.Teşviklerin Daha İyi Tanıtımı, Şartların Daha Net Belirlenmesi	145
4.3.2.2.5.Objektif Değerlendirme	146
4.3.2.2.6. Prosedürlerin Azaltılması	146
4.3.2.2.7.Niteliğe Önem Verilmesi, Sonuç Odaklı Teşvik Mekanizması	147
4.3.2.2.8.Teşvik Ortak Veri Tabanının Oluşturulması	148
<b>4.4.Türkiye İçin Keiretsu Odaklı Yeni Bir Teşvik Sistemi Model Önerisi</b>	<b>150</b>
4.4.1.Modelin Varsayımları ve Unsurları	152
4.4.1.1. KOBİ’ler Arasında Oluşturulacak Türkiye’ye Uyarlanmış Keiretsu Tipi Örgütlenme Yapısının Oluşturulması	153
4.4.1.2. Keiretsu Yapısının Uygulanacağı İllerin ve Sektörlerin Seçilmesi	159
4.4.1.3.Keiretsu Yapısının Bünyesinde Bulunan KOBİ’lerde Kümelenme Faaliyetlerinin Aktif Hale Getirilmesinin Desteklenmesi	160
4.4.2. Modelin Yapısı	164

<b>6.SONUÇ VE ÖNERİLER</b>	<b>169</b>
<b>7.KAYNAKÇA</b>	<b>172</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ</b>	<b>189</b>
<b>EK</b>	<b>190</b>



## ÖZET

İlk olarak 2007 yılında “Bir Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler” adlı raporda Indermith Gill ve Homi Gharas tarafından dile getirilen orta gelir tuzağı; özellikle yeni bir kavram olarak değerlendirilebilirse de, Dünya Bankası tarafından hazırlanan dünya ekonomileri arasında yapılan gelir gruplandırılmasında orta gelir grubunda yer alan ülkelerin yüksek gelir grubuna geçememesindeki en büyük engellerden biridir. Türkiye’nin orta gelir tuzağı açısından durumuna bakıldığında; 65 yıla yakın orta gelir grubunda yer alan bir ülke olarak; ülkemiz ekonomisinin orta gelir tuzağında mı veya orta gelir tuzağı sürecinde mi olduğu son zamanlarda en fazla gündemi meşgul eden sorulardan bazılarıdır. Konuyla ilgili olarak hazırlanacak çalışmada bu durumlar değerlendirilmeye çalışılmıştır. Çalışmamız da dikkate alacağımız bir başka husus da, orta gelir tuzağının ölçülmesi ve gerek dünya üzerinde bazı ülkelerde gerekse de ülkemiz özelinde orta gelir tuzağından nasıl çıkılması diğer bir deyişle bu tuzaktan ne şekilde kurtulunacağıdır. Çalışmamızın bir başka yönü kamu teşvik politikaları olacaktır. Orta gelir tuzağından çıkışta kamu teşvik politikalarının rolü değerlendirilmeye çalışılmıştır. Yine çalışmada orta gelir tuzağı konusu ile ilgili olarak bu tuzağa yakalanmış, fakat daha sonraki yıllarda yüksek performans gösterip yüksek gelirli ülke ekonomileri arasında yerini alan seçilmiş bazı ülke ekonomilerinin kalkınma süreci ve kalkınma süreçlerinde kamu teşvik politikalarının rolü incelenmeye çalışılmıştır. Ayrıca konuyla ilgili olarak ülkemiz ekonomisinin orta gelir tuzağı sürecini aşmasında etkin bir kamu teşvik mekanizması için öngörülebilecek bir model önerisi oluşturulmuştur. Bu model oluşturulurken; kalkınmada başarı gösterip yüksek gelirli ülke ekonomileri arasında yerini almaya başaran seçilmiş ülkelerin kalkınma sürecinde kamu teşvik politikalarının sürece nasıl katkı sağladığı diğer bir deyişle etkin kamu teşvik mekanizmasında hangi hususların ön plana çıktığı, ülkemiz özelinde etkin bir teşvik mekanizmasında görülen eksiklikler dikkate alınarak bir model önerisinde bulunulmaya çalışılmıştır.

## ABSTRACT

“The middle-income trap” as a term cited firstly in a report called “An Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth” by Indermith Gill and Homi Gharas in 2007, however it can be accepted as a new concept and one of the biggest obstacles in reaching to higher income group of middle-income countries according to a report by the World Bank in terms of the classification of incomes between the world economies. If we look at Turkey from the angle of middle-income trap, almost 65 years it has been a country located in middle-income trap. At present this sort of questions occupy the agenda whether it is still in middle-income trap or in the process of middle-income trap? This thesis tried to answer all these questions dealing with this issue. In our work another point is that we tried to look for the ways how to refrain from middle-income trap or how to get out from this trap. The other side of our work is the public incentive policies. It has been evaluated that the role of public incentive policies in getting out from the middle-income trap. In this study it is examined that the development process of several selected countries that they have been trapped at once to middle-income trap but after years they took place among the high-income countries with a high performance, in this process it has been investigated the role of the public incentive policies. Meanwhile dealing with this issue a recommendation model has been created for an effective public incentive mechanism in getting out from the middle-income trap for our country’s economy. By creating this model we have examined the role of public incentive policies in development process of several selected countries that they have been successful in becoming high-income countries that they take place among high-income countries. Another word is that what sort of factors are significant in incentive mechanism and how it should be an effective incentive policy? All these points have been enlightened to create a new model by taking care of some failures in order to make an effective incentive mechanism for our country’s economy.

## TABLolar DİZİNİ

	Sayfa No
Tablo 1.1. Türkiye'nin Yıllar İtibariyle GSYİH Değerleri	5
Tablo 1.2. Türkiye'nin Yıllar İtibariyle Kişi Başına Düşen GSMH Değerleri	7
Tablo 1.3. Türkiye'nin Ekonomik Büyüme Oranları	9
Tablo 1.4. Dünya'da Yer Alan Ekonomilerin 2017 Yılı Verilerine Göre Gayri Safi Milli Hasıla Yönünden Sıralanması (İlk 20 Ülke)	14
Tablo 1.5. Dünyada Yer Alan Ekonomilerin Kişi Başına Gelir Yönünden Sıralaması (İlk 20 Ülke ve Türkiye)	15
Tablo 1.6. Kişi Başına Düşen GSMH yönünden Ekonomilerin Sınıflandırılması	16
Tablo 1.7. Büyümede Yavaşlamaya Örnek Seçilen Bazı Ülkeler	25
Tablo 1.8. 1950'den Sonra Düşük Orta Gelir Grubunda Olan ve Yüksek Orta Gelir Düzeyine Ulaşan Bazı Ülkeler	26
Tablo 1.9. 1950'den Sonra Yüksek Orta Gelir Grubunda Olup ve Yüksek Gelir Düzeyine Ulaşan Bazı Ülkeler	27
Tablo 1.10.1950'den sonra Düşük Orta Gelirli Ülke Konumundan Yüksek Orta Gelirli Ülkeler Arasında Geçen Ülkeler	33
Tablo 1.11.1950'den sonra Yüksek Orta Gelirli Ülke Konumundan Yüksek Gelirli Ülkeler Arasında Geçen Ülkeler	34
Tablo 1.12.2010'da Düşük Orta Gelir Tuzağındaki Ülkeler	35
Tablo 1.13.2010'da Düşük Orta Gelir Tuzağında Olmayıp Düşük Orta Gelirli Ülke Konumunda Olan Ülkeler	35
Tablo 1.14.2010'da Yüksek Orta Gelir Tuzağındaki Ülkeler	36
Tablo 1.15.2010'da Yüksek Orta Gelir Tuzağında Olmayıp Yüksek Orta Gelirli Ülke Konumunda Olan Ülkeler	36
Tablo 2.1. Cumhuriyet Döneminden İtibaren Uygulanan Ekonomi Politikaları	44
Tablo 2.2. Türkiye Ekonomisi Ekonomik Büyüme Oranları	56
Tablo 2.3. Türkiye Ekonomisi Enflasyon Değerleri	57
Tablo 2.4. Türkiye Ekonomisi İşgücü Göstergeleri	59
Tablo 2.5. Türkiye Ekonomisi Dış Ticaret Verileri (2002-2018 yılları arası)	60
Tablo 2.6. Türkiye'nin Ülkelere Göre En Çok İhracat Yaptığı 20 Ülke	62
Tablo 2.7. Türkiye'nin Ülkelere Göre En Çok İhracat Yaptığı 20 Ülkeye Ait Paylar	62
Tablo 2.8. Türkiye'nin Ülkelere Göre En Çok İthalat Yaptığı 20 Ülke	63
Tablo 2.9. Türkiye'nin Ülkelere Göre En Çok İthalat Yaptığı 20 Ülkeye Ait Paylar	64
Tablo 2.10. Katma Değer Artış Hızları ve Sektörlerin GSYH İçindeki Payları	65
Tablo 2.11. Türkiye-ABD Kişi Başı Gelir Yönünden Karşılaştırılması	68
Tablo 2.12.1955'den Sonra Düşük Orta Gelir Grubunda Olan ve Yüksek Orta Gelir Düzeyine Ulaşan Ülkemiz	69
Tablo 2.13.Türkiye ile ABD Satın Alma Gücü Paritesine Göre Son On Yıllık Kişi Başına Düşen Milli Gelir	72
Tablo 3.1.Japonya'nın Temel Sosyal ve Ekonomik Göstergeleri	82
Tablo 3.2.Japon Sanayi Politikaları (1950-1973)	87
Tablo 3.3.Güney Kore'nin Temel Sosyal ve Ekonomik Göstergeleri	91
Tablo 3.4.Güney Kore'nin Dönemler İtibariyle Ekonomik Kalkınma Politikaları	94
Tablo 3.5.1960'lardan Günümüze Güney Kore Bilim, Teknoloji ve Sanayi Politikaları	95
Tablo 3.6.Güney Kore'de Uygulanan Ekonomi Politikalarının Amaçları	96
Tablo 3.7. Güney Kore Ar-ge ve Teknoloji Politika Önlemleri ve Güney Kore Endüstriyel Teknoloji Politikası Şeması	98
Tablo 3.8. Güney Kore Ana Teknoloji Politikaları Kronolojisi ve Teşvikler	99
Tablo 3.9.Tayvan'ın Temel Sosyal ve Ekonomik Göstergeleri	102
Tablo 3.10.Singapur'un Temel Sosyal ve Ekonomik Göstergeleri	108
Tablo 3.11.Hong Kong'un Temel Sosyal ve Ekonomik Göstergeleri	116
Tablo 4.1.Seçilmiş Bazı İllerin 2018 Yılına Ait İhracat Değerleri	150
Tablo 4.2.Seçilmiş Bazı İllerin 2018 Yılına Ait En Fazla İhracat Yaptığı Sektör Bilgileri	151

## ŞEKİLLER DİZİNİ

	Sayfa No
Şekil 1.1. Türkiye'nin Yıllar İtibariyle GSYİH Değerleri	6
Şekil 1.2. Türkiye'nin Yıllar İtibariyle Kişi Başına Düşen GSMH Değerleri	8
Şekil 1.3. Türkiye'nin Ekonomik Büyüme Oranları	10
Şekil 1.4. Ülke Ekonomilerinin Kalkınma (Gelişim) Evreleri ve Orta Gelir Tuzağı	21
Şekil 1.5. Ülke Ekonomilerinin Gelişim Evreleri ve Orta Gelir Tuzağı	23
Şekil 1.6. Orta Gelir Tuzağına Yakalanan Ülkelerin Ekonomilerindeki Süreç	31
Şekil 2.1. Türkiye Ekonomisi Ekonomik Büyüme Oranları	56
Şekil 2.2. Türkiye Ekonomisinin Enflasyon Değerleri	58
Şekil 2.3. Türkiye Ekonomisinin İşsizlik Oranları	59
Şekil 2.4. Türkiye Ekonomisi İhracat ve İthalat Değerleri (2002-2018 Yılları Arası)	61
Şekil 2.5. Türkiye Ekonomisinde Girişim Sayısının Sektörel Dağılımı	66
Şekil 2.6. Çalıştırılan Kişi Sayısına Göre Girişimlerin Dağılımı	67
Şekil 4.1. Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Türkiye'de Kamu Teşvik Mekanizmasının Daha Etkin Hale Getirilmesi İçin Yapılması Gerekenler	139
Şekil 4.2. Keiretsu Örgütlenme Yapısının Türkiye'ye Uyarlanmasına İlişkin Şekil	159
Şekil 4.3. Türkiye İçin Keiretsu Odaklı Yeni Bir Teşvik Sistemi Modeli Önerisi	166

## KISALTMALAR DİZİNİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
Ar-Ge	Araştırma Geliştirme
CUİ	Catch Up Index (Yakalama Endeksi)
ÇUŞ	Çok Uluslu Şirketler
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
EXİMBANK	Türkiye İhracat ve Kredi Bankası
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
IMF	International Money Fund (Uluslararası Para Fonu)
İŞKUR	Türkiye İş Kurumu
KOBİ	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MÜSİAD	Müslüman İş Adamları Derneği
OGT	Orta Gelir Tuzağı
TCMB	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TEPAV	Türkiye Ekonomisi Politikaları Araştırma Kurulu
TİM	Türkiye İhracatçılar Meclisi
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TTGV	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
v.b.	Ve Bunlar Gibi
v.d.	Ve Diğerleri

## GİRİŞ

Dünya üzerinde ülkelerin refah düzeylerinin ölçülmesinde kullanılan en önemli ölçütlerden biri hiç şüphesiz kişi başına düşen milli gelirdir. Bu ölçüte göre Dünya Bankası tarafından dünya ekonomileri sıralanmakta, bu sıralamaya göre ülke ekonomileri sırasıyla yüksek, orta ve düşük gelirli ülke ekonomileri olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca Dünya Bankası tarafından yapılan sınıflandırmada, orta gelirli ülke ekonomileri iki alt gruba ayrılmakta, Dünya Bankası tarafından belirlenen kişi başına düşen milli geliri 1.006 \$-3.955 \$ arasında olan ülkeler düşük orta gelirli ülke, 3.956 \$- 12.235 \$ arasında olan ülkeler ise yüksek orta gelirli ülke ekonomisi olarak sıralanmaktadır. Ülke ekonomilerinin orta gelir tuzağına düşüp düşmediklerinin tespitinde bu sıralama bir ölçüt olarak dikkate alınmaktadır. Bu noktada orta gelir tuzağı; orta gelir grubunda yer alan ülke ekonomilerinin yüksek gelir grubuna geçemeyip, burada takılması olarak tanımlanabilir. Konu bu açıdan değerlendirildiğinde; orta gelir tuzağı, sıralamada uzun yıllar boyunca orta gelir grubunda bulunup yüksek gelir grubuna geçemeyen ülkelerin içinde bulunduğu durum olarak ifade edilmektedir. Konu Türkiye ekonomisi açısından değerlendirildiğinde; ülkemiz yaklaşık 50 yıl boyunca düşük orta gelirli ülke ekonomileri arasında yer aldıktan sonra, 2005 yılı itibariyle yüksek orta gelirli ülke ekonomileri arasında kendisine yer edinmiştir.

Dünya ekonomileri arasında da orta gelir tuzağı kavramı geniş yankı bulmaktadır. Bu konuda yapılmış çalışmalarda literatürde yerini almıştır. Dünya ekonomilerine orta gelir tuzağı açısından bakıldığında; orta gelir tuzağına yakalanmış ülkeler olduğu gibi, orta gelir tuzağı sürecine girmiş, gerekli etkinliği ve verimliliği gösterip bu tuzaktan çıkış göstermiş ülke ekonomileri de bulunmaktadır. Orta gelir tuzağı sürecini bu şekilde yaşayıp bu süreci aşan ülke ekonomileri örneklerinin bulunması, hiç şüphesiz Türkiye ekonomisi için (ki böyle bir tuzak içinde adının geçtiğine bakıldığında) büyük önem arz etmektedir. Çalışma hazırlanırken bu durum göz önüne alarak Dünya Bankası tarafından 2012 yılında hazırlanan “Çin:2030: Modern, Uyumlu ve Yaratıcı Bir Toplumun İnşası” adlı raporda 1960’lı yıllarda orta gelir tuzağında bulunan daha sonraki süreçte bu tuzaktan sıyrılıp yüksek gelirli ekonomiler arasında yerini alan ülke ekonomilerinden bazılarının kalkınmalarının nasıl gerçekleştiği incelenmeye çalışılmıştır. Bu açıdan çalışmamızda ülke örnekleri olarak raporda belirtilen ülkeler arasından; Japonya başta olmak üzere, literatürde “*Doğu Asya Mucizesi*” adı altında, 20. Yüzyılın son çeyreğinde Japonya’nın bölgeye getirdiği bölgesel dinamizm ve ivme ile birlikte, Asya Kaplanları (Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Hong-Kong) olarak

adlarını duyuran bir grup ülkenin (orta gelirli ülke ekonomileri arasından sıyrılıp yüksek gelirli ülke ekonomileri arasına giren) kalkınmaları ve kalkınmalarında çalışmanın bir diğer konu başlığı olan kamu teşvik politikalarının rolü incelenmeye çalışılmıştır.

Günümüzde Türkiye ekonomisine bakıldığında, 65 yıla yakın orta gelirli grup ekonomileri arasında yer alan bir ekonomi tablosu karşımıza çıkmaktadır. Son dönemde ekonomide gösterdiği ivme haricinde, 1965'ten (düşük orta gelirli ülkeler arasına katıldığı yıl) 2000'li yılların başındaki krize kadar ki periyotta ülkemiz ekonomisinin yıllar itibariyle durağan konumunu koruduğunu, belli bir sıçrama kaydedemediği görülmektedir. Orta gelir tuzağı kavramı ülkemiz ekonomisi açısından değerlendirildiğinde, ülkemizin orta gelir tuzağına düştüğü veya orta gelir tuzağı sürecine girdiği veya yakınlaştığı ifade edilmektedir. Yapılan bu çalışmada bu hususlar incelenmeye çalışılmıştır.

Çalışmamızın bir başka yönü ülkemizin kamu teşvik politikalarıdır. Bilindiği üzere teşvik, ülkenin kalkınmasına ve gelişmesine ön ayak olacak bir kavramdır. Bir ülkede gerek ürünsel bazda gerekse sektörel bazda gelişim o ülkenin kalkınması için son derece önemlidir. Bu anlamda ülkede uygulanan kamu teşvikleri bu gelişimin sağlanması ve hızlanması için en önemli faktörlerden biridir. Bu açıdan çalışmada ülkemizin orta gelir tuzağından çıkışta kamu teşvik politikalarının rolünün değerlendirilmeye çalışılarak etkin bir teşvik mekanizması için yapılması gerekenler ve konuyla ilgili bir model önerisinde bulunulmuştur.

Çalışmayı genel itibariyle değerlendirdiğimizde; çalışmanın amacı; ülkemizin orta gelirli ülke ekonomileri arasında çıkıp yüksek gelirli ülke ekonomileri arasında girmesi diğer bir ifadeyle orta gelir tuzağı sürecini başarılı bir şekilde atlatabilmesi için belirttiğimiz seçilmiş ülkelerin kalkınmalarında kamu teşvik politikalarının rolü ve ülkemiz özelinde bulunan eksiklikler de dikkate alınarak etkin bir teşvik mekanizması için hangi hususlar gereklidir? sorusuna karşılık bir model önerisinde bulunmaktır.

Çalışma dört bölümden oluşmuştur. Birinci bölümde temel iktisadi kavramlardan bahsedilip, Türkiye'nin temel iktisadi değerleri hakkında bilgiler verilmiştir. Ayrıca orta gelir tuzağı kavramı üzerinde durulmuştur. Orta gelir tuzağı ile ilgili olarak; orta gelir tuzağı hakkında gerek ulusal gerekse de uluslar arası literatür özeti, orta gelir tuzağının ölçülmesinde öne çıkan ampirik ve teorik çalışmalar hakkında bilgiler verilmiş, orta gelir tuzağındaki ülkelerin özelliklerinden bahsedilmiş, orta gelir tuzağı yönünden ülkelerin değerlendirilmesi yapılmıştır. Ayrıca orta gelir tuzağından sakinme ve çıkış yollarından bahsedilmiştir.

İkinci bölümde; Türkiye ekonomisinin tarihsel gelişimi, çeşitli temel ekonomik veriler açısından değerlendirilmesi, orta gelir tuzağı yönünden Türkiye'nin değerlendirilmesi ve Türkiye için orta gelir tuzağından sakınma ve çıkış yolları incelenmeye çalışılmıştır.

Üçüncü bölümde teşvik kavramı hakkında teorik olarak genel bilgiler sunulmuş, seçilmiş bazı ülkelerin kalkınmaları ve kalkınmalarında kamu teşvik politikalarının rolü üzerinde durulmuştur.

Dördüncü ve son bölümde ise kamu teşviklerinin genel görünümü hakkında kısa bilgiler verildikten sonra kamu teşvik mekanizması değerlendirilmeye çalışılmıştır. Ardından orta gelir tuzağından çıkışta etkin kamu teşvik mekanizması için yapılması gerekenler üzerinde durulmuştur. Bölüme ve çalışmaya son vermeden önce orta gelir tuzağından çıkışta kamu teşvik politikalarının rolü yönüyle bir model önerisi oluşturulup çalışma tamamlanmıştır.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### ORTA GELİR TUZAĞI

Gayri safi yurtiçi hasıla, ülke ekonomisinin büyüklüğünü gösteren önemli bir kavramdır ve genellikle ülkenin zenginliğinin bir ölçütü olarak kullanılır. Ülkelerin temel ekonomik amaçlarından birisi büyümeyi sağlamaktır.

#### 1.1.Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

Gayri safi yurtiçi hasıla, ülke sınırları içinde belli bir dönemde üretilmiş nihai mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları üzerinden değeri olarak tanımlanabilir (Komisyon,2017:158). Ülkelerde gayri safi yurtiçi hasıla iki farklı kriter dikkate alınarak ölçülmektedir. Bunlardan birincisi Nominal Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'dır. Nominal Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (Nominal GDP, Cari Fiyatlarla GDP, Parasal GDP); Bir ülkenin sınırları içinde belirli bir yılda üretilen nihai malların ve hizmetlerin üretildikleri yılın piyasa fiyatları üzerinden değerine denir (Ünsal,2005:5).

İkinci ölçüm kriteri Reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'dır. Reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (Reel GDP, Sabit Fiyatlarla GDP); Bir ülkenin sınırları içinde belirli bir yılda üretilen nihai malların temel bir yılın piyasa fiyatları üzerinden değerine denir (Ünsal, 2005:11).

Sonuç olarak Nominal GDP, bir dönemin üretiminin değerini aynı dönemin fiyatları (cari fiyatlar) ile ölçerken; reel GDP bir dönemin üretiminin değerini "baz" alınan bir yılın fiyatları (sabit fiyatları) ile ölçer (Yıldırım vd., 2010:16).

Ülke gelirlerinin ölçülmesinde kullanılan bir başka kavram ise gayri safi milli hasıladır. Gayri safi milli hasıla, bir ülke vatandaşlarının belli bir dönemde ürettikleri nihai mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları üzerinden değerini ifade etmektedir. Gayri safi yurtiçi hasıla ve gayri safi milli hasıla kavramları birbirlerine yakın kavramlar gibi gözükseler de iki iktisadi kavram arasında anlam farkı bulunmaktadır. Bu farklılık şu şekilde izah edilebilir. Gayri safi yurtiçi hasıla, ülke sınırları içinde ülke vatandaşları veya yabancılar tarafından gerçekleştirilen üretimi; gayri safi milli hasıla ise, ülke vatandaşlarınca yurtiçi ve yurt dışında gerçekleştirilen üretimi ifade etmektedir. İki kavramın aralarındaki ilişkiye formül yönünden bakıldığında; gayri safi milli hasıla, gayri safi yurtiçi hasıla ile net faktör gelirlerinin (*yurt dışındaki yerleşik ülke vatandaşlarının gelirlerinden, ülke içinde yerleşik yabancıların gelirlerinin çıkarılması ile bulunan değer*) toplamıdır (Komisyon,2017:158).

Türkiye ekonomisinin gayri safi yurtiçi hâsılasına bakıldığında yıllar itibariyle Tablo 1.1.'deki sonuçlar karşımıza çıkmaktadır.

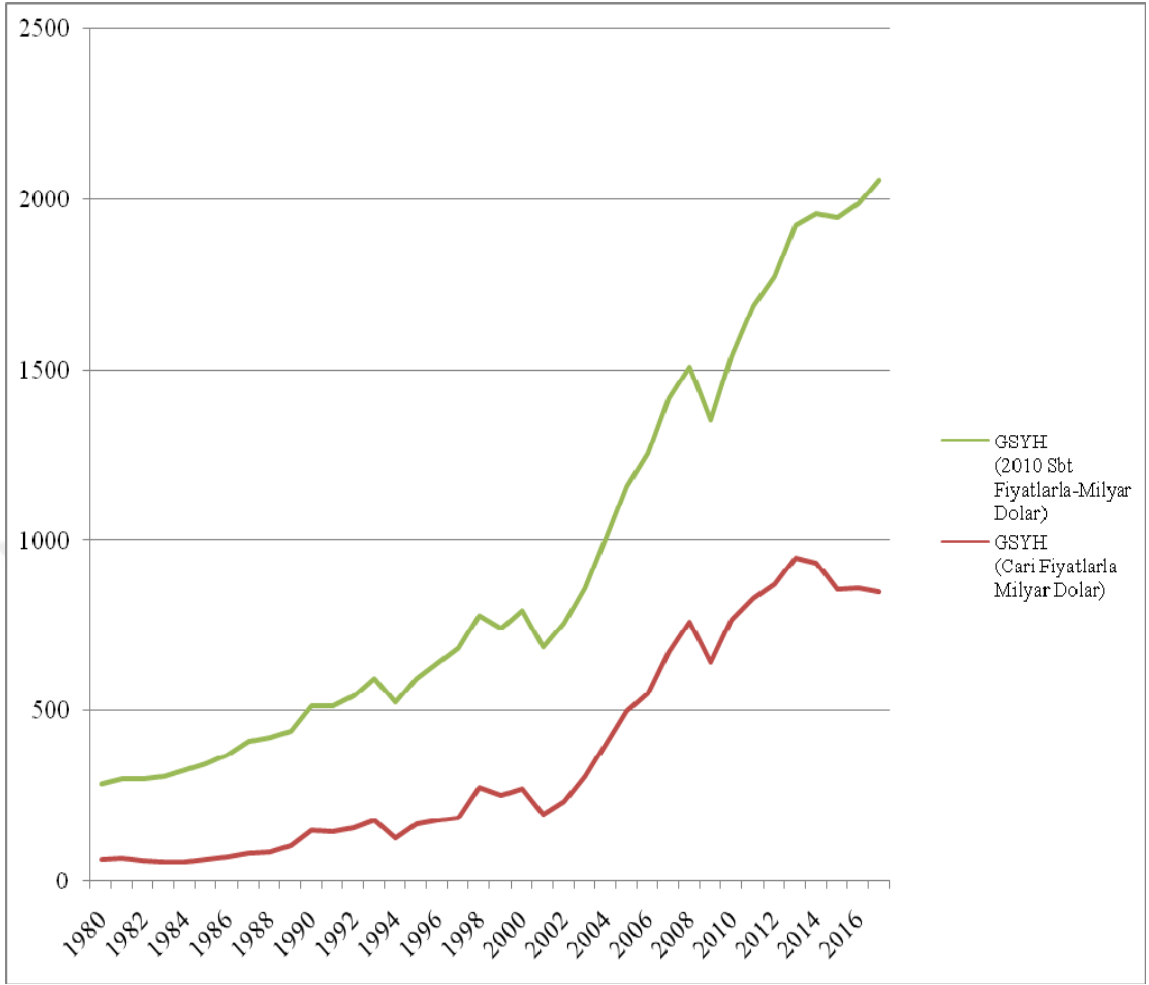
**Tablo 1.1. Türkiye'nin Yıllar İtibariyle GSYİH Değerleri**

Yıllar	GSYİH (Cari Fiyatlarla-Milyar Dolar)	GSYİH (2010 Sbt Fiyatlarla-Milyar Dolar)
1980	68,789	219,294
1981	71,04	229,944
1982	64,546	238,138
1983	61,678	249,976
1984	59,99	266,754
1985	67,235	278,068
1986	75,728	297,567
1987	87,173	325,792
1988	90,853	333,353
1989	107,143	334,321
1990	150,676	365,299
1991	150,028	367,931
1992	158,459	386,458
1993	180,17	416,027
1994	130,69	396,606
1995	169,486	427,852
1996	181,476	459,426
1997	189,835	494,24
1998	275,769	505,648
1999	255,883	488,51
2000	272,98	520,948
2001	200,252	489,887
2002	238,428	521,388
2003	311,823	550,629
2004	404,786	603,733
2005	501,416	658,129
2006	552,487	704,92
2007	675,77	740,38
2008	764,336	746,638
2009	644,64	711,513
2010	771,902	771,902
2011	832,524	857,687
2012	873,982	898,77
2013	950,579	975,087
2014	934,186	1.025,00
2015	859,797	1.088,00
2016	863,722	1.123,00
2017	851,549	1.206,00

**Kaynak: Dünya Bankası, 2018**

Tablo 1.1.'deki belirtilen gayri safi milli hasıla değerlerinin grafikteki gösterimleri de şekil 1.1.'deki gibidir.

**Şekil 1.1. Türkiye'nin Yıllar İtibariyle GSYİH Değerleri**



**Kaynak: Dünya Bankası, 2018**

Tablo 1.1. ve Şekil 1.1. incelendiğinde; Türkiye'nin gayri safi yurtiçi hasıla değerleri yıllar itibariyle bazı zamanlarda gerek dünya üzerinde, gerekse de Türkiye özelinde yaşanan ekonomik krizlerin etkisiyle düşüşler gösterse de genel itibariyle bir yükseliş trendi sergilemektedir.

Ülkelerin hasıllarını ölçen bir başka kavram ise kişi başına gayrisafi milli hasıladır. Kişi başına gayri safi milli hasıla, ülkenin gayrisafi milli hasılasının ülkenin nüfusuna bölünmesi ile elde edilir. Yıllar itibariyle Türkiye ekonomisinin kişi başına düşen gayri safi milli hasılası Tablo 1.2.'deki gibidir.

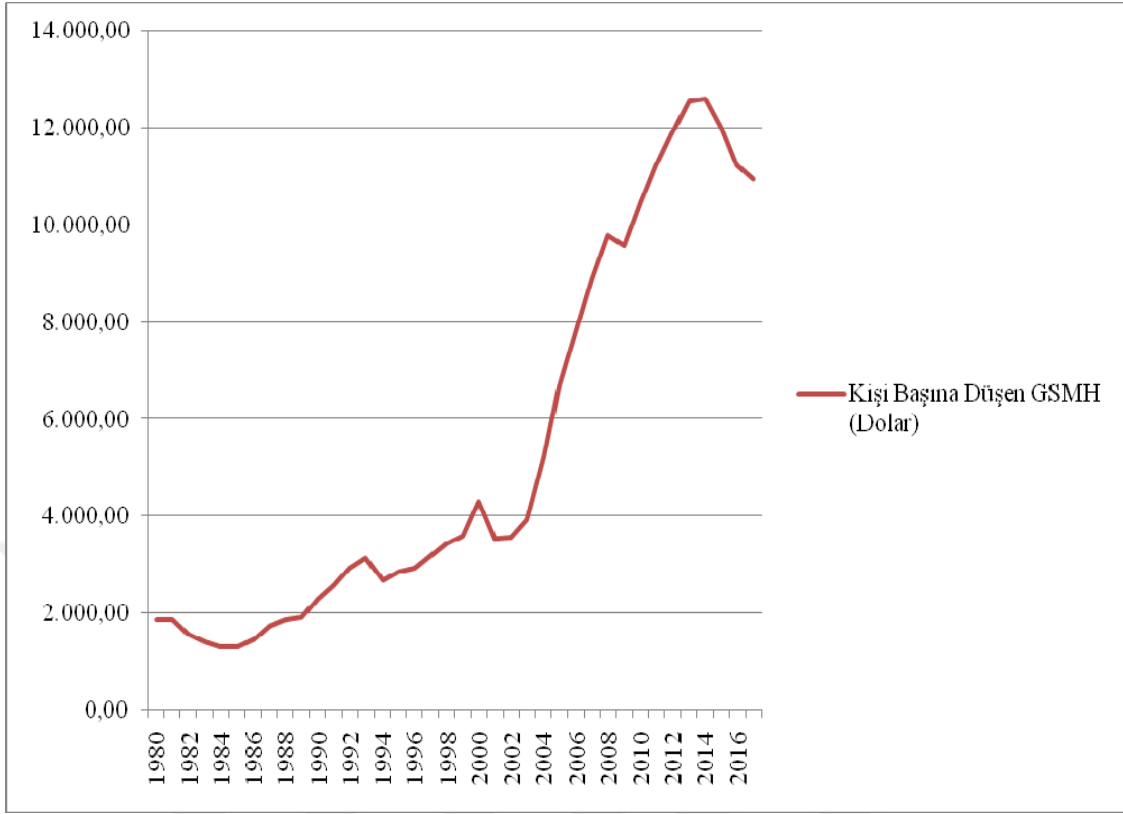
**Tablo 1.2. Türkiye'nin Yıllar İtibariyle Kişi Başına Düşen GSMH Değerleri**

Yıllar	Kişi Başına Düşen GSMH (Dolar)
1980	1.860,00
1981	1.860,00
1982	1.570,00
1983	1.400,00
1984	1.310,00
1985	1.310,00
1986	1.450,00
1987	1.740,00
1988	1.860,00
1989	1.920,00
1990	2.310,00
1991	2.590,00
1992	2.940,00
1993	3.140,00
1994	2.680,00
1995	2.850,00
1996	2.920,00
1997	3.190,00
1998	3.430,00
1999	3.580,00
2000	4.300,00
2001	3.550,00
2002	3.560,00
2003	3.910,00
2004	5.220,00
2005	6.760,00
2006	7.820,00
2007	8.880,00
2008	9.770,00
2009	9.580,00
2010	10.430,00
2011	11.230,00
2012	11.880,00
2013	12.530,00
2014	12.590,00
2015	12.000,00
2016	11.230,00
2017	10.940,00

**Kaynak: Dünya Bankası, 2018**

Tablo 1.2.'deki belirtilen kişi başına düşen gayri safi milli hasıla değerlerinin grafikteki gösterimleri de Şekil 1.2.'deki gibidir.

**Şekil 1.2. Türkiye'nin Yıllar İtibariyle Kişi Başına Düşen GSMH Değerleri**



**Kaynak: Dünya Bankası, 2018**

Şekil 1.2. incelendiğinde; Türkiye’de kişi başına düşen GSMH değerleri bir önceki grafikte gösterdiğimiz gayri safi yurtiçi hasıla değerlerine benzer şekilde zaman zaman yaşanan ekonomik krizlerin etkisiyle düşüş gösterdiği görülmektedir. Ama değerlere genel itibariyle bakıldığında yıllar itibariyle yükseliş eğiliminde olduğu söylenebilir.

### **1.2. Ekonomik Büyüme (İktisadi Büyüme)**

Ekonomik büyüme, bir ülkede üretilen mal ve hizmet miktarının zaman içinde artmasına denir. Ekonomik (İktisadi) büyüme, reel GDP’nin zaman içinde sürekli artması anlamına gelir. Ekonomik (İktisadi) büyüme, bir ülkede yaşayan insanların yaşam standartlarını sürekli biçimde yükseltmenin tek yoludur (Ünsal, 2005:14-15).

Kişi başına reel gelir veya üretim miktarı ne kadar yüksekse ve ne kadar hızlı artıyorsa, toplum üyeleri için yüksek bir yaşam standardını sürdürmek ve bunu daha da geliştirmek mümkün olacaktır. Kişi başına düşen geliri artırmanın yolu, ekonominin mal ve hizmet üretim kapasitesini artırmaktır (Yıldırım ve Özer, 2013:5).

Ekonomik büyüme, yıldan yıla reel gayri safi milli hasıladaki artışlardır ve bu artışlar bir yıl öncesine oranlanarak bulunur. Bu oranlama ile brüt büyüme hızı kavramı karşımıza çıkmaktadır. Brüt büyüme hızı; cari dönem reel gayri safi milli hasıladan bir önceki yıl reel gayri safi milli hasıladan çıkarılarak, bir önceki yıl reel gayri safi milli hasıla ile oranlanarak bulunur. Brüt büyüme hızı kavramından bir başka önemli bir kavram olan net büyüme hızına ulaşılabilir. Brüt büyüme hızından yıllık nüfus artışı çıkarılırsa, net büyüme hızına ulaşılır. Brüt büyüme hızı, ülkenin üretim gücündeki artışı, net büyüme hızı ise ülkenin refah seviyesindeki artışı gösterir (Şenses,2017;19-22).

Türkiye'nin ekonomik büyüme oranları Tablo 1.3.'deki gibidir.

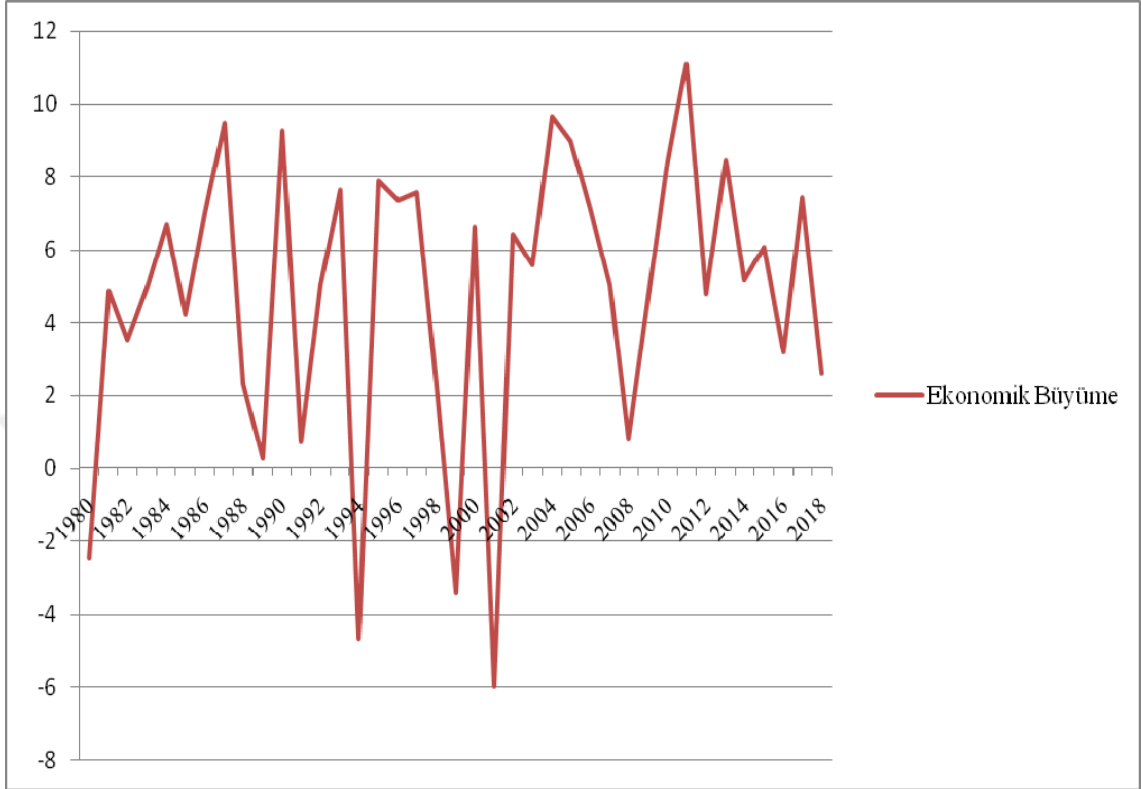
**Tablo 1.3. Türkiye'nin Ekonomik Büyüme Oranları**

Yıllar	Ekonomik Büyüme
1980	-2,44
1981	4,85
1982	3,56
1983	4,97
1984	6,71
1985	4,24
1986	7,01
1987	9,48
1988	2,32
1989	0,29
1990	9,26
1991	0,72
1992	5,03
1993	7,65
1994	-4,66
1995	7,87
1996	7,38
1997	7,57
1998	2,30
1999	-3,38
2000	6,64
2001	-5,96
2002	6,43
2003	5,60
2004	9,64
2005	9,01
2006	7,11
2007	5,03
2008	0,84
2009	4,70
2010	8,48
2011	11,11
2012	4,79
2013	8,49
2014	5,16
2015	6,08
2016	3,18
2017	7,44
2018	2,60

**Kaynak: Dünya Bankası, 2018; TÜİK,2019**

Tablo 1.3.'deki ekonomik büyüme oranlarının grafikteki gösterimleri de aşağıdaki şekilde gibidir.

**Şekil 1.3. Türkiye'nin Ekonomik Büyüme Oranları**



**Kaynak: Dünya Bankası, 2018; TÜİK, 2019**

Tablo 1.3 ve Şekil 1.3. incelendiğinde; Türkiye'nin ekonomik büyüme oranları milli hasıla değerlerine paralel bir şekilde düşüş ve yükseliş göstermiştir. Düşme eğiliminde olduğu ve negatif değerler aldığı yıllar, ülkede ağır ekonomik krizlerin yaşandığı dönemler olduğu görülmektedir. Ayrıca Türkiye'nin cumhuriyet tarihi boyunca ortalama büyüme hızı yaklaşık %4,8 seviyesinde olmuştur.

Ülkelerin iktisadi büyümelerine ilişkin literatürde çeşitli büyüme modelleri geliştirilmiş ve her büyüme modeli, iktisadi yönden büyüyüp gelişebilmek için çeşitli önerilerde bulunmuştur. Çalışmada literatürde geçen bu büyüme modellerini dört ana başlık altında gözden geçirilmeye çalışılacaktır. Bu ana başlıklar sırasıyla; Klasik Büyüme Modelleri, Dışsal Büyüme Modeli (Horrad-Domar Modeli), Neoklasik İktisadi Büyüme Modeli (Solow Modeli) ve İçsel Büyüme Modelleri şeklindedir.

Klasik Büyüme Modelleri başlığı altında öne çıkan modeller arasında Smith, Malthus, Ricardo ve Schumpeter'in büyüme modelleri sayılabilir. Bu modellerin öngöruları aşağıdaki gibi izah edilebilir (Komisyon, 2015:121-123).

- **Smith'e göre,** işbölümündeki ilerleme verimliliği ve sermaye birikimini artıracaktır. Verimlilik artışı ise hasıla artışını ve piyasanın genişlemesini beraberinde getirecektir. Piyasanın genişlemesi yeniden işbölümünü artırıcı bir etki yaratacaktır. Sonuçta büyümenin ve zenginliğin arttığı bir süreç gerçekleşecektir.
- **Malthus'a göre;** her ilave nüfusun çıktıya katkısı öncekinden daha düşük düzeydedir. Doğum oranı kişi başına gelir düzeyinden bağımsız iken; ölüm oranı, kişi başına gelir düzeyi arttıkça azalır. Sonuç olarak Malthus'a göre, sağlık koşullarının iyileştirilmesi ve gelir adaletsizliğinin giderilmesi daha fazla kişinin önceki duruma göre daha düşük kişi başına gelir elde etmesine ve yoksullaşmasına neden olur. Ayrıca Malthus'a göre, teknik ilerleme kişi başına gelir düzeyinde herhangi bir değişikliğe neden olmaz.
- **Ricardo'ya göre;** büyüme, yatırıma yani sermaye birikimine dayanır. Sermaye birikimi ise tasarruf ile gerçekleşir. Tasarruf yapanlar kapitalistlerdir. Böylece kar ne kadar çok ise tasarruf ve sermaye birikimi de o kadar çok olur. Yani büyüme kapitalistlerin karlarına bağlıdır.
- **Schumpeter'e göre;** İktisadi büyüme analizlerinde iki kavram üzerinde durmuştur. Birincisi yenilikler kavramıdır. Üretim faktörlerinin miktarları ile üretim miktarı arasındaki ilişkiyi gösteren üretim fonksiyonunun değiştirilmesi biçiminde tanımlanır. İkinci kavram girişimcidir. Schumpeter yenilikleri uygulayan ve dolayısıyla sermaye sisteminin sürekli değişmesini sağlayan kişileri girişimci olarak nitelendirmektedir.

Dışsal büyüme modeli olarak adlandırılan Harrod-Domar Modeli hakkında şu hususlar dile getirilebilir. Harrod ve Domar, uzun dönemde dengeli büyümenin koşullarını, sermaye stokunun ekonomik büyüme ile ilişkisini ve yatırımların ekonominin üretkenliğini nasıl artırdığını incelemişlerdir. Modele göre ekonomik büyüme, sermaye hasıla katsayısına ve tasarruf oranına bağlıdır. Ayrıca modelde hedeflenen büyüme oranı, yıllık nüfus artışına ve marjinal tasarruf eğiliminin sermaye hasıla oranına eşit olmalıdır. Yine modele göre, ekonomide tam istihdamda dengeli büyüme söz konusudur. Tam istihdam dengesi

bozulduğunda devlet tarafından dengeyi sağlayıcı önlemler alınmadıkça tekrar denge sağlanamaz. Modeli büyümeyi yalnızca sermaye faktörüne dayandırmıştır. Ayrıca modelde fakir ülkeler gerekli tasarrufları yatırıma dönüştüremedikleri için fakir olduklarını, zengin ülkelerin ise tasarrufları yatırıma dönüştürdükleri için başarılı olduğu belirtilmiştir (Bozkurt,2014;28-29).

Büyüme modellerinden bir diğeri Neoklasik Büyüme Teorisi olarak ifade edilen Solow Modelidir. Solow modelindeki en önemli vurgu ekonomik büyümede sermaye ve teknolojiyle ilgilidir. Solow modeli, üretim faktörleri arasında ikame olanağı varsayımı ile hareket etmiştir. Faiz oranları ile ücretlerin esnek olduğu ve buna bağlı olarak da sermaye ile emeğin birbiri yerine kolaylıkla ikame edilebileceğini öngörmüştür. Faiz oranları düştüğünde, üretim sürecinde daha fazla sermaye ve ücretler düştüğünde ise üretim sürecinde daha fazla emek kullanılacaktır. Üretim faktörleri arasındaki bu tam ikame olanağı ile ekonomi hiçbir zaman kararlı dengeden uzaklaşmayacaktır (Bozkurt,2014;29). Modelde teknoloji ilerlemesi hakkında şu hususlara yer verilmiştir. Solow büyüme modelinde teknolojik ilerlemenin büyüme üzerindeki etkisi üç varsayım altında analiz edilir. Her şeyden önce teknolojik ilerlemenin dışsal olduğu varsayılır. Solow modelinde teknolojik ilerlemenin nasıl ortaya çıktığı modelde açıklanmaz. Bir başka deyişle, Solow modelinde teknolojik ilerlemenin “*Cennetten düşme bir meyva*” olduğu kabul edilir. Ayrıca Solow büyüme modelinde teknolojik ilerlemenin mevcut işgücünün etkinliğini artıran türde olduğu varsayılır. Solow modelinde, teknolojik ilerlemenin emeğin etkinliğinin artmasına ve böylece aynı miktarda sermaye ve emek ile daha fazla çıktı üretilmesine yol açtığı görüşü benimsenir. Solow modelinin teknolojik ilerleme konusundaki üçüncü ve son varsayımı, teknolojik ilerlemenin muntazam bir şekilde sabit bir hızla büyümesi şeklindedir.(Ünsal,2016;192-193).

İçsel Büyüme Modelleri başlığı altında öne çıkan modeller arasında Ak Modeli (Rebelo), Beşeri Sermaye Modeli (Lucas), Ar-Ge Modeli (Rivera-Batiz ve Romer) ve Kamu Harcamaları Modeli (Barro) sayılabilir. Bu modellerin öngörülleri aşağıdaki gibi izah edilebilir (Komisyon, 2017:494-495).

- **Ak Modeli (Rebelo);** İçsel büyüme modellerinin en temelidir. Modele göre, ekonomik büyüme oranı yatırım oranının artan bir fonksiyonudur. Hükümetlerin tasarruf ve yatırım oranlarını artırma yönünde politika uygulaması büyümeyi olumlu etkiler.

- **Beşeri Sermaye Modeli (Lucas);** Modele göre, beşeri sermaye uzun dönem sürdürülebilir büyümeyi sağlayacak tek faktördür. Beşeri sermaye kurum içi eğitimlerle ve öğrenme yoluyla elde edilebilir. Sermaye birikimi gibi beşeri sermaye birikimine de önem verilmelidir. Ekonomik büyüme, sermaye yatırımlarına göre beşeri sermaye yatırımlarından daha fazla etkilenir. Hükümet kişilerin beceri kazanmaya daha fazla zaman ayırmalarını sağlayacak politikalar izleyerek beşeri sermayeyi ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi hızlandırabilir.
- **Ar-Ge Modeli (Riviera-Batiz ve Romer);** Modele göre, ekonomi iki sektörden oluşur. İmalat sektöründe tüketim ve yatırım malları üretilir. Araştırma geliştirme sektöründe ise yeni fikirler ve teknikler üretilir. Modelde giriş-çıkış serbestliği, bilgi taşımalarının ve dışsallıkların bulunduğu tekelleri rekabet piyasaları esas alınmıştır. Firmalar fiyat belirleyicidirler ve fiyatlar araştırma geliştirme harcamalarını kapsar. Yeniliklerden doğan monopol karları firmaların yenilik arayışının devamını sağlar.
- **Kamu Harcamaları Modeli (Barro);** Modelde vergilerle finanse edilen kamu harcamalarının fayda ve üretim fonksiyonlarına etkileri ekonomik büyüme bağlamında analiz edilmiştir. Modele göre, vergilerle finanse edilen kamu harcamaları belli bir verimlilik düzeyine kadar ekonomik büyüme oranını artırır. Yine modele göre, araştırma geliştirme faaliyetlerinin kamu sektörü tarafından desteklenmesi de ekonomik büyümeyi olumlu etkiler.

### 1.3. Ekonomik Büyüklüklerine Göre Ülkelerin Sınıflandırılması

Dünya üzerindeki ülkeler, Dünya Bankası tarafından yapılan sıralama ile ekonomik yönden çeşitli kriterlere göre sınıflandırılmaktadır. Bu kriterlerden en önemlilerinden biri, ülkelerin gayri safi milli hâsıllarıdır. Bu kıstas yönünden ülke ekonomileri sıralandığında, Tablo 1.4. karşımıza çıkmaktadır.

**Tablo 1.4. Dünya’da Yer Alan Ekonomilerin 2017 Yılı Verilerine Göre Gayri Safi Milli Hasıla Yönünden Sıralanması (İlk 20 Ülke)**

Sıra	Ekonomi	GSMH(Milyon Dolar)
1	ABD	19.390.604,00
2	Çin	12.237.700,48
3	Japonya	4.872.136,95
4	Almanya	3.677.439,13
5	İngiltere	2.622.433,96
6	Hindistan	2.597.494,16
7	Fransa	2.582.501,31
8	Brezilya	2.055.505,50
9	İtalya	1.934.797,94
10	Kanada	1.653.042,80
11	Rusya	1.577.524,15
12	Güney Kore	1.530.750,92
13	Avustralya	1.323.421,07
14	İspanya	1.311.320,02
15	Meksika	1.149.918,79
16	Endonezya	1.015.539,02
17	Türkiye	851.102,41
18	Hollanda	826.200,28
19	Suudi Arabistan	683.827,14
20	İsviçre	678.887,34

**Kaynak: Dünya Bankası, 2018**

Tablo 1.4. incelendiğinde, Amerika Birleşik Devletleri (ABD) 19.390.604,00 milyon dolarlık geliri ile birinci sırada yer almaktadır. ABD’yi sırasıyla 12.237.700,48 milyon \$ ve 4.872.136,95 milyon \$’lık gelirleri ile Çin ve Japonya takip etmektedir. Bu üç ülkenin ardından Avrupa’nın en büyük iki ekonomisi olarak sayılabilecek ülkelerden Almanya ve İngiltere gelmektedir. Ülkemiz bu sıralamada 851.102,41 milyon \$’lık geliri ile 17. sırada yer almaktadır.

Günümüzde dünya ekonomileri arasında gelir düzeyi yönünden yapılacak diğer bir sıralama ise; kişi başına düşen milli gelirdir. Dünya Bankası, bu sınıflandırmayı yaparken hesaplamalarını “Atlas Metodunu” kullanarak yapmaktadır. Bu metod ulusal para birimi cinsinden hesaplanan kişi başı GSMH rakamlarının son üç yılın döviz kuru ortalamaları kullanılarak Amerikan Doları cinsinden ifade edilmesi esasına dayanmaktadır. Bu yöntem kullanılarak, kişi başına gayri safi milli hasıla döviz kurlarında yaşanan dalgalanmaların etkilerinden arındırılmaya çalışılmaktadır (Kaya vd.,2015:831). Bu yöntem kullanılarak Dünya Bankası tarafından hazırlanan verilere göre; ülke ekonomileri arasında 2017 yılı

verileri dikkate alınarak yapılan sıralamada ilk 20 içinde bulunan ülke ekonomileri ve ülkemizin konumu Tablo 1.5.'deki gibidir.

**Tablo 1.5. Dünyada Yer Alan Ekonomilerin Kişi Başına Gelir Yönünden Sıralaması (İlk 20 Ülke ve Türkiye)**

Sıra	Ülke	2017 Yılı
1	İsviçre	80.560,00
2	Norveç	75.990,00
3	Lüksemburg	70.260,00
4	Katar	61.070,00
5	İzlanda	60.830,00
6	ABD	58.270,00
7	İrlanda	55.290,00
8	Danimarka	55.220,00
9	Singapur	54.530,00
10	İsveç	52.590,00
11	Avustralya	51.360,00
12	Hong Kong	46.310,00
13	Hollanda	46.180,00
14	Avusturya	45.440,00
15	Finlandiya	44.580,00
16	Almanya	43.490,00
17	Kanada	42.870,00
18	Belçika	41.790,00
19	İngiltere	40.530,00
20	Suudi Arabistan	39.130,00
58	Türkiye	10.930,00

**Kaynak: Dünya Bankası, 2018**

Tablo 1.5.'deki veriler incelendiğinde; 80.560,00 \$ kişi başı geliri ile İsviçre 2017 yılı için kişi başına gelir yönünden ilk sırada yer almaktadır. Tablo dikkatle incelendiğinde, dünya ekonomisine yön veren birçok ülke ekonomilerinin ilk 20 için verilen bu sıralamada yerlerini aldığı görülmektedir. Bu ülke ekonomilerine örnek olarak şu ülkeler verilebilir. 58.270,00 \$ kişi başı geliri ile ABD, 42.870,00 \$ kişi başı geliri ile Kanada, yine 43.490,00 \$ kişi başı geliri ile Almanya, 40.530,00 \$ kişi başı geliri ile İngiltere verilebilir. Ülkemiz bu sıralama da 10.930,00 \$'lık geliri ile 58.sırada yer almaktadır. İlk 20 içinde yer alan ülkelerin kişi başına düşen gelirlerinin ülkemizin kişi başına düşen geliri yönünden değerlendirdiğimizde; yirminci sırada yer alan Suudi Arabistan ile ülkemizin yaklaşık 2,5-3 kata yakın kişi başına düşen gelir farkı bulunduğu görülmektedir.

Bazı temel ekonomik kavramlarla ilgili bilgiler verildikten sonra bölümün ilerleyen kısmında orta gelir tuzağı kavramı ele alınacaktır. Kavram incelenirken, orta gelir tuzağı hakkında genel bir çerçeve çizilmeye çalışılacaktır. Bu açıdan; orta gelir tuzağı ile ilgili

yapılan çalışmalardan, orta gelir tuzağına düşmüş ülkelerin özelliklerinden ve bu tuzaktan kaçınma ve çıkış yollarından bahsedilecektir.

#### 1.4.Orta Gelir Tuzağı Kavramının Tanımı

Dünya Bankası ülke ekonomilerini, kişi başına düşen milli gelirlerine göre kategorize edilmiştir. Bu sayede ülkeler bazında gelir grupları ortaya çıkmaktadır. Bu bölümlendirmeye göre; Dünya Bankası ülkeleri düşük, orta ve yüksek gelirli ülkeler olarak sıralamaktadır. Dünya Bankası bu sınıflandırmada, orta gelirli ülkeleri de kendi içinde düşük orta ve yüksek orta gelirli ülkeler olarak tanzim edilmiştir. Bu sınıflandırma oluşturulurken baz alınan kişi başına düşen milli gelir, Atlas metodu denilen yerli para cinsinden Gayri Safi Milli Hasılının ABD dolarına çevrilerek yıl ortası nüfusuna bölünmesiyle bulunur. Dünya Bankası atlas yöntemini analitik amaçlar için ülkeleri kategorize etmek ve borçlanma imkânını belirlemek için kullanılır (Türk Stat, 2017). Atlas yöntemiyle Dünya Bankası tarafından yapılan hesaplamalara göre ülke kişi başına düşen gelirleri yönünden ekonomilerin sınıflandırılması Tablo 1.6.'da belirtilen ölçütler dikkate alınarak yapılmaktadır (Dünya Bankası, 2018).

**Tablo 1.6.Kişi Başına Düşen GSMH yönünden Ekonomilerin Sınıflandırılması**

<b>Ekonomiler</b>	<b>Kişi Başı Düşen GSMH</b>
Düşük Gelirli Ekonomiler	1.005 \$ ve daha düşük
Orta Gelirli Ekonomiler	1.006 \$ ve 12.235 \$ Arası
<i>Düşük Orta Gelirli Ekonomiler</i>	1.006 \$ ve 3.955 \$ Arası
<i>Yüksek Orta Gelirli Ekonomiler</i>	3.956 \$ ve 12.235 \$ Arası
Yüksek Gelirli Ekonomiler	12.236 \$ ve Üstü

**Kaynak: Dünya Bankası, 2018**

Tablo 1.6.'daki sıralamalar baz alınarak orta gelirli ülke ekonomilerinin yaşadığı sıkıntılı durumu anlatmak adına oluşturulan orta gelir tuzağı kavramı; kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla bakımından orta gelir düzeyine ulaşmış ülkelerin ve/veya bölgelerin belirli bir gelir bandında sıkışıp kalma, yani üst gelir düzeyine geçememe durumu olarak ifade edilebilir (Taşçı ve Özcan, 2014:51).

Orta Gelir Tuzağı'nı incelemeden önce kavramın içinde bulunan tuzak ve gelir tuzağı ifadelerini de tanımlamak, kavramın tanımının daha iyi anlaşılması için önemlidir. Genel olarak tuzak; kişi başına düşen geliri artırmaya yardımcı olan ve sürdürülebilir olmayan bir faktörün etkisinin yayılmasından sonra, diğer kısıtlayıcı faktörlerin kişi başına düşen gelir düzeyini tekrar olması gereken seviyesine getirme durumu olarak ifade edilebilir (Kayalidere

v.d.,2016:2). Gelir tuzağı kavramı ise, ülkelerin belirli yapısal sorunlar nedeniyle bulunduğu gelir grubunda sıkışması ve bir üst gelir grubuna geçememesi olarak tarif edilebilir (Erer, 2018:17).

Yukarıdaki paragraflarda bilgi verilen kavramların birleşimi olan orta gelir tuzağı hakkında şu hususlar dile getirilebilir. Orta gelir tuzağı kavramı 2007 yılında ilk olarak Indermit Gill ve Homi Kharas tarafından hazırlanan “*Bir Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler*” adlı raporda dile getirilmiştir. Gill ve Kharas tarafından ortaya atılan bu kavram daha sonra geniş bir şekilde incelenmiştir. Raporda orta gelir tuzağı açıklanırken ülke ve bölge örneklerine değinilmiştir (Öz ve Göde, 2015:3).

Orta gelir tuzağı şu şekilde izah edilebilir. Bazı ülkeler, orta gelir düzeyine ulaştıktan sonra ekonomileri durgunlaşmakta ve yüksek gelir düzeyine geçiş yapamamaktadır (Koçak ve Bulut,2014:2).Orta gelirli ülkelerin yaşadığı bu durum Orta Gelir Tuzağı’na yakalandıklarının işaretidir.

Orta gelir tuzağı, esas olarak gelişmekte olan ülkeler için geçerli olan bir kavramdır. Ülkeler büyümenin ilk aşamalarında geleneksel üretim olan tarım üretiminden hafif tüketim malları üretimine geçerler ve bu dönemde büyüme göreceli olarak ivme kazanır. Hafif tüketim mallarının üretimine geçişinden sonra geleneksel üretim olan tarım sektöründeki istihdam fazlalığı yeni sanayilere yönelirken, sermaye yüksek karlar nedeniyle artmaktadır. Fakat ülkeler, orta gelir grubuna yaklaştıkça, büyüme yavaşlamaya, yüksek karlar azalmaya başlar ve teknolojiye eskime gün yüzüne çıkar. Bu durumda artık büyümenin kaynaklarının yerini üretim değil, üretkenlik alır ve nitelikli beşeri sermaye, araştırma geliştirme faaliyetleri gibi faktörler ön plana çıkmaya başlar. Ülke ekonomilerinin bu durumdan çıkmakta yaşadıkları sıkıntılar ve engeller de “Orta Gelir Tuzağı” olarak adlandırılmaktadır (Alçın ve Güner, 2015:30).

Sonuç olarak orta gelir tuzağı yukarıdaki yapılan açıklamalara göre; orta gelir düzeyinde olan ülke ekonomilerinin burada sıkışıp kalması ve yüksek gelirli ekonomiler arasına geçememesi olarak ifade edilebilir. Orta gelir tuzağı kavramının belirlenmesi, literatürde teorik ve amprik yönden hazırlanan çeşitli çalışmalarla izah edilmeye çalışılmıştır. Bir sonraki bölümde orta gelir tuzağı kavramının belirlenmesinde öne çıkan teorik ve amprik yaklaşımlar incelenmeye çalışılacaktır.

## **1.5.Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesinde Öne Çıkan Yaklaşımlar**

Orta gelir tuzağı kavramı hakkında yapılan çalışmalar incelendiğinde, kimi çalışmaların teorik altyapı temelinde hazırlandığı, kimilerinin ise amprik bir yapıda sayısal bir temel doğrultusunda açıklandığı görülmektedir. Çalışmanın bu kısmında, yapılan bu teorik ve amprik çalışmalardan öne çıkanların bazıları incelenecektir.

### **1.5.1.Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesinde Öne Çıkan Teorik Yaklaşımlar**

Bu başlık altında orta gelir tuzağı kavramı hakkında öne çıkan teorik yönden hazırlanmış çalışmalar hakkında bilgiler verilecektir.

#### **1.5.1.1.Kharas ve Gill Yaklaşımı**

Kharas ve Gill (2007) tarafından hazırlanan “*Bir Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler (An East Asian Renaissance Ideas for Economic Growth)*” adlı çalışmada; orta gelir tuzağı kavramı ilk defa gündeme gelmiştir. Çalışmada orta gelir tuzağı tanımlanmış, ayrıca Doğu Asya ve Pasifik Bölgesi için tanımlayıcı istatistiklerden faydalanılarak bir durum analizi ortaya konulmuştur. Bahsi geçen çalışmada bölgede meydana gelen ekonomik gelişmeler rönesans olarak nitelendirilmiştir.

Rapora göre, modern büyüme teorisi Doğu Asya ülkelerinin üç aşamadan geçeceklerini öngörmektedir. İlk aşamada bu ülkeler üretimde ve işgücünde uzmanlaşma yoluyla, başlangıçta yavaş da olsa giderek artan bir hızda ürün çeşitliliğine sahip olacaktır. İkinci aşamada yatırımların önemi azalırken, inovasyon hızlanacaktır. Üçüncü aşamada ise, işgücü eğitim sistemi sayesinde yeni teknolojilere uyum sağlanacak ve yeni ürünleri ve üretim süreçlerini biçimlendirebilecek donanıma sahip olunacaktır. Bu yaklaşıma göre, orta gelir düzeyindeki ülkelerin gelişimlerinde bu aşamaların gözlenmesi gerekmektedir. Ancak eğer salt üretim faktörlerini artışına dayalı bir strateji izlenirse, sermayenin azalan verimliliğine bağlı olarak, büyümenin de durağanlaşması kaçınılmaz olacaktır. Yazarlara göre, Latin Amerika ve Orta Doğu ülkelerinin uzun yıllar boyunca orta gelir seviyesini aşamamalarının nedeni budur (Ergül, 2017:3).

#### **1.5.1.2.Lin Yaklaşımı**

Lin ülkelerin kalkınma evrelerinde izleyebilecekleri iki temel stratejinin olduğunu söylemektedir. Bunlardan ilki Karşılaştırmalı Üstünlük Takip Yaklaşımı, diğeri ise Karşılaştırmalı Üstünlük Karşıtı Yaklaşımı. Karşılaştırmalı Üstünlük Yaklaşımına göre ülkeler, karşılaştırma yönüyle avantaja sahip olan alanlarda üretime devam ederek bir üst gelir

grubuna geçebilirler. Diğer yaklaşıma göre ise bir üst gelir seviyesine geçebilmek için karşılaştırma yönüyle avantajlı oldukları alanları göz ardı ederek sanayi politikalarını etkinleştirmeye çalışmalıdırlar. Eğer bu sanayi politikalarını aktifleştirmezlerse orta gelir tuzağı ile karşı karşıya kalma riski altına girmektedirler (Korkmaz, 2016:25-26).

### **1.5.1.3.Dünya Bankası Tarafından Yayımlanan Çalışmadaki Yaklaşım**

Dünya Bankası (2012) tarafından “Çin:2030: Modern, Uyumlu ve Yaratıcı Bir Toplumun İnşası (China 2030 Building A Modern Harmonious and Creative Society)” adlı rapor yayımlanmıştır. İlgili raporun Orta Gelir Tuzağı başlığı altındaki bölümde orta gelir tuzağı süreci şu şekilde izah edilmiştir. Düşük gelirli ülkeler yabancı teknolojileri ve kendi ucuz iş gücünü kullanmak yoluyla, düşük maliyetli ve emek yoğun ürünler üreterek uluslar arası piyasalarda rekabet edebilir. Bu süreçte emek ve sermayenin düşük verimli tarım sektöründen yüksek verimli sanayi sektörüne geçmesiyle büyük verimlilik artışları yaşanacaktır. Bu ülkeler orta gelir düzeyine ulaştıkça, tarım sektöründeki kullanılabilir iş gücü azalacak, ücretler artmaya başlayacak ve rekabet güçleri aşınmaya başlayacaktır. Zaman içinde, kaynakların yeniden tahsisi ve teknoloji transferi sayesinde elde edilen verimlilik artışları azalmaya başlayacak, ücret artışlarıyla birlikte uluslar arası piyasalarda daha az rekabetçi olunacaktır. Eğer ülkeler yabancı teknolojiye dayanmayı bırakıp, verimliliklerini inovasyon yoluyla artırma yoluna gitmezlerse, kendilerini tuzağa düşmüş olarak bulacaklardır (Dünya Bankası, 2012:12).

Raporda ayrıca 1960 yılında orta gelirli ekonomi seviyesinde bulunan 101 ülkeden 13’ünün 2008 yılı itibariyle yüksek gelirli ülkeler sınıfına dahil oldukları belirtilmiştir. Bu ülkeler şu şekilde sıralanmıştır. Ekvator Ginesi, Yunanistan, Hong-Kong, İrlanda, İsrail, Japonya, Mauritius, Portekiz, Porto Riko, Güney Kore, Singapur, İspanya, Tayvan (Dünya Bankası, 2012:12).

### **1.5.1.4.Aoki Yaklaşımı**

Aoki (2011) tarafından hazırlanan “Çin ve Japonya’da Ekonomik Gelişmenin ve Kurumsal Dönüşümün Beş Aşaması (The Five Phases of Economic Development and Institutional Evolution in China and Japan)” adlı bildiri de Çin, Japonya ve Güney Kore için ortak olan 5 ekonomik gelişme evresi tanımlanmaktadır. Ayrıca bu bildiride orta gelir tuzağının oluşumu açıklanmıştır.

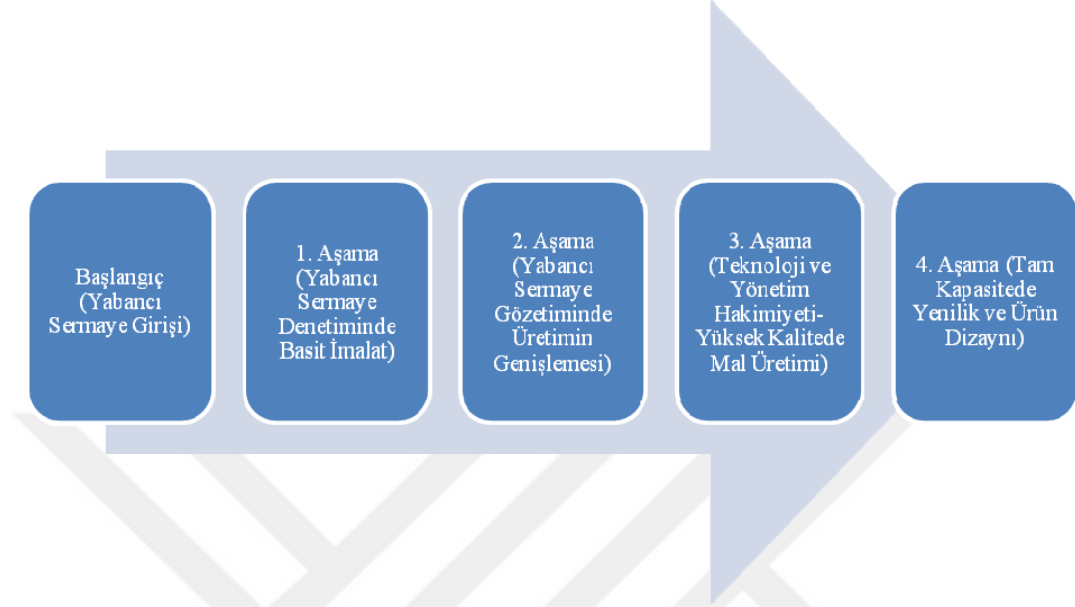
Orta gelir tuzağının oluşumunu açıklamak amacıyla Aoki, Çin, Japonya ve Kore'nin büyüme dönemlerini belirli safhalara ayırma yolunu seçmiştir. *Maltusyen evresi (M-evresi)* olarak ifade edilen ilk evre, işgücünün çoğunluğunun geleneksel üretim olan tarım üretiminde istihdam edildiği, düşük gelir düzeyinin seyredildiği ve yapısal bir dönüşümün gerçekleştiği evredir. İkinci evre olarak ifade edilen *G-evresinde*; çocuk ölümlerinde düşüş ve doğum oranlarında artış vardır. Ayrıca endüstriyel birikimde hükümetin dahli söz konusudur. *Kuznets evresi (K-evresi)* olarak ifade edilen üçüncü evre, emek göçünün neden olduğu kalkınmada oluşan yapısal değişimin meydana geldiği evredir. Dördüncü evre *H evresi*, beşeri sermayedeki gelişmelere bağlı olarak toplam faktör verimliliğinin arttığı sürdürülebilir büyüme adına önemli gelişmeler yaşandığı bir evredir. Beşinci evre ise, post-demografik evre (*PD evresi*) olarak ifade edilen, doğurganlığın düşük olduğu ve nüfusun yaşlandığı dönemdir. Aoki'e göre ülkeler bu evrelerden geçerek, yüksek gelir düzeyine ulaşmada sorun yaşamaları durumunda orta gelir tuzağına yakalanma durumu ile karşılaşacaklardır (Bal v.d., 2014:348-349).

#### **1.5.1.5. Ohno'nun Endüstrileşmeyi Yakalama Aşamaları Yaklaşımı**

Ohno (2009) tarafından hazırlanan "*Orta Gelir Tuzağı: Doğu Asya ve Afrika'nın Sanayileşme Stratejilerine Etkileri (The Middle Income Trap: Implications for Industrialization Strategies in East Asia and Africa)*" adlı çalışmada; Doğu Asya ve Afrika ülkelerini özel de Vietnam ekonomisini çeşitli istatistikî bilgiler kullanarak araştırmış, orta gelir tuzağı için cam tavan benzetmesinde bulunmuştur. Buna göre yabancıların önderliği altında basit üretim faaliyetinde teknoloji ve yönetim bilgisi üretimine geçiş safhası arasındaki süreç cam kırılmağına sahiptir.

Ohno'nun ele aldığı ülkelerin ekonomilerini baz alarak hazırladığı çalışmada kalkınma sürecini Şekil 1.4.'deki gibi göstermiştir.

#### Şekil 1.4. Ülke Ekonomilerinin Kalkınma (Gelişim) Evreleri ve Orta Gelir Tuzağı



**Kaynak: Çaşkurlu ve Arslan, 2014:74**

Ekonomilerin kalkınma sürecinin izah edildiği Şekil 1.4'deki kalkınma aşamaları şu şekilde izah edilebilir (Çaşkurlu ve Arslan, 2014: 73):

- *Başlangıç Aşaması;* Savaşlar, politik sıkıntılar, kötü yönetilen ekonomi koşulları altında bulunan düşük gelirli bir ülke kırılğan ekonomik yapıya sahip ülke olarak adlandırılır. Bu ülkelerin ekonomileri; tek tip ihracat, geçimlik tarım, dış yardım ya da doğal kaynaklara dayalıdır. Geleneksel endüstriler olarak sayılabilecek tarım ve madencilik yoluyla iç ekonomik değerlerin yaratılması sınırlıdır, hareketli imalat faaliyetlerinin olmaması büyük çaplı üretim ve ticaret paylarında bu ülkeleri uzaklaştırmaktadır.
- *Birinci Aşama;* Tasarım, teknoloji, üretim ve pazarlama yabancılar tarafından yönetilir, temel gereçler ve parçalar ithal edilir ve bu aşamadaki ülke vasıfsız işgücü ve sanayi alanı teminini sağlar. Bu durum fakirler için iş ve gelir sağlarken yerli kaynaklarla değer yaratımı yurt dışı menşeli olanlara göre düşük kalmaktadır.
- *İkinci Aşama;* Doğrudan yabancı yatırım (DYY) akışı ve üretim artığından dolayı parça ve yan ürünlerin yerli arzı artmaya başlar. Bu ise kısmen DYY arzcularının ve kısmen de yerli arzcuların ortaya çıkması yoluyla söz konusu

olur. Bu durum yaşandığında montaj firmaları çok daha rekabetçi olurken montajcılar ve arz edenler arasındaki bağlantı kurulmuş olur. Sanayi, fiziksel girdilerin içsel arzı yoluyla niceliksel olarak büyür. İçsel değer yaratımı artar ancak üretim temel olarak yabancı yönetimi ve kılavuzluğunda kalır. Yerel ücret ve gelir artışı yaşanmaz.

- *Üçüncü aşama;* Endüstriyel beşeri sermaye artışı yoluyla bilginin ve niteliğin içselleştirilmesidir. Üretimin her aşamasında yerel birimler yabancıların yerini almalıdır. Bu yolla içsel değer yaratımında önemli artışlar görülebilecektir. Bu ülkeler çok daha gelişmiş rakipleriyle rekabet edebilecek yüksek kaliteli imalat ürünlerinin aktif ihracatçıları haline dönüşecektir.
- *Dördüncü aşama;* Son aşamada ise, ülkeler yeni ürünler yaratma kapasitesine ve küresel pazarın yönlendirilmesi gücüne kavuşacaktır.

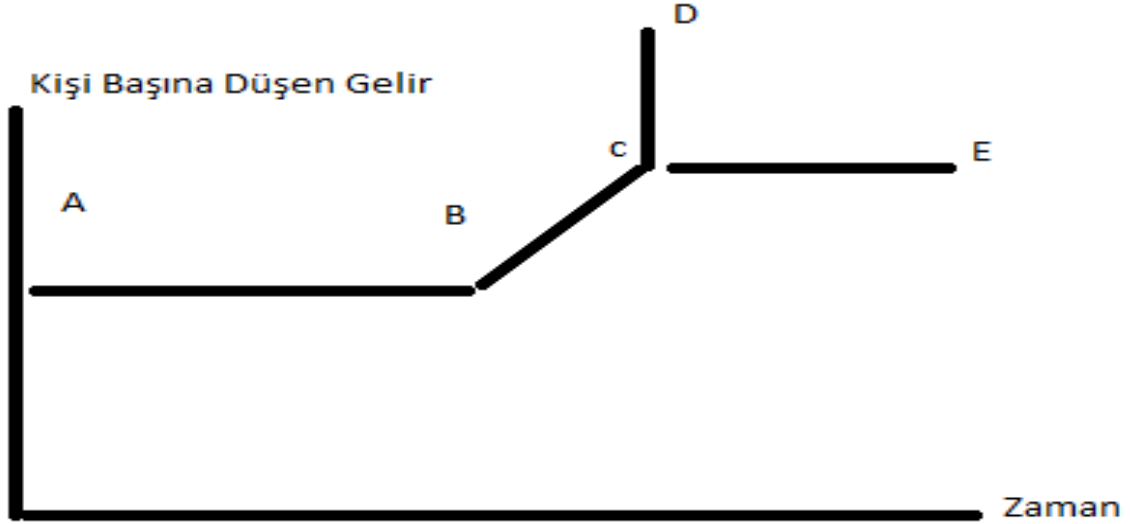
Ohno ele aldığı ülke ekonomilerini baz alarak hazırladığı ekonomilerin kalkınma sürecinde yukarıda belirtilen kalkınma evrelerinden üçüncü evreye geçilememesinin orta gelir tuzağına düşmeye neden olduğunu belirtmiştir. Diğer bir deyişle Ohno'nun izahı ile orta gelir tuzağı ikinci aşamaya takılıp kalınması neticesinde oluşur.

#### **1.5.1.6.Tho'nun Aşamalı Kalkınma Yaklaşımı**

Tho (2013) tarafından hazırlanan “*Orta Gelir Tuzağı: Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği Üyeleri için Konular (The Middle Income Trap: Issues for Members of the Association of Southeast Asian Nations)*” adlı çalışmada; Endonezya, Malezya, Filipinler ve Tayland ülkelerinin orta gelir tuzağından nasıl kurtulacağı üzerinde çıkarımlarda bulunulmuştur. Araştırmaya konu olan ülkelerin orta gelir tuzağından kurtulup yüksek gelir grubuna geçebilmesi için Ar-Ge harcamalarında artış, yüksek kaliteli insan kaynakları, karşılaştırmalı üstünlük yaratılması ve kurumların yüksek verimlilikte çalışması gerektiği vurgulanmıştır.

Ohno'ya benzer bir şekilde Tho ülkelerin gelişim aşamalarında orta gelir tuzağına düşmesini bir grafik yoluyla açıklamıştır. İlgili grafik Şekil 1.5.'deki gibidir.

**Şekil 1.5. Ülke Ekonomilerinin Gelişim Evreleri ve Orta Gelir Tuzağı**



**Kaynak: Tho,2013:109**

- A-B: Geleneksel Toplum, Az Gelişmişlik, Yoksulluk Tuzağıyla Yüzleşme
- B-C: İlk Gelişme Aşaması, Yoksulluk Tuzağından Uzaklaşma, Piyasaların İlk Gelişimi
- C: Orta Gelir Düzeyi
- C-D: Yüksek Gelir Düzeyine Kadar Devam Eden Sürdürülebilir Büyüme
- C-E: Durgunluk veya Düşük Büyüme-Orta Gelir Tuzağı

Ülkelerin ekonomilerini gelişim evrelerini gösteren Şekil 1.5. incelendiğinde; A-B aralığında ekonominin başlangıç aşaması yeni emekleme çağını ifade eden geleneksel toplum aşaması karşımıza çıkmaktadır. Bu ekonomide gelişim çok zayıf düzeyde olup, hatta az gelişmiş olarak bile sayılabilir. B-C aralığında yavaş yavaş ekonominin gelişme aşaması ortaya çıkmakta olup, piyasalar bu gelişmelerden etkilenmekte, ekonomi yavaş yavaş yoksulluk tuzağından ayrılmaktadır. C aşamasına geldiğinde ekonomi orta noktada olup, orta gelir düzeyine erişmiş bulunmaktadır. Ekonomilerin gelişim aşamalarından en can alıcı aşama olarak değerlendirilebilir. Bu aşamadan ekonomi C-D aralığına geçiş sağlayabilirse yüksek gelir düzeyine sahip ve sürdürülebilir büyümeyi yakalamış ekonomi olarak adlandırılabilir. Ancak ekonomi C aşamasını aşamayıp düz bir çizgi halinde C-E aralığına doğru yer alırsa bahsi geçen ülke ekonomisinin durgunluk sürecine girip orta gelir tuzağına yakalandığına kanaat getirilebilir.

## 1.5.2.Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesinde Öne Çıkan Amprik Yaklaşımlar

### 1.5.2.1.Matematiksel Olarak Ölçülmesi

Orta gelir tuzağı kavramının en çok kullanılan yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ölçüm yönteminde, Amerika Birleşik Devletlerinin gelir düzeyi baz alınmaktadır. Buna göre ölçümü yapılacak ülke ile Amerika Birleşik Devletlerinin kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hâsılası oranlanır. (*Ülke Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasılası / Amerika Birleşik Devletleri Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasılası \* 100*) Çıkan oransal sonuç; %20-21 aralığında ise, ilgili ülke ekonomisi orta gelir tuzağı riski ile karşı karşıyadır, %20 ise orta gelir tuzağında olduğu kabul edilmektedir (Ceviz, 2016:20).

### 1.5.2.2.Büyümede Yavaşlama Yaklaşımı

Eichengreen v.d., (2011) tarafından hazırlanan “*Hızlı Büyüyen Ekonomiler Yavaşlarken: Çin için Uluslararası Kanıtlar ve Etkileri (When Fast Growing Economies Slow down: International Evidence and Implications for China)*” adlı çalışmalarda; 45 ülkenin kişi başına düşen gelirlerini değerlendirerek gelir sınıflamasına yönelik ulaştıkları sonuçta orta gelirli ülkelerin genelinde büyüme hızının düşeceği ve gelirlerinin azalacağını ifade etmişlerdir.

Eichengreen,vd. orta gelir tuzağı olgusunu; “düşük gelirli bir ülkenin orta gelir düzeyine ulaştıktan sonra ülkenin büyüme sürecinde yavaşlamanın ortaya çıkması” durumu olarak ifade etmişlerdir. Bu yaklaşıma göre büyümede yavaşlama ya da orta gelir tuzağı olgusunun gerçekleşmesi için aşağıdaki üç koşulun bir arada olması gerekmektedir (Koçak ve Bulut, 2014:9):

- ✓ Büyümede yavaşlama ortaya çıkmadan önceki yedi yıllık dönemde ortalama büyüme oranının %3,5 ve daha fazla olması,
- ✓ Büyümede yavaşlama ortaya çıktıktan sonraki yedi yıllık dönemde ortalama büyüme oranında en az %2’lik (2 puanlık) bir düşüş olması,
- ✓ Kişi başına düşen gelirin 10.000 \$’dan daha büyük olması.

Çalışmada ayrıca büyümede yavaşlamanın kişi başına düşen gelir düzeyinin yaklaşık 16.000 \$ civarındayken gerçekleştiği belirtilmiştir. Çalışmadaki veriler 1957-2007 dönemini kapsamıştır. Bu verilere göre çalışmada yer alan örnek ülkeler Tablo 1.7.’deki gibidir.

**Tablo 1.7.Büyümede Yavaşlamaya Örnek Seçilen Bazı Ülkeler**

Ülke	Yıl	Yavaşlamadan Önceki Ort. Büy. Oranı (%)	Yavaşlamadan Son. Ort. Büy. Or. (%)	Büyümedeki Fark (%)	Kişi Başına Düşen Gelir (%)
Avusturalya	1969	3,9	1,6	-2,3	16.326,00
Avusturya	1974	4,9	2,2	-2,7	17.779,00
Belçika	1974	4,8	1,6	-3,2	17.782,00
Fransa	1974	4,4	1,6	-2,8	17.473,00
İtalya	1974	4,4	2,3	-2,1	15.629,00
Güney Kore	1997	5,8	2,5	-3,2	17.844,00
Hollanda	1970	4,5	2,1	-2,4	17.387,00
Portekiz	1992	5,4	2,8	-2,6	15.635,00
İspanya	1974	5,6	-0,1	-5,7	14.551,00
Malezya	1997	6,5	2,5	-4	13.297,00
Finlandiya	1975	5	2,3	-2,7	15.777,00
Venezuela	1974	3,9	-2,2	-6,1	13.869,00

**Kaynak: Eichgreen v.d., 2011:22-23**

### **1.5.2.3.Düşük ve Yüksek Orta Gelir Tuzağının Tespiti (Felipe vd. Yaklaşımı)**

Felipe vd., (2012) yılında hazırladıkları “*Orta Gelir Tuzağının Takibi: Nedir? Kim tuzağın içinde? Neden Tuzağın içinde? (Tracking the Middle-Income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?)*” adlı çalışmalarında; 1950-2010 dönemleri arasında 124 ülkeyi gelir geçişleri, süreleri ve büyüme hızları yönünden araştırmaya tabi tutmuşlardır. Ayrıca ülkeleri gayri safi yurtiçi hasıllarını baz alarak düşük gelirli, düşük orta gelirli, yüksek orta gelirli ve yüksek gelirli gruplar olarak sınıflandırmışlardır. Bu sınıflandırmaya göre geliri 2000\$’ın altında olan ekonomilerin düşük gelirli, 2.000-7.250\$ arasındakiler düşük orta gelirli, 7.250-11.750\$ arasındakiler yüksek orta gelirli ve 11.750\$’den yüksek olanlar ise yüksek gelirli ekonomiler olarak nitelendirilmişlerdir (Felipe vd., 2012:1).

Çalışmada; bir ülkenin adı geçen düzeyde 28 yıl veya daha fazla süre kalması düşük orta gelir grubunda kalması olarak tanımlanmıştır (Felipe vd., 2012:22). Tablo 1.8.’de bu yaklaşıma göre, 1950’den sonra düşük orta gelirli olup daha sonra yüksek orta gelir seviyesine ulaşan ülke ekonomileri gösterilmiştir.

**Tablo 1.8.1950'den Sonra Düşük Orta Gelir Grubunda Olan ve Yüksek Orta Gelir Düzeyine Ulaşan Bazı Ülkeler**

Ülke	Bölge	Düşük Orta Gelir Düzeyine Ulaşma Yılı	Yüksek Orta Gelir Düzeyine Ulaşma Yılı	Düşük Orta Gelir Düzeyinde Kalma Süresi (Yıl)	Geçiş Dönemi Ortalama Büyüme Hızı (%)
Çin	Asya	1992	2009	17	7,5
Malezya	Asya	1969	1996	27	5,1
G. Kore	Asya	1969	1988	19	7,2
Taipei, Çin	Asya	1967	1986	19	7
Tayland	Asya	1976	2004	28	4,7
Kosta Rika	Amerika	1952	2006	54	2,4
Türkiye	Avrupa	1955	2005	50	2,6
Bulgaristan	Avrupa	1953	2006	53	2,5
Umman	Orta Doğu	1968	2001	33	2,7

**Kaynak: Felipe v.d., 2012:22**

Tablo 1.8. değerlendirildiğinde Türkiye, Kosta Rika, Bulgaristan, Tayland ve Umman düşük orta gelir tuzağı sürecini yaşamış görülmektedir.

İlgili çalışmada yüksek orta gelir tuzağı ise; yüksek orta gelir düzeyine ulaşan bir ülkenin bu gelir düzeyinde 14 yıl ve daha fazla süre kalması olarak tanımlanmıştır. Ayrıca yüksek orta gelir düzeyinden çıkılması için kişi başına düşen gelir artış hızının ortalama en az %3,5 olması gerektiği hesaplanmıştır (Felipe vd., 2012:24). Bu yaklaşıma göre yüksek orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine ulaşan bazı ekonomiler Tablo 1.9.'da verilmiştir.

**Tablo 1.9.1950'den Sonra Yüksek Orta Gelir Grubunda Olup ve Yüksek Gelir Düzeyine Ulaşan Bazı Ülkeler**

Ülke	Bölge	Yüksek Orta Gelir Düzeyine Ulaşma Yılı	Yüksek Gelir Düzeyine Ulaşma Yılı	Yüksek Orta Gelir Düzeyinde Kalma Süresi (Yıl)	Yüksek Orta Gelirden Yüksek Gelirli Düzeyine Geçerken Kişi Başı Ort. Büy. Hız.
Hong Kong,Çin	Asya	1976	1983	7	5,9
Japonya	Asya	1968	1977	9	4,7
G. Kore	Asya	1988	1995	7	6,5
Singapur	Asya	1978	1988	10	5,1
Taipei, Çin	Asya	1986	1993	7	6,9
Avusturya	Avrupa	1964	1976	12	4,1
Belçika	Avrupa	1961	1973	12	4,4
Danimarka	Avrupa	1953	1968	15	3,3
Fransa	Avrupa	1960	1971	11	4,4
Almanya	Avrupa	1960	1973	13	3,4
İrlanda	Avrupa	1975	1990	15	3,2
İtalya	Avrupa	1963	1978	15	3,4
Hollanda	Avrupa	1955	1970	15	3,3
Portekiz	Avrupa	1978	1996	18	2,8
İspanya	Avrupa	1973	1990	17	2,7
Arjantin	Latin Amerika	1970	2010	40	1,2
İsrail	Orta Doğu	1969	1986	17	2,6
Mauritius	Afrika	1991	2003	12	4

**Kaynak: Felipe v.d., 2012:24**

Tablo 1.9. incelendiğinde birçok ülkenin yüksek orta gelir tuzağına yakalanıp bu durumu yaşadıkları görülmektedir. Bu ülkeler arasında yukarıdaki tabloya göre; Danimarka, İrlanda, İtalya, Hollanda, Portekiz, İspanya, Arjantin ve İsrail sayılabilir.

#### **1.5.2.4.Carnavole Yaklaşımı ve Egawa Yaklaşımı**

Bu iki yaklaşımın aynı başlık altında değerlendirilmesinin sebebi, genel itibariyle orta gelir tuzağına sebep olan unsurlar noktasında birbirine yakın konuları ele almalarından kaynaklıdır. İlk önce Carnovale'ın yaptığı araştırma, daha sonra Egawa'nın yaptığı araştırma hakkında bilgi verilmeye çalışılacaktır.

Carnovale (2012) tarafından hazırlanan “*Gelişmekte olan Ülkeler ve Orta Gelir Tuzağı: Düşme Önceden Belli mi? (Developing Countries and the Middle-Income Trap:*

*Predetermined to Fall)?*” çalışmasında; inceleme kapsamına aldığı ülkelerin belli zaman aralıklarında orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine çıkıp çıkmadığını, geçiş periyodunun başında olanlar ve orta gelir tuzağına takılmış olanlar yönüyle araştırmıştır.

Carnovale bu çalışmasında orta gelir tuzağı ile ilgili sistematik bir analiz yapmıştır. Carnovale’e göre, son altmış yıl boyunca çok az ülke orta gelirden yüksek gelire geçebilmiştir. Analizde ilk olarak ülkeler Dünya Bankası’nın Atlas Metodu ile yapılan sınıflamayla incelenmiş ve gelir grupları belirtilmiştir. Çalışmada 1960-2010 periyodunda değişik gelir grubundaki Arjantin, Portekiz, Uruguay, Japonya, Hong Kong, Güney Kore vb. gibi ülkeleri içine alan 22 ülke ele alınmıştır. 22 ülke için yapılan analizde etnik ve dini bölünme ve adil olmayan gelir dağılımının orta gelirden geçiş üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Etnik ve dini parçalanma ve adil olmayan gelir dağılımının sosyal sermaye yetersizliğine sebep olacağı belirtilmiştir. Bu da orta gelir tuzağına sıkışıp kalmada etkili olmaktadır. Yüksek gelire geçiş sürecini 30 yıldan daha az bir zamanda tamamlayan ülkelerde etnik grup sayısı ortalama 2,80, otuz yıldan daha fazla bir zamanda tamamlayanlarda 3 ve orta gelir tuzağına takılmış olanlarda ise ortalama 4,10’dur. Orta gelir tuzağına sıkışan ülkelerde etnik grupların sayısı fazla ve GINI Endeksi 0,40 üstünde olup gelir dağılımı adaletsizliği görülmektedir. Etnik ve dini ayrışmadan ziyade homojenliğin yüksek gelir grubuna geçişte pozitif etki yarattığı görülmektedir (Bozkurt, 2014:63).

Egawa (2013) yılında kaleme aldığı “*Gelir Eşitsizliği Asya’da Orta Gelir Tuzağına Neden Olacak mı? (Will Income Inequality Cause A Middle-Income Trap in Asia?)*” adlı çalışmasında; gelir dağılımında yaşanan eşitsizliğin orta gelir tuzağına sebep verip vermediğini araştırmıştır.

Egawa çalışmasında gelir dağılımı eşitsizliğinin, orta gelir tuzağı yaratıp yaratmayacağını araştırmıştır. Egawa, öncelikle gelir eşitsizliği ve orta gelir tuzağı arasında nasıl bir ilişki olduğunu Kuznets Hipotezine dayalı bir kalitatif analiz ile incelemiştir. Kuznets Hipotezine göre, düşük gelirli ülkelerde gelir eşitsizliği daha az olup ekonomik büyüme ve fert başına düşen gelir artışıyla birlikte gelir eşitsizliği gittikçe fazlalaşmaktadır. Fakat büyümenin daha ileri safhalarında gelir dağılımı eşitsizliği azalma trendine girdiği belirtilmiştir. Çalışmanın sonucuna göre gelir dağılımı eşitsizliğinin büyüme oranları üzerinde olumsuz etki yarattığı ve orta gelir tuzağı sebeplerinden biri olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Bozkurt, 2014:67).

### 1.5.2.5.Yakalama Endeksi Yaklaşımı

Woo (2012) tarafından hazırlanan “Çin Orta Gelir Tuzağı ile Buluştu: Yakalamaya Giden Yoldaki Büyük Çukurlar (China Meets the Middle-Income Trap: The Large Potholes in the Road to Catching-Up)” adlı çalışmada; Catch-Up Index (CUI) olarak adlandırılan bir endeksle büyümede yavaşlama üzerine bir araştırma yapılmıştır.

Woo orta gelir tuzağını belirlemede Yakalama Endeksi’ (CUI)nden istifade etmiştir. İlgili çalışmada yakalama endeksini 1960-2008 yılları arasında ülkelerin ekonomilerindeki ilerleme durumlarını belirlemek için kullanmıştır. 1960-2008 yılları arası dönem için bir endeks oluşturulmuş ve endeks değerine göre ülkeler düşük gelirli, orta gelirli ve yüksek gelirli olarak sınıflandırılmıştır. Ülkeleri bu sınıflandırma içine koyarken kullandığı yakalama endeksini de şu şekilde formüle etmiştir. (Woo, 2012:314)

Yakalama Endeksi (CUI) = İlgili Ülkenin Kişi Başına Düşen Geliri / ABD’nin Kişi Başına Düşen Geliri

Yukarıdaki formülde payda kısmında ABD’nin baz alınmasının nedenini ise; ABD’nin 1920’den beri dünyanın ekonomik lideri olarak kabul edilmesi olduğunu ifade etmiştir.

Yakalama Endeksi (CUI) değerine göre ülkeler şu şekilde sınıflandırılmıştır (Woo, 2012:314):

- ✓ CUI> %55 olması durumunda ülke yüksek gelirli,
- ✓ %55 >CUI > %20 olması durumunda ülke orta gelirli,
- ✓ CUI< %20 olması durumunda ülke düşük gelirlidir.

Yapılan bu sınıflandırmaya göre; yakalama endeksi seviyesi %55-%20 aralığında bulunan ülke orta gelir tuzağında kabul edilmektedir. İlgili çalışmada, Latin Amerika ülkeleri olan Arjantin, Brezilya, Şili, Meksika ve Venezuela’nın yakalama endeksinin %55-%20 aralığında olmasından ötürü orta gelir tuzağında olduğu kabul edilmiştir.(Woo, 2012:314-315)

### 1.5.2.6.Robertson ve Ye’nin Yaklaşımı

Robertson ve Ye (2013) tarafından hazırlanan “Orta Gelir Tuzağının Varoluşu Üzerine (On the Existence of a Middle Income Trap)” adlı çalışmada; orta gelir grubunda yer alan ülkeler, bir referans ülke (Amerika Birleşik Devletleri) temel alınarak belirlenmektedir. Çalışmaya göre, ülkenin kişi başına gayri safi milli hasılası Amerika Birleşik Devletlerinin kişi başına düşen gayri safi milli hasılası ile oranlanarak, ülke ekonomilerinin durumu tespit edilmektedir. Buna göre, bir ülkenin kişi başına düşen GSMH’ı ABD’nin kişi başına düşen

GSMH'sinin %8 ile %36 arasında ise o ülke orta gelirli ülkeler kategorisi içinde yer almaktadır. Sonuç itibariyle 189 ülkenin 46'sının orta gelir grubunda yer aldığı, 19'unun ise orta gelir tuzağında olduğu tespit edilmiştir.

Robertson ve Ye (2013) önceki yaklaşımlardan farklı olarak bir ekonominin orta gelir tuzağında olup olmadığının ekonometrik olarak sınanmasına izin veren bir yaklaşım geliştirmiştir. Bu yaklaşıma göre orta gelir tuzağında olup olmadığı test edilen A ülkesinin GSYH'sinin doğal logaritmasından dengeli bir büyüme patikasına sahip ABD'nin GSYH'sinin doğal logaritması çıkarılmakta ve elde edilen yeni seri durağanlık analizine tabi tutulmaktadır. Matematiksel olarak ifade edildiğinde durağanlık analizinin uygulanacağı yeni seri şu şekilde elde edilmektedir (Korkmaz, 2016:59-60).

$$X_t = \ln GSYH_{A,t} - \ln GSYH_{ABD,t}$$

Durağanlık testleri sonucunda  $X_t$  serisinin durağan çıkması durumunda A ülkesinin orta gelir tuzağında olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Buna göre bu ülke, gelişmiş ülkeleri milli gelir açısından yakalama yönünde bir eğilime sahip değildir. Bu yöntem, ekonometrik sınamaya izin vermesinin yanında, orta gelir tuzaklarıyla kısa dönemli gelişmeleri (büyümede yavaşlamalar, yapısal kırılmalar, skolastik trendler vb.) tanımaya imkan vermektedir (Korkmaz, 2016:59-60).

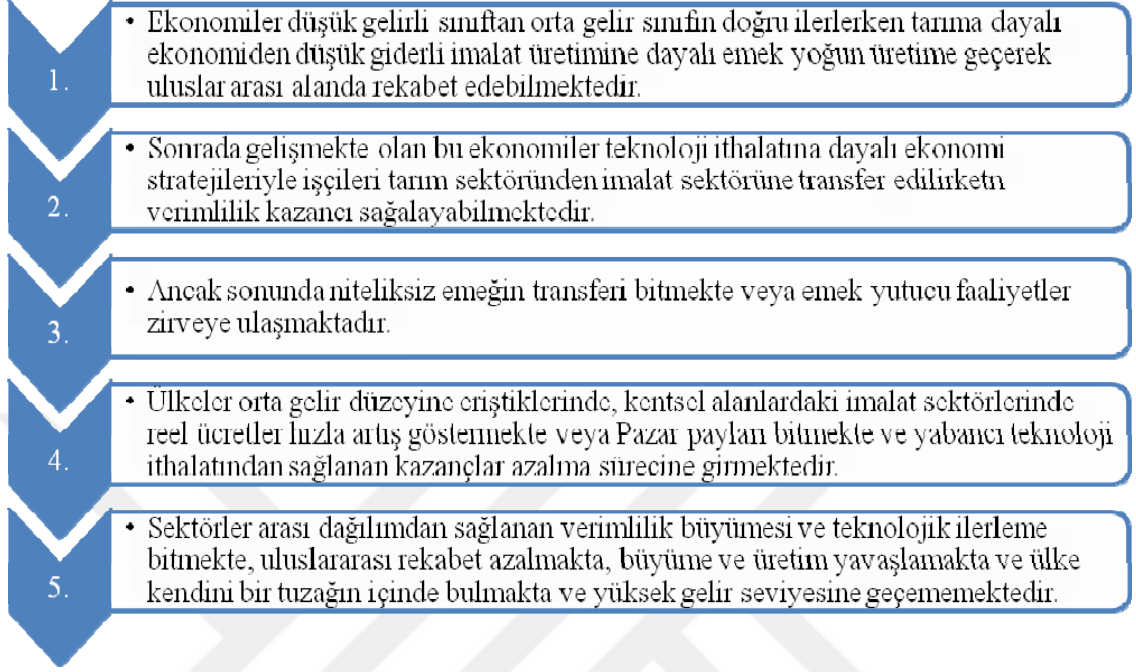
### **1.6.Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Süreci**

Ülkelerde orta gelir tuzağına düşmeleri yaklaşırken, tarım sektöründen sanayi sektörüne kayan işgücü sonucu oluşan büyümedeki artış belli bir süreden sonra anlamını yitirmeye başlamaktadır. Ayrıca ülkede kullanılan teknolojiye zamanla eskimekte ve verimliliği azalmaktadır. Yine bu dönemde sermayenin karlılığı ve doğal kaynaklar ile niteliksiz işgücüne dayanan sermaye kaynakları da azalmaktadır. (Seyfettinoğlu, 2017, 105) Literatürde bu düzey, orta gelir eşiği olarak ifade edilmekte ve bundan sonraki süreçte büyüme için üretkenliğin artırılmasının gerekli olduğu söylenmektedir. Bu üretkenlik artışını sağlamayan ülkeler ise orta gelir tuzağındadır (Taşçı ve Özcan, 2014:52).

Paus'a göre; orta gelirli ülkeler için en büyük zorluk yoğun bilgi yoğun aktivitelerle oluşan üretim anlayışıyla karşı karşıya kalmaları, dolayısıyla bu durumun üstesinden gelememelerinden orta gelir tuzağı sorunu ile karşı karşıya kalmalarıdır (Paus, 2012:115-116).

Özetle bir ülke veya bölgenin orta gelir tuzağına yakalanma süreci Şekil 1.6.'daki gibi ifade edilebilir.

### Şekil 1.6.Orta Gelir Tuzağına Yakalanan Ülkelerin Ekonomilerindeki Süreç



**Kaynak: Agenor v.d., 2012:3**

Şekil 1.6'da ifade edilen durumları yaşayan ülkelerin ekonomileri adeta durma noktasına gelmekte ve ekonomilerde istenmeyen haller olarak kabul edilen işsizlik, enflasyon, düşük verimlilik vb. gibi hususlar gündeme gelmektedir. Bu türlü durumlara yakalanan ülkeler için yapılması gereken en önemli nokta orta gelir tuzağının nedenlerini en doğru şekilde tespit edip, bu cendereden bir an evvel çıkmak olacaktır.

### 1.7.Orta Gelir Tuzağına Düşmüş Ülke Ekonomilerinin Özellikleri ve Tuzağa Düşmemiş veya Yüksek Gelirli Ekonomilerden Farkları

Orta gelir tuzağı kavramı bilindiği üzere, etkinliğin düşük olduğu tarım sektöründen yüksek olduğu sanayi kesimine geçiş noktasında elde edilen büyüme hızlarının, artan sermaye stoklarının belli bir aşamadan sonra düşmesi ile sermayenin getirisinin ve kişi başına gelirin azalması sonucu gerekli teknoloji düzeyi ve nitelikli beşeri sermayeyi sağlayamayan ve büyümeyi gerçekleştiremeyen ülkelerin içinde bulunduğu durumu anlatmaktadır (Gürsel ve Soybilgen,2013:2). Bu bağlamda orta gelir tuzağında bulunan ülkelerin öne çıkan özellikleri şu şekilde ifade edilebilir (Eğilmez, 2017): a)Emek piyasasında koşullar zayıflar. b)Sanayi

üretiminde çeşitlilik olmaz. c)İmalat sanayisinde gelişme yavaşlar. d)Tasarruflar ve yatırımlar düşük düzeydedir.

Orta gelir tuzağından kurtulan ve yüksek gelir grubunda kabul edilen ülkelerin temel özellikleri ise şu şekilde sıralanabilir (Flaaen, 2013:1-7):

- Sermaye piyasalarını oluştururlar.
- İhracatlarını değer katan ürünler oluşturur.
- Teknoloji-yoğun üretim yapısına sahiplerdir.
- Nitelikli beşeri sermaye ile üretim yaparlar.
- Araştırma-geliştirme yatırımlarını artırırlar.
- Bahsi geçen ülkeler kurumsallaşmalarını tamamlamışlardır.

Orta gelir tuzağına olmayan ülkeler, bu tuzağı içinde olan ülkelere iki noktada ayrılırlar. Bunlardan birincisi, ihracat ürünlerindeki özgünlük, bir diğeri ekonomik verimlilik yapılarıdır. Orta gelir tuzağına olmayan ülkelerin en önemli özelliği, hiç şüphesiz gelişmiş ve farklı ürünleri ihraç edebilmeleridir. Bunu yapabilmenin en önemli unsuru imalat sanayisinin güçlü bir seviyede olması ve bu seviyeyi koruyabilmesidir. Rekabet avantajı günümüzde çeşitli özelliklere sahip farklı ve yeni ürünleri üreterek kaliteyi artırmaktan geçmektedir. Bu ürünler değer katıcı, talebi ve tüketicinin ihtiyaçlarını karşılayabilen fayda, fiyat ve maliyet açısından artıları kendi içinde bulundurabilen ürünlerdir. Bu ürünleri elde edebilmek; araştırma geliştirme, yeni ve ileri teknoloji, nitelikli beşeri sermaye, sağlam bir eğitim, iyi bir hukuk düzeni vb. unsurları içinde barındıran kurumsal yapıyla sıkı bir şekilde ilişkilidir (Dedekoca, 2017).

### **1.8.Orta Gelir Tuzağı Yönünden Ülkelerin Değerlendirilmesi**

Dünya Bankası tarafından 2012 yılında hazırlanan “Çin:2030: Modern, Uyumlu ve Yaratıcı Bir Toplumun İnşası” adlı raporda; 1960 yılında orta gelirli ekonomi seviyesinde bulunan 101 ülkeden 13’ünün 2008 yılı itibariyle yüksek gelirli ülkeler sınıfına dahil oldukları belirtilmiştir (Dünya Bankası,2012:12). Dünya Bankasına göre, Orta Doğu ve Latin Amerika’da yer alan birçok ülke 1960’da orta gelirli ülke ekonomileri arasına girmişler ve 50 yıldan daha fazla süre bu seviyede kalmışlardır. Latin Amerika ülkeleri bu durumda devam ederlerken, Asya ülkeleri gerekli dönüşümleri sağlayarak yüksek gelir seviyesine ulaşmışlardır. Asya ülkeleri, orta gelir tuzağından kurtulmak için değer katan üretimin yanı sıra farklı ve yeni ürünler ile yapısal dönüşümlerini (yeni ve ileri teknoloji, nitelikli işgücü, kurumsal altyapı) gerçekleştirmişlerdir (Mekam,2017).

Dünya Bankası tarafından hazırlanan rapor haricinde, Felipe, Abdon ve Kumar tarafından 2012 yılında hazırlanan “Orta Gelir Tuzağının Takibi: Nedir? Kim tuzağın içinde? Neden Tuzağın içinde? (Tracking the Middle-Income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?)” adlı çalışmada; 1950-2010 dönemleri arasında 124 ülkeyi gelir geçişleri, süreleri ve büyüme hızları yönünden araştırmaya tabi tutmuşlardır. Araştırmaya göre, 32 ülke yüksek gelirli, 140 ülke yüksek-orta gelirli, 38 ülke düşük-orta gelirli ve 40 ülke düşük gelirlidir. Yapılan çalışmada orta gelir tuzağının Orta doğu ve Latin Amerika’da yoğunlaştığı, Bunun sebebinin de, buradaki ülkelerin rekabet avantajlarının ucuz işgücü ve basit teknolojilerle yapılan üretime dayalı olduğundan 1960 yılında orta gelirli ülke konumuna ulaşip 50 yıl boyunca buradan çıkamamış olmalarıdır. Başka bir deyişle orta gelir tuzağını aşamamışlardır (Yıldız, 2015:157).

İlgili çalışmada 1950’den sonra düşük orta gelirli ülke konumundan yüksek orta gelirli ülke konumuna gelen ülkeler Tablo 1.10.’da belirtildiği gibidir.

**Tablo 1.10.1950’den sonra Düşük Orta Gelirli Ülke Konumundan Yüksek Orta Gelirli Ülkeler Arasında Geçen Ülkeler**

Ülke	Bölge	Düşük Orta Gelir Konumuna Geçtiği Yıl	Yüksek Orta Gelir Konumuna Geçtiği Yıl	Düşük Orta Gelir Konumunda Kaldığı Yıl	Kişi Başı GSMH Ort. (%)
Çin	Asya	1992	2009	17	7,5
Malezya	Asya	1969	1996	27	5,1
Güney Kore	Asya	1969	1988	19	7,2
Tayland	Asya	1976	2004	28	4,7
Bulgaristan	Avrupa	1953	2006	53	2,5
Türkiye	Avrupa	1955	2005	50	2,6
Kosta Rika	Latin Amer.	1952	2006	54	2,4
Umman	Orta Doğu	1968	2001	33	2,7

**Kaynak: Felipe v.d., 2012:4-60**

Tablo 1.10.’dan da anlaşılacağı gibi; düşük orta gelirli ülke konumunda en az kalan ülke 17 yıllla Çin görülmekte, düşük orta gelirli ülkeler arasında en fazla kalan ülkeler sırasıyla 50 yıllla Türkiye, 53 yıllla Bulgaristan ve 54 yıllla Kosta Rika’dır.

Çalışmada yüksek gelirli ekonomiler arasına katılan ülkeler Tablo 1.11.'de gösterilmiştir.

**Tablo 1.11.1950'den sonra Yüksek Orta Gelirli Ülke Konumundan Yüksek Gelirli Ülkeler Arasında Geçen Ülkeler**

Ülke	Bölge	Yüksek Orta Gelir Konumuna Geçtiği Yıl	Yüksek Gelirli Konumuna Geçtiği Yıl	Yüksek Orta Gelir Konumunda Kaldığı Yıl	Kişi Başı GSMH Ort. (%)
Hong Kong	Asya	1976	1983	7	5,9
Japonya	Asya	1968	1977	9	4,7
Güney Kore	Asya	1988	1995	7	6,5
Singapur	Asya	1978	1988	10	5,1
Avusturya	Avrupa	1964	1976	12	4,1
Belçika	Avrupa	1961	1973	12	4,4
Danimarka	Avrupa	1953	1968	15	3,3
Finlandiya	Avrupa	1964	1979	15	3,6
Fransa	Avrupa	1960	1971	11	4,4
Almanya	Avrupa	1960	1973	13	3,4
Yunanistan	Avrupa	1972	2000	28	1,8
İrlanda	Avrupa	1975	1990	15	3,2
İtalya	Avrupa	1963	1978	15	3,4
Hollanda	Avrupa	1955	1970	15	3,3
Norveç	Avrupa	1961	1975	14	3,5
Portekiz	Avrupa	1978	1996	18	2,8
İspanya	Avrupa	1973	1990	17	3,6
İsviçre	Avrupa	1954	1968	14	1,2
Arjantin	Latin Amer.	1970	2010	40	3,7
Şili	Latin Amer.	1992	2005	13	2,6
İsrail	Orta Doğu	1960	1986	17	4

**Kaynak: Felipe v.d., 2012:4-60**

Çalışmada düşük orta gelir tuzağı; bir ülkenin düşük orta gelir düzeyine ulaştıktan sonra 28 yıl veya daha fazla süre düşük orta gelir grubunda kalması olarak tanımlanmıştır. Tablo 1.12.'de bu yaklaşıma göre düşük orta gelir tuzağındaki ülke ekonomileri gösterilmiştir.

**Tablo 1.12.2010'da Düşük Orta Gelir Tuzağındaki Ülkeler**

Ülke	Bölge	Kişi Başı GSMH 2010 (1990 Satın Alma Gücü Par. \$)	2010'a Kadar Düşük Orta Gelirli Konumuna Geçtiği Yıl	Kişi Başı GSMH Ort. (%) 2000-2010	7.250\$ 'a Ulaşmak İçin Gereken Yıl
Filipinler	Asya	3.054	34	2,5	35
Sri Lanka	Asya	5.459	28	4,3	7
Romanya	Avrupa	4.507	49	4,1	12
Brazilya	Latin Ame.	6.737	53	2	4
Kolombiya	Latin Ame.	6.542	61	2,6	5
Panama	Latin Ame.	7.146	56	2,4	1
Paraguay	Latin Ame.	3.510	38	1,5	48
Mısır	Orta Doğu	3.936	31	3	21
İran	Orta Doğu	6.789	52	3,4	2
Lübnan	Orta Doğu	5.061	58	4,1	10
Tunus	Orta Doğu	6.389	39	3,5	4
Güney Afrika	Sahra Altı	4.725	61	2	23

**Kaynak: Felipe v.d., 2012:4-60**

Çalışmada düşük orta gelirli ülke konumunda olup henüz düşük orta gelir tuzağına düşmeyen ülkeler de Tablo 1.13.'deki gibi gösterilmiştir.

**Tablo 1.13.2010'da Düşük Orta Gelir Tuzağında Olmayıp Düşük Orta Gelirli Ülke Konumunda Olan Ülkeler**

Ülke	Bölge	Kişi Başı GSMH 2010 (1990 Satın Alma Gücü Par. \$)	2010'a Kadar Düşük Orta Gelirli Konumuna Kaldığı Yıl	Düşük Orta Gelir Tuzağına Düşmeden Önceki Yıl Sayısı	Ortalama Büyüme (%) 2000-2010	7.250 \$'a Ulaşmada Kişi Başı GSMH Büyümesi Ort. (%)
Kamboçya	Asya	2.529	6	22	8,2	4,9
Hindistan	Asya	3.407	9	19	6,1	4,1
Endonezya	Asya	4.790	25	3	3,9	14,8
Pakistan	Asya	2.344	6	22	2,6	5,3
Vietnam	Asya	3.262	9	19	6,1	4,3
Honduras	Latin Amer.	2.247	11	17	1,6	7,1

**Kaynak: Felipe v.d., 2012:4-60**

İlgili çalışmada yüksek orta gelir tuzağı ise; yüksek orta gelir düzeyine ulaşan bir ülkenin bu gelir düzeyinde 14 yıl ve daha fazla süre kalması olarak tanımlanmıştır. Ayrıca yüksek orta gelir düzeyinden çıkılması için kişi başına düşen gelir artış hızının ortalama en az %3,5 olması gerektiği hesaplanmıştır. (Felipe v.d., 2012:4-60) Bu yaklaşıma göre yüksek orta gelir tuzağında yer alan bazı ekonomiler Tablo 1.14.'de verilmiştir.

**Tablo 1.14.2010’da Yüksek Orta Gelir Tuzağındaki Ülkeler**

Ülke	Bölge	Kişi Başı GSMH 2010 (1990 Satın Alma Gücü Par. \$)	Düşük Orta Gelirli Ülke Konumunda Kaldığı Yıl	2010'a Kadar Yüksek Orta Gelirli Konumuna Geçtiği Yıl	Kişi Başı GSMH Ort. (%) 2000-2010	11.750\$ Ulaşmak İçin Gereken Yıl
Malezya	Asya	10.567	27	15	2,6	5
Uruguay	Latin Amer.	10.934	112	15	3,3	3
Venezuela	Latin Amer.	9.662	23	60	1,4	15
Suudi Arabistan	Orta Doğu	8.396	20	32	0,9	37

**Kaynak: Felipe v.d., 2012:4-60**

Çalışmada yüksek orta gelirli ülkeler arasında yer alıp henüz daha yüksek orta gelir tuzağına düşmemiş ülke ekonomileri de Tablo 1.15.’deki gibi gösterilmiştir.

**Tablo 1.15.2010’da Yüksek Orta Gelir Tuzağında Olmayıp Yüksek Orta Gelirli Ülke Konumunda Olan Ülkeler**

Ülke	Bölge	Kişi Başı GSMH 2010 (1990 Satın Alma Gücü Par. \$)	Düşük Orta Gelirli Konumunda Kaldığı Yıl	2010'a Kadar Yüksek Orta Gelirli Konumuna Kaldığı Yıl	Yüksek Orta Gelir Tuzağına Düşmeden Önceki Yıl Sayısı	Ortalama Büyüme (%) 2000-2010	11.750 \$'a Ulaşmada Kişi Başı GSMH Büyümesi Ort. (%)
Çin	Asya	8.019	17	2	12	8,9	3,2
Tayland	Asya	9.143	28	7	7	3,6	3,6
Bulgaristan	Avrupa	8.497	53	5	9	4,7	3,7
Polanya	Avrupa	10.731	50	11	3	3,9	3,1
Türkiye	Avrupa	8.123	51	6	8	2,3	4,7
Kosta Rika	Latin Ame.	8.207	54	5	9	2,9	4,1
Meksika	Latin Ame.	7.763	53	8	6	0,7	7,2
Umman	Orta Doğu	8.202	33	10	4	1,4	9,4

**Kaynak: Felipe v.d., 2012:4-60**

### 1.9.Orta Gelir Tuzağından Kaçınma ve Çıkış Yolları

Literatür incelendiğinde, orta gelir tuzağından çıkış veya orta gelir tuzağından sakınmak için pek çok önerinin yapıldığı görülmektedir. Bu öneriler arasında; araştırma geliştirme faaliyetlerinin artırılması, nitelikli beşeri sermaye, eğitim düzeyinin iyileştirilmesi, tasarruf ve yatırım oranlarının artırılması, ileri teknoloji düzeyinin sağlanması, kurumsal altyapının kuvvetlendirilmesi sayılabilir (Kayalıdere v.d.,2016:4).

Dünya Bankası'nın 2012 yılında Çin ekonomisi özelinde yayınlamış olduğu raporda orta gelir tuzağından çıkışa yönelik olarak yer alan politika önerileri aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Öz ve Göde, 2015:2):

- Hükümete ve özel sektöre uygun düşen rollerin belirlenmesi
- Tüm sistemi içine alan ve küresel araştırma geliştirme bağlantıları olan açık bir yenilik sisteminin yerleştirilmesi
- Herkes için fırsat eşitliğinin sağlanması
- Herkese sosyal koruma getirilmesi
- Sürdürülebilir bir mali sistemin inşası
- Dünyanın geri kalanı ile karşılıklı yarar ilişkilerinin geliştirilmesi
- Gelir artışı sürerken büyümenin niteliğinin iyileştirilmesi
- Piyasa güçleri ile tutarlı, dengeli ve sürdürülebilir bir büyümenin sağlanması
- Yenilik ve yaratıcılığın teşvik edilmesi
- İnsan gücü potansiyelinin artışının sağlanması
- Piyasanın rolü, hukuk üstünlüğü, toplumsal ve yüksek ahlaki değerlerin tesis edilmesi gerekmektedir.

Bir başka açıdan orta gelir tuzağı riskinden kaçınmada yapılması gerekenler şu şekilde özetlenebilir. Orta gelir tuzağından kaçınmak için en iyi yol hiç şüphesiz ileri teknoloji kullanan değer katıcı ürünlere geçişin sağlanmasıdır. Orta gelir tuzağından kaçınmak için gerekli olan bir başka unsur, nitelikli beşeri sermayedir. Bu da eğitim sisteminin geliştirilmesi ile ilgilidir. İhracat yapısının farklı/ çeşitli yeni ve ileri teknoloji odaklı ürünler olmalıdır. Araştırma geliştirme faaliyetleri artırılarak, yenilikçilik ve yaratıcılık faaliyetlerini destekleyen bir ülke konumuna gelinmelidir. Ulusal tasarrufların artırılması gerekmektedir. Bu sayede yatırımlar ulusal tasarruflar sayesinde finanse edilecek, dışa bağımlı yatırımlar azaltılacaktır. Ülke içinde bölgesel gelişmişlik farklılıklarının da azaltılması gerekmektedir. Kaynakların üretime ve imalata en fazla yarar sağlayacak alanlara kanalize edilmesi amaçlanmalıdır. Orta gelir tuzağından sakınmada başarılı ülke modellerinin tecrübelerinden de faydalanılmalı ve dersler çıkarılmalıdır (Bozkurt v.d., 2016:392-393).

Özetle; yukarıda faklı görüşler doğrultusunda orta gelir tuzağından sakınma ve çıkmada genel çözüm önerileri verilmeye çalışılmıştır. Çözüm önerilerine bakıldığında; bazı çözüm önerileri birbirine yakın olmakla beraber, diğer bir kısmı birbirinden ayrılmaktadır. Ama genel olarak baktığımızda orta gelir tuzağından sakınmak ve çıkış için nitelikli işgücü, tasarrufların artırılması, araştırma ve geliştirme, ileri teknoloji odaklı üretim, markalaşma, eğitim yapısının geliştirilmesi vb. kavramların öne çıktığı görülmektedir. Burada belirtilmesi gereken bir başka noktada şudur. Yukarıda verilen çözüm önerilerinin ağırlığı ülkeden ülkeye farklılık arz etmektedir. Bu yüzden belirtilen çözüm önerilerinin her ülkenin sosyal, siyasi, toplumsal yapısı dikkate alınarak ele alınması gerekmektedir.

## **1.10.Literatür Özeti**

### **1.10.1.Uluslararası Literatür Özeti**

Orta Gelir Tuzağı kavramı hakkında uluslararası alanda yapılan çalışmaların 2007 yılı ve sonrasında yoğunlaştığı görülmektedir. Genel itibariyle yapılan çalışmalarda Orta gelir tuzağı kavramı, düşme sebepleri, tuzaktan kurtulmak için yapılması gerekenler çeşitli ülkeler baz alınarak araştırılmıştır. “Orta gelir tuzağının belirlenmesinde öne çıkan yaklaşımlar” başlığı altında çalışmalara ait bilgiler ilgili bölümde ifade edildiğinden, bu bölümde sunulan çalışmalar haricinde diğer öne çıkan çalışmalar genel itibariyle aşağıdaki gibidir.

Kharas ve Kohli (2011) tarafından hazırlanan “Orta Gelir Tuzağı Nedir? Ülkeler Bu Tuzağın İçine Neden Düşer ve Bu Tuzaktan Nasıl Korunulur? (*What is the middle Income Trap, Why do Countries Fall into It and How Can It be Avoided?*)” adlı çalışmada; ülkelerin orta gelir tuzağına düşme sebepleri ve tuzaktan sakınmak için gerekli olan olgular üzerinde durulmuş ve araştırılmıştır. Kharas ve Kohli sonuç olarak; özelde Doğu Asya ve Latin Amerika’daki orta gelir tuzağı içinde bulunan ülkelerin bu tuzaktan çıkmaları için üç unsur belirlemişlerdir. Birinci olarak, ürün ve üretim süreçlerinin yenilenmeli ve ürün çeşitliliği konusunda yeterliliğin arttırılmalıdır. İkinci olarak, toplam faktör verimliliği (*fiziksel sermayeden ziyade*) baz alınarak büyüme gerçekleştirilmelidir. Üçüncü ve son olarak, ekonomik anlamda merkezileşme karşıtı (ademi merkezizetçi) bir anlayış hakim olmalıdır.

Agenor vd. (2012) tarafından hazırlanan “Orta Gelir Tuzağından Kaçınma (*Avoiding Middle-Income Growth Traps*)”adlı çalışmalarında; 1950’den beri hızlı büyüyen birçok ülkenin orta gelir düzeyine ulaştığı fakat bu düzeyden sonra çok az ülkenin yüksek gelirli ekonomiler haline geldiği, diğer ekonomilerin ise orta gelir tuzağına takıldığı belirtilmiştir. Yazarlara göre, orta gelir tuzağı işgücünün ilgisi olmayan alanlarda çalışmasından ve

verimlilikteki artışın düşüklüğünden kaynaklanmaktadır. Tuzaktan çıkış için, araştırma geliştirme ile istihdamda yapılacak reform çalışmaları, teknolojik gelişme, gelişmiş altyapı yatırımlarındaki artış vb. hususlar önemlidir.

Paus (2012) tarafından hazırlanan “*Orta Gelir Tuzağıyla Yüzleşmek: Geç Kalan Ülkelerin Orta Gelir Tuzağını Kavrayışı (Confronting the Middle Income Trap: Insights from Small Latecomers)*” adlı çalışmasında Şili, Dominik Cumhuriyeti, Ürdün, İrlanda ve Singapur’un yer aldığı 5 ülke üzerine çalışmış ve orta gelir tuzağından kurtulma yollarının mikro ve makro ekonomik yönden değerlendirilmesini ifade etmiştir. Sonuçta Paus; orta gelir tuzağına düşmüş ülkelerin, beşeri sermayeye bağlı teknolojik gelişim ile bu tuzaktan çıkabileceklerini ifade etmiştir.

Lin ve Trichel (2012) “*Orta Gelir Tuzağından Kaçışın Çin’in Yükselişten Öğrenme: Latin için Yeni Bir Yapısal Ekonomi Anlayışı (Learning from China’s Rise to Escape the Middle Income Trap A New Structural Economics Approach to Latin America)*” adlı çalışmalarında; Latin Amerika, Karayipler ve Çin’de orta gelir tuzağının sebepleri araştırmışlar ve, ülkelerin orta gelir tuzağına girmelerinin nedeninin, düşük katma değerli ürünlerden yüksek katma değerli ürünlere geçişi başarılı bir şekilde sağlayamadıklarından kaynaklı olduğunu ifade etmişlerdir.

Zhang (2013) tarafından hazırlanan “*Orta Gelir Tuzağının Beşeri Sermaye Kökleri: Çin Örneği (The Human Capital Roots of the Middle Income Trap: The Case of China)*” adlı çalışmasında; Çin üzerine bir araştırma yapmış ve yüksek gelir düzeyine geçişin nitelikli beşeri sermayeye dayandığı ve Çin’deki en büyük sorunların ilk ikisinin adil olmayan gelir dağılımı ve eğitim olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca çalışmaya göre; ülkelerin orta gelirli sınıftan yüksek gelirli sınıfa çıkmaları, yönetim ve nitelikli beşeri sermayeyle yakından ilgilidir. Yine çalışmada Çin’in kırsal bölgesindeki okul öncesi ve ilkököl çağındaki çocuklar arasında yapılan anket çalışmasında sağlık ve beslenme noktasında yaşanan sıkıntılar beşeri sermayeyi olumsuz yönden ciddi etkilediği belirtilmiştir.

Chen ve Dai (2014) tarafından hazırlanan “*Orta Gelir Tuzağı, Kollara Ayırma Düzenlemesi ve Politik Etkisi (The Middle Income Trap, Branching Deregulation and Political Influence)*” adlı araştırmalarında orta gelir tuzağı için ekonomik politik perspektifte (?) yeni bir görüş olarak ortaya atmış, politik katkı yönünden hükümetleri ana konu olarak ele almışlardır. Sonuç olarak hükümetlerin politikalarının, sosyal refah ve siyasi katkılarının maksimize etmek için tasarladıklarını ancak ekonomi belirli bir aşamaya geldiğinde

hükümetlerin bozucu politikalar tasarlama konusunda çeşitli teşviklere sahip olduklarından bahsedilmiştir.(Cümle?)

Kasenda (2014) tarafından hazırlanan “*Güney Kore’den Ekonomik Kalkınma Deneyimini Öğrenen Asya’nın Gelişmekte Olan Ülkeleri Orta Gelir Tuzağında Sıkıştı mı? (Can Asian Developing Countries Stuck In A “Middle-Income Trap” Learn From South Korea’s Economic Development Experience?)*”, adlı çalışmada; ülkelerin orta gelir tuzağından çıkmaları için etkili hükümet sistemi, liderlik ve verimliliği artırmış sanayileşmenin yüksek düzeyde elde edilmesi gerektiğinden bahsedilmiştir. Ayrıca ilgili yazında Güney Kore’nin bu tuzaktan çıkmayı başardığı ve gelişmekte olan orta gelirli ülkelerin bu durumdan örnek almaları gerektiği ifade edilmiştir.

### **1.10.2.Ulusal Literatür Özeti**

Arslanhan ve Kurtsal (2010) tarafından hazırlanan “*Güney Kore İnovasyondaki Başarısını Nelere Borçlu? Türkiye İçin Çıkarımlar*” adlı çalışmada; Güney Kore’nin sanayi stratejisi ile bilim ve teknoloji politikası değişim süreçleri incelenmekle birlikte, Türkiye’nin aynı değişim süreçleri dahilinde nasıl bir gelişme gösterdiği karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Ayrıca ilgili çalışmada; Türkiye’nin orta gelir tuzağına henüz yakalanmadığı belirtilmiştir. Yine çalışmada, Türkiye’nin düşük teknolojili üretim yapısından orta ve ileri teknoloji üretim yapısına geçmesi gerektiği, ihracat açısından emek yoğun sektör stratejisini sürdürmekten vazgeçmesi gerektiği ifade edilmiştir.

Sak (2010) tarafından hazırlanan “*Çok Alametler Belirdi: Türkiye Sanayisizleşiyor*” adlı çalışmada; Türkiye’nin orta gelir tuzağı ve sanayisizleşmesinden, neden sanayisizleştiğinden ve ne yapılması gerektiğinden bahsedilmiştir. Yine çalışmada şu hususlara yer verilmiştir. Türkiye orta gelir tuzağındadır. Türkiye’nin büyümesi hem orta hem de sanayisiz olduğu, sanayinin toplam istihdam içindeki payının düştüğü, işçi başına verimliliğin azaldığını belirtmiştir. Sanayi olmadan kendiliğinden verimlilik artışı olmayacağını ve sanayisizleşmenin ana nedeninin sanayinin niteliğini yükseltmemiş olmamız olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca yazara göre üretimin kalitesinin artırılması orta gelir tuzağından çıkılmasını temin edecektir.

Öz (2012) tarafından hazırlanan “*Orta Gelir Tuzağı*” adlı çalışmada; Dünya Bankası tarafından 2012 yılında “Çin:2030: Modern, Uyumlu ve Yaratıcı Bir Toplumun İnşası” adlı rapor baz alınarak, ülkelerin gelir düzeyleri 1960-2010 ve 2000-2010 yılları arası analiz edilmektedir. Yine çalışmada; adı geçen rapora göre Türkiye’nin 1960 yılından bu yana orta

gelir tuzağında olduğu ifade edilmektedir. Öz'e göre; orta gelir tuzağı açısından 1960-2000 arasında satın alma gücü esas alındığında kişi başına milli geliri ABD'nin %21'inde çakılı kalan Türkiye tipik bir örnektir.

Yeldan vd.(2012) tarafından hazırlanan “*Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış: Hangi Türkiye*” adlı çalışmada; Türkiye ekonomisinin orta gelir tuzağından çıkışı ve orta-uzun dönemde sürdürülebilir kalkınma seçeneklerinin belirlenmesi hedeflenmiştir. Çalışmaya göre; Türkiye orta gelir tuzağındadır. Bu durumun nedeni, Türkiye'nin kurumsal yönetim, teknoloji, tasarruf ve nitelikli işgücü yetersizlikleridir. Çalışmada orta gelir tuzağı olgusunun ülkenin bölgelerinin üretim yapılarıyla doğrudan ilgili olduğu belirtilmiştir. Batı Akdeniz, Güney Marmara, Güney Ege, Karadeniz ve Orta Anadolu orta gelir tuzağı riskiyle karşı karşıya kalan bölgelerdir. Doğu ve Güney Doğu Anadolu Bölgeleri düşük orta gelir grubunda olan bölgelerimizdir.

Gürsel ve Soybilgen (2013) tarafından hazırlanan “*Türkiye Orta Gelir Tuzağının Eşiğinde*” adlı çalışmada; Türkiye'nin orta gelir tuzağı olarak adlandırılan konuma sıkışıp kalacağı noktası en çok tartışılan konulardan biridir. Çalışmada, gayri safi yurtiçi hasıla artışını, istihdam oranı ve emek verimliliği açısından ayrıştırarak konuya katkı sağlamayı amaçlamıştır. Ayrıca çalışmada şu hususlara yer verilmiştir. Türkiye ekonomisinin geçmiş dönem büyüme performansını tekrarlaması zor görünmektedir. Emek verimliliği artışı son dönemlerde neredeyse yok denecek kadar azalmıştır. Bu durum ülkenin orta gelir tuzağının eşğinde bulunduğu bariz kanıtıdır. Bu bağlamda emek verimliliğinin artırılması gerekmektedir.

Atik (2015) yılında hazırladığı “*Türkiye İçin Orta Gelir Tuzağından Kurtuluş Önerileri*” adlı çalışmasında; Orta Gelir Tuzağı hakkında bilgi verilmiş, sonrasında orta gelir tuzağından kurtulan ülkelerin deneyimleri incelenip Türkiye için öneriler verilmiştir. Çalışmaya göre; Türkiye orta gelir tuzağındadır. Türkiye'nin nitelikli işgücünün artması bunun ücretleri artırması, aynı zamanda teknolojik yönde ilerlemenin neredeyse durma noktasına gelmesi değer katan ürünlerin üretilmesine engel olmuştur. Bu durum ülkenin uluslararası düzeyde rekabet avantajının yitirmesine ve tuzağın içine girmesine neden olmuştur.

Uyanık (2015) tarafından hazırlanan “*Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye'nin Konumu Açısından Bir Değerlendirme*”, adlı çalışmasında; Türkiye'nin geldiği noktada orta gelir tuzağı ile birlikte anılmaya başlanması ve bunu aşmasının güçlüğüne vurgu yapılmıştır.

Çalışmaya göre; Türkiye orta gelir tuzağındadır. Bu tuzaktan kurtulmak için eğitim sisteminin teknoloji baz alınarak oluşturulması, teknoloji üretebilir, inovasyon yetenekleri yüksek bireylerin yetiştirilmesi gerekmektedir. Bu sayede gelir esnekliği yüksek, fiyat esnekliği düşük, değer katan markalı ürünlerin üretilip ihracat kaynaklı büyümenin gerçekleştirilerek bu tuzağın aşılmasına katkı sağlayacağı belirtilmiştir.

Bayar (2016) tarafından hazırlanan “*Türkiye ve Orta Gelir Tuzağı: Eğitimin Önemi*” adlı çalışmada; Türkiye’de insan kaynaklarının eğitimi orta gelir tuzağı açısından ele alınmış ve Türkiye, orta gelir tuzağına düşmüş ve tuzaktan kurtulmuş ülkelerin durumu ile karşılaştırılmıştır. Çalışmada ayrıca şu hususlara değinilmiştir. Türkiye henüz orta gelir tuzağında değildir. Bir ülkenin yüksek gelirli ülke ekonomileri arasına girebilmesi ve uluslar arası rekabet edilebilirliğinin artırılması için ileri teknolojiye değer katan bir üretimin yapılmasının sağlanması gerekmektedir. Bunu yapmanın en büyük yolu iyi yetişmiş nitelikli işgücünden geçmektedir. Bu yüzden eğitimin kalitesi geliştirilmelidir.

Karanfil (2016) tarafından hazırlanan “*Ar-Ge Harcamalarının Orta Gelir Tuzağı Üzerine Etkisi: Avrupa Birliği ve Türkiye İçin Panel Veri Analizi*” adlı çalışmada amacın Avrupa Birliği ülkeleri ve Türkiye için orta gelir tuzağı üzerinde Ar-ge harcamalarının rolünün değerlendirilmesidir. Çalışmaya göre; 2014 yılı verilerine göre Türkiye orta gelir tuzağındadır. Bunun en büyük nedenlerinden biri de araştırma geliştirme harcamalarının gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payının yetersizliği bunun sonucu olarak teknolojinin gerekli değişimleri sağlayamamasıdır.

Eğilmez (2017) tarafından hazırlanan “*Orta Gelir Tuzağında Son Durum*” adlı çalışmada; Türkiye ekonomisi orta gelir tuzağı yönünden değerlendirilmiştir. Çalışmada ayrıca şu hususlara yer verilmiştir. Türkiye 2016 yılı için üst orta gelirli ülkeler kategorisinde yer almaktadır. Eğilmez; Türkiye’nin kişi başına gayri safi yurtiçi hâsılasının gerek Dünya Bankası gerekse de IMF verilerine göre orta gelir tuzağında olduğu görüldüğü, Türkiye İstatistik Kurumunun gözden geçirdiği gayri safi yurtiçi hâsılaya göre de IMF verilerine göre tuzaktan çıkıp tekrar tuzağın içine girdiği, Dünya Bankası verilerine göre hiç tuzaktan çıkmadığını belirtmiştir.

Yavuz (2017) tarafından hazırlanan “*Maliye Kuramı Bağlamında Türkiye’de Orta Gelir Tuzağı Sorunsalının Analizi*” adlı çalışmada; Türkiye’nin orta gelir tuzağında yer alıp almadığının çeşitli göstergeler açısından incelenmesi ve karar alıcılar için özellikle maliye politikası çerçevesinde bir politika önerisinin sunulması amaçlanmıştır. Çalışmaya göre;

Türkiye'nin alt orta gelir tuzağına yakalandığı ama üst orta gelir tuzağı yönünden riskin devam ettiği ifade edilmiştir. Yavuz'a göre siyasetçiler verimli harcama politikaları belirlemeli ayrıca israftan kaçınılmalı ve büyümeyi artırıcı harcamalar yapılmalıdır.

Akbulut ve Yıldız (2017) tarafından hazırlanan “*Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Teşvik Politikalarının Etkililiği: Türkiye Örneği*” adlı çalışmalarında; çalışmanın amacının orta gelir tuzağından çıkış noktasında Türkiye’de 2004, 2006, 2009 ve 2012 yılında uygulanan teşvik politikalarının etkili olup olmadığı incelenmiş olup, ayrıca şu hususlara da dikkat çekilmiştir; Türkiye orta gelir tuzağındadır. Orta gelir tuzağının en büyük sebeplerinden birisi yapısal sorunlar ve bir diğeri de bölgeler arası eşitsizliğinin yoğun olmasıdır. Akbulut ve Yıldız’a göre; Türkiye’de bölgelerin gelişmesine yönelik olarak farklı bölgesel kalkınma politikaları geliştirilmeli ancak bu politikalar orta vadeli programlar halinde belirli hedefler doğrultusunda uygulanmalıdır. Orta gelir tuzağından çıkabilmek için gelişmiş ülkelerin uyguladığı politikaların değerlendirilmesi, uluslararası alanda rekabet edilebilirlik için araştırma geliştirmeye, vasıflı işgücüne, değer katan ürünlerin üretilmesine önem verilmelidir.

İkinci bölüm hakkında yukarıda yapılan açıklamalarda görüleceği üzere; orta gelir tuzağı ilk zikredildiği 2007 yılından bu yana birçok çalışmaya konu edinilen bir kavram haline gelmiştir. Özellikle dünya üzerinde orta gelir sınıfında yer alan ülkeler arasında ciddi bir yansıması olan bir husus olarak karşımıza çıkmıştır. Bu yönüyle bakıldığında, Türkiye’nin de orta gelirli ülke konumunda olması nedeniyle orta gelir tuzağı kavramı son zamanlarda Türkiye’de yapılan çalışmalarda geniş karşılık bulmuştur. Bu durum dikkate alınarak bir sonraki bölümde Türkiye ekonomisi orta gelir tuzağı yönünden değerlendirilecektir. Bir sonraki bölümde ayrıca, Türkiye ekonomisinin tarihsel gelişimi, sektörel yapısı, ihracat ithalat yapısı, firma yapısı değerlendirilmeye dahil edilecektir.

## İKİNCİ BÖLÜM

### TÜRKİYE EKONOMİSİNİN MAKROEKONOMİK YÖNDEN DEĞERLENDİRİLMESİ

#### 2.1.Cumhuriyetten Günümüze Türkiye Ekonomisine Genel Bakış

Bu başlık altında Türkiye ekonomisinin tarihsel gelişimi özetlenmeye çalışılacaktır. Bu kapsamda özetleme yapılırken Türkiye ekonomisi dört tarihsel aralığa bölünerek anlatılmaya çalışılacaktır. Bu tarih aralıklarının sıralaması şu şekilde olacaktır.

- 1923-1939 yılları arası Türkiye Ekonomisi
- 1940-1960 yılları arası Türkiye Ekonomisi
- 1960-1980 yılları arası Türkiye Ekonomisi
- 1980 ve Sonrası Türkiye Ekonomisi.

Yukarıdaki bahsedilen yıllar arası dönemlerde; Türkiye'nin ekonomik politikalarına bakıldığında sürekli değişkenlik arz ettiği görülmektedir. Bu değişikliklerin nedeni; kimi zaman siyasi iktidar olmuş, kimi zaman dünya ekonomisi ve ülkemiz ekonomisindeki yaşanan gelişmeler olmuştur. Türkiye'nin ekonomi politikalarına genel perspektifte bakılacak olursa karşımıza Tablo 2.1 çıkmaktadır.

**Tablo 2.1. Cumhuriyet Döneminden İtibaren Uygulanan Ekonomi Politikaları**

DÖNEM	UYGULANAN EKONOMİ POLİTİKALARI
1923-1929 yılları arası dönem	Kurumsal altyapının oluşturulması, dışa açık ekonomi, serbest dış ticaret ve özel girişim öncülüğünde yeniden yapılanma ve işletmecilik
1930-1939 yılları arası dönem	Devlet öncülüğünde yatırımcılık ve işletmecilik, sanayileşme öncelikli, dışa kapalı, korumacı-devletçi ekonomi politikaları
1940-1945 yılları arası dönem	İkinci Dünya Savaşı yılları ve savunma harcamalarına verilen ağırlık nedeniyle ekonominin gerileme dönemi
1946-1953 yılları arası dönem	Çok partili hayata geçiş ile dünya ekonomisine eklemlenme, tarımsal gelişme, dış kredi ve yabancı sermayeye dayalı ekonomik gelişme ve dış ticarete serbestleşme
1954-1961 yılları arası dönem	Planlamanın gerekliliği, yeni KİT'lerin kurulması, dış ödemeler bilançosu açıkları ve yabancı sermayenin teşviki
1963-1980 yılları arası dönem	İthal ikameci sanayileşmeye dayalı beş yıllık kalkınma planları, iç pazarın dış rekabete karşı korunması, ara malı-yatırım malı üretimi ve planlı dönem
1980 sonrası dönem	Dışa açık ve ihracata dayalı kalkınma politikaları, ekonomik büyümenin önemli ölçüde dış kaynaklara dayandırılması, serbest kambiyo rejimi, özelleştirme ve ekonomik liberalizm

**Kaynak: Çoban, 2015: 47**

Tablo 2.1 incelendiğinde Türkiye'nin ekonomi politikaları dünya ve Türkiye'de yaşanan ekonomik, siyasi vb. olaylar çerçevesinde şekillenip, konjonktüre uygun olarak değişiklik göstermiştir.

### 2.1.1.1923-1939 Yılları Arası Dönem

Bu başlık altında yaşanan ekonomik olaylar çerçevesinde Türkiye ekonomisi genel itibariyle gözden geçirilecektir.

17 Şubat 1923 tarihinde İzmir’de işçi, sanayici, tüccar ve çiftçi temsilcilerinin katılımlarıyla bir iktisat kongresi düzenlenmiştir. Kongrede temsilciler aracılığıyla temsil ettiği kesimin sorun ve istekleri belirlenmiştir. Cumhuriyetin başlangıç senelerinde iktisat politikası, bu kongre aracılığıyla oluşturulmuştur. Kongre kararları ile serbest piyasa ekonomisinin özel girişim yoluyla canlandırılmasının sağlanması ve özel girişimin başaramadığı diğer bir deyişle zorlandığı noktalarda veya gelir elde edemeyeceği yerlerde devlet yatırımlarının devreye girmesi planlanmıştır. Bu sayede ılımlı bir korumacılık politikası uygulanmıştır (Eğilmez, 2017:5).

1923 yılının Temmuz ayına gelindiğinde, Türkiye Büyük Millet Meclisi ile İngiltere ve Fransa’nın da aralarında bulunduğu bir grup devlet ile Lozan Anlaşması imzalandı. Anlaşma ile ekonomik açıdan yabancılara tanınan kapitülasyonlar ve kabotaj hakkı kaldırılmıştır. Ayrıca Osmanlı Devleti borçlarının büyük çoğunluğu Türkiye tarafından üstlenilmiştir. Anlaşma ile gümrük tarifeleri (*Türkiye’nin dışa karşı uygulayacağı gümrük tarifeleri 5 yıl dondurulmuştur.*) Türkiye’nin aleyhine sonuçlanmıştır (Eğilmez, 2017:5).

1925 Şubat’ında Aşar (Öşür) vergisi (*Osmanlı Devleti döneminden 1925 yılında kaldırılıncaya kadar tarım ürünlerinden alınan aynı bir vergidir.*) İzmir İktisat Kongresinde, alınan bir kararla tarımın gelişiminin ve kalkındırılmasının sağlanması için kaldırılmıştır (İnci, 2009:114-116).

1927 yılında sermaye birikimini hareketlendirmek ve sanayileşmeyi gerçekleştirmek amacıyla daha önce 1913’de çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu tekrar revize edilerek çıkarılmıştır. Bu yasa ile bütün tekeller yatırım yapma arzusunda olan kesimlere açılmıştır (Koçtürk ve Gölalan, 2010:52).

1914-1918 yılları arasında yaşanan I. Dünya Savaşı, dünya ekonomik düzenini alt üst etmiştir. Savaş sonucunda yapılan ağır anlaşmalar özellikle yenilen devletler üzerinde ciddi ekonomik ve siyasi baskılar oluşturmuştur (Ezer, 2010:429-430). Savaş sonucu oluşan ekonomik sıkıntılar sonucu 1929 yılında yaşanan Ekonomik Buhran, bütün dünya üzerindeki ülkelerde özellikle de Türkiye’yi ciddi şekilde etkilemiştir. Özellikle krizin çıktığı dönemlerde Osmanlı döneminden kalma borçlar ve yaşanan ekonomik daralma Türk parasının değerini

düşürmüştür. Bu düşmede, ödemeler bilançosu açıklarının artışı, ithalat hacminin artması yanında ihracatımızın düşmesi ve borç ödemelerinin (*Demiryolları ve Haydarpaşa liman tesisi ödemeleri*) önemli etki yaptığı söylenebilir (Darıcan, 2013:42-43).

1930 yılından itibaren (*1930-1939 tarihleri arası*); yaşanan ekonomik kriz, olumsuz hava koşulları sonucu oluşan üretim düşüşlerinin etkilediği ihracatta azalma, yeterli yönetici ve girişimcinin bulunmayışı Devletçilik dönemine geçilmesine sebep olmuştur (İstanbul Ticaret Odası, 1989:21). Yine belirtilen yıllarda, ithal ikameci politikalarının uygulandığı, kamu iktisadi teşebbüslerinin (*özellikle kağıt, demir, çelik sektörlerinde*) kurulduğu, Merkez Bankasının açıldığı ve dış ticaret fazlası verildiği görülmektedir (Akyıldız ve Eroğlu, 2004:49).

1934 yılına gelindiğinde, Sovyet uzman Prof. Orlof'un çalışmaları ile hazırlanan rapor ile şekillenen ve devlet önderliğinde planlı sanayileşmenin gerçekleşmesini sağlamak için hazırlanan birinci beş yıllık sanayi planı (1934-1938) yürürlüğe girdi. Plana göre; sermaye yoğun ve ileri teknoloji gerektiren projelere, temel hammaddelerini yurt içinde üretilen sınıai tesislere ve iç tüketimi karşılayacak bir üretim anlayışına öncelik verilmiştir. Plana göre, seçilmiş bazı sanayi alt dallarında (*madencilik, demir, çelik vb.*) fabrika kurma kararı alınmıştır (<http://www.ekodialog.com/Turkiye-iktisat-tarihi/ataturk-devletcilik-donemi-ekonomi.html>,2017).

1934-1938 yılları arasında birinci beş yıllık sanayi planının başarılı bir şekilde uygulanması ile 1938'de ikinci beş yıllık sanayileşme planı hazırlanmıştır. Birinci beş yıllık planla yaklaşık olarak aynı öncelikleri paylaşan plan II. Dünya Savaşı nedeniyle uygulama şansı bulamamış ve 1939'da durdurulmuştur (Çoban, 2015:66).

### **2.1.2.1940-1960 Arası Türkiye Ekonomisi**

Bu başlık altında 1940-1960 yılları arası dönemde yaşanan ekonomik olaylar çerçevesinde Türkiye ekonomisine genel perspektifte bakılacaktır.

18.01.1940 yılında Milli Korunma Kanunu yürürlüğe girmiştir. Kanun, II. Dünya Savaşı yıllarında piyasadaki mal azlığı nedeniyle oluşan karaborsa olaylarının engellenmesi, savunma giderlerine kaynak sağlamak, ekonomiyi düzenlemek, halk arasında yaşanan sosyal adaletsizliği gidermek gibi amaçlarla çıkarılmıştır (Yavuz, 2015:165).

Milli Korunma Kanunu 18 Ocak 1940 tarihinde görüşülerek kabul edildikten sonra alınan tedbirler ülkeyi ancak iki yıl ayakta tutabildi. 1942 yılında yeni ekonomik tedbirlerin

hazırlıklarını sürdüren Başbakan Refik Saydam 7 Temmuz 1942 tarihinde öldü. Ondan sonra Başbakan olan Şükrü Saraçoğlu gelir ile gider arasındaki farkı kapatmak, tedavüldeki artan para miktarını normal seviyeye indirmek, fevkalade giderleri karşılamak ve sosyal adaleti sağlamak amacıyla olağanüstü bir vergi olan Varlık Vergisi Kanun tasarısını TBMM'ne sevk etti. Hükümet bu kanun tasarısı ile ülke genelinde 114.368 mükelleften 465 milyon lira almayı tasarladı (Güçlü,2015:1-2).

1943 Haziran ayına gelindiğinde; 1925 yılında kaldırılan aşar vergisi ile benzerlik gösteren toprak mahsulleri vergisi, bazı tarımsal ürünlerden elde edilen kazançların belli bir yüzdesi olarak alınmak üzere çıkarılmıştır (Akman, 2011:82-83).

1946 yılında ilk devaülasyon yaşanmıştır. Yaşanan bu devaülasyon, Türkiye için hem dış ticaretin hem de bütçenin fazla verdiği bir dönemde büyük bir şok etkisi yaratmıştır (Çütü, 2014:76). II. Dünya Savaşı sonrası dönemin koşullarına uyum sağlamak için Türk Lirası ABD Doları karşısında devalüe edilmiştir. Türk Lirasının fiyatı 1,30 TL'den 2,80 TL'ye çıkarılmıştır (Şahin, 2009:121).

1946-1947 yıllarında iki plan devreye sokulmuştur. Bunlardan birincisi 1946 yılında çıkarılan İvedili Sanayi Planı, diğeri Vaner Planı olarak 1947 yılında çıkarılan İktisadi Kalkınma Planı'dır. İvedili Sanayi Planı, 1939 yılında durdurulmak zorunda kalınan ikinci beş yıllık sanayi planının devamı niteliğindedir. Plan dahilinde çeşitli ürünler (*demir,çelik, kağıt, tekstil vb.*) ve ara malları yönünden kendi kendini idame ettirecek hale gelmesi amaçlanmıştır. Ancak plan için belirlenen finansman kaynaklarının II. Dünya Savaşı nedeniyle askeri amaçla kullanılması planın uygulanabilirliğini sekteye uğratmıştır. II. Dünya Savaşından sonra planlama sistemi değişmiş; kendi kendini idame ettirmeden, dış yardım kaynaklı planlama stratejisine geçilmiştir. Bunun ilk örneği 1947 yılında hazırlanan Vaner Planı'dır. Plana göre, devlet yalnız alt yapı hizmetlerini gerçekleştirecektir. Ayrıca planda ihracatın teşviki, tarım sektörüne sanayi sektöründen daha fazla ağırlık verilmesi ve kamunun yerine özel sektörün tercih edilmesi hedeflenmiştir (Ozan,2005:75). Her iki planda uygulama şansı bulamamıştır (Ekiz ve Somel, 2005:11).

1947 yılında dönemin ABD Başkanı Truman'ın senatoda yaptığı konuşmada, ABD ve SSCB arasında yaşanan gerginlikler (*soğuk savaş koşulları*) sonucunda batıdaki bazı ülkelere zarar verdiğini bu nedenle Yunanistan ve Türkiye gibi ülkelere parasal yardımda bulunulması gerekli olduğunu ifade etmiştir. ABD Başkanının istekleri doğrultusunda gerekli yasal zemin

(*Kamu Yasası 75*) hazırlanarak gerekli yardımlarda bulunuldu. Truman doktrini olarak isimlendirilen doktrin; soğuk savaş döneminin önemli belgeleri arasındadır (Topal, 2013:116).

II. Dünya Savaşı sonrasında Sovyet Rusya'nın kışkırtmalarıyla çeşitli Avrupa ülkelerinde meydana gelen grevler, yaşamı ciddi sekteye uğratmıştır (Güler, 2004:219-220). Yaşanılan hadiseler, ABD'nin konumuna ve güvenliğine de ciddi bir tehlike vermiştir. Bunun üzerine dönemin ABD Dışişleri Bakanı Marshall'ın önderliğinde Avrupa'nın batısının kalkınmasına yönelik Marshall Planı 1947'te açıklanmıştır. Plana göre, Türkiye'nin sonradan dahil olduğu on altı ülkeye ekonomik yardımda bulunulmuştur (Yüceer, 2002:75).

1950-1960 yıllar, Türkiye ekonomisi açısından dış borçların Cumhuriyetin kuruluşundan bu yana en yüksek olduğu dönemlerdir. Devlet borçlarının yanında ariyere (*özel sektörün devam eden ithalat ödemeleri*) olarak adlandırılan borçların çok yükselmesi sonucunda 1958'te Moratoryum (*Moratoryum; bir ülkede yaşanan olağanüstü durumlardan kaynaklı olarak borçlarını çıkardığı bir yasayla ertelemesi*) ilan edilmiş, bir kısım istikrar tedbirleri yayımlanmıştır (Dönek, 2014:174). İstikrar tedbirleri ile ihracat ve ithalat eğilimlerinde serbestleşme, Türk Lirası'nın ABD Doları karşısındaki değerinin 2,82'den 9,45TL'ye çıkarılması, Kamu İktisadi Teşebbüs mallarına zam yapılması, özel sektörün mal ve hizmetlerinin fiyat denetiminin kaldırılması vb. önlemler alınmıştır. Tedbirler sayesinde borçların konsolidasyonu sağlanmış, enflasyon düşürülmüştür. Ancak büyüme yavaşlamış ve durgunluk başlamıştır (Özsoylu, 2016:85).

### **2.1.3.1960-1980 Yılları Arası Türkiye Ekonomisi**

Bu başlık altında 1960-1980 yılları arasında Türkiye ekonomisinde yaşanan ekonomik olaylar gözden geçirilecektir.

1960-1980 arası dönem ithal ikameci sanayileşmenin hakim olduğu bir dönemdir. İthal ikamesi, ithale konu olan ürünlerin ülke içinde üretilmesi ile ülke içinde kurulan sanayilerin uluslararası rekabetten korunması amaçlanmaktadır. Bu konuda alınan önlemler arasında; ithalattan alınan gümrük vergileri, ithalat kotaları ve ithalat yasakları sayılabilir (Egeli, 2001:150).

1964 yılında Türkiye ile Avrupa Birliği arasında Ankara anlaşması imzalanmıştır. Taraflar arasındaki ilişkilerin hukuki temeli olmuştur. Anlaşma, gerek Türkiye'nin Avrupa Birliği üyeliğini öngören ortaklık belgesi gerekse de taraflar arasında sermaye, hizmet, mal

dolaşımının serbest hale getirilmesi yönünden önem arz etmektedir (TOBB AB Müdürlüğü, 2002:16).

1960-1980 döneminde, 1961 yılında yapılan yeni anayasa ile kurulan Devlet Planlama Teşkilatı öncülüğünde beşer yıllık kalkınma planları doğrultusunda yeni bir kalkınma ve sanayileşme sürecine girilmiştir (Eşiyok, 2008:113).

1962 yılının sonlarına doğru 1963-1967 yıllarını kapsayacak birinci beş yıllık kalkınma planı oluşturulmuştur. Planın hedefleri arasında; nüfus artış hızının azaltılması, ekonomide enflasyonist ve deflasyonist eğilimlerin düşürülmesi, gelir dağılımında ve bölüşümünde adaletin sağlanması, yatırımların artırılması, işsizliğin azaltılması, tasarrufların artırılması sayılabilir (Komisyon, 2015:300-301).

1967 yılında 1968-1972 yılları arasını kapsayan ikinci beş yıllık kalkınma planı hazırlanmıştır. Plan ile kişi başına gelirin artırılması hedeflenmiştir. Ayrıca bölgesel ve çeşitli gelir grupları arasındaki dengeli gelişme, işsizliğin azaltılması vb. hususlarda ilerleme amaçlanmıştır (<http://www.kalkinma.gov.tr>, 2017).

İkinci beş yıllık kalkınma planının süresi tamamlandıktan sonra, 1973-1977 yılları arasında üçüncü beş yıllık kalkınma planı hazırlanmıştır. Uygulanmaya çalışılan kalkınma planının en büyük hedefinin sanayileşmeyi sağlamak olacağı ifade edilmiştir. Yine plan döneminde enerji ve demir çelik sektörlerinde yatırımın yapılması hedeflenmiştir (<http://www.kalkinma.gov.tr>, 2017). Bu kalkınma planı döneminde, Kıbrıs Barış Harekâtının (1974) başlaması Türkiye'nin ciddi dış ticaret açığı ve cari işlemler dengesinde bozulmaya sebebiyet vermiştir (Komisyon, 2015:305-306).

1978 yılının sonlarına doğru 1979-1983 yıllarını kapsayan dördüncü beş yıllık kalkınma planı yürürlüğe girmiştir. Plan ile ülkenin birçok ihtiyacını kendi olanaklarıyla karşılamasını ve başka ülkelere yüksek düzeyde ihracat yapması hedeflenmiştir (<http://www.kalkinma.gov.tr>,2017). Ama dördüncü beş yıllık kalkınma planı gerek sosyal gerekse de siyasi ve ekonomik nedenlerle uygulama şansı bulamamıştır.

1974 yılında yaşanan petrol krizi (*petrol fiyatlarının 4 katına çıkması*) Türkiye'yi de ciddi şekilde etkilemiştir. Aynı yıl içerisinde yaşanan Kıbrıs Barış Harekâtı ekonominin üzerindeki baskıyı daha da artırmıştır. 1974 sonu itibariyle Türkiye'de yüksek bir bütçe açığı (303 Milyon Dolar) ve dış ticaret açığı (2,3 Milyar Dolar) oluşmuştur. Bu açıkları telafi etmek için büyük meblağlarla kredi teminine gidilmiş, ancak çekilen krediler amacı dışında (değişik

marka traktör ithalatı, gelişigüzel devlet sübvansiyonları vb.) kullanılmıştır. 1977 yılı itibariyle borç 10 Milyar Doları bulmuş ve 1978 yılında kısa vadeli borçların toplam borç içinde (%52) ciddi oranlara ulaşmıştır. 1979-1980 yıllarına gelindiğinde, petrol ihraç eden ülkeler petrol fiyatlarını yüzde yüzün üzerinde (%150) artırmış, krizin Türkiye’de hissedilirliğini daha da artırmıştır. İşsizlik (%20) ve enflasyon (%69,8) oranları artmış, benzin, ampül, tüp gibi ürünlerde yaşanan kıtlık sonucunda karaborsacılık ortaya çıkmıştır. Yaşanan bu olumsuzluk sonucunda 24 Ocak 1980’de 24 Ocak kararları adı altında çeşitli tedbirler alınmıştır ([http://www.akademiktisat.net/calisma/tr\\_iktisat\\_genel/tr\\_ekonomisi\\_1923\\_2006.htm](http://www.akademiktisat.net/calisma/tr_iktisat_genel/tr_ekonomisi_1923_2006.htm),2017).

#### **2.1.4.1980 ve Sonrası Dönem Türkiye Ekonomisi**

Bu başlık altında 1980’den günümüze kadar ki Türkiye Ekonomisi genel hatlarıyla değerlendirilmeye çalışılacaktır.

1970-1980 yıllar arasında yaşanan olumsuzluklar sonucunda oluşan kriz ortamında şekillenen 24 Ocak 1980’de açıklanan istikrar programı ile sıkı maliye ve para politikası uygulanması hedeflenmiştir (Köse, 2002:120). Ayrıca program ile faiz, döviz, ithalat, ihracatta serbestleşme kısaca finansal serbestleşmeye geçiş amaçlanmıştır (Yıldırım, 2006:12). Program; ihracata yönelik bir sanayileşme, ekonomiyi dışa açma ve sanayi yatırımlarını uluslararası rekabet edebilecek konuma getirmeyi hedeflenmiştir. Ancak amaç doğrultusunda, yapısal reformlar yapılamamış, öncü sektörler bile planlanmamıştır. Ayrıca istikrar programı serbest piyasaya geçme hedeflenmiştir. Bu kararda gecikmiş bir karar olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca sadece kâğıt üstünde alınacak kararlarla serbest piyasa koşulları oluşmada serbest piyasaya geçiş tam manasıyla sağlanamamıştır. Tekelleşmenin serbest piyasaya geçişi ciddi bir şekilde etkilediği de söylenebilir. Yine devletin ekonomideki ağırlığını azaltma hedeflenmiş fakat olumlu sonuçlar alınamamıştır (Özsoylu, 2016:163-164). 24 Ocak tedbirlerinin tam verimli bir şekilde uygulandığı söylenemez. Ayrıca bu kararlardan sonra da ekonominin durumu hakkında gelgitler ve kırılmalıklar devam etmiştir.

1990 yılında yaşanan I. Körfez savaşının yaşattığı olumsuzluklar ve belirsizlik ortamında bankalardaki mevduatların geri çekilmesi, 1991 yılında yapılan erken seçim döneminde disiplinsiz mali ve para politikaları ile erken seçimin kamu harcamalarını artırması, yine dünya üzerinde yaşanan durgunluk ile 1994 yılında derecelendirme kuruluşlarının Türkiye’nin notunu düşürmesi 1994 yılında yeni bir krizin yaşanmasına sebep olmuştur (Toprak vd., 2013:204).

1994'te yaşanan bu kriz üzerine dönemin Başbakanı Tansu Çiller tarafından 5 Nisan 1994'te yürürlüğe giren 5 Nisan kararları olarak adlandırılan bir dizi istikrar tedbirlerini açıklamıştır. 5 Nisan kararları ile alınan önlemler arasında; Kamu İktisadi Teşebbüslerinin zararlarının azaltılması için Kamu İktisadi Teşebbüslerinin ürünlerine yeni zamlar yapılması, kamu gelirlerinin artırılması, yeni vergilerin konulması, Kamu İktisadi Teşebbüslerin özelleştirilmesi uygunsa özelleştirilmesi değilse tasfiye edilmesi, özel sektöre yönelik fiyat ve ücret disiplininin sağlanması, ihracatın ve döviz kazandırıcı faaliyetlerin artırılması sayılabilir (Çoban, 2015:153).

5 Nisan kararlarından sonra ülkenin içinde bulunduğu ekonomik durum, yaşanan siyasi ve askeri kriz (28 Şubat) kararların verimli bir şekilde uygulanmamasına sebep olmuştur.

1996 yılına gelindiğinde, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında Gümrük Birliği anlaşması imzalanmıştır. Gümrük Birliği, üye ülkeler arasında malların serbestçe dolaştığı, üçüncü ülkelere karşı ise bütün üyelerin ortak gümrük tarifesi uyguladıkları bir entegrasyon türüdür (Kalaycı ve Artan,2009:2). Tanımdan anlaşılacağı üzere gümrük birliği, birliğe üye ülkelerin dış ticaret politikalarını ciddi manada etkileyen bir süreçtir. Literatürde etkileri yönünden çeşitli görüşler belirtilmiştir. Örnek mukabilinde birkaç görüşte gümrük birliğinin diğer bir deyişle ekonomik entegrasyonun ticaret etkileri şu şekilde belirtilmiştir. Bir görüşe göre; birliğe üye ülkelerin aralarındaki ticareti seviyesi yüksek, diğer üye olmayan ülkelerle ticareti düşük seviyede ise, bu durumda oluşacak birliktelik diğer bir anlatımla gümrük birliği ülke refahlarını daha da artıracaktır (Lipseş, 1960:496-513). Bir başka görüşte; dünyada aynı kıtalar içinde yapılacak taşıma maliyetlerini sıfır kabul edilirse, aynı kıta içinde yapılacak ekonomik entegrasyonun refah artışına pozitif yönde etki yapacağı dile getirilmiştir (Jeffrey, 1996:52-56). Görüşlerde de görüleceği üzere gümrük birliği, birliğe üye ülkelerin dış ticaret politikalarında ciddi etkileri olduğu kaçınılmaz bir gerçektir.

1999 yılında Türkiye tekrar krizin içinde kendini bulmuştur. Türkiye'nin 1999'da yaşadığı krizin en büyük üç etmeni olduğu söylenebilir. Bunlar sırasıyla; 1997 Asya Krizi, 1998 Rusya Krizi ve 1999 yılındaki Marmara Depremi. Krizin ilk yansıması İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında hisse senetlerinin piyasa değerlerinin ciddi bir şekilde düşmesi (yaklaşık %50) ile kendini göstermiştir. Hükümet yaşanan hisse seneti değer düşüklüğüne karşı tedbir almak istemiş, ancak devlet iç borçlanma senetlerinin faiz oranlarını düşürerek, krizi daha da derinleştirmiştir. Ayrıca bu dönemde özellikle Rusya'da yaşanan krizin etkisiyle

ülkeden büyük ölçüde sermaye çıkışı yaşanmış, bu durum Merkez Bankasının döviz rezervlerini yüksek oranda azaltmıştır. Bunların yanı sıra ekonomide yaşanan belirsizlik durumu sabit sermaye yatırımları ve tüketim harcamalarının azalmasına neden olmuştur. Bu yaşanan durumlara ek olarak, 1999 yılında Türkiye’de yaşanan Marmara depremi krizin iyice derinleşmesine, hükümetin enflasyon ile mücadele programını yürürlüğe sokmasına ve IMF ile stand-by anlaşması imzalanmasına sebep olmuştur (Telli, 2016:67).

Hazırlanan enflasyonla mücadele programına göre; reel faizin düşürülmesi, büyüme oranlarının artırılması, kaynakların etkin ve adil kullanılması amaçlanmıştır. Bunların yanında program ile enflasyonu azaltma odaklı bir gelir politikası, faiz dışı fazlanın artırılması için sıkı maliye politikası, enflasyonun düşürülmesini hedefleyen para ve kur politikası uygulanması hedeflenmiştir (9 Aralık 1999 Tarihli 2000 Yılı Enflasyonu Düşürme Programı: Kur ve Para Politikası Uygulaması).

Program çerçevesinde hareket sonucu Türkiye ekonomisi yavaş yavaş toparlansa da enflasyon oranlarının artışı, cari açığın yüksekliği ülkenin ekonomik yapısının hassasiyetini koruduğunu göstermiştir (Eğilmez, 2017).

Türkiye ekonomisi Kasım 2000’de tekrar ekonomik krize girmiştir. Bu sefer krizdeki başrol oyuncusu bankacılık sektörüdür. Özellikle bankaların açık pozisyon artışları sonucunda, bunun kapatılmaya yönelik hamleleri bankalar üzerinde ciddi bir borç baskısı ve telaşının oluşmasına sebebiyet vermiştir. Dışsal piyasalarda borçlanma, yüksek faiz riski nedeniyle bankalar işini zora sokmuştur. Bankalara yüksek düzeyde likitide ihtiyaçları hasıl olmuş ve bu ihtiyaçları gidermek için yüksek faizle likitide arayışına girmişlerdir. Bu durum döviz taleplerini artırmış, ülkeden ciddi bir sıcak para çıkışına neden olmuştur. Yaşanılan bu gelişmeler, döviz kayıplarına ve dövize yönelik spekülasyon hareketlenmelere sebep olmuştur. Krizin biraz rahatlaması için yüksek likitide ihtiyacı olan bazı bankalar Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna devrolunmuştur. Ayrıca bu dönemde yaşanan siyasi kriz (Başbakan ve Cumhurbaşkanı arasında yaşanan tartışma) dövizde yaşanan krizi iyice hareketlendirmiştir. Kasım 2000’de bankacılık kesiminde başlayan kriz, Şubat 2001’e gelindiğinde kendini döviz krizi olarak göstermiştir (Karaçor, 2006:386-387).

2001’de yaşanan krizin oluşmasında en büyük etmenlerden biri faiz oranlarının değişkenliği olmuştur. 2001’de yaşanan bu krizin ülkede ciddi yansımaları olmuştur (*Kişi başına gelir düşmüş, enflasyon ve işsizlik artmıştır.*) (Akdoğan, 2002:199).

Krizin ardından kabinede görev değişiklikleri olmuştur. Ekonomiden sorumlu Devlet Bakanı görevine Kemal Derviş getirilmiştir (Karluk, 2004:479).

Göreve gelen Kemal Derviş 2001 Nisan ayında Güçlü Ekonomiye Geçiş Programını yayımlamıştır. Programın amacının, güçlü bir kamu yönetimi ve ekonomide yeniden revize edilmesine yönelik altyapı çalışmalarıdır. Program ile bankacılık sektöründe kapsamlı bir yapılandırma, dalgalı kur sistemi içinde enflasyonla mücadeleye devam edilmesi, enflasyonun düşürülmesi hedefine uygun ilgili tüm kesimlerce fedakârlığın adil dağıtılmasına yönelik gelir politikası hedeflenmiştir. Program dört ana alan üzerine kurulmuştur. Bu alanlar; sosyal dayanışmanın güçlenmesi, devlette şeffaflığın artırılması, kamu finansman dengesinin güçlenmesi, mali sektörün yeniden revize edilmesi ve ekonomik verimliliğin, rekabetin artırılmasıdır. Program uygulama sonuçları itibariyle başarısı sınırlı kalmıştır. 2002 yılında yapılan genel seçimler sonucunda göreve gelen Adalet ve Kalkınma Partisi Kasım 2003’de Acil Eylem Planı hazırlamış ve uygulamaya koymuştur (Şimşek, 2007:60-61).

Acil Eylem Planı, planın önsözünde şu şekilde tarif edilmiştir; “*Acil Eylem Planı (AEP), siyaset, bürokrasi ve ilgili kesimlerce takip edilecek kilometre taşlarının belirlendiği bir yol haritasıdır.*” Yine aynı önsözde Acil Eylem Planı hakkında şu hususlara değinilmiştir; “*AEP’nin gerçekleştirilebilir bir metin olmasına dikkat edilmiş, uygulamalar takvime bağlanmış ve sorumlu kuruluşlar belirlenmiştir. AEP özünü ve ruhunu kaybetmeden uygulama sürecinde ortaya çıkan ihtiyaçlara göre güncellenebilecek bir metindir. AEP’nin uygulanması ile bir amacımız da işlerin bu ülkede düzenli biçimde yürüyebileceğinin gösterilmesidir. Bu çerçevede takvim, süre, sorumlular, uyum, işbirliği, uygulamanın izlenmesi ile koordinasyonu ve ilişkiler çok önemli hususlardır. Bu süreçte yer alan herkesin sorumluluğunu ve bu sorumluluğun toplumsal maliyetini hissetmesi gerekmektedir. AEP’nin başarılı şekilde uygulanması ile ortaya herkese ait bir eser çıkacaktır.*” Acil Eylem Planı (AEP) 4 ana politika başlığı altında toplanmıştır. Bunlar; sosyal politikalar, demokratikleşme ve hukuk reformu, ekonomik dönüşüm programı ve kamu yönetimi reformudur. Bu politika başlıkları altında 205 faaliyet yer almıştır (3 Ocak 2003 Tarihli Acil Eylem Planı).

Türkiye ekonomisinin 2005 yılından sonraki sürecine bakıldığında, öne çıkan üç olaydan bahsedilebilir. Bunlar sırasıyla; paradan altı sıfırın atılması, 2008’de yaşanan ABD Krizi ve 2010 yılı Avrupa borç krizi. Bu olaylar hakkında bilgilendirmelere ilerleyen paragraflarda yer verilecektir.

2005 yılında parasal değerlerin yazılmasında, muhasebe kayıtlarında, ödeme sistemlerinde, istatistik kayıtlarında, yapılan fiyat etiketlemelerinde vb. alanlarda fazla sıfırdan kurtulması için paradan altı sıfır atılmıştır (Alagöz, 2005:46-47).

2008 yılında ABD yaşanan ekonomik kriz bütün dünyada hissedildiği gibi Türkiye’de de hissedilmiştir. 2006 yılında etkilerini göstermeye başlayıp, 2008 yılında derinleşen ABD krizinin aktörü mortgage piyasalarıdır (Tong ve Wei, 2008:3-37). Yaşanan bu kriz gerek ABD için gerekse de uluslar arası finans piyasalarının içine girdiği en derin ve geniş krizdir (Campello ve Graham, 2010:480-487).

ABD’de yaşayan kişilerin sahibi oldukları taşınmazların değerlerinin artacağını düşünüp, daha fazla borçlanıp daha fazla harcama yapması sonucu ile başlayan bir krizdir. Kısaca emlak fiyatlarının şişmesi sonucu oluşmuş bir krizdir. Emlak fiyatları artıyor, bu talep miktarını yükseltiyor. Bu yükselişle emlaka dayalı kağıtlarla yapılan işlemler arttıkça artıyordu. ABD’de yaşayan çoğu insan ikinci veya üçüncü evini alıyordu. Fazladan alınan evlerin alınma sebebi, daha yüksek bedelle daha sonra satılabileceğine olan inançtı. Ama bu varsayım geçerli olmadı. Konut balonu patladı (Eğilmez, 2012:67).

Konut balonunun patlaması büyük kayıplara yol açtı. Bu kayıplar en çok evlerini satmış olan ve yüksek değerli evlerini rehin karşılığında kredi alanlara dokundu. Kayıpların en çoğu ev sahiplerinin değil, finansal sistemin uğradığı kayıptı. Büyük kayıplar şu grupları etkiledi; ödünç verenler, yatırım bankaları (Lehman Brothers vs.), yabancı yatırımcılar, sigorta şirketleri (AIG) (Holt, 2009:127).

2008 ABD’de yaşanan bu kriz, Türkiye’yi de çeşitli açılardan etkilemiştir. Öncelikle geçmişte krizden dolayı hasarlı olan şirket ve bankalardan ciddi miktarlarda kredi kullanılmıştır. Kriz sonucu bahsi geçen bankaların işlerliğini yitirmesi sonucu buradan kredi kullanan şirketlerin kredi hacminde büyük oranda daralma yaşanmıştır. Yine krizden dolayı yaşanan güvensizlik ve belirsizlik ortamı iç piyasalarda da kredi miktarlarını daraltmıştır. Ayrıca ihracatını büyük ölçüde Avrupa Birliği ülkeleri ile yapan Türkiye’nin, kriz sonucu Avrupa Birliği’nde yaşanan ekonomik daralma ile Avrupa Birliği ile yapılan ticaret sekteye uğramıştır (TEPAV, 2009:9-11).

2008’de ABD’de başlayan küresel ekonomik kriz, 2010 yılında Avrupa Birliği ülkeleri arasında ciddi şekilde tesirde bulunmuştur. 2008 Eylül ayında ünlü Amerikan şirketlerinden Lehman Brothers’ın kuruluşundan bu yana en yüksek borç rakamıyla iflasını açıklaması uluslararası finansal krizin başlangıcı olarak kabul edilmektedir. Krizin olumsuz etkileri çok

kısa süre sonra uluslararası piyasalara yayılmış ve Avrupa ülkelerinde ekonomik daralmayla etkisini göstermeye başlamıştır. Karşılaşılan negatif büyüme rakamlarıyla birliğe üye ülkeler için kamu maliyesi istikrarı tehlikeye girmiş, söz konusu ülkelerin kamu açıkları ve borç stokları ciddi oranlarda artmıştır. 1998 yılında Avrupa Merkez Bankası'nın kurulması ve 1999 yılında da Euro'nun Avrupa Birliği'nin resmi para birimi olarak kabul edilmesiyle birlikte, üye ülkelerin para politikaları birbirleri ile daha çok etkileşim içinde bulunmaktadır. Bu nedenle yaşanan herhangi bir ekonomik olumlu/olumsuz şok, birlik genelinde etkisini göstermektedir. Artan belirsizlik ve güven kaybı uluslararası piyasalarda kredi aktarım mekanizmasının çalışmasına engel olmuş, bu durum da reel sektörün borçlanma olanaklarını sınırlandırmış ve borçlanma maliyetlerini de önemli ölçüde artırmıştır. Parasal birlikte görülen yüksek bütçe açığı ve borçlanma, bir yandan ülke riskini artırarak ülkelerin borçlanma maliyetlerini artırmış, diğer yandan ise ekonomi politikasının etki alanının kısıtlayarak krize müdahale etme yeteneğini ortadan kaldırmıştır (Akçay, 2016:1-2).

Türkiye ticari ilişkileri yönünden Avrupa Birliği ile yakın temas halinde olduğundan Avrupa'da yaşanan kriz, Türkiye'nin büyümesinde azalmaya, enflasyon oranlarında inişli çıkışlı bir seyir izlemesine, işsizliğin dönem itibariyle artmasına, ihracatın büyük bir bölümünün Avrupa Birliği ülkeleri ile yapması neticesinde ihracatında bir daralmaya neden olmuştur. (Ulusoy ve Ela, 2015:390) Ayrıca Türkiye'nin doğrudan yabancı sermaye girişinin %75'lik kısmı Avrupa Birliği ülkelerinden gelmesi nedeniyle yabancı sermaye girişinde de bir azalma söz konusu olmuştur (Straubhaar, 2010:4).

## **2.2.Türkiye Ekonomisinin Son Dönem Ekonomik Performansı**

Bu başlık altında Türkiye ekonomisinin son dönemi çeşitli temel ekonomik göstergeler bağlamında değerlendirilmeye çalışılacaktır. Bu temel ekonomik göstergeler arasında Türkiye ekonomisinin büyüme değerleri, enflasyon değerleri, işsizlik oranları, ihracat ithalat yapısı yer alacaktır.

### **2.2.1.Türkiye Ekonomisinin Büyüme Değerleri**

Ülke ekonomilerinin gelişimini ve kalkınma düzeylerini gösteren en önemli ekonomik göstergelerde biri ülkenin ekonomik büyüme değerleridir. Türkiye ekonomisinin 2002-2017 yılları itibariyle ekonomik büyüme oranları Tablo 2.2.'deki gibidir.

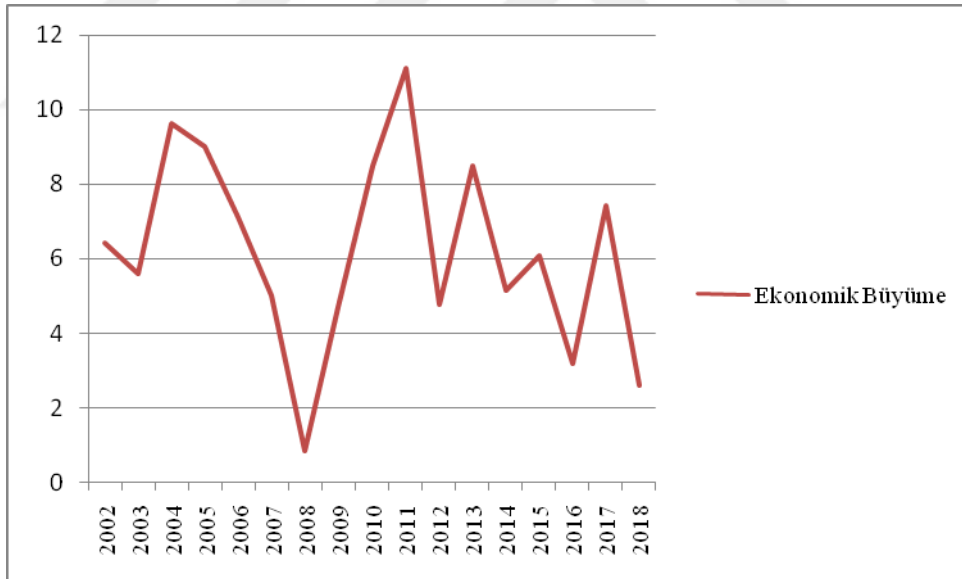
**Tablo 2.2. Türkiye Ekonomisi Ekonomik Büyüme Oranları**

Yıllar	Ekonomik Büyüme
2002	6,43
2003	5,60
2004	9,64
2005	9,01
2006	7,11
2007	5,03
2008	0,84
2009	4,70
2010	8,48
2011	11,11
2012	4,79
2013	8,49
2014	5,16
2015	6,08
2016	3,18
2017	7,44
2018	2,6

**Kaynak: Dünya Bankası, 2018; TÜİK,2019**

Tablo 2.2.'de verilen Türkiye ekonomisinin ekonomik büyüme oranlarına ait grafikte Şekil 2.1.'deki gibidir.

**Şekil 2.1. Türkiye Ekonomisi Ekonomik Büyüme Oranları**



**Kaynak: Dünya Bankası, 2018; TÜİK,2019**

Tablo 2.2. ve Şekil 2.1. birlikte değerlendirildiğinde; büyüme oranları zaman zaman düşüşler görülse de bu verilerin genel seyri yükseliş yönündedir. Düşüşlerin oluşmasına birçok etmen neden olabilir. Bu nedenler arasında; dünya genelinde yaşanan 2008 ve 2010 krizlerinin yansımaları, ülkemizde 2016 yılında hain darbe girişiminden kaynaklı yaşanan

gerilim, ülkemiz komşu ülkelerinde yaşanan savaşların ülkemize yansması vb. gibi sayılabilir.

### 2.2.2. Türkiye Ekonomisinin Enflasyon Değerleri

Türkiye ekonomisi enflasyon değerleri tüketici fiyat endeksi (TÜFE) ve yurtiçi üretici fiyat endeksi (Yi-ÜFE) bağlamında değerlendirilmektedir. Buna göre Türkiye'nin tüketici fiyat endeksi (TÜFE) ve yurtiçi üretici fiyat endeksi (Yi-ÜFE) değerleri 2004-2018 yılları bağlamında Tablo 2.3.'deki gibidir.

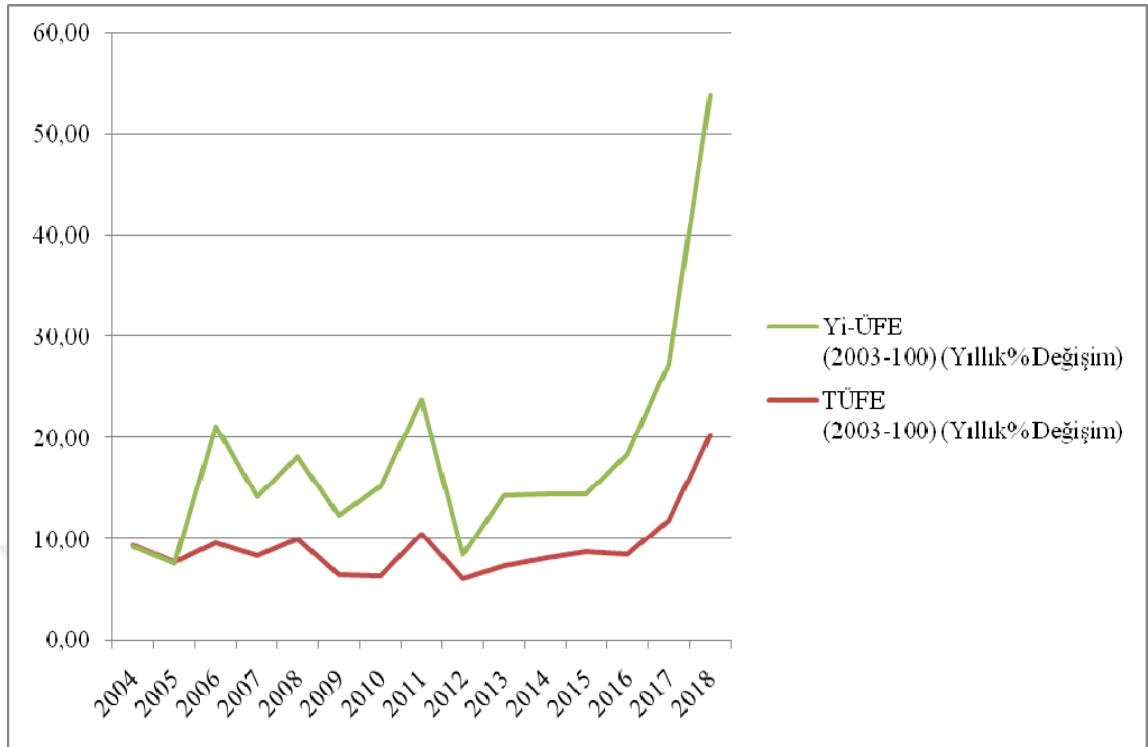
**Tablo 2.3. Türkiye Ekonomisi Enflasyon Değerleri**

Yıllar	TÜFE (2003-100) (Yıllık% Değişim)	Yi-ÜFE (2003-100) (Yıllık% Değişim)
2004	9,35	-
2005	7,72	-
2006	9,65	11,58
2007	8,39	5,94
2008	10,06	8,11
2009	6,53	5,93
2010	6,40	8,87
2011	10,45	13,33
2012	6,16	2,45
2013	7,40	6,97
2014	8,17	6,36
2015	8,81	5,71
2016	8,53	9,94
2017	11,92	15,47
2018	20,30	33,64

**Kaynak: TÜİK, 2019**

Tablo 2.3.'de verilen Türkiye ekonomisinin tüketici fiyat endeksi ve yurtiçi üretici fiyat endeksine ait grafikte Şekil 2.2.'deki gibidir.

## Şekil 2.2. Türkiye Ekonomisinin Enflasyon Değerleri



**Kaynak: TÜİK, 2019**

Tablo 2.3 ve Şekil 2.2. birlikte değerlendirildiğinde; gerek TÜFE, gerekse de ÜFE yönünden enflasyon rakamları Türkiye'deki siyasi istikrar, ekonomide yaşanan olumlu gelişmeler sayesinde istikrarlı bir seyir izleyip enflasyonun iki veri türünde de çoğunlukla tek haneli rakamlarda tutulmayı başarmıştır. Her ne kadar tek haneli gidişini koruyan enflasyon değerleri 2008'de ABD'de başlayıp 2010'da Avrupa'ya yayılan küresel krizin etkisi ile yükseliş göstermiştir. Ayrıca 2017-2018 yılı verilerine bakıldığında; iki veri türünün de yine çift haneli rakamlara çıktığı görülmektedir. Bu duruma neden olarak; ülkemiz parasının yabancı ülke paraları karşısında değer kaybı, son dönemde gıda fiyatlarının artması vb. nedenler sayılabilir.

### 2.2.3. Türkiye Ekonomisinin İşsizlik Oranları

Türkiye ekonomisi için önemli bir başka ekonomik gösterge hiç şüphesiz işsizlik oranlarıdır. Türkiye ekonomisinin istihdam, işgücüne katılım oranı, işsizlik oranı ve tarım dışı işsizlik oranının 2005-2018 yılları arası değerleri Tablo 2.4.'deki gibidir.

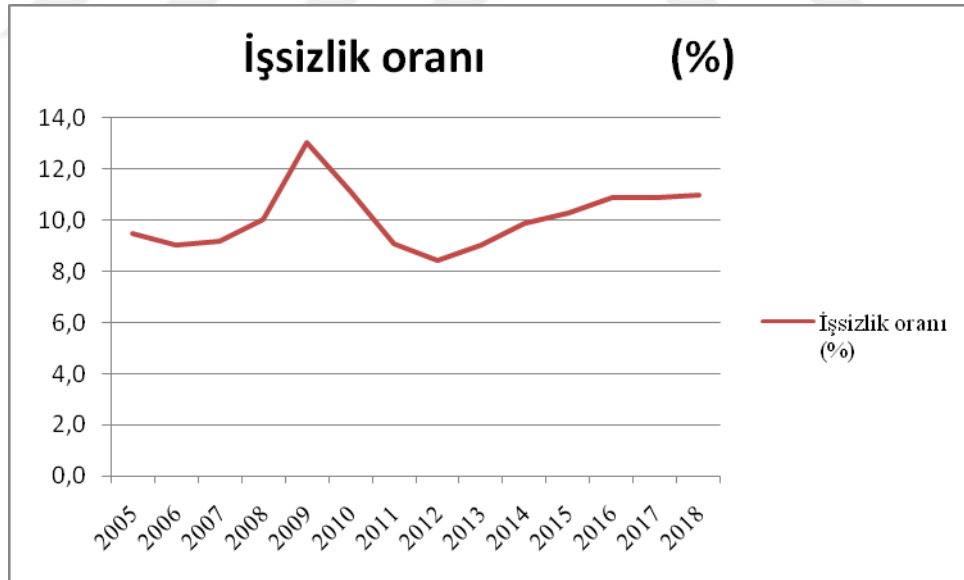
**Tablo 2.4. Türkiye Ekonomisi İşgücü Göstergeleri**

Yıllar	İşsizlik oranı (%)	İstihdam (Bin Kişi)	İşgücüne katılma oranı (%)	Tarım dışı işsizlik oranı (%)
2005	9,5	19.633	44,9	12,0
2006	9,0	19.933	44,5	11,1
2007	9,2	20.209	44,3	11,2
2008	10,0	20.604	44,9	12,3
2009	13,1	20.615	45,7	16,0
2010	11,1	21.858	46,5	13,7
2011	9,1	23.266	47,4	11,3
2012	8,4	23.937	47,6	10,3
2013	9,0	24.601	48,3	10,9
2014	9,9	25.933	50,5	12,0
2015	10,3	26.621	51,3	12,4
2016	10,9	27.205	52,0	13,0
2017	10,9	28.189	52,8	13,0
2018	11,0	28.738	53,2	12,9

**Kaynak: TÜİK, 2019**

Tablo 2.4.'de verilen Türkiye ekonomisinin işsizlik oranlarına ait grafikte Şekil 2.3.'deki gibidir.

**Şekil 2.3. Türkiye Ekonomisinin İşsizlik Oranları**



**Kaynak: TÜİK, 2019**

Tablo 2.4 ve Şekil 2.3.'deki işgücü verileri birlikte değerlendirildiğinde; işsizlik oranlarının genel olarak tek hanelerde olduğu, işgücüne katılım oranının ve istihdam miktarının yıllar itibariyle artış gösterdiği ve tarım dışı işsizlik oranının da yıllar itibariyle bir

yükseliş içinde olduğu söylenebilir. Ancak son yıllarda işsizlik oranlarına bakıldığında çift hanelerde çıkma eğiliminde olduğu görülmektedir. İşsizlik oranlarının çift haneli rakamlara yükselmesinde en büyük etmenler küresel boyutta yaşanan iki tane küresel krizin (2008 ABD’de yaşanan ve 2010’da Avrupa’da yaşanan Krizler) ülkemiz üzerindeki yaşattığı yıkıcı etkiler gösterilebilir. Bu bağlamda, Türkiye’de istihdam düzeyinin yükselmesini sağlamak için, yeni işkollarının oluşturulması, çalışanla çalışacağı iş arasındaki bilgi düzeyi yönünden uyumun sağlanabilmesi için gerekli eğitim düzeyinin sağlanması, ücret düzeyinde iyileştirmeler yapılarak iradi işsizliğin engellenmesi vb. gibi önlemler alınması gerekmektedir.

#### 2.2.4. Türkiye Ekonomisinin İhracat İthalat Yapısı

Türkiye’nin ihracat ithalat değerlerine bakıldığında yıllar itibariyle ithalatın ihracat değerlerini aştığı söylenebilir. Diğer bir ifadeyle, dış ticaret dengesi çoğu zaman negatif değerler almaktadır.

Türkiye ekonomisinin dış ticaret verileri Tablo 2.5.’deki gibidir.

**Tablo 2.5. Türkiye Ekonomisi Dış Ticaret Verileri (2002-2018 yılları arası)**

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı
2002	36.059.089,03	51.553.797,33	-15.494.708,30	87.612.886,36	69,9
2003	47.252.836,30	69.339.692,06	-22.086.855,76	116.592.528,36	68,1
2004	63.167.152,82	97.539.765,97	-34.372.613,15	160.706.918,79	64,8
2005	73.476.408,14	116.774.150,91	-43.297.742,76	190.250.559,05	62,9
2006	85.534.675,52	139.576.174,15	-54.041.498,63	225.110.849,67	61,3
2007	107.271.749,90	170.062.714,50	-62.790.964,60	277.334.464,41	63,1
2008	132.027.195,63	201.963.574,11	-69.936.378,48	333.990.769,74	65,4
2009	102.142.612,60	140.928.421,21	-38.785.808,61	243.071.033,81	72,5
2010	113.883.219,18	185.544.331,85	-71.661.112,67	299.427.551,04	61,4
2011	134.906.868,83	240.841.676,27	-105.934.807,44	375.748.545,10	56,0
2012	152.461.736,56	236.545.140,91	-84.083.404,35	389.006.877,47	64,5
2013	151.802.637,09	251.661.250,11	-99.858.613,02	403.463.887,20	60,3
2014	157.610.157,69	242.177.117,07	-84.566.959,38	399.787.274,76	65,1
2015	143.838.871,43	207.234.358,62	-63.395.487,19	351.073.230,04	69,4
2016	142.529.583,81	198.618.235,05	-56.088.651,24	341.147.818,86	71,8
2017	156.992.940,41	233.799.651,23	-76.806.710,82	390.792.591,65	67,1
2018*	167.967.218,73	223.046.480,77	-55.079.262,04	391.013.699,49	75,3

**Kaynak: TÜİK,2019**

*\*2018 yılı verileri geçicidir.*

Tablo 2.5.’de verilen Türkiye ekonomisinin ihracat, ithalat değerlerine ait grafikte Şekil 2.4.’deki gibidir.

**Şekil 2.4. Türkiye Ekonomisi İhracat ve İthalat Değerleri (2002-2018 Yılları Arası)**



**Kaynak: TÜİK,2019**

Dış ticaret ve dış ticaret dengesi açısından tablo ve grafik birlikte değerlendirildiğinde; dış ticaret dengesinin tabloda belirtilen bütün yıllarda negatif olduğu görülmektedir. Bu durum bizlere ithalatımızın ihracatımızdan daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bu konuda da ihracat rakamlarının yükseltilmesi gerekmektedir. Ayrıca özellikle ithalat kalemlerinin yurt içinde üretiminin artırılması noktasında gerekli teşviklerin ve desteklerin sağlanması, bu yönde ülkemizin kendi kendine yeterli bir ülke konumuna gelmesinin sağlanması gerekmektedir. İhracat rakamlarının artırılmasında yine önemli olan noktalardan biri de ihracat odaklı bir büyüme stratejisinin sağlanması, ileri yüksek teknoloji ve araştırma geliştirme faaliyetlerinin ihracat bazlı değerlendirilerek imalat sektörünün bu yönde yönlendirilmesi gerekmektedir.

Türkiye'nin ülkelere göre en çok ihracat yaptığı 20 ülkenin ihracat değerleri Tablo 2.6.'daki gibidir.

**Tablo 2.6. Türkiye'nin Ülkelere Göre En Çok İhracat Yaptığı 20 Ülke**

Sıra	Ülke	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
	<b>Toplam</b>	<b>167.967.219</b>	<b>156.992.940</b>	<b>142.529.584</b>	<b>143.838.871</b>	<b>157.610.158</b>	<b>151.802.637</b>	<b>152.461.737</b>	<b>134.906.869</b>	<b>113.883.219</b>	<b>102.142.613</b>
1	Almanya	16.142.648	15.118.910	13.998.653	13.417.033	15.147.423	13.702.577	13.124.375	13.950.825	11.479.066	9.793.006
2	Birleşik Krallık	11.110.876	9.603.189	11.685.790	10.556.393	9.903.172	8.785.124	8.693.599	8.151.430	7.235.861	5.937.997
3	İtalya	9.562.537	8.473.471	7.580.837	6.887.399	7.141.071	6.718.355	6.373.080	7.851.480	6.505.277	5.888.958
4	Irak	8.350.137	9.054.612	7.636.670	8.549.967	10.887.826	11.948.905	10.822.144	8.310.130	6.036.362	5.123.406
5	ABD	8.304.460	8.654.268	6.623.347	6.395.842	6.341.841	5.640.247	5.604.230	4.584.029	3.762.919	3.240.597
6	İspanya	7.711.710	6.302.135	4.988.483	4.742.270	4.749.584	4.334.196	3.717.345	3.917.559	3.536.205	2.818.470
7	Fransa	7.288.613	6.584.199	6.022.485	5.845.032	6.464.243	6.376.704	6.198.536	6.805.821	6.054.499	6.211.415
8	Hollanda	4.761.888	3.864.486	3.589.432	3.154.867	3.458.689	3.538.043	3.244.429	3.243.080	2.461.371	2.127.297
9	Belçika	3.951.541	3.151.422	2.548.240	2.557.805	2.939.108	2.573.804	2.359.575	2.451.030	1.960.441	1.795.682
10	İsrail	3.894.853	3.407.436	2.955.545	2.698.139	2.950.902	2.649.663	2.329.531	2.391.148	2.080.148	1.522.436
11	Romanya	3.873.911	3.139.188	2.671.249	2.815.506	3.008.011	2.616.313	2.495.427	2.878.760	2.599.380	2.201.936
12	Rusya Federasyonu	3.401.194	2.734.316	1.732.954	3.588.331	5.943.014	6.964.209	6.680.777	5.992.633	4.628.153	3.189.607
13	Polonya	3.347.606	3.070.758	2.650.505	2.329.176	2.401.689	2.058.857	1.853.700	1.758.252	1.504.280	1.322.218
14	BAE	3.136.213	9.184.157	5.406.993	4.681.255	4.655.710	4.965.630	8.174.607	3.706.654	3.332.885	2.896.572
15	Mısır	3.054.402	2.360.734	2.732.926	3.124.876	3.297.538	3.200.362	3.679.195	2.759.311	2.250.577	2.599.030
16	Çin	2.912.787	2.936.262	2.328.044	2.414.790	2.861.052	3.600.865	2.833.255	2.466.316	2.269.175	1.600.296
17	Bulgaristan	2.670.166	2.803.182	2.383.500	1.675.928	2.040.157	1.971.247	1.684.989	1.622.777	1.497.384	1.385.544
18	Suudi Arabistan	2.636.032	2.734.522	3.172.081	3.472.514	3.047.134	3.191.482	3.676.612	2.763.476	2.217.841	1.768.216
19	İran	2.393.298	3.259.270	4.966.176	3.663.760	3.886.190	4.192.511	9.921.602	3.589.635	3.044.177	2.024.546
20	Yunanistan	2.089.052	1.662.638	1.427.206	1.400.566	1.536.658	1.437.443	1.401.401	1.553.312	1.455.678	1.629.637
	<b>Diğerleri</b>	<b>57.373.294</b>	<b>48.893.786</b>	<b>45.428.468</b>	<b>49.867.421</b>	<b>54.949.144</b>	<b>51.336.100</b>	<b>47.593.330</b>	<b>44.159.211</b>	<b>37.971.734</b>	<b>37.065.745</b>

**Kaynak: TÜİK, 2019**

Tablo 2.6.'da verilen değerler bağlamında, Türkiye'nin ülkelere göre en çok ihracat yaptığı 20 ülkeye ait paylar Tablo 2.7.'deki gibidir.

**Tablo 2.7. Türkiye'nin Ülkelere Göre En Çok İhracat Yaptığı 20 Ülkeye Ait Paylar**

Sıra	Ülke	Pay (%) / Share (%)									
		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
	<b>Toplam</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
1	Almanya	9,6	9,6	9,8	9,3	9,6	9,0	8,6	10,3	10,1	9,6
2	Birleşik Krallık	6,6	6,1	8,2	7,3	6,3	5,8	5,7	6,0	6,4	5,8
3	İtalya	5,7	5,4	5,3	4,8	4,5	4,4	4,2	5,8	5,7	5,8
4	Irak	5,0	5,8	5,4	5,9	6,9	7,9	7,1	6,2	5,3	5,0
5	ABD	4,9	5,5	4,6	4,4	4,0	3,7	3,7	3,4	3,3	3,2
6	İspanya	4,6	4,0	3,5	3,3	3,0	2,9	2,4	2,9	3,1	2,8
7	Fransa	4,3	4,2	4,2	4,1	4,1	4,2	4,1	5,0	5,3	6,1
8	Hollanda	2,8	2,5	2,5	2,2	2,2	2,3	2,1	2,4	2,2	2,1
9	Belçika	2,4	2,0	1,8	1,8	1,9	1,7	1,5	1,8	1,7	1,8
10	İsrail	2,3	2,2	2,1	1,9	1,9	1,7	1,5	1,8	1,8	1,5
11	Romanya	2,3	2,0	1,9	2,0	1,9	1,7	1,6	2,1	2,3	2,2
12	Rusya Federasyonu	2,0	1,7	1,2	2,5	3,8	4,6	4,4	4,4	4,1	3,1
13	Polonya	2,0	2,0	1,9	1,6	1,5	1,4	1,2	1,3	1,3	1,3
14	BAE	1,9	5,9	3,8	3,3	3,0	3,3	5,4	2,7	2,9	2,8
15	Mısır	1,8	1,5	1,9	2,2	2,1	2,1	2,4	2,0	2,0	2,5
16	Çin	1,7	1,9	1,6	1,7	1,8	2,4	1,9	1,8	2,0	1,6
17	Bulgaristan	1,6	1,8	1,7	1,2	1,3	1,3	1,1	1,2	1,3	1,4
18	Suudi Arabistan	1,6	1,7	2,2	2,4	1,9	2,1	2,4	2,0	1,9	1,7
19	İran	1,4	2,1	3,5	2,5	2,5	2,8	6,5	2,7	2,7	2,0
20	Yunanistan	1,2	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	1,2	1,3	1,6
	<b>Diğerleri</b>	<b>34,2</b>	<b>31,1</b>	<b>31,9</b>	<b>34,7</b>	<b>34,9</b>	<b>33,8</b>	<b>31,2</b>	<b>32,7</b>	<b>33,3</b>	<b>36,3</b>

**Kaynak: TÜİK, 2019**

Yukarıdaki tablolar incelendiğinde; Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkeler arasında en büyük pay Avrupa Birliği ülkelerinde olduğu görülmektedir. Bu ülkeler arasında 2018 yılı verilerine göre, %9,6'lık pay ile Almanya birinci, %6,6'lık pay Birleşik Krallık ikinci ve %5,7'lik pay ile de İtalya üçüncü sıradadır. Tabloda, Avrupa Birliği ülkelerinin ardından Orta Doğu ülkelerinin bu kategoriye girdiği görülmektedir.

Türkiye'nin ülkelere göre en çok ithalat yaptığı 20 ülkenin ithalat değerleri Tablo 2.8.'deki gibidir.

**Tablo 2.8. Türkiye'nin Ülkelere Göre En Çok İthalat Yaptığı 20 Ülke**

Sıra	Ülke	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
	<b>Toplam</b>	<b>223.046.481</b>	<b>233.799.651</b>	<b>198.618.235</b>	<b>207.234.359</b>	<b>242.177.117</b>	<b>251.661.250</b>	<b>236.545.141</b>	<b>240.841.676</b>	<b>185.544.332</b>	<b>140.928.421</b>
1	Rusya Federasyonu	21.989.582	19.514.094	15.162.386	20.401.757	25.288.597	25.064.214	26.625.286	23.952.914	21.600.641	19.450.086
2	Çin	20.719.090	23.370.620	25.441.433	24.873.457	24.918.224	24.685.885	21.295.242	21.693.336	17.180.806	12.676.573
3	Almanya	20.407.148	21.301.869	21.474.989	21.351.884	22.369.476	24.182.422	21.400.614	22.985.567	17.549.112	14.096.963
4	ABD	12.377.680	11.951.744	10.867.793	11.141.462	12.727.562	12.596.170	14.130.546	16.034.121	12.318.745	8.575.737
5	İtalya	10.154.514	11.304.715	10.218.387	10.639.042	12.055.972	12.884.864	13.344.468	13.449.861	10.139.888	7.594.645
6	Hindistan	7.535.658	6.216.639	5.757.246	5.613.515	6.898.577	6.367.791	5.843.638	6.498.651	3.409.938	1.902.607
7	Birleşik Krallık	7.446.033	6.548.620	5.320.237	5.541.277	5.932.227	6.281.414	5.629.455	5.840.380	4.680.611	3.473.433
8	Fransa	7.413.038	8.070.897	7.364.715	7.597.687	8.122.571	8.079.840	8.589.896	9.229.558	8.176.600	7.091.795
9	İran	6.931.257	7.492.104	4.699.777	6.096.254	9.833.290	10.383.217	11.964.779	12.461.532	7.645.008	3.405.986
10	Güney Kore	6.342.932	6.608.874	6.384.242	7.057.439	7.548.319	6.088.318	5.660.093	6.298.483	4.764.057	3.118.214
11	İspanya	5.492.394	6.372.911	5.679.305	5.588.524	6.075.843	6.417.719	6.023.625	6.196.452	4.840.062	3.776.917
12	Japonya	4.124.236	4.281.472	3.943.604	3.140.055	3.199.915	3.453.190	3.601.427	4.263.730	3.297.796	2.781.971
13	BAE	3.780.736	5.546.921	3.701.153	2.008.690	3.253.024	5.384.468	3.596.545	1.649.456	698.421	667.857
14	Belçika	3.571.430	3.728.941	3.200.764	3.146.936	3.863.892	3.843.376	3.690.309	3.959.279	3.213.606	2.371.516
15	Hollanda	3.304.581	3.747.619	3.000.336	2.914.359	3.517.164	3.363.585	3.660.634	4.004.955	3.156.000	2.543.073
16	Brezilya	3.257.706	2.544.928	1.788.012	1.792.241	1.728.745	1.408.806	1.770.094	2.074.354	1.347.525	1.105.890
17	Polonya	3.101.677	3.445.906	3.244.193	2.977.662	3.082.128	3.184.533	3.058.078	3.496.189	2.620.956	1.817.093
18	İsviçre	2.816.560	6.899.988	2.502.961	2.445.864	4.821.031	9.645.289	4.304.864	5.018.977	3.153.702	1.999.386
19	Çekya	2.650.327	2.828.107	2.561.652	2.218.334	2.420.199	2.627.288	2.005.342	1.755.452	1.327.672	1.028.650
20	Ukrayna	2.645.555	2.817.133	2.547.636	3.448.171	4.242.612	4.516.333	4.394.200	4.812.060	3.832.744	3.156.659
	<b>Diğerleri</b>	<b>66.984.348</b>	<b>69.205.549</b>	<b>53.757.413</b>	<b>57.239.750</b>	<b>70.277.748</b>	<b>71.202.528</b>	<b>65.956.005</b>	<b>65.166.370</b>	<b>50.590.442</b>	<b>38.293.370</b>

**Kaynak: TÜİK,2019**

Tabo 2.8.'de verilen değerler bağlamında belirtilen ülkelerin ithalat payları Tablo 2.9.'daki gibidir.

**Tablo 2.9. Türkiye'nin ülkelere Göre En ok İthalat Yaptığı 20 lkeye Ait Paylar**

Sıra	lke	Pay (%)									
		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
	<b>Toplam</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
1	Rusya Federasyonu	9,9	8,3	7,6	9,8	10,4	10,0	11,3	9,9	11,6	13,8
2	in	9,3	10,0	12,8	12,0	10,3	9,8	9,0	9,0	9,3	9,0
3	Almanya	9,1	9,1	10,8	10,3	9,2	9,6	9,0	9,5	9,5	10,0
4	ABD	5,5	5,1	5,5	5,4	5,3	5,0	6,0	6,7	6,6	6,1
5	İtalya	4,6	4,8	5,1	5,1	5,0	5,1	5,6	5,6	5,5	5,4
6	Hindistan	3,4	2,7	2,9	2,7	2,8	2,5	2,5	2,7	1,8	1,4
7	Birleşik Krallık	3,3	2,8	2,7	2,7	2,4	2,5	2,4	2,4	2,5	2,5
8	Fransa	3,3	3,5	3,7	3,7	3,4	3,2	3,6	3,8	4,4	5,0
9	İran	3,1	3,2	2,4	2,9	4,1	4,1	5,1	5,2	4,1	2,4
10	Güney Kore	2,8	2,8	3,2	3,4	3,1	2,4	2,4	2,6	2,6	2,2
11	İspanya	2,5	2,7	2,9	2,7	2,5	2,6	2,5	2,6	2,6	2,7
12	Japonya	1,8	1,8	2,0	1,5	1,3	1,4	1,5	1,8	1,8	2,0
13	BAE	1,7	2,4	1,9	1,0	1,3	2,1	1,5	0,7	0,4	0,5
14	Belçika	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7
15	Hollanda	1,5	1,6	1,5	1,4	1,5	1,3	1,5	1,7	1,7	1,8
16	Brezilya	1,5	1,1	0,9	0,9	0,7	0,6	0,7	0,9	0,7	0,8
17	Polonya	1,4	1,5	1,6	1,4	1,3	1,3	1,3	1,5	1,4	1,3
18	İsviçre	1,3	3,0	1,3	1,2	2,0	3,8	1,8	2,1	1,7	1,4
19	Çekya	1,2	1,2	1,3	1,1	1,0	1,0	0,8	0,7	0,7	0,7
20	Ukrayna	1,2	1,2	1,3	1,7	1,8	1,8	1,9	2,0	2,1	2,2
	<b>Diğerleri</b>	<b>30,0</b>	<b>29,6</b>	<b>27,1</b>	<b>27,6</b>	<b>29,0</b>	<b>28,3</b>	<b>27,9</b>	<b>27,1</b>	<b>27,3</b>	<b>27,2</b>

**Kaynak: TÜİK,2019**

Yukarıdaki tablolar birlikte değerlendirildiğinde; Türkiye'nin en çok ithalat yaptığı ülkeler arasında Uzak Doğu, Orta Doğu ve Avrupa Birliği lkelerinin ön plana çıktığı görülmektedir. Bu lkeler arasında, 2018 yılı verilerine göre, %9,9'luk pay ile Rusya Federasyonu birinci sırada, %9,3'lk pay ile Çin ikinci sırada, %9,1'lik pay ile Almanya nc sırada yer almaktadır.

### 2.3.Sektörel Yapı

Türkiye'de tarım, sanayi ve hizmet sektörü olarak üç farklı sektörde faaliyet gösterilmektedir. Bu sektörlerin dağılımı (2016-2017-2018 yılları itibariyle ) ve artış hızları Tablo 2.10.'daki gibidir.

**Tablo 2.10. Katma Değer Artış Hızları ve Sektörlerin GSYH İçindeki Payları**

	Yıllık		
	2016	2017	2018*
<b>Zincirleşmiş Hacim (Yüzde Değişme)</b>			
<b>Tarım</b>	-2,6	4,9	1,3
<b>Sanayi</b>	4,2	9,1	4,2
<b>Hizmetler</b>	3,4	7,8	3,9
<b>GSYH</b>	6,1	7,4	3,8
<b>(Cari Fiyatlarla, Yüzde Pay)</b>			
<b>Tarım</b>	6,2	6,1	6
<b>Sanayi</b>	19,6	20,6	20,8
<b>Hizmetler</b>	61,5	61,9	61,6

**Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, TÜİK, Strateji ve Bütçe Başkanlığı,2018**

\* Gerçekleşme Tahmini

Tablo 2.10. incelendiğinde; tarım sektörünün payı her geçen yıl azalma eğiliminde görülürken, sanayi ve hizmet sektörünün payı yavaş yavaş olsa da artış eğilimindedir. Katma değer artışlarına bakıldığında 2016 yılında olumsuz hava koşullarının etkisiyle tarımın katma değeri -2,6 olarak gerçekleşmiştir. 2017 yılına bakıldığında her üç sektörde bir önceki yıla göre katma değer artışı sağlanmıştır. Özellikle sanayi sektörü yüzde 9,1’lik artış yakalamıştır. 2018 yılının gerçekleşmesi beklenen değerlerine bakıldığında; her üç sektörün katma değerinde bir daralma olacağı öngörülmektedir.

Yukarıdaki tablodaki veriler incelendiğinde; her ne kadar hizmet sektörünün payı sanayi sektöründen fazla görünse de, kalkınma ve ülke ekonomisinin gelişimi için sanayi sektörünün payının fazla olması önem arz etmektedir.

#### **2.4.Firma Yapısı**

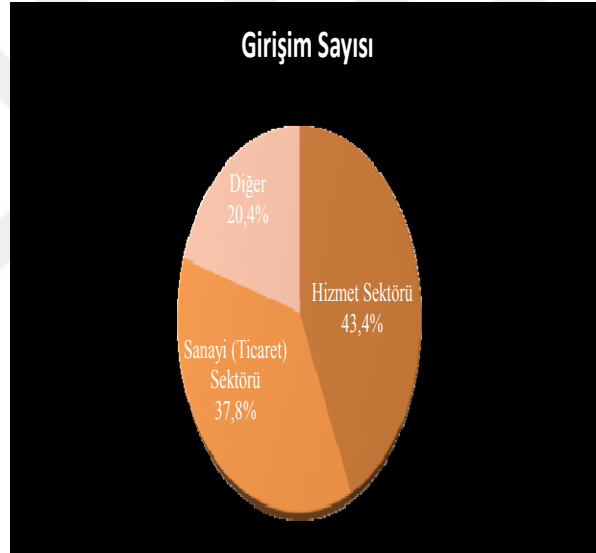
Türkiye ekonomisi için firmalar küçük, orta ve büyük ölçekli işletmeler olarak sınıflandırılmaktadır. Bu yapının içinde işletmelerin istatistikleri çeşitli kriterler baz alınarak sıralanmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu “Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri” adı altında konuyla ilgili çeşitli kriterler baz alınarak hazırlanan istatistik bilgileri yayımlamaktadır. Başlığın ilerleyen kısımlarında bu bilgiler paylaşılacaktır.

Firma yapısı açısından, 2012 yılında yayımlanan yönetmelikten bahsetmek uygun olacaktır. 4 Kasım 2012 tarih ve 28457 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan “*Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelik*” başlıklı yönetmelikte küçük ve orta ölçekli işletmeler çalıştırdığı kişi ve satış hâsılatına (veya mali bilançosu) göre üçe ayrılmaktadır.

- **Mikro İşletme;** Mali bilançosu veya yıllık net satış hâsılatı bir milyon TL'yi aşmayan ve yıllık bazda on kişiden az kişiyi istihdam eden şirketlerdir.
- **Küçük İşletme;** Mali bilançosu veya yıllık net satış hâsılatı sekiz milyon TL'yi aşmayan ve yıllık bazda elli kişiden az kişiyi istihdam eden şirketlerdir.
- **Orta Büyüklükteki İşletme;** Mali bilançosu veya yıllık net satış hâsılatı yüzyirmibeş milyon TL'yi aşmayan ve yıllık bazda iki yüz elli kişiden az kişiyi istihdam eden şirketlerdir.

Yukarıdaki verilen bilgiler ışığında; 2017 yılına ait tüm girişimlerin sektörlere dağılımı Şekil 2.5.'deki gibidir.

**Şekil 2.5. Türkiye Ekonomisinde Girişim Sayısının Sektörel Dağılımı**

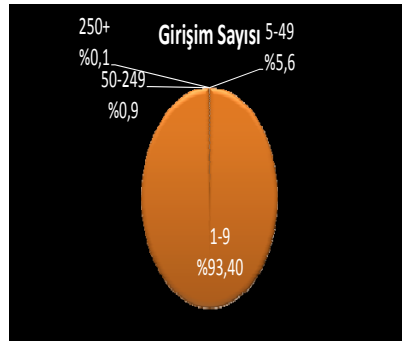


**Kaynak: TÜİK,2018**

Şekil 2.5.'deki veriler incelendiğinde; tüm girişimlerin sektörlere dağılımında hizmet sektörü 2017 yılı verilerine göre birinci sırada (%43,4) yer almaktadır. Hizmet sektörünü sanayi (ticaret) sektörü takip etmektedir.

Türkiye ekonomisinde girişimlerin çalışan sayısı dikkate alınarak istatistiklerine bakıldığında Şekil 2.6. karşımıza çıkmaktadır.

## Şekil 2.6.Çalıştırılan Kişi Sayısına Göre Girişimlerin Dağılımı



**Kaynak: TÜİK,2018**

2017 yılı itibariyle çalıştırdıkları işçi sayısına göre grafiğin dağılımına bakıldığında; girişim sayısı %93,40'lık oranla 1-9 çalışanı olan mikro işletmelere, %5,6'lık oranla 5-49 arasındaki çalışanı olan küçük işletmelere, %0,9'luk oranla 50-249 çalışanı olan orta büyüklükteki işletmelere ve %0,1'lik oranla 250 ve fazla çalışanı olan büyük işletmelere ait olduğu görülmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler istihdam ettikleri kişi sayısınınca değerlendirildiğinde; en büyük payı mikro işletmeler almakta, mikro işletmeleri sırasıyla küçük işletmeler ve orta büyüklükteki işletmeler takip etmektedir.

Bu veriler haricinde yine Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre; 2017 yılı için toplam ciro içindeki en yüksek pay %33,8'lik oranla 250'den fazla kişi çalıştıran işletmelere ait olduğu belirtilmiştir (TÜİK, 2018).

### 2.5.Türkiye Ekonomisinin Orta Gelir Tuzağı Yönünden Değerlendirilmesi

Türkiye Ekonomisi yıllar itibariyle bakıldığında; düşük orta gelir düzeyine 1955'te ulaşmış ve ancak 50 yıl sonra 2005'te yüksek orta gelir düzeyini yakalayabilmiştir. Türkiye orta gelir bandında göreceli olarak en uzun süre kalmış olan ülkelerden (Bulgaristan ve Kosta Rika ile birlikte) birisi olarak gözlemlenmektedir (Yeldan,2012). Dünya Bankasının son verilerine göre; Türkiye'nin kişi başı Gayri Safi Milli Hasılası 10.930 Dolar olarak görülmektedir. Ülkemiz açısından bu durum değerlendirildiğinde; Türkiye'nin halen üst orta gelirli ekonomiler arasında yer aldığı söylenebilir (Dünya Bankası, 2018).

### 2.5.1. Türkiye Ekonomisinin Orta Gelir Tuzağında Olup Olmadığının Çeşitli Çalışmalar Yönünden Değerlendirilmesi

Türkiye ekonomisi hakkında genel bilgilendirme yapıldıktan sonra bu bölümde; çalışmanın ana konularından biri olan orta gelir tuzağı bağlamında Türkiye ekonomisi orta gelir tuzağı yönüyle yapılan teorik ve ampirik çalışmalar açısından değerlendirilmeye çalışılacaktır.

#### ➤ Matematiksel Ölçüme Göre Değerlendirme

Orta gelir tuzağının ölçülmesinde en çok kullanılan matematiksel ölçümde, ABD kişi başına gayri safi hasılası'nın (KBGSYH) %20'lik dilimi baz alınmaktadır. Eğer yapılan çalışma sonucu çıkan rakamlar ABD KBGSYH'nin %20'lik dilimin içinde yer alıyorsa orta gelir tuzağında, %20-21'lik diliminde yer aldığı ise orta gelir tuzağına yakalanma riskindedir. Bu gelir aralığının belirlenmesinde uygulanan formül  $[(\text{Ülke kişi başına gayri safi yurtiçi hasılası} / \text{Amerika Birleşik Devletleri kişi başına gayri safi yurtiçi hasılası}) * 100]$  şeklindedir. Dünya Bankası verilerine göre; Atlas metoduna göre hesaplanmış değerlere göre Türkiye'nin son on yıllık Amerika Birleşik Devletlerinin kişi başına gayri safi yurtiçi hasılası ile verilen formül yönünden karşılaştırmalı değerleri Tablo 2.11.'deki gibidir.

**Tablo 2.11. Türkiye-ABD Kişi Başı Gelir Yönünden Karşılaştırılması**

Yıllar	Kişi Başına Gelir (Türkiye)	Kişi Başına Gelir (ABD)	TR/ABD*100 (%)
	(\$)	(\$)	
2006	7.820,00	48.080,00	16,26
2007	8.880,00	48.640,00	18,26
2008	9.770,00	49.330,00	19,81
2009	9.580,00	48.050,00	19,94
2010	10.430,00	48.950,00	21,31
2011	11.230,00	50.460,00	22,26
2012	11.880,00	52.540,00	22,61
2013	12.530,00	53.660,00	23,35
2014	12.590,00	55.350,00	22,75
2015	12.000,00	56.250,00	21,33
2016	11.230,00	56.810,00	19,77
2017	10.930,00	58.270,00	18,75

**Kaynak: Dünya Bankası, 2018**

Tablo 2.11. incelendiğinde, ülkemizin son on yıla ait kişi başına geliri ABD ile verilen formül yönünden karşılaştırıldığında %16-23 aralığında değişmektedir. Bu açıdan ülkemizin orta gelir tuzağında olup olmadığına bakıldığında, kimi yıllar matematiksel formüle uygun

olarak orta gelir tuzağının tam içinde olduğu, kimi yıllarda ise orta gelir tuzağının sınırında olduğu görülmektedir.

➤ **Felipe vd. Yaklaşımına Göre Değerlendirme**

Felipe vd. (2012) ilgili çalışmalarında; ülkelerin kişi başı gayri safi yurtiçi hasıllarını baz alarak düşük gelirli, düşük orta gelirli, yüksek orta gelirli ve yüksek gelirli gruplar olarak sınıflandırmışlardır. Bu sınıflandırmaya göre geliri 2000\$'ın altında olan ekonomiler düşük gelirli ekonomiler, 2.000-7.250\$ arasındakiler düşük orta gelirli ekonomiler, 7.250-11.750\$ arasındakiler yüksek orta gelirli ekonomiler ve 11.750\$'den yüksek olan ekonomiler ise yüksek gelirli ekonomiler olduğu belirtilmiştir.

Çalışmada, düşük orta gelir tuzağını; bir ülkenin düşük orta gelir düzeyine ulaştıktan sonra 28 yıl veya daha fazla süre düşük orta gelir grubunda kalması olarak tanımlamıştır.

**Tablo 2.12.1955'den Sonra Düşük Orta Gelir Grubunda Olan ve Yüksek Orta Gelir Düzeyine Ulaşan Ülkemiz**

Ülke	Bölge	Düşük Orta Gelir Düzeyine Ulaşma Yılı	Yüksek Orta Gelir Düzeyine Ulaşma Yılı	Düşük Orta Gelir Düzeyinde Kalma Süresi (Yıl)	Geçiş Dönemi Ortalama Büyüme Hızı (%)
Türkiye	Avrupa	1955	2005	50	2,6

**Kaynak: Felipe, 2012: 4-60**

Tablo 2.12.'deki bilgiler değerlendirildiğinde, Türkiye düşük orta gelir tuzağına yakalanmış görülmektedir.

Yüksek orta gelir tuzağı ise; yüksek orta gelir düzeyine ulaşan bir ülkenin bu gelir düzeyinde 14 yıl ve daha fazla süre kalması olarak tanımlanmıştır. Ayrıca yüksek orta gelir düzeyinden çıkılması için kişi başına düşen gelir artış hızının ortalama en az %3,5 olması gerekmektedir. Bu yaklaşım ülkemiz açısından değerlendirildiğinde Dünya Bankası verilerine göre Atlas metod yoluyla yapılan kişi başına düşen gelir hesaplamalarında Türkiye yüksek orta gelir düzeyinde yer almaktadır. 2005 yılında bu düzeye geldiği kabul edilirse 2018 yılı itibarıyla 13 senedir yüksek orta gelir düzeyi içinde yer almaktadır. Felipe vd.'nin yaklaşımına göre; Yüksek orta gelir tuzağına girmesi için 1 yılın daha yüksek orta gelir düzeyinde geçmesi gerekmektedir.

### ➤ **Carnovale'nin Yaklaşımına Göre Değerlendirme**

Carnovale'a (2012) göre orta gelir tuzağına sıkışan ülkelerde etnik grupların sayısı fazla ve GINI Endeksi 0,40 üstünde olup gelir dağılımı adaletsizliği görülmektedir. Etnik ve dini ayrışmadan ziyade homojenliğin yüksek gelir grubuna geçişte pozitif etki yarattığı görülmektedir.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2016 yılı Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması Bölgesel Sonuçlarına göre Gini Katsayısı Türkiye'de 2016 yılı itibariyle 0.404'tür (TUİK, 2017)

Bozkurt'a göre; Carnovale'nun bu yaklaşımı için Türkiye açısından şu hususlar dile getirilebilir. Türkiye özellikle etnik kökene dayalı yaratılmış terör meselesinin ekonomik kalkınmada yarattığı olumsuzluklar otuz yılı aşkın bir süredir devam etmektedir. Ayrıca Türkiye'nin sınır komşusu olan ülkelerde yaşanan etnik, dini ve mezhep öğelerine dayalı iç savaşlar yaşandığı dikkate alındığında etnik ve dini parçalanmaların orta gelir tuzağı ile ilişkilendirilmesini makul kılmaktadır (Bozkurt v.d., 2016:392-393).

Türkiye'nin son dönemde güncel durumuna bakıldığında terör meselesinin büyük ölçüde çözülmekte olduğu, ama halen komşu ülkelerdeki etnik, dini ve mezhebi çatışmaların devam ettiği söylenebilir.

### ➤ **Egawa'nın Yaklaşımına Göre Değerlendirme**

Bal vd. 2016 yılında kaleme aldıkları “Orta Gelir Tuzağının Belirleyenleri Türkiye Örneği” adlı çalışmada; Türkiye'nin orta gelir tuzağı bağlamında kişi başına gelir düzeylerini etkileyen bazı değişkenlerine yer verilmiştir. 1980-2014 yılları için Türkiye'deki GDP ile enflasyon, GDP'deki ihracatın-tarımın payı, Gini Katsayısı ve yaş bağımlılık oranı değişkenleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Değişkenlerin seçiminde Egawa (2013) çalışması takip edilmiştir. Yapılan analiz sonuçlarında mevcut yıllarda Türkiye'deki GDP oranını en fazla etkileyen değişkenin gelir dağılımındaki adaleti temsil eden GİNİ katsayısı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum Türkiye'nin orta gelir tuzağından kaçış stratejisi olarak gelir dağılımındaki adaleti sağlayıcı politika önlemleri alması gerektiği vurgulanmıştır (Bal v.d., 2016:407,410).

### ➤ **Robertson ve Ye'nin Yaklaşımına Göre Değerlendirme**

Koçak ve Bulut (2014) yılında hazırladıkları “Orta Gelir Tuzağı: Teorik Çerçeve, Ampirik Yaklaşımlar ve Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama” adlı çalışmada;

Türkiye ekonomisinin orta gelir tuzağında olup olmadığı Robertson ve Ye'nin (2013) yaklaşımı kullanılarak ekonometrik olarak test etmişlerdir. Test için kullanılan yöntemler Lee ve Strazicich'in (2003) geliştirdiği iki yapısal kırılmalı ve Carrion-i-Silvestre vd.'nin (2009) geliştirdiği beş yapısal kırılmalı birim kök testleridir. Her iki testten elde edilen bulgulara göre Türkiye ekonomisinin orta gelir tuzağında olmadığı ve ABD ekonomisi ile arasındaki gelir farkını kapatma eğiliminde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Öte yandan bu eğilimin uzun vadede devam edip etmeyeceği ya da açığın ne kadar sürede kapanacağı Türkiye ekonomisinin sonraki dönemlerde göstereceği büyüme performansına bağlıdır. Yazarlar ayrıca çalışmada; Türkiye ekonomisinin büyüme temposunda son dönemde bir yavaşlama olduğunu söylemişlerdir. Bu bağlamda çalışmada Türkiye'nin bir tuzak riski ile karşı karşıya kalmaması için çeşitli önlemlerin alınması noktasına temas edilmiştir.

Korkmaz'a göre; Robertson ve Ye (2013), Penn World Tables 7,1'den 1950-2010 dönemi için 46 ülkeye ait satın alma gücü paritesi ve 2005 yılı fiyatları kullanılarak hesaplanmış GSYH verilerini elde etmiş ve bu verileri kullanarak söz konusu ülkelerin orta gelir tuzağında olup olmadığını birim kök testlerini kullanarak incelemişlerdir. Yazarların kullandıkları birim kök testleri; yapısal kırılmaları dikkate almayan ADF (Dickey ve Fuller, 1981) testi ve yapısal kırılmaları dikkate alan ZA (Zivot ve Andrews, 1992) ve LP (Lumsdaine ve Papell, 1997) birim kök testleridir. Uygulama sonuçlarına göre 46 ülkeden 23 tanesi en az bir adet birim kök testine göre orta gelir tuzağında olup, Türkiye ekonomisi ZA ve LP testlerine göre orta gelir tuzağında değilken ADF testine göre orta gelir tuzağındadır (Korkmaz, 2016:60).

#### ➤ **Woo'nun Yaklaşımına Göre Değerlendirme**

Woo (2012) orta gelir tuzağını belirlemede yakalama endeksini (CUI) kullanmıştır. İlgili çalışmada yakalama endeksini 1960-2008 yılları arasında ülkelerin ekonomilerindeki ilerleme durumlarını belirlemek için kullanmıştır. 1960-2008 yılları arası dönem için bir endeks oluşturulmuş ve endeks değerine göre ülkeler düşük gelirli, orta gelirli ve yüksek gelirli olarak sınıflandırılmıştır. Ülkeleri bu sınıflandırma içine koyarken kullandığı yakalama endeksini de şu şekilde formüle etmiştir.

Yakalama Endeksi (CUI) = İlgili Ülkenin Kişi Başına Düşen Geliri / ABD'nin Kişi Başına Düşen Geliri

Yukarıdaki formülde payda kısmında ABD'nin baz alınmasının nedenini ise; ABD'nin 1920'den beri dünyanın ekonomik lideri olarak kabul edilmesine bağlamıştır.

Yakalama Endeksi (CUI) değerine göre ülkeler şu şekilde sınıflandırılmıştır.

- ✓ CUI > %55 olması durumunda ülke yüksek gelirli,
- ✓ %55 > CUI > %20 olması durumunda ülke orta gelirli,
- ✓ CUI < %20 olması durumunda ülke düşük gelirli bir ülkedir.

Yapılan bu sınıflandırmaya göre; yakalama endeksi seviyesi %55 ve %20 aralığında bulunan ülke orta gelir tuzağında kabul edilmektedir.

Woo'nun formüle ettiği yakalama endeksi yaklaşımına göre; Dünya Bankası verilerine göre Türkiye'nin ABD ile karşılaştırmalı olarak satın alma gücü paritesine göre son on yılın kişi başına düşen milli gelirleri Tablo 2.13.'deki gibidir.

**Tablo 2.13. Türkiye ile ABD Satın Alma Gücü Paritesine Göre Son On Yıllık Kişi Başına Düşen Milli Gelir**

Yıllar	Kişi Başına Gelir (Türkiye) (Sat. Al. Gücü Par.)	Kişi Başına Gelir (ABD) (Sat. Al. Gücü Par.)	CUI ((TR/ABD)*100 (%))
	(\$)	(\$)	
2006	13.628,00	46.437,06	29,34
2007	14.840,20	48.061,54	30,87
2008	16.048,92	48.401,43	33,15
2009	15.501,85	47.001,56	32,98
2010	17.459,57	48.373,88	36,09
2011	19.660,89	49.790,67	39,48
2012	20.639,86	51.450,12	40,11
2013	22.310,54	52.787,03	42,26
2014	23.111,44	54.598,55	42,32
2015	24.065,68	56.469,00	42,61
2016	24.412,46	57.638,16	42,35

**Kaynak: Dünya Bankası, 2017**

Tablo 2.13.'deki veriler incelendiğinde, Woo'nun formüle ettiği yakalama endeksi hesabına göre Türkiye'nin kişi başına düşen milli gelirinin Amerika Birleşik Devletleri'nin kişi başına düşen milli gelirinin % kaçına tekabül ettiğini belirtilen formül uygulandığında, Türkiye'nin 2006-2016 yılları arasındaki dönemde kişi başına düşen milli geliri ABD'nin kişi başına düşen milli gelirinin %29-42'si arasında değiştiği görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında verilen formül, yapılan tanımlamalar ve sınıflandırmalar göz önüne alındığında ülkemizin yakalama endeksine göre CUI değeri %55 > CUI > %20 arasında bulunduğundan Ülkemizin orta gelir tuzağı içinde olduğu söylenebilir.

Türkiye'nin orta gelir tuzağında bulunup bulunmadığının tespit edilmesi için hazırlanan bu bölümde bu konuda yapılan bazı çalışmaların Türkiye'ye uyarlanmasından bahsedildi. Birçok çalışmada ve bu konularda çalışmalarda bulunan yazarların görüşlerinde;

Ülkemizin orta gelir tuzağı yönünden değerlendirilmesi açısından genel olarak ya orta gelir tuzağında olduğu belirtilmiş ya da orta gelir tuzağının sınırında, orta gelir tuzağına düşmek üzere, orta gelir tuzağı riskiyle karşı karşıya vb. ifadeler kullanılmıştır.

Orta gelir tuzağı kavramı özellikle son dönemde ülkemiz açısından hassas bir kavram haline gelmiştir. Bu durum bu konuda daha fazla çalışılmasına neden olmuştur. Bu kavram yönünden yapılan çalışmaların yanında, orta gelir tuzağı yönünden Türkiye ve diğer ülkeler açısından önemli olan bir başka konu olan orta gelir tuzağından sakınma ve çıkış yolları noktasında çalışmalar yapılmaktadır. Bu açıdan bir sonraki kısımda Türkiye açısından orta gelir tuzağından sakınma ve çıkış yolları tartışılacaktır.

### **2.5.2. Türkiye Özelinde Orta Gelir Tuzağından Kaçınma ve Çıkış Yolları**

Orta gelir tuzağı yönünden öne çıkan çalışmalar bağlamında orta gelir tuzağı yönünden Türkiye'nin değerlendirilmesinden sonra, bu başlık altında Türkiye özelinde orta gelir tuzağından kaçınma ve çıkış yolları makro, mikro ve sektörel yönden değerlendirmeye tabi tutulacaktır.

#### **2.5.2.1. Makro Politikalar**

Bir ekonomi için piyasaların aktif işleyişini devam ettirmesi, piyasa için istikrar koşullarının devam ettirmesi makro boyutta önlemlerin alınması ile ilgilidir. Bu kapsamda para ve maliye politikaları sistemin düzenli işlemesi için önem arz eden iki unsurdur. Buna göre; basiretli para politikaları ile fiyat istikrarının sağlanması gerekmektedir. Yine para politikasına uyumlu disiplinli bir maliye politikası uygulanması elzemdir. Maliye politikası kapsamında ayrıca para politikasının etkinliğinin artırılması, yatırımların en önemli koşullardan biri olan ulusal tasarruf miktarlarının artırılması ve vergiden elde edilecek gelirin uzun sürede istikrarını koruması için kayıt dışı ekonomi ile mücadele edilmesi gerekmektedir (MÜSİAD,2012:105-108).

#### **2.5.2.2. Mikro Politikalar**

Piyasalarda yer alan her sektörde ve sektörün içinde bulunan her işletme için kaynakların etkin kullanılarak özellikle uluslararası düzeyde rekabet avantajını elde edebilmek için uygulanması gereken politikalar mikro politikalar olarak tanımlanabilir. Bu politikalar kendi içinde üretim, teknoloji, istihdam, eğitim, yatırım ve tasarruf politikası olarak ayrıma tabi tutulabilir. Üretim politikası kapsamında; uluslararası düzeyde rekabet edebilirliğin artırılması için önem arz eden husus ihracattaki başarılarıdır. Bu kapsamda

ihracata yönelik üretimin teşvik edilmesi, ihracatta ürün yelpazesinin geniş tutulması, ihracatta hem bulunulan pazarda hakimiyetin elde edilmesine hem de yeni Pazar arayışları noktasında çalışılmalıdır. Yine ithal ikameci bir anlayışla, görece üstün olunan noktaların üretim politikalarında öncelikli olarak dikkat edilmesi gerekmektedir. Yine üretim politikası açısından yerli üretimin artırılması için yerli malı kullanımının teşvik edilmesi gerekmektedir (MÜSİAD, 2012:108-110).

Teknoloji politikası açısından da şu hususlara yer verilebilir. Teknoloji politikası bilindiği üzere değer katan ürünlerin üretiminin artırılması ve büyümenin sağlanması için ön koşullardan biridir. Bu kapsamda; araştırma geliştirme yatırımları ve inovasyon yeteneğinin artırılması, fikri mülkiyet ve patent haklarının artırılması ve korunması gerekmektedir (Yıldız, 2015:160-164). Yine gelişmiş bilgi iletişim teknoloji altyapısının oluşturulması, hem yeni ürünlerin üretilmesi hem de üretim, satış, tedarik vb. gibi hususlarda ciddi maliyet avantajı elde etmeyi, etkinliğin artırılmasını yardımcı olacaktır (Çobanoğulları ve Eroğlu, 2017:265).

İstihdam politikası hiç şüphesiz işsizlik oranlarının azaltılmasında, istihdamın veriminin artırılması vb. gibi noktalarda önem taşımaktadır. Bu politika kapsamında; işgücüne katılım oranının artırılması, kadınların işgücü piyasalarına girme noktasında engellerin kaldırılması, yasal mevzuat çerçevesinde işçi alımı ve çalıştırma konusundaki kurallar ve maliyetlerde (vergi yükleri, sosyal güvenlik prim yükleri vb.) yaşanan katılıkların giderilmesi gerekmektedir. Ayrıca işgücü verimliliğinin artırılması (saat başı ücret, performans dayalı ücret, çalışanlara verilecek eğitimin artırılması vb.) ve iş güvenliği hakkında yasal mevzuatın tekrar gözden geçirilmesi (iş kazaları yönünden sadece işverene bütün yükün yüklenmemesi, denetime önem verilmelidir.) istihdam politikasının etkin bir şekilde uygulanması için gerekli hususlardandır (MÜSİAD, 2012:112-115).

Eğitim politikası da Türkiye için önem arz eden hususlardan biridir. Bu politika kapsamında eğitimde, ezbercilikten kaçınılan daha çok düşündürmeye yönelik bir sistem ve eğitim sisteminin çok yönlü (Piyasalardaki gelişmelere farklı pencerelerden bakabilen, vizyoner kişilerin yetiştirilmesi) ve süreklilik (yaşam boyu eğitim anlayışının getirilmesi) arz edecek şekilde olması gerekmektedir. Yine eğitim politikaları dizayn edilirken, eğitim içeriğinin piyasanın ihtiyaçlarına hitap edecek şekilde seçilmesi ve eğitime tabi kişilerin piyasadaki ilgili meslek hakkında gerek teorik gerekse de pratik (zorunlu mesleki staj) bilgi edinilmesinin sağlanması uygun olacaktır (MÜSİAD, 2012:115-117).

Yatırım politikası açısından da şu hususlara yer verilebilir. Öncelikle yatırımcıların risk almasını sağlayacak ortamın oluşturularak siyasi belirsizliklerin azaltılması ve çeşitli mali avantajlar sağlanarak yatırımcılar için yatırım ortamının iyileştirilmesi gerekmektedir. Yine yurtdışında bulunan yatırımcıları ülke içinde yatırım yapmaları noktasında ülkeye çekebilmek için etkin tanıtımın yapılması, ülke içinde taşımacılık faaliyetlerinin daha verimli olabilmesi için gerekli altyapı çalışmalarının (örneğin demiryolu ağlarının geliştirilmesi) yapılması, bölgesel gelişime gerekli desteklerin verilerek üretim ve istihdamın ilgili bölgelerde artırılmasının sağlanması bu politika kapsamında uygun olacaktır. Ayrıca yatırım politikası açısından, dışa bağımlılığın azaltılarak yatırımların ulusallaştırılması son derece önemlidir (MÜSİAD, 2012:117-121).

Mikro politikalar arasında en önemli politikalardan biri de hiç şüphesiz tasarruf politikasıdır. Çünkü ulusal tasarruf miktarı yerli sermayenin oluşmasında ve gelişmesinde önemli makro göstergelerden biridir. Ulusal tasarruf miktarının yetersiz olması durumunda yatırımlarda ve büyüme oranlarında bir düşüş meydana gelmektedir. Aynı zamanda yatırım için ya yabancı tasarruflara başvurmak ya da yatırımlardan vazgeçilmek zorunda kalınacaktır. Bu açıdan ulusal tasarruf miktarının artırılması, yatırım miktarının genişlemesine, dışa bağımlılığın azalmasına, kalkınma ve büyümede artışa yardımcı olacaktır (Yıldız, 2015:159).

### **2.5.2.3.Sektörel (Mezo) Politikalar**

Bu politikalar kapsamında, piyasalardaki çeşitli sektörlerin verimliliğinin artırılması için hangi hususların ortaya çıkarılması gerekli olduğu incelenebilir. Bu politikalar kapsamında bazı sektörlerde gelişimin sağlanabilmesi için neler yapılması gerekli olduğu hususunda şu örnekler verilebilir.

Makine sektörü açısından politika değerlendirildiğinde; öncelikle makine sektöründe imal edilen ürünlerin diğer birçok sektörde kullanılmasından dolayı bu sektörün stratejik bir sektör olarak kabul edilmesi, sektörde araştırma geliştirme faaliyetleri artırılarak (bu kapsamda, sanayicilerle üniversitelerin ortak bir payda da teknolojik geliştirme bölgelerinde faaliyete geçmeleri sağlanabilir) sektörün rekabet avantajının elde edilmesinin sağlanması ve yerli makine alımının teşvik edilmesi sağlanabilir (MÜSİAD, 2012:122-123).

Örnek verilebilecek bir diğer sektör bilişim sektörüdür. Bu sektör bağlamında; bilişim noktasında üretici konuma gelmek, yine diğer sektörlerin gelişimde önemli bir unsur olduğundan yazılımın makine sektöründe olduğu gibi stratejik sektör olarak kabul edilmesi,

teknoloji eğitiminin bireylerin erken yaşlarından itibaren yaygınlaştırılması gerekmektedir (MÜSİAD, 2012:124).

Politikalar kapsamında önemli bir diğer sektör hiç şüphesiz enerji sektörüdür. Enerji sektörü kapsamında, yeni tesislerin kurulmasının sağlanması (özellikle ithal kalemlerinden petrokimya tesisleri kurulmalı), kömürün değerlendirilmesi (bu kapsamda yeni kömür rezervlerinin tespiti, verimli hale getirilmesi, değerlendirilmesi), elektrik üretimi için gerekli olan hidroelektrik santrallerinin ve enerji bağımlılığının azaltılması için nükleer santrallerinin kurulması ve ülkenin ciddi potansiyele sahip olduğu jeotermal kaynaklarının kullanılmasının artırılması gerekmektedir (MÜSİAD, 2012:125-126).

Bu sektörler haricinde hizmet ihracatının en önemli dinamiği olan turizm sektöründe (Tarihi, kültürel ve doğal varlıkları içeren iç turizmin geliştirilmesi, turizm envanterinin etkin kullanılması, ulaşım altyapısının bütünleştirilmesi, turizm yatırımlarının özendirilmesi, vb.), toplumsal kalkınmanın başlıca göstergelerinden olan sağlık sektöründe (Özel sektörün teşvik edilmesi, yerli üretim teşviki, sektörde inovasyon ve teknolojinin hakim kılınması vb.) çeşitli çalışmaların yapılması gerekmektedir (MÜSİAD, 2012:122-131).

Üçüncü bölüme genel olarak bakıldığında, Türkiye ekonomisinin tarihsel gelişimi, sektörel yapısı, ihracat ithalat yapısı, firma yapısı incelendikten sonra, orta gelir tuzağı yönünden Türkiye ekonomisinin değerlendirilmesi ve Türkiye ekonomisinin orta gelir tuzağından kaçınma veya çıkış yolları makro, mikro ve sektörel yönden değerlendirilmiştir. Bir sonraki bölümde, çalışmanın diğer bir konusu olan kamu teşvikleri izah edilecek, ardından Dünya ekonomileri arasında orta gelir tuzağından sıyrılmış bazı ülke ekonomilerinin kalkınmaları ve kalkınmalarında kamu teşvik politikalarının rolü incelenmeye çalışılacaktır.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞTA KAMU TEŞVİK POLİTİKALARI VE SEÇİLMİŞ ÜLKE EKONOMİLERİ

Bu bölümde öncelikle teşvik politikaları üzerinde durulacaktır. Bu kapsamda, teşvik kavramının ne anlama geldiği, teşvik politikalarının amaçlarının neler olduğu ve teşvik türlerine değinilecektir. Bu konular hakkında bilgiler verildikten sonra, Dünya Bankası (2012) tarafından yayımlanan “Çin:2030: Modern, Uyumlu ve Yaratıcı Bir Toplumun İnşası” adlı raporda belirtilen orta gelirli ülke ekonomileri arasından yüksek gelirli ülke ekonomileri arasına dahil olan ülkelerden beşinin (Japonya, Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Hong Kong) kalkınma süreçleri ve bu süreçlerde kamu teşvik politikalarının rolü incelenecektir.

#### 3.1. Teşvik Politikaları

##### 3.1.1. Teşvik Kavramının Tanımı ve Özellikleri

Ülkeleri ekonomik yönden güçlendirmek, refahını artırmak için kaynaklarını belirlenen hedefler doğrultusunda yönlendirilmesini sağlamak adına Devlet tarafından kullanılan yöntemlerden biri teşviklerdir. Ülkelerin teşviklere gerek duymalarında çeşitli etmenler ön plana çıkmaktadır. Bu etmenler arasında; istihdamı artırmak, ekonomik ve sosyal kalkınmayı sağlamak, sanayileşme ve teknolojik gelişmeyi gerçekleştirmek, ihracatı artırma, yabancı sermayeyi ülkeye çekme, bölgeler arası dengesizlikleri gidermek sayılabilir (Özdaş, 2009:9).

Teşvik, “belirlenen ekonomik hedeflere ulaşmak için bazı faaliyetlerin diğer faaliyetlere nazaran öncelikli ve hızlı gelişmesini sağlamak için devlet tarafından çeşitli şartlar altında verilen nakdi ve/veya nakdi olmayan destek, yardım ve özendirmeler” olarak tanımlanabilmektedir (Dürüs, 2005:3).

Devlet tarafından yapılan teşvik uygulamalarının temelinde ülke kaynaklarının daha aktif ve daha optimum sektörlerle kanalize edilmesi hedeflenmektedir. Ayrıca teşvik politikaları son dönemlerde gerilemekte olan alanların tekrar rekabet edilebilir hale getirilmesinde, ekonomik dalgalanmaların etkilerini azaltmada, sanayileşmenin hızlandırılmasında aktif kullanılmaktadır (Yayar ve Demir, 2012:121).

2012/28328 sayılı Bakanlar Kurulu’nun Devlet Yardımları Hakkındaki Kararının birinci maddesinde kaynakların katma değeri yüksek yatırımlara kazandırmak, istihdam ve üretim miktarını artırmak, yatırımlarda devamlılığın sağlanmasıyla kalkınma sürecini

hızlandırmak, teknolojik gelişimi artırmak, bölgeler arası dengesizlikleri gidermek vb. amaçlarla yatırımlar ile araştırma geliştirme faaliyetleri desteklenmektedir, ifadeleri ile teşvikin genel amacından bahsedilmiştir (19 Haziran 2012 Tarih ve 28328 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı).

Teşvik kavramının temel özellikleri hakkında ise şu hususlar dile getirilebilir. Teşvikler; devlet tarafından KİT (kamu iktisadi teşebbüsleri) ile özel sektörde çalışan gerçek kişilere (esnaf ve ticaret erbabı) ve işletmelere verilmektedir. Teşvik sisteminin, teşvikten yararlanan ve teşviki sağlayan olarak iki tarafı bulunmaktadır. Teşviklerin gerek nakden yapılan desteklerde, gerekse de vergisel yükün azalması yönünden yapılan teşviklerde devlete ciddi bir mali yükü olduğu söylenebilir. Teşvikten yararlanan açısından da gerek vergisel yükün azalması noktasında gerekse de yapılan nakdi yardımlar sayesinde büyük bir fayda sağlamaktadır. Yine teşvikler, ülke içinde bölgesel yönden gelişmişlik farklılıklarının azaltılmasında ciddi faydaları bulunmaktadır (Kılıç, 2015:29).

İyi bir teşvik politikası izlenmesi için de şu hususlara dikkat edilmesi gerekmektedir. İyi bir teşvik politikası öncelikle piyasaların etkinliğini ve piyasalardaki rekabeti artırıcı etkisi olmalıdır. Ayrıca teşvik mevzuatı net ve belirgin olmalıdır. Tek bir mevzuat çatısı altında birleştirilmelidir. Yine piyasada öncelikli sektörleri ve kalkınmada öne çıkan bölgeleri hedef alan, işletmenin hangi aşamada (üretim, yatırım, işletme) teşvike ihtiyaç duyduğu zamanı tespit ederek destek sağlayan bir teşvik politikası güdülmelidir (Akçay, 2017:3-4).

### **3.1.2. Teşvik Politikalarının Amaçları**

Ülkeden ülkeye teşvik politikalarının amaçları değişse de genel itibariyle aşağıda belirtilen amaçların gerçekleştirilmesi sağlanmaya çalışılmaktadır (Organ,1998:7-8; Ar,2009:10-11; Duran,1997:49,52):

- Ekonominin ihtiyacına göre kaynak dağılımını sağlamak,
- Teknolojik ve sanayileşme yönünden gelişmeyi sağlamak,
- İstihdamın güçlendirilmesi ve artırılmasını sağlamak,
- Gerek bölgesel gerekse de ülkesel anlamda kalkınmayı (sosyal ve ekonomik yönden) sağlamak,
- Küresel rekabet ortamında öne çıkartacak malların üretilmesini ve geliştirilmesini sağlamak,

- Bölgesel gelişimin sağlanarak, nüfus hareketlerini (göç olgusunu) azaltmak.

### 3.1.3. Teşvik Türleri

Teşvik türleri dört başlık halinde aşağıdaki gibi incelenebilir (Yavan, 2011:35-38; Candan ve Yurdadoğ, 2017:161; Buyrukoğlu, 2014:22; Başer, 2015:73-74):

#### ➤ **Kullanılan araçlara göre teşvikler;**

✓ **Aynı Teşvikler;** İşletmelere ve sektörlere yönelik maliyeti azaltan veya tamamen kaldıran, muafiyet, istisna vb. gibi avantajlar sağlayan nakdi olmayan teşviklerdir. Devletin organizesi ile yapılan endüstri havzaları, sanayi siteleri gibi yerlerde çalışan işletmelere sağlanan altyapı (elektrik, su, telekomünikasyon) hizmetlerinin düşük bedellerle veya bedel alınmadan verilmesi bu teşvik kapsamında değerlendirilebilir.

✓ **Parasal (Nakdi) Teşvikler;** Devlet tarafından yatırım projelerine karşılıklı (düşük faizli) ya da karşılıksız olarak (hibe, prim vb.) verilen teşviklerdir.

✓ **Vergisel Teşvikler;** Devletin alma hakkı olan vergileri almaktan vazgeçtiği vergiler bu kapsamda değerlendirilmiştir. Bu teşvik türü kapsam olarak geniş bir alana yayılmış vaziyettedir. Karşımıza şahıs ve kurum kazançlarından alınan vergilerin oranların düşürülmesi gibi çıkabilirken, aynı zamanda ihracat, ithalat, ülke dışı faaliyet karşılığı vergi indirimi gibi teşvik şeklinde de çıkabilir.

✓ **Diğer Teşvikler;** Yukarıda yazılı teşvikler haricinde piyasaları (piyasa ayrıcalıkları, döviz kuru ayrıcalıkları) desteklemek, sosyal yaşamı (çevre, sağlık ve güvenlik çalışmalarına belirli standartlar getirmek) düzenlemek (düzenleyici teşvikler), çeşitli altyapı (elektrik su vb.) faaliyetlerini sübvans etmek amaçlı geliştirilen teşvikler olarak karşımıza çıkmaktadır.

- **Amaçlarına göre teşvikler;** araştırma geliştirme ve teknolojik gelişimi sağlamak, rekabeti artırmak, küçük ve orta büyüklükteki işletmelere destek sağlamak, ülkeye dış yatırımcıları çekmek, üretimin ve ihracatın artırılmasını sağlamak gibi amaçlar doğrultusunda verilen teşviklerdir.

➤ **Kapsamına göre teşvikler;**

- ✓ **Genel Amaçlı Teşvikler;** Ekonominin bütününe kapsayan ve seçici özelliği olmayan teşvik araçlarına genel amaçlı teşvikler denmektedir. İş konusu ve bölge farklılığı gözetilmeden uygulanan bu önlemler kurumlar vergisi oranlarının düşürülmesi veya ücret üzerinden alınan vergilerde indirim yapılması gibi yöntemlerle gerçekleştirilmektedir.
- ✓ **Özel Amaçlı Teşvikler;** Ekonominin tümünü kapsamayan, belli bir ekonomik faaliyetin ya da çabanın genişletilmesi, yavaşlatılması ya da geriletilmesi amacıyla seçicilik kıstası olan parasal ya da parasal olmayan önlemlerdir.

➤ **Veriliş Aşamalarına Göre Teşvikler;**

- ✓ **Yatırım Öncesi Uygulanan Teşvik Türleri;** Organize sanayi bölgelerinin veya küçük sanayi sitelerinin kurulmasını hızlandırmak, hazine arazilerini verimli yatırım projeleri hazırlayanlara sunmak, üniversite-sanayi işbirliğini kurup geliştirmek, teknopark, bilgi ve teknoloji merkezleri kurmak şeklinde sıralanabilir.
- ✓ **Yatırım Aşamasında Verilen Teşvik Türleri;** İthal edilen makine ve teçhizat için gümrük ve fon muafiyeti, düşük faizli uzun vadeli yatırım kredisi, vergi, resim ve harç muafiyeti ve indirimleri, yatırım teşvik primi, katma değer vergisi istisnası söz konusu teşvik araçlarını oluşturmaktadır.
- ✓ **İşletme Aşamasında Verilen Teşvikler;** düşük faizli işletme kredisi temini, hızlandırılmış amortisman, yeniden değerlendirme, kullanılmış makine ve teçhizat ithalinde vergi avantajları ve yatırım indirimi olarak sıralanabilir.

### **3.2.Seçilmiş Ülke Ekonomileri ve Teşvik Politikaları**

Bu bölümde orta gelir tuzağından çıkışta kamu teşvik politikalarının rolü ülke örnekleriyle anlatılmaya çalışılacaktır. Bölümde sırasıyla seçilmiş ülkelerin profilleri, kalkınma süreçleri ve kalkınmalarında kamu teşvik politikaları incelenmeye çalışılacaktır.

Dünya Bankası (2012) tarafından hazırlanan “Çin:2030: Modern, Uyumlu ve Yaratıcı Bir Toplumun İnşası” adlı raporda; 1960 yılında orta gelirli ekonomi seviyesinde bulunan 101 ülkeden 13’ünün 2008 yılı itibariyle yüksek gelirli ülkeler sınıfına çıkmayı başaran ülkeler Ekvator Ginesi, Hong Kong, İrlanda, İsrail, İspanya, Japonya, Kore, Mauritius, Portekiz, Porto Riko, Singapur, Tayvan ve Yunanistan olarak sıralanmıştır. Orta gelir tuzağından çıkışta kamu teşvik politikaları öneminin değerlendirildiğinde bu bölümde ülke örnekleri seçilirken bu listeden yararlanılacaktır.

Raporda yer alan ülkelere bakıldığında; bölgesel bazda incelendiğinde çoğunluğunu Doğu Asya ülkelerinin oluşturduğu görülmektedir. Literatürde, “Doğu Asya Mucizesi” adı altında, 20. Yüzyılın son çeyreğinde Japonya’nın bölgeye getirdiği bölgesel dinamizm ve ivme ile birlikte, Asya Kaplanları (Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Hong-Kong) olarak adlarını duyuracak bir grup ülke orta gelirli ülke ekonomileri arasından sıyrılıp, yüksek gelirli ülke ekonomileri arasına girmişlerdir (Öksüz, 2001:40-41). Bu bölümde raporda belirtilen 13 ülkeden hızlı gelişmeleri ve kalkınmaları ile dikkat çeken bu beş Doğu Asya ülkesi (Japonya, Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Hong-Kong) incelenmeye çalışılacaktır.

Bahsi geçen Doğu Asya ülkelerinin inceleme konusu olarak değerlendirmemizde etkili olan hususlar şu şekilde açıklanabilir. Öncelikle şaşırtıcı derecede yüksek yatırım ve dolayısıyla büyüme hızlarıyla teknolojiyi yakalama yönünde başarılı bir grafik çizmişler ve dış ticaretlerinde olağanüstü açılım ve patlama yaparak bölgesel ve global bütünleşmede önemli mesafeler kat etmişlerdir (Öksüz, 2001:41).

Ayrıca incelemeye konu ülkelerin çoğunda devletin ekonomik kalkınmaya önderlik ettiği görülmektedir. Devletin rolü özel sektörün faaliyet sahasını genişleterek ve özel sektörle birlikte ekonominin geleceğini yönlendirerek yapılan stratejik bir önderliktir. Başarının temel taşı olarak serbest piyasa korunmuştur. Ancak serbest piyasa sistemi ile kamu organları arasında sinerjistik bir ilişki kurulabilmiştir. Her birinin çıktısı diğerinin girdisi olmuştur. Devlet, ulusal ekonomik hedefleri saptayıp, geleceğin sanayi ve ticaret panoramasını çizmiştir. Bu tabloyu gerçekleştirmek için gerekli olan politika, kural, karar ve teşvikleri oluşturmuştur. Rolü yönlendirici ve denetleyici, ama üretici ve oyuncu değildir. Bu sistem sayesinde, serbest piyasaların avantajları olan ademi merkezîyetçilik, rekabet, farklılaşma, yenilik ve deneycilik gibi özellikler; devletin üretici birimleri serbest piyasaların aşırı zikzaklarından korumak ve yatırımcıları ulusal hedeflere yönlendirmek için kullandığı selektif korumacılık önlemleri ve teşviklerle birleşerek bir sinerji, yani toplamın parçaları değerinin

aştığı bir formülü doğurmuştur. Özetle, incelediğimiz Doğu Asya ülkelerinde, özellikle Japonya, G. Kore ve Tayvan’da devletin ekonomideki rolünün Amerika ve çoğu Avrupa ülkesinde gördüğümüz uygulamaları ve neoklasik ekonomi teorisinin çerçevesini aştığını, ancak hayatıyet dolu serbest piyasaların temel dinamiğinden şaşmadığını görüyoruz. Bu ülkelerin hepsinde devlet, refah seviyesi ve hayat standardını yükseltmenin temel yolu olarak ulusal sanayinin uluslar arası rekabet gücünü artırmayı yeğlemiştir. Neticede, üçü de piyasayı yönlendirebilmek için benzer politikalar ve kurumlar geliştirmişlerdir. Ortaya da kapitalizmin daha dirençli, dayanıklı, rekabet gücü daha yüksek bir türü çıkmıştır. Sıra ile bu devletlerin devlet gücünü etkin bir şekilde ekonomik büyüme hızını artırarak kitlelerin hayat standardını yükseltmek ve uluslarını güçlendirmek için kullandıkları görülmektedir (Kozlu, 1994, 134-135).

### 3.2.1.Japon Ekonomisi ve Teşvik Politikaları

Doğu Asya’da bir ada ülkesi olan Japonya, adı “güneş” ve “köken” anlamına gelir. Bu yüzden ülke “Doğan Güneşin Ülkesi” diye de bilinir. 128 milyonluk nüfusuyla dünyanın onuncu en büyük ülkesidir. Gayri Safi Yurtiçi Hasılaya göre 2017 yılı verilerine dünyada üçüncü sıradadır (Dünya Bankası, 2018).

Japonya’nın temel ekonomik göstergeleri Tablo 3.1.’deki gibidir.

**Tablo 3.1.Japonya’nın Temel Sosyal ve Ekonomik Göstergeleri (2017 yılı)**

<b>Büyüme Oranı</b>	1,1
<b>GSYH (Milyon \$)</b>	4.348.015,00
<b>Kişi Başına GSYH</b>	34.414,00
<b>İşsizlik Oranı</b>	3,1
<b>İhracat (Milyar \$)</b>	645
<b>İthalat (Milyar \$)</b>	607
<b>Dış Ticaret Hacmi (Milyar \$)</b>	1.252,00
<b>Dış Ticaret Dengesi (Milyar \$)</b>	38

**Kaynak:Dünya Bankası, 2018; IMF, 2018**

1603-1868 yılları arasındaki dönemde, Japonya yüksek sosyal bir kültüre sahip, zengin, sistemli bir topluma sahipti. Ülkeyi samuraylar yönetiyordu. Samuraylar, yönetimi kendi aralarında paylaşarak “daimyo” adıyla anılan bir derebeyi yönetimi uygulamışlardır. Daimyoların üstünde “Şogun”lar bulunmaktaydı. Sert bir yönetim yapısı olan Şogunlar Tokugawa Hanedanlığı’nın yönetimindeydi. Japonya’da bu dönemde, kapalı, dış dünyadan izole edilmiş bir yönetim anlayışı benimsenmiş, ülkenin korunabilmesinin yegane en önemli

unsuru olarak kabul edilmiştir. Ancak bu durum Japonya'yı çağın gerisinde bırakmıştır. Bu geri kalmışlık düşüncesi ile harekete geçen bir grup samuray tarafından Tokugawa Hanedanlığı yıkılmış, şogunluk yapısı ortadan kaldırılmış ve Meiji otoritesi altında birleşilmiştir. Yapılan bu hareket Japonya'nın modernleşmesinin ilk hamlesi olmuştur (Seval, 2018:102-103).

Meiji döneminde devletin ana politikası “zengin millet ve güçlü asker” ve “sanayinin geliştirilmesi ve şirketlerin desteklenmesi” idi. 40 yıl sürecek bir sosyal ve ekonomik dönüşüm hareketi yaşanmıştır. Bütün kalkınma için hazırlanan politikalar hızlı sanayileşme hedefi doğrultusunda hazırlanmış ve uygulanmıştır. Meiji dönemi içinde bir başka önemli unsur hiç şüphesiz politikaların uygulanmasını sağlayan, sosyal yönden eşitliği barındıran şekilde organize edilmiş “Hambatsu” olarak isimlendirilen yönetici grubudur. Bu sınıf, hızlı sanayileşmeye yönelik kamu politikalarının süratli bir şekilde uygulanmasını sağlamıştır. Yine Japonya'nın sanayileşmesinde sektör seçimi stratejisi bu dönemle anılmaktadır. Devletin yönlendirmesi ve desteğiyle şekillenen Meiji döneminde sanayileşme sağlanmış, ticaret fazlası verilmeye başlanmıştır (Yülek, 2015:133-135).

1946 yılına gelindiğinde Japonya, II. Dünya Savaşı'ndan hiçbir ülkenin görmediği kadar harap çıktı. Savaşta sivil ve asker 3 milyon kurban verilmiştir. Limanlar, demir yolları, elektrik santralleri savaştan zarar görmüş, kaybolan kolonilerden gelen hammadde kaynakları kurumuş ve savaş öncesinde geliştirilmiş olan ticaret ilişkileri kopmuştur. 1951-52'de Japonya artık yaralarını aşağı yukarı sarmıştı. 1950 Haziran'ında çıkan Kore Savaşı, Japonya'nın iktisadi kalkınmasını çok hızlandırdı. Bir yanda artan Amerikan yardımı, diğer yandan Japonya'daki Amerikan askeri harcamaları Japon sanayisine olan talebi kamçılıdı. Bundan sonra Japonya'nın Amerika'yla imzaladığı barış antlaşması, IMF'ye ve arkasından GATT'a girmesi ekonominin çehresini değiştirdi (Sönmez, 2001:228-230).

Savaş sonrasında Japonya'nın sanayi politikasının gelişimi şu şekilde özetlenebilir. 1945-1960 yılları arasında ülke devletin öncülüğünde bir toparlanma süreci yaşamıştır. Savaşın yarattığı yıkıcı etkiyi silmek için kaynaklar çelik ve kömür üretimine kaydırılmış, yeni sanayi tesisleri oluşturulması için gerekli olan dış sermaye ve döviz kontrol altına alınmaya çalışılmıştır. Anahtar sanayilere aynı destekler sağlanmıştır. Bu dönemde tekelleşmeyi engelleyici kanunlar hazırlanmıştır. 1973'e kadar sanayi altın çağını yaşamıştır. Ekonominin yapısı tarım sektöründen sanayiye doğru ve sanayi yapısı hafif sanayiden ağır sanayiye (petrokimya, çelik, otomobil) kaydırılmıştır (Uzun, 2010:65-66).

Japon kalkınmasında önemli bir noktalardan biri hükümetin rolüdür. Burada kendine özgü iki kurum göze çarpmaktadır. Uluslar Arası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (MITI) ve Maliye Bakanlığı (MOF). Japonya'daki kalkınmacı devletin belli başlı araçlarından biri olan MITI sanayi politikasını yönlendirirken “pazara uyumlu müdahale yöntemleri”ni izler. Bu terim, iç ya da dış değişikliklere tepki olarak ya da bu tür değişikliklerin beklentisi içinde, yerli sanayilerin korunması, stratejik sanayilerin geliştirilmesi ve ekonomik yapının uyarlanmasıyla ilgili politikalar topluluğunu gösterir politikalar MITI görevlilerinin anladığı anlamda “ulusal çıkarları” korumak amacıyla MITI tarafından belirlenir ve izlenir. MITI'nin en önemli aracı, yönetimde kılavuzluk görevini yürütmesidir. Bu da hükümetin çeşitli bakanlıkların kurulmasına temel oluşturan yasalarda belirtilen çeşitli yetkilerini gösterir: Kararnameler (şiji), dilekler (yobo), uyarılar (keikoku), öneriler (kankoku) ve teşvikler (kanşo) çıkararak belli bir bakanlığın yasal alanına giren kuruluşları ya da müşterileri yönlendirmek. Eğer MITI kılavuzlu yürüten sol else, MOF'da sağ el görevini yapmaktadır. MOF, Japon merkezi hükümetinin mali yönetiminden yasal olarak sorumludur. Gelirleri toplar ve bunların nasıl harcanacağına karar verir. Bu merkezi rolü, MOF'a yasal sorumluluğun çok ötesinde bir etki sağlar; ayrıca MITI'ninkine benzeyen kılavuzluk görevinin gayri resmi talimat ağı aracılığıyla mali kurumlar ulaşmasını temin eder; bu da kendi başına çok güçlü bir politika oluşturma aracıdır (Kozlu, 1994:57-58).

Japonya'nın ekonomik kalkınması arkasında iki önemli şirket örgütlenme modelinin de katkısı vardır. Bu örgütlenme modellerinden biri zaibatsu, bir diğeri ise bir sonraki paragrafta kısaca değineceğimiz keiretsu'dur. Japonya'da II. Dünya Savaşı ölçüt olarak anılarak büyük işletme topluluklarına verilen isimler değiştirilmiştir. Bu büyük topluluklar savaş öncesinde zaibatsu olarak anılırken, savaştan sonra keiretsu olarak isimlendirilmiştir. Zaibatsu adı verilen şirket yapıları Japonya'daki mevcut büyük bir ailenin kontrolü altında şekillenmişlerdir. Genelliği bir maddenin üretiminde monopolleşmiş, gerek ülke içinde gerekse de ülke dışındaki pazarlama işlerini ellerinde bulundurmışlardır. Bu şirketlerin ilkleri, hükümet tarafından korunan ailelerce kurulan ve zor durumda kaldığı zaman hükümetçe desteklenen bir yapıdadır. Zaibatsular, ortak bir holding çatısı altında bulunan sigorta ve dış ticaret şirketi ile bankayı içine alacak şekilde oluşan imalat şirketlerinden oluşmaktadır. Bu yapısı sayesinde holding kapsamındaki imalat şirketleri bankadan gerekli finansal desteği sağlamakta, dış ticaret şirketleri gerekli pazarlama ve satışlarını gerçekleştirmektedir. Zaibatsular, savaş sonrasında başa gelen hükümet (General McArthur) tarafından parçalanarak küçük işletmelere bölünmüşlerdir (Zerenler ve İraz, 2006:769-770).

II. Dünya Savaşı sonrası ortaya çıkan diğer şirket örgütlenme modeli Keiretsu hakkında da şu hususlar dile getirilebilir. Keiretsu sistem veya düzen anlamındadır. Keiretsu yapısı şu şekilde özetlenebilir. Öncelikle keiretsu içinde işletmelerden biri yapının içindeki diğer işletmenin hissesine sınırsız sahip olabilirken, Keiretsu içinde bulunan bankanın bu sınırsız hisse sahipliği %5 ile sınırlandırılmıştır. Yine keiretsu yapılanmasında satışların neredeyse yarısı keiretsu içinde bulunan diğer şirketlere yapılmaktadır. Ayrıca borçlanmalarda yapının içindeki bankadan sağlanmaktadır. Keiretsu içinde öne çıkan bir başka husus, yapının içindeki şirketler arasında özellikle yeni girilen piyasalarda bilgi, uzmanlık gerektiren alanlarda ihtiyaç duyulan personel dolaşımıdır. (özellikle üst yöneticiler) Son olarak keiretsu şirket üst yöneticileri ayda iki defa stratejik konularda görüş alışverişinde bulunmak için istişare toplantıları yapmaktadırlar (Kahraman, 2018).

Japonya'nın kalkınmasında bir başka saç ayağı hiç şüphesiz eğitimidir. Japonya'da Tokugawa döneminde bile okuma yazma oranı %50 seviyesinde olup dünya çapında ciddi bir başarı olarak görülmekteydi. Beşeri sermaye Meiji döneminde modernleşme ve sanayileşmede önemli bir rol oynamıştı. Beşeri sermayenin başarılı rolü sayesinde ülke endüstri toplumu haline gelmişti. 2. Dünya Savaşı sonrası Japonya'nın çabuk toparlanmasında eğitim rolü yadsınamaz bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır. Japonya'da eğitim devlet açısından bakıldığında dinamik davranabilen bilgi toplumuna ulaşmanın, ekonomik gelişmenin ve giderek daha demokratik bir topluma ulaşmanın bir aracıdır (Kıncal, 2016:11-12).

Japonya, ülke dışından yaptığı teknoloji transferleri ile teknolojiyi öğrenerek üstün yetileri sahip olmayı başarmış, ayrıca diğer Doğu Asya ülkelerinin de kalkınmalarında ve sanayileşmelerinde ön ayak bir rol izlemiştir. Japonya'nın kalkınmasında en önemli noktalarından birisi hiç şüphesiz küresel ölçekteki ülkelerle arasındaki teknolojik açığı hızlı bir şekilde kapatmasıdır. Bu aşamada tersine mühendislik yöntemi, kopya teknolojiler vb. teknolojik yönden yapılan transferleri, araştırma geliştirme destekleri yönünden kullanmıştır. Ayrıca kalkınmada bir başka nokta bu transfer sürecini gerçekleştiren yabancı sermaye yatırımlarının denetleme ve sınırlama mekanizmasının teknolojik öğrenme ve gelişme sürecini etkinliğini artırıcı ve belirleyici bir faktör olarak kullanmıştır. Japonya'nın Kalkınmasının açıklanmasında bir başka model hiç şüphesiz Uçan Kaz Modeli'dir. Uçan Kaz Modeli öncü bir ülkede (gelişmiş) yaşanan değişimler ve gelişimler bağlamında belli bir süreden sonra onu takip eden ülkelerin yapısal dönüşüm geçirmesidir. Model kapsamında;

takipçi konumda olan ülke birinci aşamada, sanayi mallarını ithal, ana mallarını ihraç eder. Bir sonraki aşamada, ithal edilen malların üretiminin takipçi ülke tarafından gerçekleşmesine başlanır. Daha sonraki aşamada bu malların ihracı ve son aşamada yerli üretime sermaye mallarının üretimi dahil edilir (Tiryakioğlu, 2016:180).

Japonya'nın kalkınmasında kamu teşvik politikalarının rolü ile ilgili değinilmesi gereken hususlara bundan sonra gelen paragraflarda yer verilecektir.

Japonya'da uygulanan sanayi politikalarında ana rolü MITI'nın (Uluslar Arası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı) oynadığı bilinmektedir. MITI sanayi politikalarının geliştirilmesi ve uygulanmasında diğer kamu kuruluşları şirketler ve özel sektör kuruluşlarıyla yakın işbirliği ve koordinasyon içinde oldu.(Yülek, 2015:144) MITI'nın temel hedefi ise teknolojik girdileri yüksek ağır sanayi dalları ve kimya, elektronik gibi yeni sanayilerin kurulması idi. MITI, özellikle otomotiv sanayisinin kurulmasını istiyordu. Yeni yatırımları teşvik ederek yeni ve ileri teknolojilerin Japonya'ya girmesini temin etmek MITI'nın temel misyonu haline geldi. Bu misyonu da Tayvan ile G. Kore'nin benzer ekonomik birimlerine de örnek teşkil etti. Ayrıca MITI'nın "pazara uyumlu müdahale yöntemleri" izlediği savunulmaktadır. Bu yöntemler şöyle özetlenebilir; Uluslar arası piyasalarda rekabet edebilecek boyutlara ulaşmaya kadar yerli sanayinin korunması, stratejik sanayilerin geliştirilmesi, yabancı teknolojinin transfer edilmesi ve her şeyden önce ulusla ekonomik hedeflerin saptanıp ilgili tüm örgütlerle tartışılıp ulusal bir konsensüsün yaratılmasıdır. MITI bu işlevi yerine getirir, yani ekonomiye kılavuzluk ederken kararname, dilek, uyarı, öneri ve teşvikler gibi resmi ve yarı resmi vasıtalarla yararlanmaktadır (Kozlu, 1994:141-142).

MITI pratikte öncelikli sektörler açısından sanayileşme hızının ve küresel piyasalarda pazar payının artırılması, teknolojik gelişimin sağlanması ve rekabetin artırılmasını amaçlamıştır. Bahsi geçen amaçları gerçekleştirebilmek için birçok alanda politikalar uyguladı. MITI önderliğinde Japon sanayi politikaları (1950-1973) Tablo 3.2'deki gibi özetlenebilir.

**Tablo 3.2.Japon Sanayi Politikaları (1950-1973)**

<b>Japon Sanayi Politikaları (1950-1973)</b>	
<i>Genel Yön ve Hedefler</i>	Ø Her sanayi sektörü için yıllık hedefler (MITI ve özel sektörün karşılıklı mutabakatıyla) Ø Japon sanayi ekonomisi için uzun dönemli vizyon Ø Öncelikli sanayilerin gelişmesi için özel kanunlar
<i>Sanayiye Geliştirme Politikaları</i>	Ø Pazarda uzun dönemli üretim ve yoğunlaşma tercihi Ø Yatırım ve üretim yönlendirmeleri Ø Şirket birleşmelerinin teşvik edilmesi (rasyonalizasyon) Ø Vergi teşvikleri Ø Sanayi yapısı Ø Japonya Kalkınma Bankası ve diğer bankalar Ø Şirketlere finansman sağlanması
<i>Risk Hafifletme</i>	Ø Kamu satın almaları Ø Durgunluk karşıtı kartelleşme
<i>Teknolojinin geliştirilmesi</i>	Ø İdari alanlarda yön gösterme Ø Teknoloji lisanslarının kontrol altında tutulması Ø Üretim ve işletme teknolojilerinin desteklenmesi Ø Devlet destekli araştırma projeleri Ø Ar-ge sübvansiyonları Ø Devlet laboratuvarlarında temel araştırmaların yürütülmesi Ø Teknolojik gelişme alanlarında önceliklerin belirlenmesi Ø Yeni ortaya çıkan durumlara karşı karar vermede esneklik
<i>Antitröst</i>	Ø Seçilmiş alanlarda muafiyet Ø Uygulamada esneklik
<i>İnsan gücü politikaları</i>	Ø Sanayi politikalarına paralel istihdam
<i>Sanayi genelinde Görüş Birliğinin Koordine Edilmesi</i>	Ø MITI ile sanayi arasında yakın işbirliği
<i>Uluslar Arası Ara Yüz</i>	Ø Vergi indirimleri Ø İhracat destekleri Ø Bebek sanayi korumaları Ø Seçilmiş sektörlerde ve şirketlere döviz tahsisi Ø Tarife dışı engeller Ø Yabancı yatırımların kontrol altında tutulması (1970'lere kadar) Ø Dış pazarlar hakkında bilgi sağlama Ø Ticari anlaşmazlıklar durumunda aracılık Ø Ticaret finansmanı
<i>Ekonomik Güvenlik</i>	Ø Hammadde satın alınması ve depolanması
<i>Çok Taraflı Faaliyetler</i>	Ø Dış yatırımlar Ø Uluslar arası sermaye akımları Ø Kurlar Ø Uluslar arası organizasyonlara katılım

**Kaynak: Yülek, 2015:144**

Japonya'nın bilim ve teknoloji politikasının yürütülmesi konusunda MITI büyük rol üstlenmiştir. Japonya teknoloji ve sanayi konularında hedef sektörler belirlemektedir. Yeni ekonomide belirleyici olacağı düşünülen alanlara daha fazla kaynak aktarılmıştır ki bu alanlar mikro elektronik, bilgisayar mühendisliği gibi alanlardır. Özellikle 1980'lerden sonra sanayi politikasının ağırlığı araştırma-geliştirmeye kaymıştır. MITI 14 ileri teknoloji sanayiye hedefleyerek onlara ithalat kısıtlamaları, direk ödünçler, ticari koruma, araştırma ve geliştirme için sübvansiyonlar gibi birçok destekler sağlamıştır. Özellikle Güney Doğu Asya ekonomilerinin gelişmesi, Japonya'yı değer katan yüksek ürünler üretmeye ve daha rekabetçi olmaya zorlamıştır (Kıncal, 2016:8-9).

Japon kalkınmasında teknoloji ve araştırma geliştirme konusunda gelişmeler şu şekilde izah edilebilir (Sönmez, 2001:231-232):

- 1940'ların sonunda Japon teknolojisi geri kalmıştır. Bu açığı kapatmak için çok sayıda ileri ülke sanayilerine ziyaretler yapıldı. Savaştan hemen sonra hükümet araştırma geliştirme çalışmalarına doğrudan mali destek, vergi kolaylıkları, ucuz kredi gibi kolaylıklar sağladı.
- 1950'de "Madencilik ve Sanayi Teknoloji Araştırma Geliştirme Çalışmaları İçin Koşullu Kredi" programı başlatıldı. 1964'te bu sistemin daha hızlı çalışmasını sağlayacak kolaylıklar getirildi.
- 1961'den başlayarak devlet kesiminde geliştirilen araştırma geliştirme yeteneği, savaş öncesinden kalma askeri kuruluşlar ve tersaneleri de kullanarak, özel kesimde yapılan araştırma geliştirme çalışmalarına destek oldu. Örneğin, yabancı sermaye girişlerine izin verilirken, getirilen teknolojinin uygunluğu ve arzu edilebilirliğini denetleyecek ve özel girişimciye tavsiyelerde bulunabilecek yetenekte devlet kuruluşları yaratıldı.
- 1970 ve 1980'lerde ortaya çıkan enerji bunalımına cevap olarak, çevre ve enerji esirgeyen teknolojilerin geliştirilmesi veya ithali konusunda devletin önemli yol göstericiliği oldu.

Japonya'da araştırma geliştirme faaliyetleri sonucu yapılan harcamaların gelirlerden indirme imkanı verilmektedir. 1967'den bu yana araştırma geliştirme faaliyetlerine teşvik imkanı verilmiş, ayrıca bir teşvik sistemine bağımlı kalınmamış, aynı zaman içinde birden fazla teşvikler birlikte kullanılmıştır. Örneğin günümüzde hem sadece artan harcama miktarını hem de toplam harcamaları esas alan bir teşvik uygulanmaktadır. Artan araştırma geliştirme harcamaları için uygulanan teşvik sisteminde yıl içerisinde taban miktarı aşan araştırma geliştirme harcamalarına %15 oranında vergi kredisi uygulanır. Taban miktar firmanın son 5 yıl içinde en fazla araştırma geliştirme harcaması yaptığı 3 yıl seçilip ortalaması alınarak belirlenir. Toplam araştırma geliştirme harcamasına yönelik vergi kredisinde işletme, toplam araştırma geliştirme harcamasının yüzde sekizi kadar araştırma geliştirme kredisi alabilmektedir. Bu oran toplam araştırma geliştirme harcamasının toplam satışlarına oranı belli bir miktarın üzerinde olan işletmeler için yüzde iki yükseltilir. İşletmenin alacağı vergi kredisi miktarın yüzde yirmisini aşamaz, aşması durumunda şirketin alacağı gelecek yıllara devredilir, nakit ödeme yapılmaz. Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için kredi oranı ise

yüzde on iki olarak uygulanır. Japonya’da özel şirketlerin üniversiteler veya kamu araştırma geliştirme kurumları ile iş birliğini geliştirmek temel bilimlere yönelik araştırma geliştirme faaliyetlerini canlı tutmak için bu tip ortak projelere giren firmalara yaptıkları harcamaların yüzde on ikisi kadar vergi kredisi verilmektedir (Baştürk, 2012:54).

Japon kalkınmasında ve sanayileşmesinde KOBİ’leri geliştirme politikaları da büyük önem arz etmektedir. Japon hükümetleri KOBİ’lerin daha etken çalışmasını sağlayacak önlemleri alıyorlardı. Ana amaç olarak KOBİ’lerin modern donanımla modern üretim yöntemleri kullanarak verimliliklerini artırmaktı. Bu amaçla yapılan KOBİ’leri geliştirme politikaları şu şekilde özetlenebilir.1948’de bu amaçlara yönelik olarak, Küçük ve Orta Boy Şirketler Dairesi kuruldu. 1950’lerin başlarından itibaren KOBİ’lere yönelik teknoloji seminerleri, gece toplantıları, basit fakat ayrıntılı el kitap ve broşürler yayımlandı. 1961’den başlayarak kamu kesiminde, KOBİ’ler federasyonunun işbirliğiyle, tümüyle KOBİ’lerin gereksinimlerine yönelik araştırma enstitüleri kuruldu. Devlet KOBİ’ler için özel finansman ve kredi sigortası olanakları yarattı. 1950’de küçük işletmelere özel kaynaklardan kredi sağlamak amacıyla Küçük İşletmeler Kredi Sigortası Şirketi, 1953’te KOBİ’lere uzun vadeli kredi sağlamak amacıyla Küçük İşletmeler Kredi Şirketi kuruldu. 1951 yılında da Küçük Şirketler Kredi Birliği ve yine küçük şirketler için bir Karşılıklı Yardımlaşma ve Tasarruf Bankası kuruldu. Vergileme konusunda küçük şirketleri kayıran ve koruyan düşük vergi oranları, vergi muafiyetleri, özel amortisman indirimleri gibi pek çok ülkede görülen uygulamaların yanında, küçük şirketlerde çalışan aile üyelerinin ücret almasını özendirmek için tanınan özel vergi muafiyeti getirilmiştir. Ayrıca KOBİ’lere danışmanlık hizmetleri verilmesi için çeşitli kurumlar kuruldu ve yasal mevzuatlar oluşturuldu (Sönmez, 2001:232-234).

Hızlı büyüme döneminde finansal politikalar, Japon kalkınmasında önemli noktalardan biriydi. Bu politikaların fiili sonucu, halkın tasarruflarının bankalar kanalıyla işletmelere kanalize edilmesi olmuştur. Bu sayede işletmeler düşük maliyetlerle elde ettikleri kaynakları öne çıkan sektörlerdeki yatırımlara aktarma şansı buldular. Ayrıca “Mali Yatırımlar ve Krediler Programı” ile yatırımlara doğrudan finansman sağlanırken, yine Merkez Bankası aracılığıyla MITI tarafından belirlenen sektörlerle kredi aktaran bankalara da finansman sağlandı (Yülek, 2015:147).

Japon hükümetleri ihracatı geliştirmeye de büyük özen gösterdiler. Japon hükümetlerinin ihracatı geliştirme politikalarını 5 bölümde özetlemek mümkündür. *İhracatı*

*geliştirme politikasının örgütlenmesi ve geliştirilmesi;* (a) İhracat kurumu(1954-), devlet kuruluşlarının ihracat konusundaki politikalarının eşgüdümünü, düzenli ve hızlı bilgi alışverişini sağlayan bir resmi forum. (b) Japon Dış Ticaret Kurumu (1954-), dış pazarlarda piyasa araştırması yapan ve ihracatçı iş adamlarının işini kolaylaştıran devlet kurumu. *İhracatı akçalandırma kurumları;* (a) Mal Yükleme Öncesi Finansmanı (1946-1972), kısa vadeli kredilerle ihracatçıların üretim, ulaştırma ve sigorta giderlerinin finansmanını sağladı. (b) Mal Yükleme Sonrası Finansmanı (1953-1972), mal yola çıktıktan sonra, ihracatçının sabit vadeli kâğıtlarının Japon Merkez Bankası tarafından iskonto edilmesi. 1972'den sonra bu görevler özel (veya karma) mali kuruluşlara devredildi. (c) Japon İhracat-İthalat Bankası (Eximbank) (1951-), diğer ülkelerin “eximbank”larına benzer biçimde, makine veya anahtar teslimi fabrika ihracatın özendirme için, alıcıya orta ve uzun vadeli kredi verir. *İhracatı özendirici vergileme politikası;* (a) İhracat gelirinin bir kısmının vergi dışı bırakılması (1953-1964); (b) İhracattan doğan zararları karşılamak için rezerv (1952-1962); ihracat gelirlerinden yapılan kesintilerle yaratılan fon. *Ticaret sigorta sistemi;* (a) İhracat sigortası (1950-): İhracatçının veya yabancı ülkelere yatırım yapan yatırımcının karşılaştığı riski karşılamak için kurulmuş sigorta sistemi. *İhracat denetleme sistemi;* (a) İhracat denetleme enstitüleri (1959-), çeşitli ihraç mallarının kalitesinin belirlenmiş ve zaman zaman yeniden belirlenen kalite standartlarına uygun olmasını sağlamak için uzmanlaşmış enstitülerin yaptığı sistemli denetleme. (b) İhracat İşlemleri Kanunu (1952-); ithal eden ülke kanun ve kurallarına uyumlu olmayı düzenleyen kanun (c) İhraç Malları Tasarım Kanunu (1959-); belirlenmiş ihraç mallarında aranan tasarım özelliklerini belirleyen kanun (Sönmez, 2001:235-236).

Japonya'nın kalkınması ve kalkınması yönünden kamu teşvik politikalarının rolü hakkında verilen bilgilerde görüleceği üzere; ülkenin kalkınması noktasında ve kamu teşvik politikaları belirlenirken öne çıkan unsurlar olduğu görülmektedir. Bu unsurlara, ihracata dayalı büyüme, araştırma geliştirme faaliyetleri, küçük ve orta ölçekli işletmeler, ileri teknoloji faaliyetleri, eğitim, öne çıkan çeşitli şirket yapılanmaları (*keiretsu,zaibatsu*) sayılabilir. Bundan sonraki başlıkta bir başka kalkınmış ülke olan Güney Kore'nin kalkınma ve kalkınmada kamu teşvik politikalarının rolünden bahsedilecektir.

### **3.2.2.Güney Kore Ekonomisi ve Teşvik Politikaları**

Kore eskiden beri “Sabah Dinginliği Ülkesi” olarak bilinir. Bu söz, son Kore kralı olan Coson'un adından gelmektedir. Co, sabah demektir; son, “aydınlık” Aydınlık sabah'ın uyandırdığı çağrışım, pirinç tarlaları üzerinde güneşin yükselmesi, dağlara çökmüş olan sisin

dağılması, hep hareketli, hep kıpır kıpır Kore’de günlük etkinliğin başlamasından önce ruhu tazeleyecek bir sakinlik dönemidir. Kore yarımadasının komşuları, kuzeybatıda Çin, güney doğuda ise Japonya’dır. Bu jeopolitik konumu Kore’nin önüne çeşitli zorluklar çıkarmıştır. Yakın tarihte, Kore, Japonya’nın sömürge yönetimini (1910-1945), II. Dünya Savaşı sonunda Güney ve Kuzey Kore adıyla, ulusun acılı bölünmesini ve yıkıcı Kore Savaşını (1950-1953) yaşamıştır. Ama yine de güneydeki Kore Cumhuriyeti, hükümeti ve çalışkan halkıyla 1960’larda başlayan büyüme ve ihracat ağırlıklı ekonomi politikası sayesinde çarpıcı bir ekonomik gelişmeyi başarmıştır (Bakkal vd., 2012:13).

Güney Kore’nin temel sosyal ve ekonomik göstergeleri Tablo 3.3.’deki gibidir.

**Tablo 3.3.Güney Kore’nin Temel Sosyal ve Ekonomik Göstergeleri (2017 Yılı)**

<b>Büyüme Oranı</b>	3,4
<b>GSYH (Milyon \$)</b>	1509632
<b>Kişi Başına GSYH</b>	29682
<b>İşsizlik Oranı</b>	
<b>İhracat (Milyar \$)</b>	495
<b>İthalat (Milyar \$)</b>	406
<b>Dış Ticaret Hacmi (Milyar \$)</b>	901
<b>Dış Ticaret Dengesi (Milyar \$)</b>	89

**Kaynak:Dünya Bankası,2018; IMF, 2018**

Economist dergisinin “Asya’nın en hırslı ülkesi” diye tanımladığı Güney Kore, kalkınmakta olan ülkeler içinde sanayileşmiş ülkeler ile arasındaki farkı en hızlı şekilde kapayan ülke olma başarısını göstermiştir. Yine Economist’e göre G. Kore geçmiş çeyrek yüzyılın en büyük ekonomik başarı öyküsü idi. Savaştan ağır yara alarak çıkan G. Kore’nin 1961 yılındaki kişi başına yıllık milli geliri olan 87 dolar, onu Kamboçya ve Kongo ile aynı sıraya koyuyordu. Ancak, 1960’lı yılların başından 1980’li yılların ortalarına kadar geçen sürede Güney Kore sanayi üretimini tam 50 kat, ihracatını ise 100 misli artırdı. Bu dönemdeki ortalama yıllık büyüme hızı %9,1 oldu. (1962-1979 arasında bu rakam %9,8 idi.); sonuçta, reel gelirleri dokuz yılda ikiye katlandı, 30 yılda ise 14 misli artış kaydetti. Büyümenin oldukça yavaşladığı yakın geçmişteki performansı, hala onu en ön saflara yerleştiriyor (Kozlu, 1994:72-73).

M.Ö. 57 yılı gibi oldukça erken bir tarihte birliğini oluşturan Kore, tek bir devlet olarak kaldığı 12. Yüzyılın ardından önce 1910-1945 yılları arasında Japonya’nın kolonisi oldu (Öz, 2008:4). Bu dönemde büyüme oranı yüzde dört gerçekleşmesine rağmen ekonomik

yönden zayıflamıştır. Aynı şekilde koloni döneminde birey başına gayri safi milli hasıla birey başına gayri safi yurt içi hasıla artış göstermesine rağmen azalmıştır. Her ne kadar bu dönem olumsuzlukları içinde barındırsa da eğitim ve yönetim yetileri vb. hususlar pozitif yanları dokunmuştur (Harvie, 2003:8).

1940'lı yıllarda Kore'nin nüfusunun büyük kısmı güney kısmı, bu kısmın neredeyse yarısı Kuzey tarafında yaşıyordu. Yine bu yıllarda kuzey tarafı metal ve kimyasal ürün açısından üretimde hakimiyeti söz konusu iken, güneyde makine, tekstil, gıda (işlenmiş) gibi ürünlerin üretiminde hakimiyeti bulunmaktaydı (Frank vd., 1975:6-7).

II. Dünya Savaşı'nda Japonya'nın savaşta yenilmesi sonucu Kore Japon egemenliğinden çıkmış, kuzeyi SSCB'nin, güneyi ABD'nin işgaline girerek ABD ve SSCB'nin etkisi altında ikiye ayrılmıştır. 1947'de seçim kararı alınmış, ama sadece Güney tarafında seçimler yapılmıştır. 1948'de Güney Kore kurulmuş, ABD'nin etkisiyle Rhee devletin başına geçmiştir. 1948'de SSCB'nin etkisiyle Kuzey Kore kurulmuş ve başbakanlığa Sung getirilmiştir. 1950 yılına gelindiğinde Kuzey Güney'e saldırmıştır. Türk askerleri yapılan bu savaşa Güney Kore lehine katılmışlardır. Savaş 1953 yılında yapılan anlaşma ile sona ermiş, 2018 yılına kadar Kuzey ile Güney arasında birleşme sağlanamamıştır. (Sarıay, 2006:6-7) 2018'de Kuzey ile Güney arasında barış umutlarını canlandıran bir buluşma gerçekleşti. İki devletin liderleri Kore Yarımadası'nda bir araya geldiler. Yapılan görüşmede barışın sağlanması, sınırda yapılan propagandaların sonlandırılması, ilişkilerin artırılması vb. noktalarda görüşmeler yapıldı (<https://tr.sputniknews.com>,2018). Bundan başka iki lider düşmanlıkların sonlandırması açısından ortak belgeyi imzaladılar. İmzalanan belgede, "Kore Yarımadası'nda bundan sonra savaş olmayacak" ifadesi yer almıştır (<https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-43919190>, 2018).

1948'de ülkenin başına gelen Rhee, ekonomik kalkınmanın yavaş yapılmasını arzulayan, serbest piyasa ekonomisini, ithal ikamesini ve devletin her yönden kurumsallaşmasını isteyen bir devlet adamıydı. Rhee döneminde iki önemli gelişme olmuştur. 1950 yılına kadar "yangban" olarak isimlendiren kişilerin elinde bulunan arazilerin dağıtımının yapılması, bu sayede toplum içinde sınıf ayrımının ortadan kalkması sağlanmıştır. Bir diğer önemli gelişme ilerleyen dönemlerde devletin kalkınmasında söz sahibi olacak işletmelerin girişimcilik ruhuna sahip kişilere dağıtılmasıdır. 1954-1959 arası dönemde yapılan yatırımların yüzde yetmişin üzerindeki projelerin çoğunluğu ABD tarafından yapılan yardımlarla karşılanmıştır. Bu dönemde İşsizlikle mücadele ve kırsalın kalkınması sağlanması

hükümetin öncelikli hedefleri arasındaydı. Yapılan politikalar sonucu birey başına düşen milli gelir artmaya başlamış, ama ABD'nin verdiği yardımlar da bu dönemde artarak devam etmiştir. 1960 yılına gelindiğinde öğrenci olayları ile devletin başındaki Rhee hükümeti sona ermiş, ondan sonra başa gelen Myon hükümetide bir yıl sürmüştür (Atay, 2012:241).

16 Mayıs 1961'de demokratik yoldan seçilmiş olan Miyon Çang hükümeti askeri bir cuntta tarafından devrildi. Tuğgeneral Park Chung Hi sivrilerek darbenin lideri haline geldi. Darbeci subaylar General Park'ı "Ulusal Kalkınma Yüksek Kurulu"nun başkanlığına seçtiler. Park Chung Hee, 26 Ekim 1979'da kendi gizli servis şefi tarafından öldürülene kadar iktidarda kaldı. Askeri darbeye Güney Kore'de (bu darbenin 1170 yılından bu yana Güney Kore'deki ilk askeri darbe olduğu söyleniyor) siyasal ve ekonomik gelişme açısından yeni bir dönem başladı: dıştan empoze edilen ihracata yönelik sanayileşme doğrultusunda "büyük hamle" dönemi. General Park ile birlikte genç, ABD'de eğitim görmüş askeri teknokratlar yetkili planlama kademelerine geldi ve bunlar ekonomik gelişmeyi hükümetin sıkı denetimi altına aldılar. Böylece yoğun yabancı sermaye katılımının bulunduğu devletçe yönlendirilen bir kapitalizm için gerekli ön koşulları yarattılar. Ana fikirleri, piyasa ekonomisine ait öğelerin giderek artan devlet müdahalesi ve üretim sürecinin planlaması ile işlevsel şekilde birleştirmesiydi (Luther, 1984:53).

Güney Kore'de sanayileşmede eski dönemlerin zıttına müdahaleci bir yaklaşım benimsenmiştir. Yapılan müdahaleler 1970'lerin başlarına kadar ihracatı etkinliği artırıcı politikalar olup, devletin bazı sanayi dallarını daha fazla desteklediği görülmektedir. Ama devlet girişimciye istediği sektörde çalışmasına karışmıyordu. Bundan dolayı 1971'e kadar emeğe ağırlık veren sanayilerin ihracatı ve üretimi artmıştır.1971 yılında hükümet bir "Ağır Sanayi ve Kimya Sanayi (HCI)" kampanyası başlattı. Buna göre, on yıl içinde Kore, makine, petrokimya, elektronik, demir ve çelik, metalürji dallarında dünya pazarlarında rekabet edebilecek düzeyde üretim yapar hale gelmesi hedefleniyordu. 1979-1980 yıllarında, ikinci petrol fiyatları bunalımı, Kore ekonomisinde büyük ekonomik sarsıntı yarattı. Kore hemen HCI kampanyasını bir yana bıraktı. Kısa bir süre içinde, alınan ve uygulanan önlemler sonucu, makro-ekonomik dengeler sağlandı ve enflasyon kontrol altına alındı. Bu tarihten sonra, Kore dış ticaretini serbestleştirmeye, hızlı büyüme adayı olabilecek sanayi dallarını seçme işini özel girişimcilere bırakmaya ve mali sektör üzerindeki etkisini önemli ölçüde azaltmaya başladı. 1980'lerde Kore demokratikleşme süreci başladı. 1987'de yaygın protestolar sonucu yapılan anayasa değişikliği ile Cumhurbaşkanı doğrudan halk tarafından

seçildi. 1998’de uzun yıllar muhalefet lideri olmuş olan ve hapis yatan Kim Dae Jung Cumhurbaşkanı oldu (Sönmez, 2001:202-204).

Güney Kore’nin gelişiminde 1962-1997 dönemlerini kapsayan yedi adet kalkınma planlarının (beş yıllık) da önemi çok büyüktür (Çakmak, 2016:160-161). Bu planların amaç ve politikaları Tablo 3.4.’deki gibidir.

**Tablo 3.4.Güney Kore’nin Dönemler İtibariyle Ekonomik Kalkınma Politikaları**

Planlama Dönemi	Ekonomik Amaç	Temel Politikalar
1. ve 2. Beş Yıllık Kalkınma Planları (1962-1971)	-Kendi Kendine yeten bir ekonomiyi oluşturmak için gerekli bütün unsurları sağlamak -Fakirlik-kısr döngüsünden kurtulmak -Ekonomik Büyümenin sağlanması	-İhracata Dayalı büyüme modelini temel almak -Hafif Sanayiye ve İthal İkameci Politikalara yoğunlaşmak
3. ve 4. Beş Yıllık Kalkınma Planları (1972-1981)	-Sanayi yapısının modernizasyonunu sağlamak -Teknolojik gelişmeyi sağlamak ve verimliliği artırmak	-Ağır ve Kimya Sanayisine ağırlık verilmesi -Sosyal sermaye yatırımlarını genişletmek
5. ve 6. Beş Yıllık Kalkınma Planları (1982-1991)	-Ekonominin rekabet gücünün artırılması -Gelişmiş bir ekonomi için temelleri oluşturmak	-Dışa açık ekonomi ve istikrar politikalarını uygulamak
Beş Yıllık "Yeni Ekonomik Plan" Dönemi (1992-1997)	-Küreselleşme ve Liberalizasyona geçiş sağlamak	-Global ekonomiye geçişin sağlanması için gerekli reform politikalarının oluşturulması ve hayata geçirilmesi

**Kaynak: Hong, 2010, 26-27**

Güney Kore’nin gelişmesinde söz sahibi olan unsurlara bakıldığında kalifiye istihdamı sağlayan eğitimin rolü büyük önem arz etmektedir. Güney Kore’de öğrenciler; ömür boyu öğrenmeyi hedeflemekte, iş başında öğrenmeyi amaçlamakta ve sınıftan daha çok teknolojik imkanlarla öğrenmeyi tercih etmeleri sayesinde ihtiyaç anında öğrenebilmektedir. Eğitimde herkese eşit fırsatlar verilmesini baz alan müfredat uygulaması devletin eğitimde başarılı olmasında önemli bir etkidir. Yine Kore’nin eğitimde elde edilen başarıda inovasyon ve teknolojinin etkili kullanımının kritik rolü olduğu söylenebilir (Levent ve Gökkaya, 2014:17).

Güney Kore’nin kalkınmasında bir başka saç ayağı kuşkusuz araştırma geliştirme ve inovasyona verdiği önemdir. Güney Kore’nin araştırma geliştirme ve inovasyon gelişimi şu şekilde özetlenebilir. *İmitasyon Dönemi*; teknoloji transferi, doğrudan yabancı yatırımlarla sanayileşmenin ve endüstrileşmenin gelişimine katkı sağlandığı ve emeğe dayalı sektörlerin hakim olduğu 1960-1970 yıllar arasını kapsayan dönemdir. *Transformasyon Dönemi*; kamu sektörünün ve üniversitelerin teknoloji transferi konusunda yetersiz kalmasından dolayı, özel sektörün kendi araştırma ve geliştirme yapısını kurması ve bunun devletçe desteklendiği

1980’li yılları içine alan dönemdir. *İnovasyon Dönemi*; Bu dönem küçülmenin hakim olduğu bir dönemdir. Şöyle ki, büyük hantal yapıları şirketlerden, esnek, dinamik, yenilikçi, araştırma geliştirme temelli, küçük ölçekli şirketlere geçildiği 1990 ve sonrasında kapsayan dönemdir (Arslanhan ve Kurtsal, 2010:2-3).

Güney Kore’nin gelişiminde önem arz eden diğer bir husus hiç şüphesiz bilim, teknoloji ve sanayi politikalarıdır. 1960’lardan günümüze Güney Kore’nin bilim, teknoloji ve sanayi politikaları Tablo 3.5.’deki gibidir.

**Tablo 3.5.1960’lardan Günümüze Güney Kore Bilim, Teknoloji ve Sanayi Politikaları**

	1960-1980	1980-1990	1990-2000	2000 ve sonrası	
Güney Kore	<b>Bilim ve Teknoloji Politikaları</b>	MOST (Kore Bilim ve Teknoloji Bakanlığı) ile KIST (Kore Bilim ve Teknoloji Enstitüsünün) Kurulması	Daedok Sience Town’un (Milli Araştırma Geliştirme Programı) ve Özel İşletmelerin araştırma geliştirme yönünden teşvik edilmesi	5 Yıllık İnovasyon Planı, Üniversitelerce yapılan araştırmaların desteklenmesi, Ulusal Bilim Teknoloji Konseyinin kurulması, Bilim ve Teknoloji Vizyonu 2025 (1999)	MOST’un tekrar gözden geçirilmesi, milli teknoloji yol haritası hazırlıkları
	<b>Sanayi Politikası</b>	Ucuz işgücü ile tekstil, tarım gibi sektörlerin öne çıkması, ithal ikameci sanayilerin artması, teknoloji transferleri ve doğrudan yabancı yatırımlar (1960’lar), Milli araştırma geliştirme desteklenmesi, ağır sanayiye geçiş (1970’ler)	İşletmelerin kendi araştırma geliştirme yapılarının oluşturulması ve geliştirilmesinin desteklenmesi, teknoloji bazı sektörlerde kayış	Talep dikkate alınarak teknoloji imarının yükseltilmesi, ileri teknoloji alanlarındaki gelişim	Nanoteknoloji, biyoteknoloji gibi alanlara diğer alanlardaki ilerlemelerin devam ettirilerek geçilmesi, araştırma geliştirme temelli, esnek, dinamik küçük ve orta ölçekli işletme yapısına geçiş

**Kaynak: Arslanhan ve Kurtsal, 2010:3**

Kore mucizesinin gerçekleşmesinde, güçlü, iyi donatılmış merkezi bir bürokrasi ile birlikte, ekonomiye doğrudan müdahale eden devletin yanı sıra dışa dönük üretim yapan özel firmalar (chaebol) önemli rol oynamışlardır (Okan, 1998:39). Güney Kore’de büyük şirket toplulukları şabol olarak isimlendirilmektedir. Genellikle akraba temelli (hyulyun) olan şaboller aile şirketleridir. Güney Kore’de yer alan sektörlerin neredeyse tamamı bir şabol ile bağlantılıdır. Güney Kore’nin savaş sonrasında toparlanmasında ve gelişiminde şaboller ciddi söz sahibidirler. Devlet ile ilişkileri 1961-1979 yılları arasında Park Chung Hee yönetimi döneminde artmıştır. Hükümet ile yakın ilişkileri sayesinde şaboller büyümelerini hızlı bir şekilde gerçekleştirmişler, uluslararası arenada ciddi markalaşma gerçekleştirmişlerdir. Şaboller iyi organize olmuş yapılardır. Ölçek ve alan ekonomileri, değişen çevreye çabuk uyum göstermeleri, bazı ürün grupları hakkında bilgi ve deneyimleri bu iş gruplarını ön plana çıkartmıştır. Ayrıca şaboller barındırdığı firma çeşitliliği sayesinde piyasada oligopolistik bir davranış sergilerler. Ancak karışık yönetim yapıları nedeniyle yaşanan yönetim sorunları (yüksek ücret ve maliyetleri) şaboller için ciddi bir dezavantaj göstermektedir. Her ne kadar

dezavantajlı yanları bulunsa da Güney Kore'nin gelişiminde büyük katkıları yadsınamaz bir gerçektir (Kutanis ve Özen, 2010:62).

Sonuç olarak kalkınma sürecini incelediğimiz, 1935 yılında nüfusunun %95'i köylü olan Güney Kore, bir kuşağın yaşam süresi içinde hem sömürge idaresini yaşamış hem de bir kanlı iç savaş geçirmiş olmasına rağmen ortaçağ ortamından sıyrılıp zengin ülkeler kulübüne girmiştir (Kozlu, 1994:74).

Güney Kore'nin kalkınmasında kamu teşvik politikalarının rolü ile ilgili değinilmesi gereken hususlara bundan sonra gelen paragraflarda yer verilmiştir.

Pragmatik ve esnek bir yapıya sahip Kore sanayi hedeflemesi ve teşviki, özel sektörle uyum içinde gelişmiştir. Dahası belirli bir zamanda sadece nispeten az sayıda faaliyet desteklenmiş ve korumacılığın etkileri güçlü ihracat yönelimleriyle telafi edilmiştir. Bu özellikleriyle Kore'nin müdahaleleri; yeni doğan sanayi korumacılığını geniş kapsamlı ve açık uçlu, seçicilik gözetilmeden, katı biçimde ve sanayicilere danışılmadan uygulandığı tipik ithal ikameci ülkelerden ayrılır (Lall, 2009:492).

Genel itibariyle Güney Kore'de uygulanan ekonomi politikalarının amaçları yıllar itibariyle Tablo 3.6.'daki gibi sıralanabilir.

**Tablo 3.6.Güney Kore'de Uygulanan Ekonomi Politikalarının Amaçları**

<i>1960'lar</i>	İhracatı Geliştirme Stratejisi
<i>1970'ler</i>	Ağır ve Kimya Sanayi Odaklı Gelişim (1973-1979) ve Asimetrik Bölgesel Kalkınma
<i>1980'ler</i>	İleri Teknoloji Sektörleri (otomotiv,elektronik, beyaz eşya vs.)
<i>1990'lar</i>	Bilgi İletişim Teknolojileri, Film Endüstrisi
<i>2000'ler</i>	Kültürel Gelişim

**Kaynak: Jwa, 2006:64**

Tablo 3.6.'da belirtilen ekonomi politikalarını gerçekleştirmek amacıyla Güney Kore'de sanayi ve yatırım teşviki sağlanarak özel sektörün katılımını artırmak amaçlı verilen teşvikler devlet müdahalesi ile olmuştur. Güney Kore'de teşvik politikası şu şekilde özetlenebilir (Akdeve ve Karagöl, 2013: 331-332):

*1960-1970'li Yıllar;* Bu dönemde ithal ikamesinden vazgeçilerek, ihracat odaklı büyüme yapısı temel alınmıştır. Ayrıca uygulanan politikalara bakıldığında devlet müdahalesinin ön planda olduğu görülmektedir. Bu dönemde finansal yönden destekler, vergi indirimleri ile ihracatın gelişmesi teşvik edilmeye çalışılmış, piyasadaki başarılı başarısız işletmeler belli edilmiş, başarılı işletmeler teşvik politikalarından yararlanmışlardır. Öz

itibariyle bu dönemde ihracatı artırmak ve geliştirmek için verilen destekler teşvik politikaları olarak karşımıza çıkmaktadır. *1970'li Yıllar*; Bu dönemde öne çıkartılan sektör destekleri ile bölgesel kalkınma stratejileri uygulanmış, kimya sanayinin gelişimi sağlanmaya çalışılmıştır. Öncelikli sektörler olarak makine, demir, elektronik, çelik, kimya olarak hedeflenen sektörlerle yapılan yatırımlara imtiyazlar tanınmış, uluslar arası yönden rekabetin artırılması amaçlanarak, ithal ikamesi tamamen terk edilmiştir. *1980'li Yıllar*; Bu dönemde ileri teknoloji sektörlerine ayrıcalıklar tanınmıştır. Ancak öne çıkartılan sektörlerde kapasite fazlalığına rağmen ihracat yüksek seviyelere ulaşamamıştır. Bu ortamda devlet 1987 yılında yapılan anayasa değişiklikleri ile yatırımlar noktasında yapılan imtiyazların ortadan kaldırılmasına karar vermiştir. *1990'lar*; Bu dönemde film endüstrisi ile bilgi iletişim teknolojileri alanında gelişmeler karşımıza çıkmaktadır. Yatırımlara yapılacak ayrımların ortadan kalkmasıyla, araştırma geliştirme ve bölgesel kalkınmaya yönelik teşvikler ön plana çıkmıştır. Ekonomik büyüme beklentinin altında gerçekleşse de işletmelere yapılan teşvikler devam ettirilmiştir. *2000'li yıllar*; Bu yıllarda bilim, sanayileşme ve teknolojiyi artırma çabaları öne çıkmıştır. Ayrıca yabancı sermayeyi ülkeye çekmek ve bu yollarla yatırımları artırmak hedeflenmiştir. Yine değer katan alanlarda araştırma geliştirme faaliyetleri desteklenmiş ve bu tür alanlarda beşeri sermayenin niteliğini artırıcı politikalar oluşturulmuştur.

Güney Kore Devletinin sanayide korumacılık uygulamasına yer verdiği görülmektedir. (*Koruma oranları %13 seviyesinde*) Devlet korumacı uygulamalarla desteklediği sanayi sektörlerinin 5-10 yıl içinde bu güce erişmesini ve ülke için önemli bir ihracat kaynağı hale gelmesini beklemektedir. Bu güce erişemeyen sektör ve şirketlerden desteğini çekmektedir. Korumacılığın temel amacı ihracata yönelik, uluslar arası rekabet gücüne sahip firmaların oluşmasına katkıda bulunmaktır. Devletin korumacılık yönünde aldığı tedbir ve teşviklerin ikinci önemli yönü, saptanan hedeflere ulaşamayan sektör ve şirketlere uygulanan yaptırımlardır. Modelin kalbi devletin özel sektöre ithal ikamesi ve ihracat üretimini artırmaları karşılığı sunduğu sübvansiyonlardı. Devlet gücünü sadece işçileri disipline etmek için değil, sermayenin sahip ve yöneticilerini de hizaya getirmek için kullandı. Bu şekilde elde edilen fazla, tüketim değil yatırımlar için kullanıldı. Güney Kore'de sanayi devriminin bir başka simgesi sübvansiyonlardır. Bu sübvansiyonlar korumacı yaptırımlar kadar sektör ve firmalara sunulan teşvikleri de kapsamaktadır. Kore'de devlet kamu desteği alan çıkar gruplarına performans kıstasları empoze edebilecek güce sahipti. Hükümetin sonuçları denetlemedeki ısrarı özel sektörü yatırımlarını artırmaya ve verimini yükseltmeye zorladı. Devlet desteklediği firmaların ihracata yönelmeleri yanında yeni teknoloji geliştirmelerini,

araştırma geliştirmeye kaynak ayırmalarını ve iş üstünde eğitim programları oluşturmalarını şart koştu. Elindeki bürokratik araçlar (*etkin vergi denetimleri, fiyat kontrolleri, sanayi sektörlerine girerken gereken devlet onayı vb.*) ve otoriter devletin bunları kullanmaktaki rahatlığı devlete sözünü dinletecek gücü veriyordu. Neticede, Devlet verdiği teşviklerin karşılığını özel sektörden istedi ve aldı (Kozlu, 1994:146-147).

Güney Kore'nin sınai kalkınma politikası incelendiğinde dört aşamalı bir dönüşüm süreci izlediği görülmektedir. Nitelikli insan kaynağının geliştirildiği 1960'lı yıllar; ağır ve kimya sanayilerinin ulusal teknolojik yetenek oluşturulması amacıyla teşvik edildiği 1970'li yıllar; dış ticarete serbestleşmenin başladığı ve teknoloji odaklı sanayi politikasının inşa edildiği 1980'li yıllar ve küreselleşme enformasyon teknolojileri sanayisinin geliştirildiği 1990'lı yıllar. Bir değerlendirme yapıldığında 1960'lı ve 70'li yılların basit ve standart mallar için öğrenme dönemi olduğu söylenebilir. 1980'li yıllar önemli bir dönüşüm aşamasına işaret etmektedir. Bu dönemde ülkenin üretim ve tasarım alanlarındaki yenilik geliştirme yetenekleri artış göstermiştir. Bu dönemde ayrıca kamu araştırma geliştirme harcamalarının payı azalmaya, rekabetçi güç kazanan özel sektörün araştırma geliştirme payı artmaya başlamıştır. 1990'lı yıllar ise ulusal araştırma geliştirme aktivitelerinin arttığı ve yeni ürünlerin geliştirildiği döneme işaret etmektedir (Tiryakioğlu, 2016:232).

Güney Kore araştırma ve geliştirme ve sanayinin teknolojik faaliyetleri için çeşitli politika önlemleri almıştır. Bu önlemler Tablo 3.7.'deki gibi izah edilebilir.

**Tablo 3.7. Güney Kore Ar-ge ve Teknoloji Politika Önlemleri ve Güney Kore Endüstriyel Teknoloji Politikası Şeması**

	Ulusal Ar-ge Programları	Altyapı ve Yayılımı	Kurumsal Destek	Teşvikler
<b>Hedefler</b>	Çekirdek Endüstriyel Teknolojiler Geliştirmek	Yenileşim aktörleri arasındaki boşluğu doldurmak ve aracı fonksiyonları geliştirmek	Kamu Araştırma Enstitülerini beslemek ve araştırma yeteneklerini güçlendirmek	Özel girişimlerin teknoloji geliştirme faaliyetlerine teşvik/yardım etmek
<b>Araçlar</b>	Bakanlıkların Ar-ge Programları	Araştırma personeli, teknik bilgi, işbirliği, Ar-ge faaliyetleri bölgesel Ar-ge merkezleri, spin-off'lar vb.	Kamu Araştırma Enstitülerinin operasyonel harcamaları ve "temel" araştırma projeleri için destek	Vergi muafiyeti Finansal destek Teknoloji geliştirme için sübvansiyon
<b>Endüstriye Etkileri</b>	Bilgiyi artırmak/Endüstriyel kullanım için teknoloji havuzu	Yayılmı artırmak ve Endüstrinin teknoloji kullanımını iyileştirmek	Endüstrinin teknolojik gelişimi için yardımcı/ortak yetiştirmek	Endüstrinin kendi teknolojik yetenekleri güçlendirmek

**Kaynak: Lim, 2009:56-57**

Politika önlemleri sonucu Güney Kore’de araştırma geliştirme ve sanayileşmede teknoloji faaliyetlerinin hızlanması ve etkinliğinin artırılması için bu konuda teşvik mekanizması devreye sokulmuştur. Bu teşvik mekanizması süreci şu şekilde özetlenebilir. 1960’lı yıllarda teşvik mekanizması süreci dış sermaye şirketlerinin teknolojik araçlarının vergilerden muaf tutulması veya vergilerinin azaltılması ile başlamıştır. 1970’lerde teşvik mekanizması dışarıdan gelecek teknoloji transferlerini artırmak ve bu transferleri kolaylaştırmak olarak şekillenmiştir. 1980’li yıllarda, teşvik mekanizması politikası tamamıyla teknoloji ithali yerine dahili araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin ve teknolojinin geliştirilmesine odaklanmıştır. Bu politikanın uygulanmasında “Sınai Kalkınma Kanunu’nun” ciddi katkısı olduğu söylenebilir. Kanunla sanayi politikası sektörel yönden yapılan destekten işlevsel desteğe dönüştürülmüştür. Daha sonraki dönemlerde teşvikler beşeri sermayenin geliştirilmesini ve bilim sanayi teknoloji altyapısının güçlendirilmesini destekleyen bir politika haline gelmiştir (Lim, 2009:57-58). Yıllar itibariyle yapılan teşvikler Tablo 3.8.’deki gibidir.

**Tablo 3.8. Güney Kore Ana Teknoloji Politikaları Kronolojisi ve Teşvikler**

	1970'lerden Önce	1970'ler						1980'ler				1990'lar	
		73	74	76	77	78	79	81	82	84	86	91	92
Ar-ge Yatırım Teşvikleri													
Teknoloji Transferi Teşvikleri													
Teknoloji Ticarileştirme Teşvikleri													

**Kaynak: Lim, 2009:57-58**

Kore Hükümeti ihracatı geliştirmeye büyük önem verdi. İhracatı geliştirmek için uygulanan girişimler de şu şekilde açıklanabilir. Güney Kore ihracatı geliştirmek politikası kapsamında para birimi Won'u ABD Doları karşısındaki değerini 1964 yılında 130 Won'dan 256 Won'a indirmiştir. Ayrıca ihracat sektöründe bulunan firmaların kredi faiz oranlarını %8'den %6,5'a, 1967'de de %6'a indirmiştir. Yine ihracatı geliştirme politikası kapsamında, özel sektöre ve kamu sektöründeki üst düzey temsilcilerin katıldığı "Aylık İhracatı Geliştirme Toplantıları" düzenlemiştir. Toplantılarda ihracat yapanların sıkıntıları, yapılan ihracatların performansları tartışılmış, ayrıca iyi ihracat değerlerini yakalayan şirketlere çeşitli avantajlar sağlanmıştır. İhracat hedeflerini tutturana firmalara idari kolaylıklar, borçlanma ve kredi avantajları, vergi indirimleri vb. gibi ayrıcalıklar sağlanmıştır (Çakmak, 2016:155).

G. Kore'de anlatılan ihracatı geliştirmek için yapılan girişimlere ek olarak başarılı ihracatçılara parasal teşvikler yanında kamuoyu karşısında ödülleri de verilmektedir. 1964 yılında ihracatın Güney Kore tarihinde ilk kez 100 milyon ABD Doları'na ulaşması nedeniyle, 30 Kasım her yıl ihracat günü olarak kutlanmaya başlanmıştır. Bugünde çeşitli aktivitelerin yanı sıra, başarılı ihracatçılara altın, gümüş ve bronz madalyalar, televizyonda Cumhurbaşkanı tarafından verilmektedir (İçen, 1995:79).

İhracatı artırmak için yapılan diğer uygulamalar şu şekilde özetlenebilir. Döviz üzerinden elde edilen kazançlar vergiden muaf tutulmuştur. İthalat-ihracat bağlantı sistemi kurulmuştur. (*Yüksek kar sağlayacak ithal mallarının ithal girdi kullanan ihracatçı sektörlerde tespitinin sağlanması*) İhracatçılara devletçe kontrol edilen bankalar aracılığıyla düşük faiz oranları ile mali destekler verilmiştir. Gümrük kota ve tarifelerinden ihracatçılar muaf tutulmuştur. İhracatçıların performansına göre, birtakım avantajlar sağlamak için, sarı, beyaz ve mavi renklerde kartlar dağıtılmıştır (*Farklılaşmış Kart Sistemi*) İhracatçılara döviz bulundurma serbestisi (*ithal mallar için*) getirilmiştir. İhracatçıların kullandıkları ithal girdiler desteklenmiştir. İhracatçılara yapılan ihracat sigortaları ile ihracatçılar devlet güvencesine sahip olmuşlardır. 1964'de Seul ve Gura'da ihracat merkezleri açılmıştır. Son olarak ihracatçı endüstrileri desteklenmiştir (Yoo, 2008).

Güney Kore'nin teknolojik anlamda gelişiminde rol oynayan yabancı sermayeye seçici davranılmış ve buna göre desteklenmiştir. Özellikle değer katan kimyasallar, bilgi sistemleri, makine, otomotiv, havacılık, ilaç, turizm gibi alanlarda yabancı sermaye yatırım noktasında desteklenmiştir. Yabancı sermayenin desteklenmesi noktasında yapılan teşvikler şu şekilde sıralanabilir. *Nakdi teşvikler*; İleri teknoloji ve araştırma geliştirme alanlarında yapılacak

yatırımlarda (*karşılıklı görüşmelerin esneklik payı göz önüne tutulmazsa*) genel olarak yatırım maliyetinin %5'i nakit olarak desteklenmektedir. Bu destekten yararlanmak için en az 10 Milyon ABD Doları yatırım ve yatırımın %30'u kendi özkaynakları ile sağlanması gerekmektedir. *Vergisel teşvikler*; yatırım ve faaliyet alanlarına göre farklılık gösterse de gelir kurumlar ve diğer yerel vergilerde 5-7 yıl aralığında indirim yapılmıştır. *Eğitim ve istihdam yönünden sağlanan destekler*; beşeri sermayenin istihdamına ve eğitime yönelik çeşitli şartlar altında destekler sağlanmaktadır. *Karşılıksız yatırım alanı verilmesi*; serbest ticaret bölgesi, tek yabancı sermaye yatırım bölgesi, serbest ekonomik bölge, bütünleşik yabancı sermaye yatırım bölgesi adları altında yatırım yeri tahsisi yapılmaktadır (Eser, 2011:71-72).

Belirtilen teşvikler dışında Hükümet araştırma geliştirme konusunda faaliyet gösterecek işletmelerin çalışanlarının maaşlarının bir kısmını karşılamaktadır. Ayrıca işletmelere beşeri sermaye noktasında, bu konuda uzmanlaşmış kuruluşlar aracılığıyla danışmanlık hizmeti sağlanmaktadır (TETSİAD, 2018:12).

Güney Kore'nin kalkınma süreci ve kalkınmasında kamu teşvik politikalarının rolünün anlatıldığı bu bölümde, Japonya'nın kalkınmasına paralel bir şekilde, öne çıkan çeşitli unsurların olduğu söylenebilir. Güney Kore'de de kalkınmada devlet Japonya'da olduğu gibi öncü rol üstlenmiştir. Öne çıkan unsurlar olarak, ihracata dayalı büyüme, araştırma geliştirme faaliyetleri, ileri teknoloji faaliyetleri, şirket yapılanmaları (*şaboller*), eğitime verilen önem sayılabilir. Bir sonraki başlıkta bir başka Asya Kaplanı Tayvan'ın kalkınma süreci ve kalkınma sürecinde kamu teşvik politikalarının rolü hakkında bilgiler verilecektir.

### **3.2.3. Tayvan Ekonomisi ve Teşvik Politikaları**

“Çin Cumhuriyeti” veya “Milliyetçi Çin” olarak yıllarca isimlendirilen ülke fiilen bağımsız bir devlet, hukuki manada Çin'in bir parçası olarak varlığını sürdürmüştür. Tayvan Dünya'da yer alan birçok ülke tarafından resmi anlamda bağımsız olarak kabul edilmese de, kendini bağımsız olarak tanımayan birçok ülkeyle ticari faaliyetini devam ettirmiştir (Gaziantep Sanayi Odası, 2018).

Tayvan'ın temel sosyal ve ekonomik göstergeleri Tablo 3.9.'daki gibidir.

**Tablo 3.9.Tayvan'ın Temel Sosyal ve Ekonomik Göstergeleri (2017 Yılı)**

<b>Büyüme Oranı</b>	2,6
<b>GSYH (Milyon \$)</b>	540.073,00
<b>Kişi Başına GSYH</b>	22.929,00
<b>İşsizlik Oranı</b>	3,9
<b>İhracat (Milyar \$)</b>	280,5
<b>İthalat (Milyar \$)</b>	231
<b>Dış Ticaret Hacmi (Milyar \$)</b>	511,5
<b>Dış Ticaret Dengesi (Milyar \$)</b>	49,5

**Kaynak: Dünya Bankası,2018; IMF, 2018**

Tayvan, ilk Asya Kaplanı olma özelliğini taşımaktadır. 1945 yılında Japon hâkimiyetinden kurtulmuştur. 1950'lere kadar Tayvan emek fazlası olan tabii kaynaklar açısından çok kısıtlı, tarımsal üretim ve ihracata dayalı bir ekonomiydi (Aydın, 2018). Göçle birlikte adada yönetimi ele alan milliyetçi Kuomintang hükümeti 1949'da uygulamaya koyduğu ithal ikamesi tedbirleri ile yerli sanayi teşvik etmeye ve korumaya başladı. Ancak bu dönem oldukça kısa sürdü; 1958 yılından itibaren ekonomi politikalarında ibre, ithal ikamesinden ihracatın desteği yönüne döndü ve bir daha da bu noktadan hiç şaşmadı. Örnek alınan model Japonya idi. Dünyada ki sadece ihracat için üretim yapan ilk serbest bölge olan Kaohsiung parkı 1966 yılında açıldı. Adanın en önemli limanı olan Kaohsiung, aynı zamanda dünyanın üçüncü büyük konteyner limanıdır (Kozlu, 1994:76).

Tayvan 1970'lerde petrol kriziyle birlikte sermaye yoğun sahalardan teknoloji yoğun sahalara kaymaya başladı. Yeni ileri teknoloji yatırımlarını çekmek ve elverişli hale getirmek için Hsinchu Bilim ve Endüstri Parkı kuruldu. 1986 yılında 10 yıllık Bilim ve Teknoloji Planı onaylandı. Böylece Ar-ge harcamalarının GSMH'daki payının 1995'te %2'ye çıkartılmış ve özel sektörün Ar-ge harcamalarındaki payı da %60'a yükseldi (Aydın, 2018).

Bu dönemlerde altyapı yatırımları da ihmal edilmedi ve özellikle ulaşım, haberleşme ve enerji alanlarında yoğunlaştırıldı. Tarım sektöründe hem mülkiyeti yayan, hem de verimi artıran ciddi bir reform yapıldı. Ekonomi politikalarının temel eksenini küçük ve orta ölçekli üretici-ihracatçıyı teşvik etmekte. Tahsis, teşvik, ticaret ve kredi araçları bu yönde kullanıldı. Ortaya bir avuç chaebol'un egemen olduğu G.Kore ekonomisinin tersine, mütevazı boyutlu binlerce aile ve şahıs şirketinin oluşturduğu hareketli, dinamik ve esnek bir ekonomi mozaığı

çıktı. Batılı uluslar ve Japonya'nın bir yüzyıl ve daha uzun bir sürede tamamlayabildikleri sanayileşme ve kalkınma sürecini Tayvanlılar 40 yılda sonuçlandırdılar (Kozlu, 1994:76).

Tayvan'ın bu kadar hızlı kalkınmasında ve ileri teknoloji sanayilerini yaratmaktaki kapasitesine ve rakiplerine hızla yetişme stratejisi izlemesine dayanır. Tayvan şirketleri, çeşitli üretim sözleşmeleri aracılığıyla ileri düzey piyasalara girmiş ve bu düzenlemelerden yeni ve üst düzey teknoloji kapasiteleri yaratmayı başarmıştır. Bu yöntem “teknolojik öğrenmenin” ileri bir biçimidir. Öyle ki, en önemli oyuncular, Japonya veya Kore'deki gibi dev şirketler değil, teşebbüs esneklikleri ve uyum yetenekleri sayesinde başarıyı yakalayan KOBİ'ler olmuştur. Ayrıca küçük Tayvan şirketlerinin ölçek zafiyetlerinin üstesinden gelmek için oluşturulan kamu-özel sektör işbirlikleri, ülkenin teknoloji düzeyini yükseltme ve yarı iletkenler gibi yeni ileri düzey teknoloji sektörleri oluşturma sürecinin temel özelliği olmuştur (Lall, 2009:497-498).

Tayvan'ın başarısının önemli noktalardan biri kendi ekonomik hedeflerini belirlerken, Batıyı tamamen kopyalamadan Batıdan yararlanması, kültürel geçmişini, sosyal ve siyasi şartlarını, kendi tarihini önde tutacak bir biçim oluşturabilmesidir. Ülkede araştırma geliştirme destekleri sanayisinin küçük ölçekli olmasından dolayı bu şekle göre dizayn edilmiştir. Tayvan bu şirketlerin dar kaynaklarından dolayı araştırma geliştirme faaliyetleri açısından yaşadıkları zorlukları doğrultusunda yapılacak işlemleri belirlemiştir. Aynı zamanda bu şirketlerin ihtiyaçları dikkate alınarak, teknik yönden eğitim ile pazarlama ve teknolojik amaçlı araştırma geliştirme faaliyetleri açısından destek olacak kuruluşları faaliyete geçirmiştir (<http://www.ekodialog.com/Konular/tayvan-ekonomik-kalkinma-modeli.html>, 2018). Ayrıca Tayvan'ın teknolojik gelişim kapasitesini artıran noktalar açısından, yabancı sermaye sayesinde ülkeye giren teknoloji ve ileri teknoloji kullanması ile teknolojik açıdan gelişimi özendirilen KOBİ'ler (küçük ve orta ölçekli işletmeler) sayılabilir (Tiryakioğlu, 2016:182).

Tayvan aynı zamanda eğitime büyük önem vermektedir. Tayvan'da eğitim belli bir yaşla sınırlandırılmamış, ömür boyu eğitim anlayışı görülmektedir. Eğitime verilen bu önem nitelikli işgücünün oluşmasına katkıda bulunmuştur. Tayvan'daki devlet politikaları yüksek teknolojik sektörlerinin gelişmesinde büyük önem arz etmektedir (<http://www.ekodialog.com/Konular/tayvan-ekonomik-kalkinma-modeli.html>, 2018).

Tayvan'da hızlı kalkınma, Güney Kore'de olduğu gibi güçlü, eğitilmiş ve dinamik bir orta sınıf yarattı. Ülkenin otoriter yöneticileri ile bu orta sınıf arasında 1980'lerde görülen

sürtüşme ve çatışmalar yerini giderek, gene Güney Kore örneğinde olduğu gibi, bir politik açılma ve demokratikleşmeye bıraktı. Otoriter liderler ve süper teknokratlar yerlerini demokratik politikacılara ve uzman bürokratlara bırakmaya başladı. Ekonomik başarı beraberinde siyasi olgunlaşmayı da getirdi (Kozlu, 1994:77).

Tayvan'ın başarı hikâyesinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları olumlu rol oynamıştır, ancak sayısal bakımdan önemli bir fonksiyon olmamıştır. Diğer taraftan, yabancı sermayenin rekabet baskısı sağlaması, niteliksel katkıları, ihracata yönelmeyi kolaylaştırması teknoloji seçenekleri ve transferi sağlaması da göz ardı edilmemelidir (<http://www.ekodialog.com/Konular/tayvan-ekonomik-kalkinma-modeli.html>, 2018).

Tayvan'ın kalkınmasında kamu teşvik politikalarının rolü ile ilgili değinilmesi gereken hususlara bundan sonra gelen paragraflarda yer verilmiştir.

Tayvan'ın olağanüstü başarısının arkasında 1956'da başlayan “Toprak Kullanana” kampanyası vardır. Görünen ana amacı tarımsal toprakları feodal toprak ağalarından onu işleyebilecek köylülere aktarmaktı. Ancak kullanılan yol ikinci bir hedefin, ulusal sanayileşmenin, gerçekleşmesini kolaylaştırdı. Devlet, istimlak ettiği arazilerin bedelini öderken bu kaynağın belli bir oranının orta ve ufak ölçekli sanayi kuruluşlarına yatırılmasını şart koştu. Yatırımlar Tayvan'da olduğu sürece, firma tercihi ve adanın neresinde olabileceği toprak sahiplerinin tercihinin bırakıldı. Çoğunluğun seçtiği yer başkent ve en büyük şehir olan Taipei idi (Kozlu, 1994:136).

Tayvan'ın sanayi politikasına bakıldığında ithal korumacılığına, yönlendirilmiş krediye, doğrudan yabancı yatırımda seçiciliğe, yerli vasıf ve teknoloji geliştirmesinin desteklenmesine ve güçlü ihracat teşvikine dayanmaktadır. Büyük oranda KOBİ'lerden müteşekkil olan Tayvan sanayisi, küçük ölçeğin getirdiği teknolojik dezavantajlar altında, araştırma geliştirme işbirliği, yenilik teşvikleri ve araştırma yardımlarından oluşan bir politika demetiyle desteklenmiştir. Diğer taraftan, özel şirketlerin girmek istemediği ya da giremediği alanlarda faaliyette bulunmak üzere imalat sanayinde büyük bir kamu sektörü de oluşturulmuştur. Sanayileşmenin ilk yıllarında, Tayvan hükümeti yerli sanayinin zayıf olduğu alanlara yabancı sermayeyi çekmiş, uluslararası şirketlerin yerli tedarikçilere teknolojilerini aktarmaları hususunu güvence altına almak üzere de çeşitli araçlar kullanmıştır. Kore gibi, Tayvan da doğrudan yabancı yatırımları yerli şirketlerin dünya çapında kapasiteye sahip olmadığı alanlara yönlendirmiştir. Hükümet, KOBİ'ler tarafından yeni yabancı teknolojilerin yerinin tespit edilmesi, satın alınması, yayılması ve uyarlanması hususlarına yardımcı olmak

konusunda çok aktif bir rol oynamıştır. Gerektiğinde, örneğin yarı iletkenler ile havacılık ve uzay çalışmaları gibi teknolojik bakımdan girişin çok zor olduğu alanlarda, hükümetin bizzat kendisi ortak girişimler kurmuştur (Lall, 2009:495).

Tayvan hükümeti izlediği Pazar idaresine yönelik kredi politikaları yurt içi ve yurt dışı kredi kaynaklarını yakından denetleyerek, finans sektörünün sanayi sektörünün emrinde kalmasına ve devlet güdümünden çıkmamasına özen gösterdi. Ayrıca tekellerin oluşmasını engellemek için birçok sektörde rekabeti teşvik edecek ince ayarlamalara gitti, amaç, sektörlerin uluslar arası rekabet edebilir güçte olmalarını sağlamak, rehavet ve tekelleşmeyi engellemektir. Dolayısı ile ihracat ve teknolojik yatırımlar sürekli teşvik edildi, gerektiğinde belirli sektörlerle yardım eli uzatıldı. Ancak bu yardım onların korumaya alınması veya güçlenip tekelleşmesi için değil, tersine dışa açılıp dış rekabette etkinleşebilmeleri için ve daima kısa süreli olarak yapıldı (Kozlu, 1994:137).

Tayvan Devleti, KOBİ'lerin (küçük ve orta ölçekli işletmeler) gelişmeleri ve başarılı olmaları için altyapıyı geliştirmek, yeni firmaların kurulmasını özendirmek ve bu firmalara vergi indirimi sağlanması konuları üzerine eğilmiştir (<https://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/ulkeler/ulke-detay/Tayvan,2018>).

Tayvan'da en önemli oyuncular, Japonya veya Kore'deki gibi dev şirketler değil, teşebbüs esneklikleri ve uyum yetenekleri sayesinde başarıyı yakalayan KOBİ'ler oluşturmuştur. Tayvan Sanayi ve Teknoloji Araştırma Kurumu (STAK) gibi kamu sektörü araştırma ve geliştirme kurumlarının çabaları ve desteği, bu başarının altında yatan en önemli faktördür. 1973'te kurulmasından bu yana STAK ve laboratuvarları, ileri teknolojilerin yurtdışından alınması ve bunların Tayvan şirketlerine yayılmasında başrolü üstlenmiştir. Küçük Tayvan şirketlerinin ölçek zafiyetlerinin üstesinden gelmek için oluşturulan bu kamu-özel sektör işbirlikleri, ülkenin teknoloji düzeyini yükseltme ve yarı iletkenler gibi yeni ileri düzey teknoloji sektörleri oluşturma sürecinin temel özelliği olmuştur (Mathews, 2002).

Tayvan'da 1958'den itibaren ihracatçılara bazı teşvikler tanınmaya başlandı. Ancak aynı zamanda, enflasyonu düşük seviyelerde tutmak için gümrük tarifelerinde de bazı indirimler yapıyordu. 1960'da açıklanan 19 maddelik Ekonomik ve Mali Reform Programı ve Yatırımları Teşvik Kanunu ihracat ve yatırımlara bir dizi teşvik ve destek getirdi: döviz kurları yeniden ayarlandı, ihracatçılara ucuz kredi ve vergi iadeleri sağlandı. İhracata Yönelik Üretim Bölgelerinin (İYÜB) kurulması için yol açıldı; yatırımları teşvik edici vergi reformları ve bürokratik kolaylıklar düzenlendi; yabancı sermaye teşvikleri artırıldı; ticaret liberasyonu

yönünde adımlar atıldı. Tayvan'a özgü bir yenilik olan İYÜB, dışa açılmaya yönelik politikaların en somut örneği sayılabilir. İYÜB'ler tamamen dış piyasaya yönelik olarak, adanın emek kaynaklarıyla, dışarıdan gümrüksüz olarak ithal edilen ham ve yarı mamul girdilerden mamul mal üretilmesi ve ihracını amaçlıyordu. En önemli iki unsur, iç piyasaya satışların kesinlikle engellenmesi ve idari prosedürlerin kolaylaştırılmış olmasıydı. İYÜB'nde hem yerli hem de yabancı şirketler yatırım yapabiliyorlardı. Ancak yatırımlar her sektöre açık değildi. İYÜB'nde geleneksel sektörlerde yatırıma izin verilmiyordu. Bu şekilde yatırımlarına izin verilen 17 sektör belirlenmişti. Dolayısıyla İYÜB, öncelikli sektörlerdeki yatırımların, altyapı, maliyet ve prosedür olarak kolaylaştırılmasını sağlayan bir sanayi politikası aracı olarak kullanıldı. Yabancı yatırımların ülkeye teknik ve idari know-how ve hazır bir pazar getirmesi isteniyordu. Diğer yandan zaten küçük olan iç pazara satışlar yasaklanarak (İYÜB'lerin çevresi duvarlarla ve gözetleme kuleleriyle çevrilmişti.) üreticilerin dünya rekabetine açılması sağlanıyordu (Yülek, 1998:96-97).

Tayvan özellikle yüksek teknoloji transferi sağlayan, stratejik yabancı yatırımları teşvik ederken diğer yabancı yatırımları sıkı denetim altında tutmuştur (<https://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/ulkeler/ulke-detay/Tayvan,2018>).

Devlet teknoloji geliştirme stratejisini aktif bir şekilde uygulamaya koydu. 1973'de Sınai Teknoloji Araştırma Enstitüsü (ITRI) kuruldu. ITRI'nin en önemli işlevi, öncelikli sektörlerde yalnız veya ortak başlangıç çalışmaları yapmak, teknolojik birikimi belli bir seviyeye getirmek ve elde edilen birikimi özel sektöre açmaktır. Bunu ITRI çeşitli yavru kuruluşlar aracılığıyla gerçekleştiriyordu. Bunlardan biri 1974'de kurulan Elektronik Destek Hizmetleri Kurumu (ERSO) idi. ERSO'ya verilen ilk görev entegre devre (ED) teknolojisinin elde edilerek geliştirilmesi ve özel sektöre aktarılmasıydı. Bu amaçla ileri gelen 30 ABD'li ED üreticisi hakkında bir araştırma yapılarak bunlar ziyaret edildi. Sonuçta, RCA (Radio Corp. Of USA) ile lisans anlaşması imzalanarak ITRI bünyesinde bir üretim tesisi kuruldu. Tesislerin başarılı olması üzerine bir kamu-özel sektör ortak girişimi olan UMC (Unital Microelectronics Company) kuruldu ve ERSO desteğinde yerel ED üretimi başladı (Yülek, 1998:100).

1970'lerin sonunda çok önemli bir gelişme de 1979'da Hsinchu Bilim ve Endüstri Parkının kurulmasıydı. Hsinchu, yeni yüksek teknolojik yatırımlarını çekmek ve elverişli hale getirmek için kurulmuştu: Mikro elektronik, bilgisayar ve çevre birimleri, bilgi teknolojisi, malzeme, otomasyon ve robotik. İzin kriteri şirketin tasarım, geliştirme ve üretim

kabiliyetiydi. Hsinchu parkında, diğer İYÜB'lerdeki gibi altyapı ve idari kolaylıklar dışında, ileri teknoloji yatırımlarına ek kolaylıklar da sağladı. Vergi kolaylıkları, ucuz finansman (iştirak dahil), idari ve teknik işgücü eğitimi, teknik destek altyapısı. 1981 yılında Ekonomi Bakanlığı 151 stratejik ürün belirledi. Stratejik ürün üreten şirketlere ucuz finansman, teknik ve idari destek ve vergi kolaylıkları sağlandı. Bunların 64'ü elektronik sektöründeydi. Seçimde kriter olarak 2 “yüksek” unsur (yüksek katma değer, ileri teknoloji yoğunluğu), 2 “büyük” unsur (büyük bağ etkisi, büyük pazar potansiyeli) ve 2 “düşük” unsur (düşük çevre kirlenmesi, küçük enerji yoğunluğu) alınmıştı. 1987'de stratejik ürün sayısı 199'a, elektronikle ilgili olanlar da 91'e çıktı (Yülek, 1998:101-103).

Tayvan'da kullanılan yeni sanayi politikaları arasında en başarılı ve en belirgin olanlardan biriside araştırma geliştirme birlikleridir. Tayvan'daki işbirliği çalışmalarının amacı, teknoloji öğrenmek, sanayiye geliştirmek amacıyla yeniden yapılandırmak ve en ileri düzeyi yakalayacak sektörleri yaratmaktır. 1980'lerde çekingence kurulan Tayvan araştırma geliştirme birlikleri, şirketleri, kendi teknoloji düzeylerini ileri teknolojiyle donatılmış sektörlerde rekabet edebilmelerini sağlayacak noktalara çekebilmek için diğer şirketlerle işbirliğine teşvik eden kurumsal usullerin bulunmasıyla, 1990'larda büyük bir gelişme göstermiş ve ilk meyvelerini vermeye başlamıştır. Bu ittifakların ya da birliklerin birçoğu, kişisel bilgisayarlar, iş istasyonları, çoklu işlemciler ve multimedya (çoklu ortam) ürünlerinden, bir dizi tüketici ürünlerine ve telekomünikasyona, veri aktarım sistemleri ve ürünlerine kadar geniş bir yelpazeyi kapsayan bilişim teknolojileri sektörlerinde kurulmuştur. Tayvan'ın ileri teknoloji sanayilerini yaratmadaki başarısı, kaynaklarına baskı yapıp onları kaldıraç olarak kullanma kapasitesine ve rakiplerine hızla yetişme stratejisi izlemesine dayanır. Tayvan şirketleri çeşitli üretim sözleşmeleri aracılığıyla ileri düzey piyasalara girmiş ve bu düzenlemelerden yeni ve üst düzey teknoloji kapasiteleri yaratmayı başarmıştır. Bu yöntem “teknolojik öğrenmenin” ileri bir biçimidir (Lall, 2009:497).

Sonuç olarak Japonya ve G. Kore' de görüldüğü gibi Tayvan'da da devlet müdahalelerin genelde pazarı çarpıtıcı değil, çarpıkları giderici yönde olduğu, devletin üretime girmekten kaçındığı, girerse hızla özel sektöre devretmeye çalıştığı, kamu yatırımlarının alt yapı ve özellikle eğitim alanında yoğunlaştığı, işçi ücretlerinin geleneksel olarak düşük tutulduğu ama gelir dağılımı dengesine de çok özen gösterildiği, kamu bütçelerinin dengeli ve makro politikaların istikrarlı olduğu, en önde gelen politikanın uluslararası piyasalarda rekabet, dolayısı ile ihracatın teşviki olduğu, neticede döviz dar

boğazı karşılaşılmadığı, devletin özel sektörle işbirliğinden çekinmediği, hatta kalkınmadan sorumlu temel kurumun devlet desteğindeki özel sektör olduğu fikrini benimsediği, ancak özel sektöre tanınan teşviklerin denetlendiği ve karşılığının talep edildiği, otoriter politik sistemlerin sağladığı ortamda iyi yetişmiş, dürüst ve görev süreleri uzun olan bürokratların yönettiği bu devletlerin güçlü ve etkin oldukları hatırlanmalıdır.(Kozlu, 1994:156) İlk Asya kaplanı ünvanına sahip Tayvan'ın kalkınma süreci ve kalkınmasında kamu teşvik politikalarının rolünün anlatıldığı bu bölümden sonra, bir başka Asya kaplanı Singapur'un kalkınması ve kalkınmasında kamu teşvik politikalarının rolünden bahsedilecektir.

### 3.2.4.Singapur Ekonomisi ve Teşvik Politikaları

Singapur Asya'nın güneydoğusunda ticaretin önemli ülkelerinden biridir. Avrupa Birliği, Amerika Birleşik Devletleri, Japonya gibi gelişmiş ülkelerle olduğu kadar, Tayland, Hindistan, Çin, Tayvan, Malezya vb. ülkelerle de güçlü ekonomik ve ticari ilişkilerini sürdürmesi Singapur'u önemli bir ticari aktör haline getirmiştir. Küresel piyasalara açıklık anlamında liberal ülkeler arasında ön sıralarda olan ve gayri safi yurtiçi hâsılasının üç katı civarında kapasiteye sahip olan Singapur, ithalatının yaklaşık %50'sini re-export (*re-export: Bir başka ülkeden alınan malların alındıktan sonra yurt dışına satılması*) suretiyle bölge ülkelerine ihraç etmektedir. Bu özelliğiyle Singapur, hem aktif iç piyasası, hem de çevresindeki ülkelere erişmek açısından birçok ülke açısından merkez olarak kabul edilmektedir (<http://haber.tobb.org.tr/ekonomikforum/2013/10/044-049.pdf>,2018).

Singapur temel sosyal ve ekonomik göstergeleri Tablo 3.10.'daki gibidir.

**Tablo 3.10.Singapur'un Temel Sosyal ve Ekonomik Göstergeleri**

<b>Büyüme Oranı</b>	2,9
<b>GSYH (Milyon \$)</b>	308716
<b>Kişi Başına GSYH</b>	55509
<b>İşsizlik Oranı</b>	1,8
<b>İhracat (Milyar \$)</b>	329,9
<b>İthalat (Milyar \$)</b>	283
<b>Dış Ticaret Hacmi (Milyar \$)</b>	612,9
<b>Dış Ticaret Dengesi (Milyar \$)</b>	47

**Kaynak: Dünya Bankası, 2018; IMF, 2018**

1819'da İngiliz Raffles tarafından keşfedilen Singapur, keşfedildiği yıllarda 100'e yakın balıkçının ikamet ettiği bir yer iken, bölgede öneminin fark edilmesinden sonra İngilizlerin bir kolonisi haline çevrilmiş, ticaret hayatının vazgeçilmez bir unsuru haline

gelmiştir. İşgal yılları (II. Dünya Savaşı dönemindeki Japon işgali) dışında büyüme istikrarı devamlılık arz etmiştir (Dizdar,2018).

1963'te Maley Federasyonu dağılınca, federasyondan ayrılan Singapur'un ne doğal kaynağı ne yetişkin veya girişimci nüfusu ne de sermayesi vardı. Bu nedenle büyük pazarlara yakın ve yol üstü konumda olan bir küçük ada olmasını değerlendirmekten başka seçeneği yoktu. Uzun yıllar ülkeyi yöneten kadronun lideri olan Li Kyanyev, erkenden, Singapur'un tek kalkınma olanağının uluslar arası büyük şirketler yardımıyla gerçekleşebileceği kanısına vardı. Bundan sonra Singapur'un bütün enerjisi kalkınmaya yöneldi ve kalkınma politikası büyük şirketleri adaya çekme üzerinde yoğunlaştı. Bu amaçla, 15-20 yıl içinde halkın eğitim düzeyi hızla yükseltildi. Özellikle ileri teknoloji yeteneği sağlayacak teknik ve bilimsel konular, yaygın ve kaliteli bir yabancı dil (İngilizce) eğitimi verildi. Sağlık sistemi, haberleşme ve ulaşım sistemleri ve bütün altyapı dünyanın en ileri ülkeleriyle yarışacak düzeye getirildi. Çok iyi denetlenen, etken ve dünyada açık bir bankacılık ve mali hizmetler sektörü yaratıldı (Sönmez, 2001:215-216).

Singapur da dahili piyasa dış piyasa göre daha dar olduğundan ötürü ihracata bir büyüme görülmektedir. Bu nedenle Singapur ekonomisini büyük bir kısmı ticarete dayanmaktadır. Singapur ekonomisinin bir başka gelir kaynağı ise endüstridir. Son zamanlarda işgücünün %52'sine yakını, endüstri alanında istihdam edilmektedir. İşgücünün %33'lük bir bölümü ticaret ve hizmetlerdeyken, tarım alanında %2 gibi küçük bir işçi grubu kalmıştır. Singapur'un önde gelen endüstri dalları ise, gıda ve kereste gemi üretimi, elektronik aletler, tekstil ve petrol rafinerileri endüstrisidir (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu,2018). Singapur, zengin enerji kaynaklarına sahip olan Malezya ve Endonezya'ya olan yakınlığından yararlanarak bölgenin petrol rafine ve ticaret merkezi haline gelmiştir. Başarılı olduğu diğer önemli bir dalda elektronik ürünler sektörüdür. Örneğin bilgisayar disk sürücülerinde dünya üretimini yarısına yakını temin etmektedir (Kozlu, 1994:82).

Singapur'da kalkınmada öncelikli unsurlardan biri hiç şüphesiz yüksek teknoloji ve araştırma geliştirme faaliyetleridir. Singapur'da ekonominin geliştirilmesine yönelik olarak turizm, küresel ölçekte ticaret, finansın yanında kullanılan bir diğer enstrüman da araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi ve ülkenin bir teknoloji geliştirme ve araştırma merkezi haline getirilmesi olmuştur. İmalatın ucuz işgücüne dayalı diğer Asya ülkeleri ile rekabet edebilmesi söz konusu olmayan Singapur'da teknolojinin ve araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin geliştirilmesi konusu 1970'lerin ortalarından itibaren hükümet tarafından

gündeme alınmış ve Singapore Science Park adında ilk bilim parkının 1980’de kuruluşuna başlanılmıştır. Singapur’un araştırma ve geliştirme faaliyetlerine ayırdığı pay 1984’de GSYİH’nin %0,54’ü iken bu oran 1997’de %1,47’ye, 2000 yılında %1,89, 2008 yılında %2,6’ya ulaşmış olup en son verilere göre %2,3 civarındadır. Bu harcamaların üçte ikilik kısmı özel sektör tarafından yapılmaktadır (Karlı, 2017:2).

Singapur’da ileri teknoloji konusunda ve kalkınmada öne çıkmasında iki örnek verilebilir. Birinci örnek Changi Havalimanı diğeri Singapur Limanı. Changi Havalimanı Singapur Hava Yolları’nın rekabet gücünü artıran unsurlardan birisidir. Doğal kaynaklardan yoksun 573 kilometrekarelik bir ada olan Singapur, milyonlarca turisti her yıl, dünyanın en modern ve iyi işletilen havalimanlarından biri olan Changi’ye cezp ediyor. Bilgisayar ve modern teknoloji kullanımının doruğa ulaştığı alanda, Boing 747 tipi bir jumbo jetin bile bagaj boşaltma işlemleri uçak piste değıdikten sonra en geç 12 dakika sonra başlayıp 24 dakika sonra bitmek zorundadır. Singapur limanı ise dünyanın en büyük konteyner limanı konumundadır. İndirilen, depolanan ve yüklenen, malların büyük çoğunluğu Singapur’da kalmıyor. Malezya, Endonezya, Tayland gibi bölge ülkelerine gidiyor. Singapur’dan geçmesinin nedeni, limanın depolama, indirme ve sevk imkânlarının ileri teknoloji ve bilgisayarı en iyi şekilde kullanarak, hem hızlı ve hem de ekonomik şekilde mal akışını sağlayabilmesinden kaynaklanmaktadır (Kozlu, 1994:81).

Singapur’un kalkınmasında hiç şüphesiz bir başka etmen eğitimidir. Eğitim sistemi geniş tabanlı ve bütüncül bir eğitim vermeyi hedefler. Eğitim anlayışı, çift dilli ve çok kültürlü eğitimidir. Bu anlayışla öğrenim görenler dünya genelinde kabul görmüş bir dil olan İngilizce’yi öğrenme yanında, kendi öz ana dillerini (Malayca, Çince vb.) öğrenebilmektedir. Singapur eğitim sistemi öğrencilerde bütünsel gelişimi ön planda tutar.(Bal, 2014:15) Ayrıca öğrencilerin uluslar arası ölçekte matematik, okuma ve fen yetilerini ölçen PİSA 2015 verilerine göre, Singapur en başarılı ülkedir (<http://www.aljazeera.com.tr/al-jazeera-ozel/singapur-egitimde-nasil-basarili-oldu,2018>).

Singapur’un kalkınmasında kamu teşvik politikalarının rolü ile ilgili değinilmesi gereken hususlara bundan sonra gelen paragraflarda yer verilmiştir.

Singapur, serbest ticaret ortamında sanayiye teşvik etmek ve geliştirmek için müdahaleci politikalar uygulamış, böylece sanayi politikasının ithalat korumacılığından başka birçok farklı biçimleri alabileceğini göstermiştir. Sanayi yapısı zaman içerisinde düzenli biçimde derinleşirken, hızlı sınıai büyümeyi sürdürebilmiştir. Uluslar arası şirketlere yoğun

biçimde yaslanmış, ama Hong Kong'un tersine hükümet teşvik edilecek faaliyetleri hedeflemiş ve hedeflerine ulaşmak için doğrudan yabancı yatırımcıyı hararetli biçimde aramış ve kullanmıştır. Singapur, antrepo ticareti, gemi hizmeti ve petrol rafinerisi alanlarındaki kapasite temeliyle başlamıştır. On yıl civarında süren hafif sinai faaliyetlerden sonra, hükümet sinai yapıyı geliştirmek için gerekli adımları atmaya başlamıştır. Uluslar arası şirketleri küresel işlemlerine, uzmanlaşmış bir şekilde eklemlenmek üzere, yüksek katma değerli faaliyetlere yönlendirmiştir. İşgücünün ihtiyaç duyduğu uzmanlık vasıflarını yaratmak için yoğun biçimde müdahalelerde bulunmuş, yabancı yatırımların yapılamadığı ya da yapılmasının istenmediği alanlar için kamu girişimleri kurmuştur (Lall, 2009:487).

Singapur da iktisadi gelişim süreci ve teşvik politikaları yıllar itibariyle şu şekilde şekillenmiştir. *1959-1965 İthal İkamesi-Emek Yoğun Sanayi Dönemi*; Bağımsızlığın kazanılmasından sonra, Malezya ile bir Federasyona giderek ortaya çıkan iç pazarda ithal ikameci politikalar uygulandı. Bu dönemde kurulan en önemli kurumlardan biri İktisadi Kalkınma Kuruluydu (EDB). EDB'nin ana politika araçları sinai teşebbüslere kredi ve öz sermaye sağlanması ve sanayi siteleri kurulması ile stratejik sektörlerde (o an için emek yoğun endüstriler, özellikle elektronik, ayakkabı ve tekstil) üretim yapan başarılı şirketlere öncü statüsü tanyabiliyordu. Öncü şirketler 5 yıl Kurumlar vergisinden muafiyet ile belli şartlarda satış yapan ihracatçılar ihraç gelirlerinde 8 yıl vergiden muaf tutuluyordu. Ayrıca eğitim giderleri vergiden düşülüyor, EDB tarafından girişimcilere müşavirlik hizmeti verilmekte ve bürokratik işlemlerde yardımcı olunmaktaydı. Malezya ile federasyon kurma çalışmaları ancak 1963'de sonuç vermekle iki yıl kadar sürebildi. 1965 yılında Singapur tekrar bir şehir devlet haline geldi. *1965-70 Emek Yoğun/İhracat Teşviki, 1970-73 Sermaye Yoğun İhracat Teşviki Dönemi*; Bu dönemde yabancı sermayeye önem verildi. 1967'de onaylanan İktisadi Genişleme Teşvik Kanunu ile yatırımlara yeni vergi teşvikleri getirildi. Yeni yatırımlardan elde edilen ilave gelir, dış borç faizleri, know-how ve teknik yardım ücretleri vergiden muaf tutuldu. Doğrudan dış yatırımlardaki hızlı artış sayesinde 1970'li yılların başında ekonomi tam istihdam seviyesine ulaştı. 1970'den itibaren sinai teşvikler emek yoğun sahalardan sermaye yoğun sahalara kaymaya başladı. *1973-78 Petrol Krizi ve Ekonomide Yeniden Yapılanma Teşebbüsü*; Bu dönemde sanayide beceri ve teknolojik seviyeyi yükseltmek için de bir program açıklandı. Buna göre (1) ücret politikası uluslar arası rekabet gücüne göre ayarlanacak, (2) işbaşı eğitim programları teşvik edilecek (3) yabancı kalifiye elemanların ülkeye çekilmesi sağlanacak (4) belli seviyede teknolojiye sahip firmalar vergi politikasıyla desteklenecekti. Petrol krizi sebebiyle bu program uygulanamadı. *1979-84*

*Yüksek Ücret Politikası: İkinci Yeniden Yapılanma Teşebbüsü;* Bu dönemde, 1980'ler için hazırlanan İktisadi Kalkınma Planında Singapur'un iktisadi faaliyetlerinin bilgisayar, tıp, müşavirlik gibi sahalara yayılması ve ihraç pazarlarının çeşitlendirilmesi öngörüldü. Yatırımların katma değeri yüksek sahalara çekilmesi için ücretler üzerindeki baskıların kaldırılması kararlaştırıldı. Bu dönemde ayrıca sanayi politikası çok belirgin hale geldi. Otomotiv parçaları, makine ve teçhizat, tıp ve cerrahi aletleri, eczacılık vb. alanlar öncelikli sektörler olarak belirlendi. Düşük beceri gerektiren faaliyetlere vergi konuldu ve hizmet içi eğitim programlarının geliştirilmesine yönelik tedbirler alındı. *1985 Sonrası Dönem;* Şubat 1986'da "Singapur Ekonomisi: Yeni Yönler" isimli raporu yayınlandı. Raporda stratejik hedef olarak, Singapur'un tamamen gelişmiş bir ekonomi ve uluslar arası toplam iş merkezi olması koyuluyordu. Ayrıca 1991 yılında yayınlanan "Stratejik İktisadi Plan"la Singapur'un global bir şehir olması planlandı. Teknoloji ve bilgi yoğun sanayilerin, yüksek katma değerli ve yaratıcı faaliyetlerin desteklenmesi, insan kaynaklarının geliştirilmesi, işçi-işveren ve devlet işbirliğinin daha da ilerletilmesi planın önemli unsurlarıydı. Diğer önemli bir unsur da yerel şirketlerin uluslar arası hale getirilmesiydi (Yülek, 1998:116-123).

Singapur Hükümetinin doğrudan yabancı yatırımlar hakkında izlediği politikalar noktasında şu hususlar dile getirilebilir. Singapur'un yabancı sermaye felsefesine göre, çok uluslu şirketlerin ülkeye getirdikleri rekabetçi varlıklardan azami fayda sağlanmalıdır. Hükümetin amacı; öğrenmeyi, teknoloji edinmeyi, sanayi merdiveninde hızla tırmanmayı, çalışan nüfusun vasıflarını ve gelirlerini azamileştirmektir. Bu amaçla, sermaye, vergi muafiyetleri, altyapı, eğitim ve beceri kazandırma ve istikrarlı ve güvenli bir iş ortamı temin etme konularında katkıda bulunur. Singapur hükümeti, birçok Batı ülkesindeki hükümetlerin yaptığı gibi, belirlenmiş şartlara uyan şirketleri mali açıdan ödüllendiren bölgedeki tek hükümettir. Bu şartlar genellikle belirli (ileri) teknolojilere girişle ilgilidir. Hükümet, Çok Uluslu Şirketlerle (ÇUŞ) işbirliği içinde ya da ileriye yönelik olarak insiyatifi ele alan (proaktif) planlamayla nitelikli işgücü temin etmek şeklinde bu teşvikleri desteklemiştir. Özellikle, 1970'lerde ve 1980'lerin başlarında elektronik sektöründe ÇUŞ'ler tarafından yapılan, vergi muafiyetinden yararlanan offshore (kıyı) üretiminde yaşanan yatırım patlaması büyük bir fırsat oluşturmuştur. Kaynakların bu şekilde yoğunlaştırılmasıyla, Singapur kümelenme ekonomilerinden ve ilk adımı atmanın avantajından faydalanmış, böylece elektronik ile ilgili ileri teknoloji sektörlerini kurabilmiştir. Örneğin ABD menşeli bütün önemli disket sürücü imalatçıları fabrikalarını Singapur'da kurmuşlardır. (Lall, 2009:488-490)

Singapur'da yabancı yatırımcıları çekmek için çok etken tanıtım kampanyaları düzenlendi ve gelen yabancı yatırımcılara yol gösterecek, yardımcı olacak örgütlenme yapıldı. Başka ülkelerde, yabancı yatırımcının yatırım yapabilmek için 10-15 devlet dairesine başvurup gerekli belgeleri toplamak için aylar, bazen yıllar harcaması gerekirken, Singapur'da yalnız bir yere başvurmak yeterliydi. (“one stop procedure”) Bütün işlemleri bu büro kendisi kovuşturuyor, sonucu bir-iki hafta içinde alıyordu. Bu şekilde hem yabancı yatırımcı vakit kazanıyor hem de Singapur ilk günden yabancı yatırımcılara iyi niyet sergilemiş oluyordu. Diğer yandan, eğitim ve etkenlik düzeyi her zaman yüksek olmayan birçok devlet dairesinden çıkabilecek değerlendirme ve karar tutarsızlıkları önlenmiş oluyordu. Ancak bunu yaparken Singapurlular, diğer birçok ülkede yapıldığı gibi, yetkili devlet daireleri devre dışı bırakılmıyordu. Vergiler, çevre temizliği, imar planı vb. gibi konularda kanunlara tam uygunluk, yetkili dairelerce denetleniyordu. Ancak bu yapılırken, işi izleyen, hızlandıran ve ölçüt birliğini ve tutarlılığını sağlayan, yabancı yatırımlar konusuna bakan “Ekonomik Gelişme Dairesi”nin yetkili birimi oluyordu. Bu şekilde, hem iş görülüyor, hem devlet çıkarlarının işleyişi içerden denetlenmiş oluyor ve devlet memurlarının iş başında eğitimi de sağlanmış oluyordu. Bütün bu başarılarda Singapur'un sırrı, “devlet-iş çevreleri-işçi sendikaları-bürokrasi” arasında tam işbirliği sağlayabilmiş olmasıydı (Sönmez, 2001:216).

Singapur hükümeti “havza” yaklaşımı (bir değer zincirinde birbirine bağlanmış faaliyetler) çerçevesinde destekleyici sektörleri aktif biçimde teşvik etmek suretiyle, bu sektörlerin çıktılarından faydalanacak sanayilerin rekabet gücünü güvence altına almıştır. “İmalat 2000” adı verilen imalat sanayi salkım programında en gözde sanayi salkımlarının gelecekteki rekabet güçlerini artıracak doğrudan yabancı yatırım teşvikleri ile yerli kapasitelerin ve kurumların oluşturulması işlerine girişmektedir. 1994 yılında hükümet yeni bir yonga plakası üretim parkı gibi belirli bir havzaları desteklemek için 1 Milyar \$'lık (daha sonra 2 Milyar \$ oldu.) Küme Geliştirme Fonu kurdu. Yine işgücü ve arazi maliyetleri yükseldikçe, Singapur Hükümeti alt düzey faaliyetlerini başka ülkelere kaydirmaları, ileri düzey imalat ile diğer fonksiyonları Singapur'da gerçekleştirmek üzere Singapur'u bölgesel merkez yapmaları konusunda çok uluslu şirketleri (ÇUŞ) teşvik etmiştir. ÇUŞ'lerin bu istikamette yeniden yapılandırmalarını özendirmek üzere, bölgesel merkezler programı, uluslar arası tedarik ofisi programı, uluslar arası lojistik merkezi programı, yetkili ticaret adamı programı adları altında çeşitli teşvikler uygulanmıştır (Lall, 2009:488-490).

Singapur'un araştırma geliştirme (teknoloji) politikası hakkında şu hususlar dile getirilebilir. 1979-1980 yıllarında belirlenen milli Ar-ge politikasının üç ana unsuru vardı. (1) Ürün geliştirme destekleri, (2) Ortak sınıai eğitim programları, (3) Yeni beceri ve teknoloji getiren şirketlere yapılacak olan sermaye yardımları. Bu kapsamda; 1980 yılında Milli Kompüterizasyon Komitesi (NCC) kuruldu. Amaç bilgi teknolojisinde atılım stratejisi oluşturmaktı.1981'de ise Milli Bilgisayar Kurulu (NCB) oluşturuldu. Kurulun amacı tüm devlet dairelerinin kompüterize edilmesi, yazılımcı geliştirilmesi, yerel yazılım sanayinin geliştirilmesiydi.1981'de Sistem Bilimi Üniversitesi, Japonya-Singapur Yazılım Teknolojisi Enstitüsü ve Bilgisayar Çalışma Enstitüsü kuruldu. Bu enstitülerin temel amacı yapay zeka tekniklerinde yetkinliği geliştirmek, UNIX işletim çevresi altında yazılım üretiminde uzmanlık kazanmak ve program üreticileri ve diğer yazılım aygıtlarını kullanarak yazılım üretkenliğini artırmaktı. 1985'deki ekonomik durgunluktan sonra, yazılımla beraber donanım ve haberleşme sektörlerinde desteklenmesini öngören daha bütüncül bir strateji kararlaştırıldı. Amaç, bir yandan bu jenerik teknolojileri geliştirirken diğer yandan ortaya çıkan yeniliklerle, verimlilik ve uluslar arası rekabet gücünü artırmaktı. Bu yeni stratejinin ana noktaları şunlardı; Bilgi teknolojisinin kamu sektöründeki uygulamalarda yoğunlaşması, hardware ve software sanayilerinde hem çok uluslu şirketlerin hem de yerel şirketlerin katılımının desteklenmesi, yazılım mühendisliğinde büyük bir güç kazanmak için teknolojide lider ülkelerden yararlanarak eğitim ve beceri kazandırma programlarına daha da büyük önem verilmesi. Bu amaçla, bazı yabancı şirketleri (NEC, IBM gibi) kritik sahalarda hizmet içi eğitim programı düzenlemelerine büyük teşvikler getirildi.1991'de yeni Bilim ve Teknoloji Planı açıklandı ve NCB, daha da karmaşık üretim sahalarına girişi destekleyen yeni bir programı uygulamaya koydu. 1990 yılında, Singapur'da yedi üretim tesisi olan Matsushita, bir de Temel Araştırma Merkezi kuruldu (Yülek, 1998:125-126).

Singapur bir başka açıdan bakıldığında dünyanın önde gelen finans ve döviz merkezlerinden birisidir. Singapur'un Asya'daki en büyük finansman merkezi haline geldiğine inanılıyor. Ekonomik Kalkınma Kurulu, 1996-2000 dönemi için bir dizi yeni teşvik programı ve hedefleri ilan edildi (Öğütçü, 1999:269-270):

- Bölgesel bir finansman programı ile diğer Asya ülkelerine yönelik Singapur yatırımlarına düşük faizli kredi sağlayacak, hükümet bu kredilerin %70 riskini üstlenecektir.

- İmalat Sanayi Merkezleri Teşvik Programı uygulamaya konularak, büyük çaplı imalatçıların önemli destek hizmetlerini Singapur'da bulundurmaları teşvik edilecektir.
- Kurulacak olan Uluslar arası İş Enstitüsü'nün bölgesel projelerde çalıştıracak genç yöneticiler yetiştirmesi sağlanacaktır.
- İmalat sanayi sektörü, 1996-2000 döneminde en az yıllık yüzde 7 büyüyecek ve toplam GSMH'ya katkısının yüzde 25'in üzerinde tutacaktır.
- 2000 yılına kadar tespit edilecek olan, potansiyeli yüksek 50-70 yerel işletme (–ki bunların yıllık kazançları en az 100 Milyon Singapur doları olmalıdır.) yönetim eğitim programları dahil muhtelif hükümet teşviklerinden yararlandırılacaktır.
- Halen önemli merkezleri Singapur'da olan 80 civarındaki çok uluslu firmanın sayısı 2000 yılına kadar 200'e çıkarılacaktır.
- Yenilik Geliştirme Programı çerçevesinde Singapur şirketlerinin ürün, süreç ya da hizmetlerde sağlayacakları yenileme çabalarının maliyetlerinin yüzde 50'si karşılanacaktır. Yeniliklerin “sanayi çapında” önem taşıması ya da ilave “özlü kapasite” yaratması halinde ise kredinin hibe unsuru yüzde 70'e kadar yükselebilecektir.

Sonuç olarak Singapur'un başarı hikâyesinde pay sahibi hiç şüphesiz yukarıda izah edildiği üzere Singapur Hükümetinin politikalarıdır. Bu politikalar arasında da en önemli unsur olarak kamu teşvik politikaları sayılabilir. Singapur'un kalkınma ve kamu teşvik politikaları hakkında ifade edilen bilgiler tamamladıktan sonra, kalkınma ve kalkınmada kamu teşvik politikalarının rolü açısından incelenen son ülke olan Hong Kong'un kalkınması ve kalkınmasında kamu teşvik politikalarının rolü bir sonraki başlıkta değerlendirmeye tabi tutulacaktır.

### **3.2.5.Hong Kong Ekonomisi ve Teşvik Politikaları**

Ülke, 1891 tarihi itibarıyla İngiliz kökenli firmalarca denetim altına alınmış esrar ve gümüş vb. önemli madenlerin Çin'e pazarlanmasıyla başlayan bir ticaret serüvenine sahiptir. 1898 yılında Çin ile İngiltere arasında yapılan anlaşma ile 1997 yılının Temmuz ayına kadar diğer bir ifadeyle 99 yıllığına İngiltere'ye kiraya verilmiş, anlaşmanın sona ermesinden sonra “Çin'e Bağlı Hong Kong Özel İdare Bölgesi” statüsünü almıştır (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, 2018).

Hong Kong'un temel sosyal ve ekonomik göstergeleri Tablo 3.11.'deki gibidir.

**Tablo 3.11.Hong Kong'un Temel Sosyal ve Ekonomik Göstergeleri (2017 Yılı)**

<b>Büyüme Oranı</b>	3,54
<b>GSYH (Milyon \$)</b>	334.104,00
<b>Kişi Başına GSYH</b>	44.999,00
<b>İşsizlik Oranı</b>	3,13
<b>İhracat (Milyar \$)</b>	516,58
<b>İthalat (Milyar \$)</b>	547,12
<b>Dış Ticaret Hacmi (Milyar \$)</b>	1.063,70
<b>Dış Ticaret Dengesi (Milyar \$)</b>	-30,53

**Kaynak: Dünya Bankası, IMF, 2018**

Esas ticari hedefi Çin'e esrar satmak olan İngiliz Doğu Hint Şirketi'nin bu amaçla bir merkez kurmak istemesi üzerine İngiltere'nin gene Çin'den 1898 yılında 99 yıllığına kiraladığı, en büyüğü Kawloon olan irili ufaklı 233 ada ve kıtadaki Yeni Bölgelerden oluşan Hong Kong'un yüzölçümü 1.067 km<sup>2</sup>'dir. Bu alanın da ancak dördte biri yerleşime veya tarıma uygundur. Bu daracık bölgede hiçbir doğal zenginlikte bulunmamaktadır. Yani boyutları ve doğal güçsüzlükleri itibariyle Hong Kong, İngiltere'nin armasındaki, aslanın veya Çin'in simgesi ejderhanın kolaylıkla yutabilecekleri ufak ve kolay bir lokmadır. Ama esneklik, çalışkanlık, yaratıcılık ve yatırımcılık özellikleri sayesinde yutulmadığı gibi, son yıllarda yaptığı hamleler ile II. Dünya Savaşı'ndan önce kendisinden çok daha önemli olan Singapur ve Şangay gibi rakiplerinin de önüne geçmiş durumdadır (Kozlu, 1994:78-79).

Bir İngiliz kolonisi olarak Hong Kong, yerleşmiş bir hukuk ve yargı altyapısına, küçük ve iyi yetişmiş bir demokrasiye sahipti. 1949'da Çin'de Komünist Partisi'nin iktidara gelmesiyle, Şanghay gibi büyük sanayi merkezlerinden kaçan sanayici ve iş adamlarının önemli bir kısmı Hong Kong'da yerleşmişlerdi. Dolayısıyla başından beri Hong Kong'un sanayileşmek için gerekli olan kurumsal yapı, girişimcilik ve sermaye açısından büyük kolaylıkları vardı. Yabancı yatırımları çekmek için de bütün olanaklara sahipti. Çin'in yakınlığı, Çin rejiminin özellikleri dolayısıyla bir antrepo limanına ihtiyacı ve Çin'den çeşitli yollarla ve nedenlerle gelen bol ve dolayısıyla ucuz işgücü, Hong Kong'un sanayileşmesi için olağanüstü olumlu başlangıç koşulları sağlıyordu. Hong Kong'un sanayileşme süreci 1950'lerin başından başladı. Kendi piyasasının çok küçük olması bu sanayileşmenin ihracata dönük bir sanayileşme olmasını kaçınılmaz kılıyordu. Zamanla yerli küçük sanayici ve tüccar sınıfları belirdi ve zenginleşti. Çin'in 1978'den başlayarak ekonomisini dış dünyaya

açmasından sonra, Hong Kong'un sanayi yapısındaki hızlı değişme, hemen komşusu bulunan Çin'in Guangdong eyaletiyle olan ilişkilerinden kaynaklandı. 1980'den sonra Guangdong ekonomisinin büyümesi şimdiye kadar bilinen en yüksek hızla oldu. Hong Kong büyümede büyük rol oynadı: Girişim, sermaye, teknoloji, dış pazarlara girme kolaylığı sağlamak gibi. Bu arada elbet Hong Kong ekonomisi de, düşük ücret gerektiren emek-yoğun sanayilerini Guangdong SEZ'lerine kaydırarak veya kendi ileri sanayilerinin gereksindiği emek-yoğun süreçlerin Guangdong'da yapılmasını sağlayarak, artık yavaşlamaya başlayan sanayileşmesini hızlandırma ve yenileme şansına kavuştu (Sönmez, 2001:214).

Özel İdare Bölgesi statüsüyle yönetilen Hong Kong; liman şehir olmanın yanında özellikle hizmetler, dış ticaret, finans, deniz taşımacılığı ve bankacılık hususlarında gayet gelişmiştir. Hong Kong'da üretim yok denecek kadar azdır. İmalat büyük ölçüde Çinde ve civar ülkelerde yapılır. 2012 sonu itibariyle ülkenin ihracatın yüzde doksan sekizini tekrar ihracat (*re-export: Bir başka ülkeden alınan malların alındıktan sonra yurt dışına satılması*) oluşturmaktadır. Dünyanın en önemli ticaret merkezi ve en serbest ekonomisi olan Hong Kong; sigortacılık, bankacılık, finans sektörlerinde ve menkul kıymetler piyasasında küresel ölçekte ciddi bir güce sahiptir. Ayrıca ticaret merkezi olmasından ötürü temsilcilik ofisleri ve bölge merkezleri açısından gözde yerlerden biridir. 2012 yılı sonu itibariyle bölge merkez ve temsilcilik ofis sayısı 7.250'ye ulaştı. Bu işletmelerin çoğu Çin ile bağlantılı olarak çalışmakta, bu nedenle Hong Kong yabancı firmalar için Çin pazarına giriş, Çin işletmeleri için ise dünya pazarına çıkış olarak faaliyet göstermektedir. Hong Kong'da faaliyet gösteren yabancı firmaların yüzde %18'i Japon, yüzde 11'i Çin, yüzde 21'i ABD, yüzde 8'i İngiliz, firmaları olup, bu firmaların önemli bir bölümü, ihracat, toptan ve perakende ticaret, ithalat ile banka finans hizmetleri ve ticaretle bağlantılı hizmetler ile işteğal etmektedir. Dünyanın en önemli finans merkezlerinden biri olan Hong Kong, 2012 sonu itibariyle 20 limitli lisanslı banka, 25 adet mevduat kabul eden finansal kuruluş ve 154 lisanslı banka faaliyet göstermektedir. Hong Kong borsası dünyanın altıncı, Asya'nın ikinci büyük borsasıdır. Asya-Pasifik Bölgesinin telekomünikasyon merkezi olan Hong Kong, dünyanın en işlek hava kargo trafiğine sahiptir (<http://www.turcomoney.com/ticaretin-kalbi-hong-kongda-atiyor.html>, 2018).

Aslında Hong Kong hiçbir atlasta görünmeyen bir imparatorluğun başkentidir. Bu imparatorluğun halkını "Dış Çinliler" veya "Deniz aşırı Çinliler" diye tanımlayabiliriz. 55 milyon dolayında olduğu tahmin edilen bu nüfus, Malezya'dan Tayland'a, Endonezya'dan

Kaliforniya'ya kadar yayılmış durumdadır. Deniz aşırı Çinlilerin en önemli avantajlarından birisi, çok dinamik ve atılcı yatırımcı sınıftır. Hong Kong, Çin'in son 15 yılda sergilediği dışa açılma ve ekonomik kalkınmanın da beyin ve finans kaynaklarını büyük ölçüde sağlayan bu kitlenin iş planlarının yapıldığı, pazarlıklarının sürdürüldüğü, fonlarının depolandığı gizli başkenttir (Kozlu, 1994:80).

Çin'de üretilen ileri teknoloji mallarının ihracatı için Hong Kong merkez konumundadır. Ayrıca bu malların ihracatında ülke limanları son derece önem arz etmektedir. Kendi ürettiği ileri teknoloji mallarının sayısı sınırlıdır. Yine Hong Kong'un hizmet sektörü (ticari ve finansal hizmetler) başta Ofis ve Bilgi İletişim Teknolojisi (ICT) ekipmanları olmak üzere ciddi yoğunlukta ileri teknoloji ithali gerçekleştirmektedir. ÇHC (Çin Halk Cumhuriyeti) imalat değer zincirini yükselttikçe ve ileri teknoloji sektörlerindeki konumunu geliştirdikçe bu üretimin büyük bir kısmının ülkenin limanları üzerinden dünyanın geri kalanına ihraç edileceği öngörülmektedir (Afatoğlu, 2014).

Hong Kong'un kalkınmasında kamu teşvik politikalarının rolü ile ilgili değinilmesi gereken hususlara bundan sonra gelen paragraflarda yer verilmiştir.

Hong Kong kendine has koşullar nedeniyle, devlet müdahalesinden uzak duran bir sanayileşme politikası izleyen ve dolayısıyla diğer Doğu Asya ülkelerinden farklı bir süreç yaşayan tek ülkedir (Sönmez, 2001:213). Kesin olan bir şey Hong Kong bir memur devleti değildir. Her sahada özel sektörün gerçek patron olduğu görülmektedir. Sadece gerektiğinde düzenlediği ve denetleyici olarak hükümet organları devreye girmektedir (Öğütçü, 1998:226).

Serbest ticaretle doğrudan yabancı yatırımlara kapıları açma politikasını birleştiren Hong Kong, neoliberal ideale yakın duran bir ülkedir. Ancak, Hong Kong'un başarısı diğer ülkelere serbest piyasaların erdemleri bakımından çok fazla bir ders sunmaz. Kendine özgü başlangıç koşullarına sahip olan Hong Kong'un ilk kalkış hamlesinde sonraki sınıai performansı zayıftır. Başlangıç koşulları, uzun bir antrepo geleneğini, küresel ticaret bağlantılarını, kurulmuş bir ticaret ve finans altyapısını, işgücü vasıflarının ve enformasyonun yoğun biçimde yayılmasını sağlayan büyük İngiliz şirketlerini "Hongları", ana kıtadan (gelişmiş kapasiteleriyle) girişimci, mühendis ve teknisyen akımını içermektedir. Bu sayede Hong-Kong, ihracata dayalı hafif imalat sanayisini kurabilmiştir. Gelişmekte olan dünyadaki diğer antrepo ekonomileri benzer ortamları temin etseler de aynı başarıyı yakalayamamışlardır. Dahası, sömürge hükümeti, imalatçılara arazi tahsis etmek ve Hong Kong Verimlilik Kurulu, bir ihracatı geliştirme ve teşvik kurumu, bir tekstil tasarım merkezi

ve bir teknik üniversite gibi güçlü destek kurumları oluşturmak suretiyle sanayiye geliştirecek müdahalelerde bulunmuştur (Lall, 2009:485-486).

Hong Kong da devlet, ihracat için doğrudan teşvik sağlamamakla beraber şirketlerin dış piyasalara yönlendirme ve desteklemek için politikalar gütmektedir. 1966'da kurulan ve 33 ülkede temsilciği bulunan Ticaret Geliştirme Konseyi düzenli olarak fuarlar organize etmekte ve hem Hong Kong şirketlerine hem de olası müşterilere güncel bilgiler sağlamaktadır. Bir kamu kurumu olan Hong Kong Ticaret Geliştirme Şirketi ve bazı diğer sanayi ve ticaret organizasyonları da ihracatçıyı desteklemektedir. 1974-75 durgunluğundan ve 1979 yılında Sınai Çeşitlendirme Danışma Komisyonu tarafından yayınlanan rapordan sonra, devletin teknik eğitim, sınai destek hizmetleri, araştırma geliştirmenin finansmanı ile ilgili gayretleri arttı. Hong Kong Verimlilik Merkezi bazı software şirketlerini destekledi. Hükümet üniversite-sanayi işbirliğini destekledi. Bir Politeknik ve bir Bilim ve Teknoloji Üniversitesi kuruldu (Yülek, 1998:112).

Hong Kong'da ne yabancı yatırımcılar üzerinde bir kısıtlama ne de yabancı döviz kontrolü bulunmaktadır. Ayrıca bir şirketin hisse sahipleri ve yöneticileri de Hong Kong'da ikamet etme gerekliliği bulunmamaktadır. Hong Kong özel iş teşvikleri sunmasa da uygulanan düşük vergi oranları, sahip olduğu mükemmel altyapısı ve bilgi serbestisi, kendini bir lider bir küresel iş merkezi olarak ilan etmesi için yeterlidir. Üretim ve bilgisayarlarla doğrudan ilişkili tesis ve makinelere yapılan harcamalar, satın alınan yılda amorti edilebilir. Diğer tesisler ve makineler içinse amortisman payı, ilk ödenek ve yıllık ödenek şeklindedir. Satın alma yılı içerisinde, gerçekleşmiş sermaye harcamasının %60'ının ilk ödeneğinin düşülmesini izin verilmektedir. Yıllık ödenek, kalan bakiye üzerinden yıllık olarak belirli bir oranda (genelde %20) hesaplanmaktadır (Hong Kong İş Yapma Rehberi,2018). Ayrıca Hong Kong'da indirimli kurumlar vergisi teşviki uygulanmaktadır. Genel vergi rejimi içinde özel sektör veya bölgeler için daha düşük oranda kurumlar vergisi uygulaması şeklinde teşvik türüdür (<https://vergidosyasi.com/2017/03/03/vergi-tesviki-kavrami-vergi-tesviki-nedir-vergi-tesviki-turleri/>, 2018).

29 Haziran 2003 tarihinde Hong Kong ve Çin Halk Cumhuriyeti (ÇHC) hükümetleri arasında imzalanan Daha Yakın Ekonomik Ortaklık Düzenlemesi CEPA anlaşmasından da genel olarak bahsedilmesi de yararlı olacaktır. Temel olarak; mal ticaretinde tarife ve engellerin kaldırılması, ÇHC pazarının Hong Kong hizmet sağlayıcılarına açılması, ticaret ve yatırımları geliştirilmesi için alınan önlemler olmak üzere üç alanı kapsamaktadır. Anlaşma

kapsamında belirlenen menşee kurallarına uymak şartıyla Hong Kong ürünleri ÇHC pazarına sıfır tarife ile girmektedir. Bu ürünlerin aşağıdaki belirtilen şartları taşıması gerekmektedir.

- İmalat ve işleme operasyonlarının Hong Kong'da yapılması,
- Yapılan işlemin tarife başlığında değişikliğe neden olması,
- Hong Kong'da ilave edilen katma değerin (hammadde, işgücü, ürün geliştirme maliyetleri) en az %15 olması,
- Tarafların üzerinde anlaşıldığı diğer kriterler,
- Yukarıdaki kriterlerden iki veya daha fazlasının bir arada kullanıldığı "Karma Kriter"

Bu şartlar altında taraflar birbirlerine karşı anti dumping önlemleri ve telafi edici önlemler almayacak, ÇHC Hong Kong'a tarife kotası uygulamayacaktır. (<http://www.ekonomi.gov.tr>, 03.02.2018) Bu anlaşma özellikle Çin piyasasına girmek isteyen şirketlerin yatırımlarını Hong Kong'da yapmalarını teşvik ettiği düşünülebilir (<https://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/ulkeler/ulke-detay/Hong%20Kong,2018>).

Hong Kong'da teknolojik gelişmede devlet politikalarının rolü diğer kaplanlara göre çok sınırlı kalmıştır. Ancak bununla doğru orantılı olarak Hong Kong ihraç ürünlerinin teknolojik muhtevası da hep sınırlı oldu. Diğer kaplanlarda gördüğümüz, zaman içinde katma değeri yüksek ürünlere kayış trendi Hong Kong'da mukayeseli olarak çok zayıf kaldı. Bunda, Hong Kong'lu iş adamlarının araştırma geliştirmeye yatırım yapmaya pek hevesli olmayışı ve devletin diğer kaplanlardaki teşvikleri sağlamayışı etkili oldu. Her mal grubunda ileri teknoloji ürünleri yerine, Hong Kong firmaları fiyata duyarlı düşük gelirli net piyasaları hedeflediler. Bu stratejinin genelde başarılı olması ve devletin de bu konudaki destek ve yönlendirmesinin çok sınırlı olması, dinamik olarak teknolojinin uç noktasında kalmak gibi bir endişeyi ortadan kaldırdı. Ancak bu ilginç tecrübe, mütevazı seviyede bir teknolojik kapasiteyle dahi bir ülkenin uygun Pazar/alt pazarları hedeflemesi durumunda, belli bir mesafe kat edeceğini göstermektedir. Nitekim 1988 yılı itibariyle, elektronik sektörü ihracatı, büyük kısmı düşük teknolojik seviyeli elektronik ürünlerin montajından oluşmakla beraber, 7 milyar dolara ulaşmıştır. Bu rakam toplam ihracatın %20'sinden fazlasına tekabül etmektedir. Ancak 1980 ve 1990'lı yıllarda Devlet politikalarındaki eksikliği hissetmiş olmalı ki az da olsa bazı tedbirler almaya başlamıştır. Bunlar arasında, ileri teknoloji firmalarına özel şartlarda arsa tahsisi, Taipo ve Yuen Long sanayi sitelerinin kurulması, Hong Kong

Verimlilik Merkezinin kurulması, endüstriyel eğitim (özellikle elektronikte) yabancı sermayenin cezp edilmesi, bir teknoloji geliştirme merkezi ve bilim parkı kurulması gibi tedbirler bulunmaktadır (Yülek, 1998:113-114).

Hong Kong kalkınması ve kamu teşvik politikalarını incelediğimiz yukarıdaki paragraflarda görüleceği üzere; incelemeye çalışılan diğer Doğu Asya ülkeleri Japonya, Güney Kore, Tayvan ve Singapur'a nazaran, Hong Kong'da devlet yapılanması tam manasıyla ekonominin şekillenmesinde aktif rol üstlendiği söylenemez. Bu durumun İngiltere ile Çin Halk Cumhuriyeti arasında yapılan anlaşmanın sona ermesiyle Hong Kong'un "Çin'e Bağlı Hong Kong Özel İdare Bölgesi" statüsünü alması ve bu statünün devletin hareket kabiliyetini ve etkinliğini azalttığı söylenebilir.

Dördüncü bölümde, çalışmanın diğer bir konusu kamu teşvikleri izah edilip, Dünya ekonomileri arasında orta gelir tuzağından sıyrılmış seçilmiş bazı ülke ekonomilerinin kalkınmaları ve kalkınmalarında kamu teşvik politikaları incelenmeye çalışılmıştır. Bir sonraki bölümde, Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkış bağlamında kamu teşvik politikalarının nasıl olması gerektiğine yönelik bir model önerisi oluşturulmaya çalışılacaktır.

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞTA TÜRKİYE'DEKİ KAMU TEŞVİK POLİTİKALARI BAĞLAMINDA BİR MODEL ÖNERİSİ

#### 4.1.Kamu Teşviklerinin Genel Görünümü

Bu bölümde ülkemizde uygulanan kamu teşviklerinin genel görünümü incelenecektir. Bölümde verilen teşvik bilgileri haricinde farklı kurumlar tarafından verilen destekler mevcut olmakla beraber, özellikle konumuzun ülkemizin orta gelir tuzağından çıkış sürecinde önem arz eden kamu teşvik politikaları olduğundan, bölüm hazırlanırken kalkınmaya ve gelişime yönelik teşvikler ön planda tutulmuştur. Bölüm hazırlanırken büyük ölçüde 2017 yılında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan “Sanayi Yatırımlarına Verilen Destekler ve Teşvik Programları” adlı çalışmadan yararlanılmıştır (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2017;1-91). Bölüm iki alt başlık altında özetlenecektir. Öncelikle ülkemizde uygulanan yatırım teşvik sistemi hakkında bilgi verilmeye çalışılacaktır. İkinci alt başlıkta ise ülkemizde bulunan kurumlar tarafından verilen destekler incelenmeye çalışılacaktır. Konu hakkında daha detaylı bilgiye Ek’te yer verilecektir.

#### 4.1.1.Yatırım Teşvik Sistemi

Teknolojik gelişimi sağlamak için orta ve ileri teknoloji içeren yatırımların desteklenmesi, ithalat bağımlılığı fazla olan ürünlerin üretiminin artırılması, bölgesel gelişmişlik farklılıkların azaltılması vb. amaçlara ulaşmak için oluşturulan yatırım teşvik sistemi 2012 yılında “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkındaki Karar” ile yürürlüğe girmiştir. Yatırım teşvik sistemi, kendi içinde yatırımları beş farklı teşvik programı kapsamında değerlendirmekte ve buna göre desteklemektedir. Yatırım teşvik sisteminin içine aldığı teşvik yapıları, bölgesel teşvikler, öncelikli yatırımların teşviki, stratejik yatırımların teşviki ve genel teşvikler şeklinde sıralanmaktadır.

Bölgesel teşvikler, illerin üretim ve ihracat potansiyellerini artırmayı ve iller arasındaki gelişmişlik farkını azaltmayı hedeflemektedir. Bu açıdan Türkiye’de iller, 1. Bölge 8 il, 2. Bölge 13 il, 3. Bölgede 12 il, 4. Bölge 17, 5. Bölge 16 il ve 6. Bölge 15 olmak üzere altı bölgeye ayrılmıştır. Bölgesel teşvik kapsamında faiz desteği, vergi indirimi, KDV istisnası, yatırım yeri tahsisi, sigorta primi işveren hissesi desteği, gümrük vergisi muafiyeti vb. destek unsurlarından organize sanayi bölgesi ve endüstri bölgesi yönünden ayırım yapılarak yararlandırılmaktadır.

Öncelikli yatırımların teşviki noktasında şu hususlar dile getirilebilir. Ülke genelinde gerekli ihtiyaçlar için belirlenen alanlar da icra edilecek yatırımlar öncelikli yatırımlar olarak ifade edilecek, bu yatırımlar birinci, ikinci, üçüncü ve dördüncü bölgeler de yapılırsa dahi beşinci bölgede uygulamaya konulan destek kapsamında değerlendirilecektir. Belirtilen yatırımlar beşinci ve altıncı bölgelerde yapılması halinde bu bölgelerde belirlenen desteklerden yararlanılacaktır. Bu yatırımlara örnek olarak rüzgâr tüneli ve bu mahiyetteki yatırımlar, madencilik yatırımları, otomotiv, savunma sanayi yatırımları vb. verilebilir. Teşvik kapsamında vergi indirimi, faiz desteği, sigorta primi işveren hissesi desteği, gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası vb. gibi destek unsurlarından yararlandırılmaktadır.

Büyük ölçekli yatırımların teşviki konusunda ise şu ifadelere yer verilebilir. Büyük ölçekli yatırımlar bağlamında, makine imalatı yatırımları elektronik sanayi yatırımları, rafine edilmiş petrol ürünleri, motorlu taşıt ana sanayi yatırımları vb. büyük ölçekli yatırımlardan belirlenen asgari sabit yatırım tutarları bağlamında yararlandırılmaktadır. Teşvik kapsamında, gümrük vergisi muafiyeti, sigorta primi işveren hissesi desteği, gelir ve stopaj desteği, vergi indirimi, KDV istisnası vb. gibi desteklerden yararlanılmaktadır.

Stratejik yatırımların teşviki kapsamında, dışa bağımlılığı fazla olan malların üretimine yönelik yatırımlar destek kapsamında değerlendirmeye konu edinmektedir. Teşvik için belirtilen şartlar sağlanması koşuluyla vergi indirimi, yatırım yeri tahsis, vergi indirimi, KDV istisnası, gelir vergisi stopajı desteği, KDV iadesi vb. gibi desteklerden yararlanılmaktadır.

Genel teşvikler açısından da şu hususlara yer verilebilir. Minimum sabit yatırım miktarı ve kapasitesi üzerindeki yatırımlar bölgesel ayırım olmaksızın (Teşvik konu edilmeyen ve teşvik şartlarını gerçekleştirilmeyen yatırımlar hariç) genel teşvik kapsamında destek noktasında değerlendirilecektir. Teşvik kapsamında imalat sanayiye yönelik olarak endüstri bölgelerinde yapılan yatırımlar, sektörel işbirliğine dayalı yatırımlar ve organize sanayi bölgelerinde yapılacak yatırımlara vergi indirimi ve sigorta primi işveren hissesi desteği vb desteklerden oluşan alt bölge destekleri ve proje bazlı destek sistemi yer almaktadır. 26 Kasım 2016 tarihinde yürürlüğe giren proje bazlı destek sistemi araştırma geliştirme yönünden kuvvetli ve katma değeri yüksek olan yatırımların proje bazlı olarak desteklenmesi hedeflenmiştir. Proje bazlı destek sistemi kapsamında, çeşitli vergisel (gümrük vergisi muafiyeti vb.), istihdam (gelir vergisi stopaj desteği vb.), finansman (faiz, kar payı desteği vb.), yatırım yeri tahsis gibi desteklerden yararlanılmaktadır.

#### **4.1.2.Kurumlar Tarafından Verilen Destekler**

Başlık altında kamu teşviklerinin genel görünümü bağlamında Türkiye'deki on farklı kurum tarafından verilen teşvikler hakkında kısa bilgiler verilecektir.

##### **4.1.2.1.Ticaret Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler**

Ticaret Bakanlığı tarafından birçok farklı alanda farklı destekler verilmektedir. Bu desteklere ait kısa bilgiler ilerleyen paragraflarda yer verilecektir.(<https://www.ticaret.gov.tr>, 2018)

**Uluslar arası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarı Destekleri:** Milletlerarası düzenlenen yurtiçi ihtisas fuarlarının küresel ölçekte tanıtımının ve milletlerarası düzeyde katılımın sağlanması amaçlanmaktadır. Destek kapsamında çeşitli nakdi desteklerde bulunmaktadır.

**İstihdam Yardımı:** İstihdam yardımı kapsamında sektörel dış ticaret şirketi ünvanına haiz şirketlerin, dış ticaret faaliyetleri ile ilgili işlemleri yerine getirmek için kalifiye eleman istihdamının desteklenmesi amaçlanmaktadır. Destek kapsamında çeşitli nakdi desteklerde bulunmaktadır.

**Yurt Dışı Fuarlara Katılma Desteği:** Ticaret Bakanlığı'nca şirketlerin milletlerarası düzenlenen fuarlara katılımının sağlanması ve ihracatı gerçekleştirilen ürünlerin tanıtımı ve pazarlanması sağlanması açısından desteklenmesi hedeflenmektedir. Destek kapsamında, yurtdışı fuarlarda katılımcıların desteklenmesi, yurtdışı fuarlara ilişkin organizatör tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, bireysel katılımların desteklenmesi, hedef ülke bazında ilave fuar desteği ve geçici ilave fuar destekleri yönünden yapılan giderler belirlenen oranlarda desteklenmektedir.

**Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi:** Şirketlerin yurt dışında ürünlerinin, markalarının ve tanıtım faaliyetlerinin yerine getirilmesi için yapılan giderlerin bir kısmının Ticaret Bakanlığı'nca karşılanması hedeflenmektedir. Destek kapsamında, birim kira giderleri, tanıtım faaliyetlerinin yurtdışı marka tescil faaliyetlerine ait giderler belirlenen oranlarda desteklenmektedir.

**Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi:** TURQUALITY kapsamında destekte belirtilen şirketlerin, Üretici Birliklerinin, İhracatçı Birliklerinin vb. gerek yurtdışı gerekse yurt dışında Türk markalarının pazara giriş noktasında ve gelişimlerinde, markalaşma sürecinden pozitif marka imajının oluşturulmasında ve devam ettirilmesinde yapılan

harcamaların milletlerarası kurallara göre destek olunması hedeflenmektedir. Destek kapsamında, firmaların çeşitli giderleri marka destek programı kapsamında firmalar ve TURQUALITY destek programı kapsamındaki firmalar yönünden ayrıştırılarak desteklenmektedir.

**Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği:** Destek kapsamında şirketlerin yurtdışı pazar araştırması ve pazara giriş yönünden desteklenmesi yine sektörel ticaret heyeti ve alım heyeti programları ile ticaret sitelerine üyelik noktasında belirlenen limitler dahilinde desteklenmesi amaçlanmaktadır.

**Uluslar arası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği (Ur-Ge):** Program kapsamında belirtilen kurumların Ticaret Bakanlığı'na değerlendirilip kabul edilen proje başı giderlerinin (eğitim, danışmanlık, tanıtım faaliyeti, yurtdışı pazarlamam faaliyeti vb. gibi giderler) karşılanması hedeflenmektedir.

**Tasarım Desteği:** Uygulama ile tasarım ile ilgili olarak destek kapsamında belirtilen şirketlerin çeşitli giderlerinin desteklenmesi hedeflenmektedir. Destek kapsamında, tasarımcı şirketlerin ve tasarım ofislerinin desteklenmesi, işbirliği kuruluşlarının desteklenmesi, tasarım ve ürün geliştirme projelerinin desteklenmesi ve gemi ve yat sektöründen faaliyet gösteren şirketlerin belirtilen limitler ve oranlar dahilinde desteklenmesi amaçlanmaktadır.

**Tarımsal Ürünlere İhracat İadesi Destekleri:** Destek kapsamında, tarım sektöründe bulunan işletmelerin yararlanacağı çeşitli alt başlıklarda yer alan (meyve suları, kümes hayvanları, şekerli mamuller vb.) toplamda 16 adet tarımsal ürün grubuna programda belirtilen mahsup edilecek giderler kapsamında mahsup sistemi bağlamında ihracat iadesi desteği sağlanmaktadır.

**Döviz Kazandırıcı Hizmetlerin Desteklenmesi:** Destek kapsamında, sağlık turizmi, bilişim, eğitim ve film/dizi sektörlerine reklam tanıtım ve pazarlama, danışmanlık, fuar katılım, milli fuar tanıtım, acente komisyon gibi ortak destek unsurları belirlenen limit ve oranlarda sunulmaktadır. Yine yönetim danışmanlığı sektörüne yönelik reklam tanıtım ve pazarlama, milli fuar tanıtım, ürün hizmet marka tescil ve korunma vb. gibi destek unsurları verilmektedir. Bu destek kapsamında lojistik ve yayıncılık, gayrimenkul, eğitim hizmet sektörlerine, Türkiye İhracatçılar Meclisi gibi işbirlikçi kuruluşlara yönelik ve TURQUALITY destek programı kapsamında sayılan destek ve benzeri destek unsurlarından belirlenen limitler çerçevesinde verilmektedir.

#### **4.1.2.2.Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Tarafından Sağlanan Destekler**

Bu başlık altında KOSGEB tarafından özelde küçük ve orta ölçekli işletmelere sağlanan ve girişimcilik ve diğer yönlerden sağlanan destekler hakkında kısa bilgiler verilecektir. (<https://www.kosgeb.gov.tr>, 2018)

**Girişimcilik Destek Programı:** Program kapsamında girişimcilik ve kültürünün aktif hale getirilmesi hedeflenmektedir. Destek programı 4 bileşenden oluşmaktadır. Program kapsamında, girişimcilerin işlerini kurma ve yürütme konularında bilgi beceri sahibi olmaları ve sorumluluk ile rollerinin ortaya çıkarılmasına yönelik uygulanan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamlayan girişimcilere yönelik Yeni Girişimci Desteği (bu destek kapsamında işletme kuruluş desteği, işletme giderleri desteği ve geri ödemeli sabit yatırım desteği verilmektedir.), küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyüüp gelişmelerini sağlaması için İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği (Destek kapsamında tadilat, mobilya donanım, eğitim danışmanlık gibi giderler yönünden destekler sunulmaktadır.) örgün eğitimde girişimcilik dersini alan öğrenciler arasında yapılan yarışma sonucu kazananın ödüllendirildiği İş Planı Ödülü yer almaktadır.

**Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı:** Program ile büyüme ve gelişme kapasitesi olan KOBİ'lerin, Borsa İstanbul (BİST) Gelişen İşletmeler Piyasası'nda işlem görerek, söz konusu şirketlerin sermaye piyasalarından fon elde etmesi hedeflenmektedir. Destek kapsamında, bölgeler itibarıyla ayrıştırılarak yurtiçi fuar, tanıtım, nitelikli eleman, danışmanlık, eğitim, lojistik, bağımsız denetim vb. gibi destek unsurları belirlenen limitler ve oranlar dahilinde verilmektedir.

**Tematik Proje Destek Programı:** Program iki alt bileşen temelinde çalışmaktadır. Çağrı Esaslı Tematik Program ve Meslek Kuruluşu Proje ve Destek Programı. Program kapsamında, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ve meslek kuruluşlarının proje kapsamında giderleri belirlenen limitler ve oranlar dahilinde bölgesel ayırım gözetilerek, geri ödemeli veya geri ödemesiz olacak şekilde desteğe konu edilmektedir.

**İşbirliği-Güç Birliği Destek Programı:** Destek kapsamında; KOBİ'lerin kendi içlerinde sinerji yaratarak birlikteliğin verdiği ekonomik avantajdan yararlanarak birçok konuda çeşitli avantajlar elde etmeleri dayanışma ve işbirliği kültürünün yaygınlaşması desteklenmektedir. Program ile ortak tasarım, tedarik, imalat ve sunum ile hazırlanan projeler belirlenen limitler dahilinde desteklenmektedir.

### **Araştırma Geliştirme İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı:**

Programdan küçük ve orta ölçekli işletmeler ve girişimciler yararlanmaktadır. Program, küçük ve orta ölçekli işletmelerde yenilikçiliğin ve araştırma geliştirme kültürünün artırılma yaratıcı fikirlere sahip girişimcilerin desteklenmesi amacıyla oluşturulan Araştırma Geliştirme ve İnovasyon Programı (Program kapsamında işlik, proje danışmanlık, kira, başlangıç sermayesi, personel gideri gibi giderler belirlenen oran ve limitler dahilinde desteklenmektedir.) ile yeni ürün ve hizmetlerin üretilmesi, kalitelerinin artırılması, maliyetlerinin düşürülmesi vb. amaçlarla oluşturulan Endüstriyel Uygulama Programı (Destek kapsamında makine teçhizat, donanım, sarf mal, yazılım ve hizmet alımı, personel gideri vb. giderler geri ödemeli ve geri ödemesiz olarak desteklenmektedir.) olarak iki alt bileşenden oluşmaktadır.

### **Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama (Teknopazar) Destek Programı:**

Teknolojik yönden öne çıkan KOBİ'lerin küresel pazarlarda rekabet avantajlarını artırmak ve daha etkin bir hale gelebilmeleri için bu kapsamda üretilen ürünlerin tanıtım ve pazarlanması amacıyla desteklenmesi hedeflenmektedir. Destek kapsamında bölgesel ayırım gözetilmeksizin, geri ödemesiz, yurt içi pazarlama tanıtım faaliyetleri belirlenen limitler ve oranlar dahilinde desteklenmektedir.

### **Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı:**

Uygulama kapsamında; araştırma geliştirme ve yenilik süreci ülkemizde gerçekleştirilen teknolojik ürünlerin küresel piyasalarda yer alması, dışa satımının yükseltilmesi, teknoloji tabanlı başlangıç şirketlerinin gelişmişlik yönüyle etkin girişimcilik dünyasında yerini alması için bu destek programlarına katılması amaçlanmaktadır. Program, operasyonel giderler, donanım ve kuruluş giderleri belirlenen limitler dahilinde, geri ödemesiz desteklediği Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı ile bireysel ve organizasyonel yönden oluşturulan, belirlenen oranlarda geri ödemesiz destekte bulunan Uluslararası Hızlandırıcı Programı alt bileşenlerinden oluşmaktadır.

### **KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı:**

Uygulama ile KOBİ'lerin etkinliklerinin ve verimliliklerinin artırılması, ülke ekonomisindeki paylarının yükseltilmesi vb. amaçlar ile meydana getirecekleri projelerin desteklenmesi hedeflenmektedir. Destek kapsamında bir kısmı geri ödemesiz, bir kısmı geri ödemeli olarak belirlenen limitler dahilinde bölgesel ayırım gözetilerek oluşturulan oranlar nispetinde gerekli destekler sağlanmaktadır.

**Kredi Faiz Desteği:** Program kapsamında küçük ve orta ölçekli işletmelere uygun imkanlarla finansman temini yoluyla finansman imkanlarına ulaşmaları öngörülmektedir.

**Teminat Giderleri Desteği:** Program kapsamında KOSGEB tarafından talep edilen kefalet veya teminat mektuplarına ait giderlerin geri ödemesiz olarak desteklenmektedir.

**Laboratuvar Hizmetleri Desteği:** Program kapsamında KOSGEB'e kayıtlı küçük ve orta ölçekli işletmelerin ürettikleri ürünlerin kalitesinin artırılması amacıyla ürünlerini test ettirdikleri laboratuvar ücretleri belirlenen oranlar dahilinde desteklenmektedir.

**KOSGEB Enerji Verimliliği Etüt/Danışmanlık/Eğitim Desteği:** Program kapsamında, Enerji Verimliliği Danışmanlık Şirketleri tarafından düzenlenen küçük ve orta ölçekli işletmelerin yararlandığı detaylı/ön etüt hizmetleri, enerji yöneticiliği gibi eğitimler, belirlenen limitler dahilinde, bölgesel fark gözetilerek oluşturulan oranlar nispetinde desteklenmektedir.

#### **4.1.2.3.Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Tarafından Sağlanan Destekler**

Bu başlık altında TÜBİTAK tarafından verilen destekler hakkında kısa bilgiler verilecektir. (<https://www.tubitak.gov.tr>, 2018)

**Sanayi Araştırma Geliştirme Projeleri Destekleme Programı:** Uygulama kapsamında; şirket düzeyinde değer katan kurumların araştırma geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi ve ülke sanayisinin araştırma geliştirme yetilerinin artırılması amaçlanmaktadır. Destek kapsamında, proje başına belirlenen limitler ve oranlar dahilinde destek verilmektedir.

**KOBİ Araştırma Geliştirme Başlangıç Destek Programı:** Destek kapsamında küçük ve orta ölçekli işletmelerin potansiyellerinin yükseltilmesi, yeni ürünleri geliştirmeleri, ürün kalitesinin artırılması vb. programlar kapsamında faaliyetlerin (proje) destek programı çerçevesinde değerlendirilmesi öngörülmektedir.

**Uluslararası Sanayi Araştırma Geliştirme Projeleri Destekleme Programı:** Küresel pazarlara yenilik ve araştırma geliştirme projeleri geliştiren ülkemizde yerleşik kurumlara sağlanacak destek kapsamında, ülkemizin teknik kapasitesinin artırılması, teknolojinin geliştirilmesine ön ayak olunması vb. unsurlara katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Destek kapsamında, belirlenen oranlarda büyük ölçekli firmalara ve KOBİ'lere gerekli destekler sağlanmaktadır.

**Öncelikli Alanlar Araştırma Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı:** Uygulama ile ülkemizin araştırma geliştirme ve inovasyon potansiyelinin yüksek olduğu alanlarda çağrılar yapılarak araştırma geliştirme projeleri desteklenmesi hedeflenmektedir. Destek kapsamında, belirlenen oranlarda büyük ölçekli firmalara ve KOBİ'lere gerekli destekler sağlanmaktadır.

**Öncül Araştırma Geliştirme Laboratuvarları Destekleme Programı:** Destek kapsamında Türk bilim adamlarının araştırma yetilerinin artırılması ve ülkemizin belirli bazı alanlarda bilimsel ve teknolojik yönden söz sahibi olması amaçlanmaktadır. Destek kapsamında, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'nca belirlenen öncelikli alanlarda araştırma geliştirme laboratuvarları kurulması ve teknoloji yönünden önde gelen firmaların sermaye şirketi kurmaları için belirlenen süre zarfında, belirlenen oran nispetinde destek verilmektedir.

**Üniversite Sanayi İşbirliği Destek Programı:** Uygulama ile üniversiteler ve sanayiler arasında işbirliği sağlanarak bilgi, tecrübe ve teknolojinin, üretilen ürün ve ürün sürecine aktarılması ve bunun ticari açıdan değerlendirilmesi hedeflenmektedir. Destek kapsamında, belirlenen limit ve oranlarda büyük ölçekli işletmeler ile KOBİ'lere belirlenen sürelerde destek verilmektedir.

**Teknogirişim Sermaye Desteği (BİGG-Bireysel Genç Girişim):** Destek ile girişimcilerin, yenilik ve teknolojik yönden isabetli düşüncelerini değer katan, etkin ve verimli istihdam kapasite sahip işletmelere dönüştürmek için, en başından en sonuna kadar desteklenerek teknoloji tabanlı başlangıç firmalarını oluşturmak hedeflenmektedir. Uygulama kapsamında, girişimcilik eğitimi verilmekte, rehberler aracılığıyla ticari, teknik vb. hususlarda firmaların desteklenmesi öngörülmektedir.

**Sanayi Tezleri Programı (SAN-TEZ):** Ayrım yapılmaksızın (sektör veya büyüklük anlamında) değer katan işletmeler ile üniversiteler arasında yapılacak işbirliği kapsamında meydana getirilen projeler destek kapsamına alınmaktadır. Destek kapsamında, proje ortağı işletmeler mikro, küçük, orta ölçekli ve büyük ölçekli işletmeler olarak ayrım esasıyla belirlenen oranlar nispetinde desteklenmektedir.

**Teknoloji Transfer Ofisleri Destek Programı:** Program ile özel sektör üniversite arasında işbirliklerinin artırılmasına, üniversitelerde bilgi ve teknolojilerin elde edilmesine ve elde edilen bilgi ve teknolojinin uygulamaya aktarılmasına yardımcı olan Teknoloji Transfer Ofis'leri belirlenen limit, süre ve oranlarda desteklenmektedir.

**Proje Pazarları Destekleme Programı:** Uygulama kapsamında araştırma geliştirme fikrine sahip olup kendi yetileri dışında başka alanlarda bilgiye ihtiyaç duyan birden çok kurum (üniversite-araştırma merkezleri-özel sektör kuruluşları) bünyesindeki temsilcilerin toplanarak projelerini tanıtmaları ile işbirliği ortamının geliştirilmesi için hazırlanan ulusal-uluslararası etkinliklerin desteklenmesi amaçlanmaktadır.

**Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı:** TÜBİTAK tarafından hazırlanan proje bazlı program kapsamında girişimciliğin geliştirilmesi, teknoloji tabanlı başlangıç firmaların gelişmelerinin hızlandırılması, proje ve teknoloji yönetimi, üniversite-sanayi işbirliklerinin geliştirilmesi araştırma geliştirme ve yeniliğe yapılan emeklere verilen karşılığın daha verimli alınabilmesi için destek sağlanması amaçlanmaktadır.

**TÜBİTAK Patent Destek Programı:** Program kapsamında Türkiye kaynaklı milli ve milletlerarası patent başvuru sayısının artırılması ve patent başvurusu yapılmasının teşvik edilmesi, ülke kaynaklı patent sayısının artırılması amaçlarıyla belirlenen limitler dahilinde başvurular kadar hibe şeklinde olan destekten yararlanılmaktadır.

**Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı:** Uygulama kapsamında, bilimsel esaslara uygun olarak hazırlanan bilimsel ve teknolojik araştırma projelerinin desteklenmesi öngörülmektedir. Destek kapsamında, özel sektörde çalışan araştırmacılardan oluşan ekiplerin projelerinin giderleri geri ödemesiz belirlenen limitler dahilinde hibe şeklinde desteklenmektedir.

**Öncelikli Alanlar Araştırma ve Geliştirme Projeleri Destekleme Programı:** Uygulama ile ülkemizin araştırma geliştirme ve inovasyon potansiyelinin yüksek olduğu alanlarda çağrılar yapılarak araştırma geliştirme projeleri desteklenmesi hedeflenmektedir. Program kapsamında, özel sektörde çalışan araştırmacılardan oluşan ekiplerin projelerinin giderleri geri ödemesiz, belirlenen limitler dahilinde hibe şeklinde desteklenmektedir.

**Ulusal Yeni Fikirler ve Ürünler Araştırma Destek Programı:** Uygulama kapsamında, ülkemizin rekabet kapasitesini yükseltecek, teknolojik yönden dışa bağılılığımızı azaltacak, ürün/model vb. meydana getirme amaçlı araştırmalar ve geliştirme projelerinin desteklenmesi öngörülmektedir. Destek kapsamında, özel sektörde çalışan araştırmacılardan oluşan ekiplerin projelerinin giderleri geri ödemesiz, belirlenen limitler dahilinde hibe şeklinde desteklenmektedir.

#### **Kamu Kurumları Araştırma ve Geliştirme Projelerini Destekleme Programı:**

Program kapsamında, kamu kuruluşları tarafından bulunan sorunların ortadan kaldırılmasına yönelik olarak program kapsamındaki kurumların bilgi birikimi, nitelikli insan gücü ve donanımları kullanılarak hazırlanan araştırma geliştirme projelerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Program kapsamında, özel sektörde çalışan araştırmacılardan oluşan ekiplerin projelerinin giderleri geri ödemesiz belirlenen limitler dahilinde hibe şeklinde desteklenmektedir.

**Başlangıç Araştırma Geliştirme Projeleri Destekleme Programı:** Uygulama ile araştırma geliştirme projesi kültürünün (hazırlama ve yürütme) yaygın hale getirmek için, araştırmacılar tarafından sunulan araştırma geliştirme projelerinin desteklenmesi hedeflenmektedir.

**TÜBİTAK Uluslararası İşbirliklerine Katılımı Özendirmeye Yönelik Destek ve Ödül Programları:** TÜBİTAK uluslar arası işbirliklerine katılımı özendirmeye amacıyla program kapsamında çeşitli destek ödül programlarını (Ufuk 2020 Seyahat Desteği, MSCA Ön Değerlendirme Desteği Programı, Ufuk 2020 Koordinatörlüğü Destekleme Programı, Eşik Üstü Ödülü ve Başarı Ödülü) desteklemektedir.

#### **4.1.2.4.Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler**

Bu başlık altında Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından verilen Elektronik Haberleşme, Uzay ve Havacılık Sektöründe Araştırma Geliştirme Proje Destek programı örnek olarak verilebilir. (<https://www.ubak.gov.tr>, 2018)

Program kapsamında, uzay, havacılık ile elektronik haberleşmeyle alakalı yerli üretim ve tasarıma ilişkin eğitim ve araştırma geliştirme faaliyetlerine ait proje başvurularının değerlendirilmesi belirlenen limit ve oranda desteklenmektedir.

#### **4.1.2.5.Türk EXİMBANK Tarafından Sağlanan Destekler**

Bu başlık altında Türk EXİMBANK tarafından verilen destekler hakkında kısa bilgiler verilecektir. (<https://www.eximbank.gov.tr>, 2018)

**İhracata Hazırlık Kredileri:** Program kapsamında ihracat yapmak için mal üreten firmaların küresel düzeyde rekabet düzeylerinin yükseltilmesi ve ihracata hazırlık aşamasında ihracat projelerine destek sağlanması hedeflenmektedir.

**KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri:** Program kapsamında, KOBİ'lerin ihracata yönelik mal üretip ihracat taahhütleri kapsamında üretilen malların ihraç edilmesi karşılığında verilen cazip krediler ile belirlenen limit ve süre dahilinde desteklenmesi amaçlanmaktadır.

**Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi:** Uygulama kapsamında ihracatçıların uygun vade ve maliyetle ihracata hazırlık dönemi finansmanlarının karşılanması öngörülmektedir.

**Sevk Öncesi İhracat Kredisi:** Bu kredi, ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla EXIMBANK'ca nakdi kredi limiti tahsisi yapılmış bankalar aracılığıyla TL veya döviz cinsinden kısa vadeli kredi kullandırılmasıdır.

**Reeskont Kredisi:** Uygulama kapsamında firmaların çeşitli ödeme şekilleri ile yapacakları ihracat işlemlerinin sevk öncesi borçlu olarak düzenleyecekleri, bir banka avalini taşıyan bonolarıyla iskonto edilmesi karşılığında kredi kullandırılması hedeflenmektedir.

Yukarıda belirtilen krediler haricinde EXIMBANK tarafından sevk sonrası reeskont kredisi, ihracata yönelik işletme sermayesi kredisi, ihracata yönelik yatırım kredisi gibi çeşitli krediler belirlenen şartlar dahilinde desteklenmektedir.

#### **4.1.2.6.Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler**

Bu başlık altında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından verilen destekler hakkında kısa bilgiler verilecektir. (<https://www.sanayi.gov.tr>, 2018)

**Teknolojik Ürün Yatırım ve Destek Programı:** Uygulama ile Türkiye'de ilk kez üretilen ürünlerin üretimi ve ilan ile tespit edilen öncelikli teknoloji alanlarda üretilen ürünlerin üretimini desteklenmesi amaçlanmaktadır. Destek kapsamında, belirlenen limit ve oranlarda işletmeler arasında mikro işletmeler, küçük işletmeler, orta büyüklükteki işletmeler ve büyük işletmeler ayrımı yapılarak bir kısmı geri ödemeli olmak üzere nakdi yönden desteklenmektedir.

**Rekabet Öncesi İşbirliği Projesi Desteği:** Uygulama ile birden fazla kuruluşun mevcut duruma değer katmak ve ölçek ekonomisinden faydalanmak için rekabet öncesinde ortak sistem veya parça geliştirilmesi ya da platform kurulabilmesi hedeflenmektedir. Destek kapsamında araştırma geliştirme indirimi, damga vergisi istisnası, gelir vergisi stopajı desteği vb. destekler sağlanmaktadır.

### **Özel Sektör Araştırma Geliştirme ve Tasarım Merkezleri Destek Bilgileri:**

Uygulama ile birden fazla kuruluşun mevcut duruma değer katmak ve ölçek ekonomisinden faydalanmak için rekabet öncesinde ortak sistem veya parça geliştirilmesi ya da platform kurulabilmesi hedeflenmektedir. Destek kapsamında gümrük vergisi istisnası, damga vergisi istisnası, gelir vergisi stopajı desteği vb. destekler sağlanmaktadır.

**Kümelenme Destek Programı:** Program kapsamında, kümelenme birlikteliklerinin oluşturulması, bu sayede maliyet avantajı ve ölçek ekonomisinden yararlanılması ve işbirliğinin artırılması hedeflenmektedir. Program çeşitli kategoriler kapsamında değerlendirilmekte, bu kategoriler bağlamında belirlenen limitler ve oranlar dahilinde desteklenecektir.

**Rekabetçi Sektörler Programı:** Program ile temelde KOBİ'ler, girişimciler ve diğer katılımcılara yönelik rekabetin gelişmesi amacıyla araştırma geliştirme, teknoloji transferi, imalat, hizmet, sanayi ve yaratıcı endüstriler, ticarileşme vb. konular açısından desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Bu destekler haricinde özellikle organize sanayi bölgelerindeki binalar ve gayrimenkuller ile ilgili olarak emlak vergisi muafiyeti, bina inşaat harcı ve yapı kullanma izni harcı istisnası, tevhid ve ifraz harcı istisnası, yapı denetim kuruluşlarına ödenecek hizmet bedeli istisnası vb. diğer destekler yer almaktadır.

#### **4.1.2.7. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler**

Bu başlık altında Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından verilen destekler hakkında kısa bilgiler verilecektir. (<https://www.enerji.gov.tr>, 2018)

**Verimlilik Artırıcı Projeler (VAP):** Program, enerji tasarrufun sağlanması ve enerji etüt çalışması ile ilgili önlemlerin alınması için hazırlanan projelerdir. Destek kapsamında, enerji verimsizliklerinin, atıklarının ve kayıplarının engellenmesi için hazırlanan projeler, belirlenen limitler ve oranlar dahilinde hibe kapsamında desteklenmektedir.

**Enerji Sektörü Araştırma Geliştirme Projeleri Destekleme Programı (ENAR):** Program ile yenilik kapsamında enerji mekanizmaları ve ekipmanlarının geliştirilmesine yönelik enerji sektöründe bilgi seviyesinin ve işgücünün artırılmasına açısından özel sektör ile üniversiteler arasında yapılacak projeler hibe kapsamında belirlenen limitler ve oranlar dahilinde desteklenmektedir.

**Gönüllü Anlaşma (GA) Destekleri:** Program ile endüstriyel işletmelerde gönüllü anlaşmaların uygulanmasına yönelik kullanılan enerji yoğunluklarını azaltan işletmelere hibe kapsamında belirlenen limitler ve oranlar dahilinde destek verilmektedir.

Yukarıdaki bahsedilen destekler haricinde Türkiye’de yerli ve uluslar arası finansman kurumlarınca enerji verimliliğini artıran projeleri desteklemek adına Enerji Verimliliği Projelerinin Finansmanı adı altında destek sağlanmaktadır.

#### **4.1.2.8.Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Tarafından Verilen Destekler**

Bu başlık altında Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) tarafından verilen İleri Teknoloji Projeleri Desteği örnek olarak verilebilir. (<https://www.ttg.gov.tr>, 2018)

Program kapsamında, yeni ürünlerin üretilmesi, yeni tekniklerin geliştirilmesi, ürün kalitesinin geliştirilmesi, araştırma geliştirme faaliyetlerinin sonucunun faydalı malzeme, araç, gereçlere dönüştürülmesi ve teknolojinin geliştirilmesi amacıyla yararlanıcıların belirlenen limit ve oranda desteklenmesi hedeflenmektedir.

#### **4.1.2.9.Kredi Garanti Fonu Tarafından Verilen Destekler**

Bu başlık altında Kredi Garanti Fonu tarafından verilen destekler hakkında kısa bilgiler verilecektir. (<https://www.kgf.com.tr>, 2018)

**Özkaynak Kredi Kefalet Programı:** Program ile KOBİ’lerin yaşadıkları teminat yetersizliklerini telafi etmek adına bankalardan çekilecek kredilere kefalet verilmesi amaçlanmaktadır.

**Mikro KOBİ’lere Mikro Krediler Projesi:** Proje kapsamında, gayri safi milli hasıla açısından düşük pay alan 43 il ile bunların haricindeki diğer iller arasındaki gelişmişlik yönünden farkların azaltılması amacıyla girişimcilerin ve mikro işletmelerin belirlenen limitler dahilinde desteklenmektedir.

**Her Köye Bir KOBİ Projesi:** Proje kapsamında, kırsal kesimde işgücünün ve girişimciliğin artırılması, yeni yatırımların desteklenmesi ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

Bahsi geçen destekler haricinde Hazine Destekli Kefalet Programı KOBİ ve KOBİ harici yararlanıcılar ile KOBİ İhracatçılar ile KOBİ haricindeki ihracatçılara belirlenen limitler dahilinde kefalet verilmesi amaçlanmaktadır.

#### **4.1.2.10. Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) Tarafından Verilen Destekler**

Bu başlık altında Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) tarafından verilen destekler hakkında kısa bilgiler verilecektir. (<https://www.iskur.gov.tr>, 2018)

#### **Kadınlar, Gençler ve Mesleki Yeterlilik Belgesi Sahipleri İçin İstihdam Teşviki:**

Teşvik kapsamında 2020 yılının sonuna kadar belirlenen şartlar çerçevesinden işçilerin sigorta primlerinin işveren hisselerine ait tutarın belirlenen limitler dahilinde İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanması amaçlanmaktadır.

#### **İşsizlik Sigorta Ödeneği Alanları İstihdam Eden İşverenler İçin İstihdam Teşviki:**

Teşvik kapsamında işsizlik ödeneği alanları istihdam eden işverenlere belirlenen oranlar dahilinde destek sağlanacaktır.

**Mesleki Eğitim Kursları:** Program kapsamında, istihdamın korunması, işgücünün geliştirilmesi, işsizliğin azaltılması vb. amaçlarla mesleği bulunmayan, herhangi bir meslek ile bağlantısı bulunmayan işsizlerin istihdam edilebilirliğini sağlamak amacıyla mesleki eğitim kursları düzenlenmektedir. Mesleki eğitim kurs programı haricinde çalışanların mesleki sertifika elde edebilmesi adına Çalışanlara Mesleki Eğitim Kursu İŞKUR tarafından organize edilmektedir.

#### **4.2. Kamu Teşvik Mekanizmasının Değerlendirilmesi**

Türkiye'nin kamu teşvik yapısı; yatırım teşvik sistemi ile çeşitli kurumlar tarafından verilen destekleri içermektedir. Bu yönüyle kamu teşvik yapısı birçok yönden farklı teşvik mekanizmasını bünyesinde barındırmaktadır.

Kamu teşvik sistemi değişik açılardan değerlendirmeye tabi tutulabilir. Bunlardan ilki, kanuni düzenlemelerle ilgilidir. Kamu teşvik mekanizması çok fazla kurumla alakalı olması ve farklı alanlardaki konularla irtibatlı olması hasebiyle mevzuat yönüyle anlaşılması zor ve karışık bir yapı arz etmektedir. Bu husus sistemin etkinliğini zayıflatmaktadır

Sistemle ilgili bir başka problem, teşvik kullanıcılarının yararlanacağı süre ile ilgilidir. Teşvik/Destek unsurlarının bazılarında süre kısıtlaması uygulanır iken bazılarında ise daha esnek davranılabilmektedir. Bu durum teşvikten yararlananların daha rahat ve esnek davranmasına sebep olabileceğinden ötürü, teşvik sisteminin zafiyetine neden olabilir.

Kamu sisteminin eksik bir başka yönü, ortak veri tabanının oluşturulmamasıdır. Her kurum kendi başvurularını kendi yönetim kademesi içinde değerlendirmektedir. Bu açıdan bilgilerin dağınık olması, teşvikler hakkında oluşturulacak istatistikî bilgiler yeterince verimli

bir şekilde elde edilmesine mani olmaktadır. Yine her bir teşvik/destek unsuru yönünden farklı bir sistematüğün kurulması ve yönetilmesine neden olmaktadır.

Sistemle ilgili bir başka husus, denetim eksikliğinden dolayı, geri bildirim sorunlarının yaşanmasıdır. Öyle ki, gerekli nakdi veya aynı desteklerden yararlanabilmek adına, sadece kiremitle örölmüş depolar, içi boş yapılar vb. atıl yapıların oluşmasına sebep olunmuştur.

Yukarıda ifade edilmeye çalışılan hususlar, teşvik mekanizmasının etkin bir şekilde hareket etme kabiliyetini azaltmaktadır. Bu noktada orta gelir tuzağı sürecini aşmada etkin bir kamu teşvik mekanizması için model önerisi bu veya buna benzer eksikler dikkate alınarak oluşturulacaktır.

#### **4.3.Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Türkiye’de Kamu Teşvik Mekanizması İçin Daha Etkin Hale Getirilmesi İçin Yapılması Gerekenler**

Orta gelir tuzağına yakalanan veya bu sürecin içinde bulunan ölkelerde özellikle büyüme, kalkınma, gelişme vb. iktisadi değerlerde ciddi durağanlığa sebebiyet verdiği dikkatten kaçmamaktadır. Ayrıca ölkede gayri safi yurt içi hâsılasının artmasında ciddi bir set olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye’de bu tuzağın etkisi altında diğeri bir ifadeyle orta gelir tuzağı süreci içindedir.

Orta gelir tuzağından başarıyla çıkmış ölkelerin kalkınma ve gelişim süreçlerini incelediğimiz bir önceki bölümde de göröldüğü gibi, bu tuzaktan başarılı bir şekilde çıkış gösteren ölkelerde birkaç unsurun ön plana çıktığı söylenebilir. Genel itibariyle incelediğimiz beş ölkede de aşağıda belirtilen hususların etkili olduğu görölmektedir.

- İhracata Dayalı Büyüme ve Sanayileşme
- Yüksek teknoloji ürün imalatı üzerine yoğunlaşma
- Araştırma geliştirme faaliyetlerine gereken özenin gösterilmesi

Yukarıda yer alan unsurlara bakıldığında, ölkelerin orta gelir tuzağını aşmada ileri teknoloji üretiminin ve bu üretimin elde edilmesinde araştırma geliştirme faaliyetlerinin etkinliğinin ne kadar önemli düzeyde olduğu, sanayileşmede imalat sanayisinin ve tüketen değil üreten bir toplum olmanın önemini gözler önüne sermektedir.

Orta gelir tuzağı sürecini başarılı bir şekilde aşan ve kalkınmış ölkeleri incelediğimiz dördüncü bölümde de göröldüğü üzere, kalkınmada ve gelişmede devletin rolü azımsanmayacak derecededir. Bu konuda Türkiye’de de kalkınma ve gelişime öncülük edecek

firma yapısının dikkate alınarak gerekli katkıların sağlanması gerekmektedir. Türkiye'nin firma yapısının incelendiğinde, firma yapısının genel itibarıyla küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluştuğu görülmektedir. Tabii bu girişimler yanında büyük ölçekli işletmeler ve gerçek kişilerin oluşturduğu girişim yapısı da mevcuttur. Devletin kamu teşvik mekanizması marifetiyle gerekli destekleri ve teşvikleri küçük ve orta ölçekli işletmelere, gerçek kişilere ve büyük ölçekli işletmelere vermesi, tıpkı dördüncü bölümde kalkınma ve kalkınmada kamu teşvik politikalarının rolünü incelediğimiz orta gelir tuzağını aşmada başarı göstermiş ülkelerde olduğu gibi gerekli katma değeri sağlayacaktır. İhracata dayalı ileri teknoloji ürünler üretmelerine gerekli desteğin sağlanarak Türkiye'nin orta gelir tuzağı sürecini aşması sağlanabilir.

Tam bu noktada Türkiye'deki kamu teşvik mekanizmasının etkin olması için yapılması gerekenler neler olması gerektiği sorusu karşımıza çıkmaktadır. Bu açıdan kamu teşvik mekanizmasının ana amacının, Türkiye'nin orta gelir tuzağını aşmasında kamu teşvik politikalarının nasıl etkin hale getirebileceğidir. Çalışmanın bu kısmında dördüncü bölümde yer alan kalkınmada başarı gösterip yüksek gelirli ülke ekonomileri arasında yerini almaya başaran seçilmiş ülkelerin kalkınma süreçlerinde kamu teşvik politikalarının sürece nasıl katkı sağladığı dikkate alınarak etkin kamu teşvik mekanizmasının oluşturulması için yapılması gerekenler üzerinde durulacaktır.

#### **4.3.1.Etkin Kamu Teşvik Mekanizmasının Oluşturulması ve Yapısı**

Kamu teşvik mekanizması ve yapısı oluşturulurken, Türkiye'de orta gelir tuzağı sürecinden çıkmasında etkin kamu teşvik mekanizması için neler yapılması gerektiği üzerinde durulacaktır. Yapı oluşturulurken, çalışmanın bütününde yapılan açıklamalar dikkate alınacaktır. Özellikle dördüncü bölümde kalkınmaları ve kalkınmalarında kamu teşvik politikalarının rolü anlatılan orta gelir tuzağından başarılı bir şekilde çıkmış ülke ekonomilerinin kalkınma süreçlerinde teşvik politikalarının etkinliği göz önüne alınacaktır. Yine model önerisi kurulurken Türkiye'nin kamu teşviklerinin genel görünümü başlığı altında yer verilen teşvik mekanizmalarının daha iyi ve isabetli bir hale gelmesi noktasında etkinliğin hangi hususların dikkate alındığında yeterince tatmin edici hale geleceği değerlendirilerek yapı kamu teşvik yapısı oluşturulmaya çalışılacaktır.

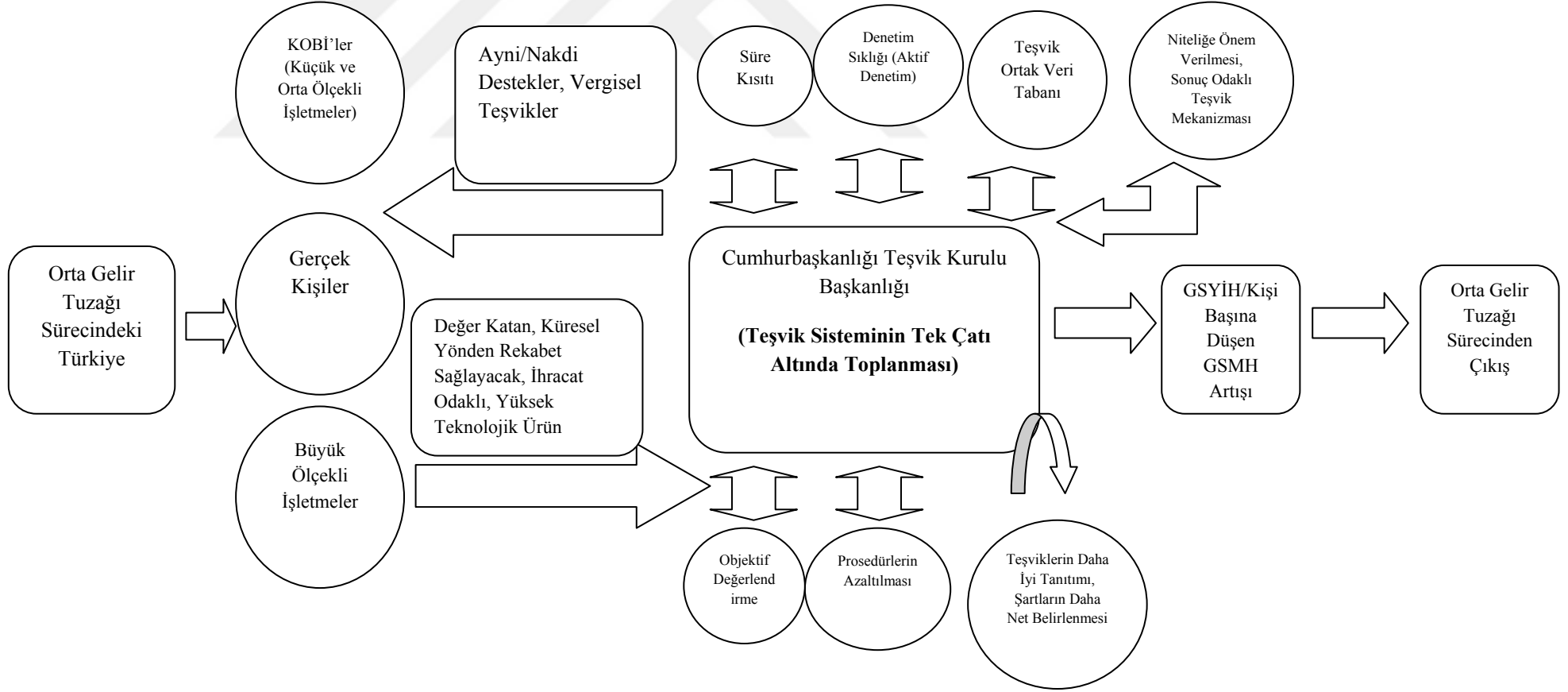
Aşağıda şematik olarak verilecek kamu teşvik yapısında öne çıkacak en önemli unsur, kamu teşviklerinin genel görünümünün de gösterildiği bölümde görüleceği üzere, kamu teşvik yapısının dağınıklığının, teşvik mekanizmasının etkinliğini azaltıcı bir nokta olduğu karşımıza

çıkılmaktadır. İleride daha detaylı olarak açıklanacak bu husus, kamu teşvik yapısının oluşturulmasında karşımıza “teşvik mekanizmasının tek elden yönetilmesi” olarak çıkmakta, model önerisinin ana omurgasını oluşturmaktadır. Bu bağlamda Türkiye’de son dönemde yürütme alanında yapılan anayasal düzenlemelere paralel olarak bu yapılanmanın Cumhurbaşkanlığı çatısı altında “Cumhurbaşkanlığı Teşvik Kurulu Başkanlığı” adıyla kurulacak bir kuruluş eliyle sürdürülmesi daha isabetli olacağı kanaatindeyiz. Yine kamu teşvik yapısı oluşturulurken bu çatı altında toplanan teşvik yapılanmasının etkinliği için gerekli olan hususlar dile getirilecektir. Etkin kamu teşvik yapısının bileşenleri hakkında şematik yapı verildikten sonra gerekli açıklamalar yapılacaktır.



## Şekil 4.1. Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Türkiye’de Kamu Teşvik Mekanizmasının Daha Etkin Hale Getirilmesi İçin Yapılması

### Gerekler



Kaynak: Şekil tarafımızca düzenlenmiştir.

#### 4.3.2.Etkin Kamu Teşvik Mekanizmasının İşleyişi

Etkin kamu teşvik mekanizması için yapılması gerekenlerin gösterildiği şematik yapıda da görüleceği üzere; yapı Türkiye'nin orta gelir tuzağı sürecinden çıkışta kamu teşvik politikalarının nasıl etkin bir yapı haline getirilmesi ve bu yapının verimliliğinin artırılmasında hangi unsurların dikkate alınması üzerinedir. Etkin kamu teşvik mekanizmasında iki taraf bulunmaktadır. Bunlardan birincisi teşvik mekanizmasının kullanıcıları olan küçük ve orta ölçekli işletmeler, gerçek kişiler ve büyük ölçekli işletmelerdir. Taraflardan diğeri teşvik sürecini uygulayan ve yürüten devlettir. Şekilde görüleceği üzere; devlet teşvikten yararlanan kişilere gerekli teşvik ve destek unsurlarını temin ederek teşvik kullanıcılarının çalıştıkları sektörlerde gerekli atılımları sağlaması hedeflenmektedir. Bunun karşılığında devlet, teşvik kullanıcılarından küresel rekabet ortamında öncü konuma yükseltecek, ihracat odaklı, ileri teknoloji barındıran ürünlerin üretmesini koşul olarak öne sürmektedir. Kamu teşvik mekanizması bu şekilde etkin kullanılırsa Türkiye'nin kalkınması ve gelişimi sağlanarak gerek gayri safi milli hasılanın gerekse de kişi başına düşen gayri safi milli hasılda gerekli atılımlar sağlanarak orta gelir tuzağı sürecinden başarılı bir şekilde çıkılmasına yardımcı olunacaktır.

Şematik yapısı incelendiğinde bir başka yön ortaya çıkmaktadır. Bu yön kamu teşvik mekanizması tarafındadır. Yukarıdaki paragrafta belirtilen sürecin başarılı bir şekilde işlemesi ve süreçten gerekli faydanın elde edebilmesi için kamu teşvik mekanizmasının etkinliğinin kullanıcılar nezdinde artırılması gerekmektedir. İşte bu noktada kamu teşvik mekanizmasının etkinliğinin artırılmasında teşvik mekanizmasındaki dağınık yapının giderilerek, bu yapının tek çatı altında toplanmasının uygun olması gerektiği etkin kamu teşvik yapısının omurgası olmuştur. Bu yüzden Türkiye'de yaşanan son anayasal değişimlere paralel olarak diğeri bir ifadeyle yürütme kanadının güçlendirmesi amacıyla oluşturulan Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemindeki yapı dikkate alınarak teşvik sisteminin Cumhurbaşkanlığı çatısı altında birleştirilmesi uygun olacaktır. Bu bağlamda şematik yapıda da görüleceği üzere "Cumhurbaşkanlığı Teşvik Kurulu Başkanlığı" adı altında bir yapının kurulması ve tek başına bütün teşvik sistemini yönetmesi teşvik mekanizmasındaki dağınıklığı, kafa karışıklığının azalmasına ve bu mekanizmasının daha verimli hale gelmesine yardımcı olacaktır. Her ne kadar kamu teşvik mekanizmasının tek çatı altında toplanması ana omurgayı oluştursa da, teşvik mekanizmasının kendi içindeki eksik yanları da dikkate alınarak etkin kamu teşvik

mekanizması için çeşitli bileşenlere de yer verilmiştir. Bu konuyla ilgili açıklamalara ilerleyen başlıklar altında yer verilecektir.

#### **4.3.2.1.Etkin Kamu Teşvik Mekanizmasında İlişkinin Bir Tarafı: Teşvik Kullanıcıları**

Şematik yapının gösterildiği Şekil 5.1’de görüleceği üzere; iki taraflı ilişkinin bir yanını teşvik kullanıcıları oluşturmaktadır. Teşvik kullanıcılarından kaat, piyasada yer alan küçük ve orta ölçekli işletmeler, gerçek kişiler diğeri bir ifadeyle girişimciler ve büyük ölçekli işletmelerdir.

Teşvik kullanıcılarının devlet tarafından kamu teşvik mekanizması çerçevesinde verilecek nakdi/ayni/vergisel teşviklerle elde ettikleri gerekli altyapı ile değer katan, küresel rekabet ortamında öncü konuma getirecek, ihracat odaklı, yüksek teknolojik ürünlerin üretmesi hedeflenmektedir.

Orta gelir tuzağını sürecini başarılı bir şekilde aşmış seçilmiş bazı ülkelerin kalkınma süreçlerini ve kalkınmalarında kamu teşvik politikalarının rolünü incelediğimiz dördüncü bölümde bahsi geçen ülkelerin kalkınma ve gelişim süreçlerine bakıldığında, sanayileşme kavramının ve sanayileşmenin içinde üretim/imalat sektörünün büyük oranda söz sahibi olduğu görülmektedir. Yine bu ülkelerde devletin destek noktasında en fazla üzerinde durduğu husus, gerek araştırma geliştirme açısından verilen desteklerle gerekse de ileri teknoloji yönünden verilen teşviklerle, ülkede bulunan firmaların ve girişimcilerin küresel yönden rekabet üstünlüğünü elde edebilmek için markalaşmış, ileri teknoloji ürünler üretmelerini sağlamak olduğu görülmektedir.

Bu noktada devletin kamu teşvik mekanizması yoluyla verecekleri teşvik/destek unsurlarının markalaşmış ileri teknoloji ürünler üretmek adına üretim/imalat sanayilerine kanalize edilmesi, teşvikten yararlanan kesiminde devlet tarafından sağlanan bu altyapıyı en iyi şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir.

Yine konuyu tamamlamadan önce şu hususunda ifade edilmesi önem arz etmektedir. Türkiye’deki firma yapısının gösterildiği üçüncü bölüme bakıldığında, Türkiye’de yer alan firma yapısının neredeyse büyük çoğunluğunun küçük ve orta ölçekli işletmeler olduğu görülmektedir. Bu açıdan devlet, kamu teşvik mekanizmasını işletirken bu hususu göz önüne almalı, küçük şirket olmanın sakıncalarının giderilmesi noktasında gerekli teşvik/desteklerin vermesi uygun olacaktır.

#### 4.3.2.2.Etkin Kamu Teşvik Mekanizmasında İlişkinin Diğer Tarafı: Devlet

Etkin kamu teşvik mekanizmasını yöneten, kamu teşvik sürecinde başat rol üstlenen taraf devlettir. Devletin fonksiyonu kamu teşvik mekanizması sürecini hazırlamak, uygulamak kısacası yönetmektir.

Kamu teşvik mekanizmasının etkinliğini artırılmasında yapılması gereken en önemli nokta kamu teşvik mekanizmasının tek çatı altında toplayarak birleştirilmesidir. Bu noktada yapılan son anayasal düzenlemeler ışığında getirilen Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi yapısı içinde kamu teşvik yapısı Cumhurbaşkanlığı altında “Cumhurbaşkanlığı Teşvik Kurulu Başkanlığı” adıyla oluşturulacak kurum vasıtasıyla yönetilmesi, kamu teşvik sistemindeki dağınıklığı, kopukluğun, kafa karışıklığının giderilmesi hususlarında ciddi yardımda bulunacaktır.

Kamu teşvik sisteminin tek çatı altında toplanması kamu teşvik sisteminin etkinliğini artırması noktasında ciddi tesirde bulunacağı yönünde düşüncelerimiz olduğu kadar, bu yapı haricinde kamu teşvik sisteminin çeşitli açılardan revize edilmesi, tekrar gözden geçirilmesi uygun olacaktır. Bu açıdan etkin kamu teşvik mekanizması için belirtilen hususlarda ilerleyen paragraflarda açıklamalarda bulunulacaktır. Bu bağlamda, kamu teşvik mekanizmasının etkinliğini artıracak hususlar, katkı sağlayacak noktalar aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- Teşvik Mekanizmasının Tek Elden Yönetilmesi
- Sıkı Denetim (Aktif Denetim)
- Süre Kısıtı
- Teşviklerin Daha İyi Tanıtımı, Şartların Daha Net Belirlenmesi
- Objektif Değerlendirme
- Prosedürlerin Azaltılması
- Niteliğe Önem Verilmesi, Sonuç Odaklı Teşvik Mekanizması
- Teşvik Ortak Veri Tabanının Oluşturulması

Yukarıda yer alan bu kamu teşvik mekanizmasını etkinleştiren bileşenler hakkındaki açıklamalara ilerleyen başlıklarda yer verilecektir.

#### 4.3.2.2.1. Teşvik Mekanizmasının Tek Elden Yönetilmesi

Kamu teşvik mekanizmasının genel görünümünün anlatıldığı bölüme bakıldığında birçok bakanlığın ve devlet kurumunun çeşitli teşvikler/destekler sağladıkları görülmektedir. Başka bir ifadeyle Türkiye'deki teşvik yapısı birçok bakanlık ve kurum arasında dağılmış vaziyettedir. Bu dağınık teşvik yapısının birleştirilmesi teşvik mekanizmasının etkinliği için önem arz etmektedir. Bu konuda seçilmiş ülkelerden Japonya'da Uluslar Arası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı olan MITI teşvik mekanizmasının tek elden yönetilmesine güzel bir örnek olduğu söylenebilir. Japonya'daki kalkınmacı devletin belli başlı araçlarından biri olan MITI sanayi politikasını yönlendirirken “pazara uyumlu müdahale yöntemleri”ni izler. Bu terim, iç ya da dış değişikliklere tepki olarak ya da bu tür değişikliklerin beklentisi içinde, yerli sanayilerin korunması, stratejik sanayilerin geliştirilmesi ve ekonomik yapının uyarlanmasıyla ilgili politikalar topluluğunu gösterir politikalar MITI görevlilerinin anladığı anlamda “ulusal çıkarları” korumak amacıyla MITI tarafından belirlenir ve izlenir. MITI'nin en önemli aracı, yönetimde kılavuzluk görevini yürütmesidir. Bu da hükümetin çeşitli bakanlıkların kurulmasına temel oluşturan yasalarda belirtilen yetkilerini gösterir: Kararnameler (şiji), dilekler (yobo), uyarılar (keikoku), öneriler (kankoku) ve teşvikler (kanşo) çıkararak belli bir bakanlığın yasal alanına giren kuruluşları ya da müşterileri yönlendirmek.

MITI örneğinde de görüleceği üzere teşvik için ortak üst bir yapının kurulması, teşvike başvuracak kişi ve kuruluşlar açısından teşvik mekanizmasındaki karışıklıkların (hangi konu hakkında nereye başvuracam? vb. sorular) telafi edeceği, teşvik politikalarının daha etkin yönetileceği, teşvik altyapısı diğer bir deyişle teşvik veri tabanı oluşturulmasına katkı sağlayacağı, bürokrasinin azalacağı, tek bir noktadan teşvik mekanizmasının yönetilmesinde teşvik sürecinde çok başlılığın ortadan kaldırarak prosedürlerin standartlaştırılarak faydalanılabilirliğin artırılacağı söylenebilir. Bu gibi nedenlerden ötürü teşvik sisteminin son anayasal düzenlemeler ışığında Cumhurbaşkanlığı bünyesinde “Cumhurbaşkanlığı Teşvik Kurulu Başkanlığı” adıyla kurulacak kurum bünyesinde toplanması ile teşviklerden yararlanmak isteyen kişi ve kuruluşların daha hızlı ve daha kolay yöntemlerle işlemlerini tamamlayıp, daha etkin ve daha verimli bir şekilde gerekli teşviklerden yararlanması sağlanabilecektir. Diğer yandan Cumhurbaşkanlığı Teşvik Kurulu Başkanlığı ile ilgili bakanlık arasında ilişki sürdürülecektir.

#### **4.3.2.2.2.Sıkı Denetim (Aktif Denetim)**

Teşvik sürecinin her aşamasında aktif denetimin sağlanması gerekir. Seçilmiş ülkelerin kalkınma süreçlerinde kamu teşvik politikalarını incelediğimiz dördüncü bölümde de özellikle Güney Kore, Tayvan ve Japonya örneklerinde bu husus dikkate alınmıştır. Özellikle Güney Kore’de devletin sanayide korumacılık uygulamasına yer verdiği görülmektedir. Devletin korumacılık yönünde aldığı tedbir ve teşviklerin en önemli yönlerinden biri saptanan hedeflere ulaşamayan sektör ve şirketlere uygulanan yaptırımlardır. Güney Kore’de sanayi devriminin bir başka simgesi sübvansiyonlardır. Bu sübvansiyonlar korumacı yaptırımlar kadar sektör ve firmalara sunulan teşvikleri de kapsamaktadır. Güney Kore’nin sübvansiyonları kullanmadaki etkinliği de şöyle açıklanabilir. Kore’de devlet kamu desteği alan çıkar gruplarına performans kriterleri empoze edebilecek güce sahiptir. Hükümetin sonuçları denetlemedeki ısrarı özel sektörü yatırımlarını artırmaya ve verimini yükseltmeye zorlamıştır. Kore’deki teşvik ve sübvansiyon sistemi (başka ülkelere kıyasla) nitelik açısından daha üstündür: başka ülkelerde tek yönlü iken Kore’de sistem karşılıklı işlerdir. Devlet desteklediği firmaların ihracata yönelmeleri yanında yeni teknoloji geliştirmelerini, araştırma geliştirmeye kaynak ayırmalarını ve iş üstünde eğitim programları oluşturmalarını şart koştu.

Aktif denetim verilen ülke örneğinde de görüleceği üzere etkin teşvik mekanizması için önem arz etmektedir. Ülkemizde teşvik sürecinde denetim mekanizmasına bakıldığında, ne yazık ki teşvik sürecinde aktif denetimin sağlandığı pek söylenemez. Ülkemizde kişiler veya şirketler teşvikten yararlanabilmek için teşvik şartlarını göstermelik olarak yerine getirebilmek adına bazı faaliyetlere giriştikleri ama teşvik başvurusunun sürecinde yapılan kontrolden sonra teşvikten yararlandırılan kurum personeli tarafından gerçekten teşvikin konusuna ilişkin yatırım çalışmalarının tam randımanlı bir şekilde izlenmediği görülmektedir. Bu durum sonucunda sadece tuğla ile üstü örtülmüş binalar, depolar vb. atıl yapılar ortaya çıkmakta, teşvike konu yatırımın sadece teşvike konu bedelin veya vergi avantajının vb. sağlanması için yapıldığı yatırımın ne yazık ki tamamlanmadığı görülmektedir. Bu durumlara düşmemek için etkin teşvik mekanizması için vazgeçilmez bir unsur olan aktif denetimin teşvik sürecinde (teşvikin başlangıcından sonuna kadar) sağlanması gerekmektedir.

#### **4.3.2.2.3.Süre Kısıtı**

Bu başlıkta verilen teşviklerin süre noktasında değerlendirilmesi yapılacaktır. Çalışmamızda verilen teşvik örneklerine bakıldığında kimi teşviklerde süre kısıtı olduğu,

kimisinde genel ifadelerle konunun değerlendirildiği görülmektedir. Konu bu açıdan değerlendirildiğinde; kişi veya kurumlara verilecek teşvikler de süre kısıtı ve yeterli süre uzunluğu dikkate alınması gerekmektedir. Konuyu seçilmiş ülkelerin kalkınma politikasında kamu teşvik politikasını değerlendirdiğimiz dördüncü bölümden örnek vererek zenginleştirmemiz uygun olacaktır. İncelediğimiz tüm devletlerde konuya genel bir hassasiyet gösterilmesiyle birlikte korumacılık uygulaması noktasında Güney Kore ve Tayvan devletlerinin daha hassas davrandıkları görülmektedir. Konu özellikle Güney Kore'nin kalkınma sürecinde şu şekilde uygulanmıştır. Devlet korumacı uygulamalarla desteklediği sanayi sektörlerinin 5-10 yıl içinde bu güce erişmesini ve ülke için önemli bir ihracat kaynağı haline gelmesini beklemektedir. Bu güce erişemeyen sektör ve şirketlerden desteğini çekmektedir. Korumacılığın temel amacı ihracata yönelik, uluslar arası rekabet gücüne sahip firmaların oluşmasına katkıda bulunmaktır.

Örnekte de görüleceği üzere teşvikle yapılan desteklemelerde firmanın gerek küresel boyutta gerekse de iç piyasada rekabet edebilecek aşamaya gelinceye kadar desteklemek, daha sonraki süreçte desteğin kesilmesi gerekmektedir. Bu noktada Ülkemiz açısından konu değerlendirildiğinde; süre kısıtına dikkat edilmesi, yararlanıcıların rekabet edebilecek düzeye geldikleri anda teşvik unsurlarının kesilmesi anlamına gelmektedir. Bunun yapılabilmesi için de bir önceki başlıkta belirtilen denetim sıklığının başka bir ifadeyle aktif denetime kesinlikle önem verilmeli, bu başlıkta belirtilen süre kısıtına hassasiyet gösterilmesi gerekmektedir.

#### **4.3.2.2.4. Teşviklerin Daha İyi Tanıtımı, Şartların Daha Net Belirlenmesi**

Bir önceki bölümde izah edilmeye çalışılan teşvik örneklerine bakıldığında şartların bazılarının kafa karışıklığına neden olacak şekilde karışık olduğu fark edilmektedir. Bu açıdan teşvik mevzuatı ve başvuru işlemleri daha basit ve kolay anlaşılır hale getirilmelidir. Bu noktada konu değerlendirildiğinde; teşvik mevzuatının karmaşıklığı, dağınıklığı, çok sık değişiklikler yapılması, hukuksal normların açık ve anlaşılır olmaması vb. nedenlerden ötürü teşvik sistemi yeterince anlaşılmamakta ve yararlanıcıların bu konuya önyargılı bakmalarına ve teşviklerden yararlanma konusunda mesafeli davranmalarına neden olmaktadır. Bu başlık altında değerlendirilmesi gereken bir başka hususta teşviklerin yeterince yararlanıcılar nezdinde iyi bilinmemesidir. Bu yüzden teşvikten beklenen getiri çoğu zaman sekteye uğramaktadır. Bu açıdan teşvik mekanizmasını ilgili kurumlar tarafından seminer/eğitim programları, danışmanlık hizmetleri aktif bir şekilde verilerek etkin bir şekilde tanıtımı

sağlanarak ilgili teşvik programlarından daha fazla kişi veya şirketin yararlanması sağlanması gerekmektedir. Bu sayede teşvik sisteminden beklenen fayda elde edilecektir.

#### **4.3.2.2.5. Objektif Değerlendirme**

Ülkemizin gerek kültürel gerekse de sosyal yapısından kaynaklı olarak devletle ilgili faaliyetlerin genelinde bürokrasinin ve siyaseten egemenliğin söz sahibi olduğu görülmektedir. Ancak, teşvik mekanizması gibi hassas konularda teşvikten yararlanacak kişiler veya şirketler açısından değerlendirme yapılırken bürokratik, siyasi düşüncelerin veya aynı siyasi görüş düşüncesinin devre dışı bırakılarak değerlendirmelerin daha objektif ve sistematik olarak yapılması teşviklerin amacına daha uygun olacak olup, teşvikten beklenen getirinin elde edilmesine yardımcı olacaktır. Bunun tersi düşünüldüğünde; teşviklerden yararlanacak kişilerin veya kurumların değerlendirilmesinde bürokratik ilişkiler, siyasi görüş, aynı düşünce yapısı, eş dost akraba ilişkileri vb. ölçütlerin dikkate alınması, değerlendirmelerin amacından sapmasına neden olacak, haksız yoldan teşvikten yararlanma sonucuna kadar sıkıntılı haller yaşanacaktır. Bu yüzden yapılan değerlendirmelerin sağlıklı, uzman kişilerce yapılmasının sağlanması, kriterlerin objektif ve tarafsız bir şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir.

#### **4.3.2.2.6. Prosedürlerin Azaltılması**

Bu başlık altında teşvik sürecinde gerekli olan evrak işlemlerinin, başvuru işlemlerinin vb. hususlarının hızlandırılması, azaltılmasından bahsedilecektir. Konu ile ilgili olarak verilecek en güzel örneklerden biri dördüncü bölümde kalkınmalarında kamu teşvik politikalarını incelediğimiz ülkelerden biri olan Singapur'dur. Singapur'da yabancı yatırımcıları çekmek için çok etken tanıtım kampanyaları düzenlendi ve gelen yabancı yatırımcılara yol gösterecek, yardımcı olacak örgütlenme yapıldı. Başka ülkelerde, yabancı yatırımcının yatırım yapabilmek için 10-15 devlet dairesine başvurup gerekli belgeler toplamak için aylar, bazen yıllar harcaması gerekirken, Singapur'da yalnız bir yere başvurmak yeterliydi (one stop procedure) Bütün işlemleri bu büro kendisi kovuşturuyor, sonucu bir-iki hafta içinde alıyordu. Bu şekilde hem yabancı yatırımcı vakit kazanıyor hem de Singapur ilk günden yabancı yatırımcılara iyi niyet sergilemiş oluyordu. Örnekte de görüleceği üzere prosedürlerin azaltılması gerek başvuru işleminin artması noktasında, gerekse de işlem karmaşasının azaltılması noktasında büyük yarar gösterecektir.

Prosedürlerin azaltılması nasıl sağlanabilir? Bu soruya karşılık birkaç öneride bulunulabilir. Örneğin; gerekli güvenlik altyapısı oluşturularak ortak bir teşvik veri tabanının oluşturularak teşvik başvurularının internet üzerinde yapılması sağlanabilir. (son dönemde bilindiği üzere; e-imza uygulaması neredeyse tüm kamu kurumlarında uygulanmakta olup, ıslak imza uygulaması bazı işlemler hariç kullanım alanı daraltılmıştır.) Ayrıca verdiğimiz ülke örneğinden yola çıkılarak başvuruların çeşitli kurumlar arasında gezilerek değil tek bir kuruma başvurularak tamamlanabilir. (ki bu kurum model önerisinde görüleceği üzere Cumhurbaşkanlığı Teşvik Kurulu Başkanlığı'dır) Bu yöntemde belirlenecek kurumun ortak bir veri alt yapısı sayesinde yararlanıcıların diğer devlet kurumlarındaki bilgilerine kolaylıkla ulaşılarak işlemlerin daha hızlı bir şekilde tamamlanması sağlanacaktır. Prosedürlerin azaltılması noktasında verilen önerilerde de görüleceği üzere bu konuda gerekli adımların atılabilmesi için etkin bir teşvik mekanizması için önerdiğimiz diğer başlıklar olan denetim sıklığı, teşvik mekanizmasının tek elden yönetilmesi başlıklarının birlikte değerlendirilmesi ve birbirleriyle ilişkilendirilmesi uygun olacaktır. Bu açıdan bakıldığında bu başlık değerlendirilirken bahsi geçen diğer başlıkların da dikkate alınması gerekmektedir. Diğer bir anlatımla prosedürlerin azaltılması noktasında aktif denetimin ön planda olması ve ayrıca prosedürlerin azaltılmasında teşvik mekanizmasının tek çatı altında toplanması büyük önem arz edecektir.

#### **4.3.2.2.7.Niteliğe Önem Verilmesi, Sonuç Odaklı Teşvik Mekanizması**

Bu başlık altında konu ülkemiz özelinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Başlığı niteliğe önem verilmesi kısmı için şu hususlar dile getirilebilir. Öncelikle teşvik mekanizmasında ülkemiz açısından katma değer sağlayacak alanlar, ürünler vb. seçilmelidir. Başka bir anlatımla ülkemiz için değer katacak ülkemizi bir sonraki aşamaya taşıyacak, ülkemizin hak ettiği yüksek gelirli ekonomiler arasına girmesine destek verecek bir teşvik mekanizmasına öncelik verilmesi, özel önem gösterilmesi gerekmektedir. Bu açıdan Türkiye için önem arz eden değer katıcı alanların ortaya çıkarılması gerekmektedir. Bu bağlamda ilgili alanlarda teşviklerin verilmeye başlanılmasından önce gerek sektörel alanda gerek ürsnel anlamda verilecek desteklerin hangi alanlarda verilmesinin uygun olacağını tespit edilmesi uygun olacaktır. Bu noktada gerek dördüncü bölümde incelediğimiz ülkeler bağlamında, gerekse de Türkiye açısından sanayileşmenin önemi, ileri yüksek teknoloji ve ar-ge'nin önemi, ihracatı dayalı büyüme politikasını destekleyici teşvik mekanizmaları göz ardı edilmeden niteliğin ön plana çıkartılması ülkemiz ile özdeşleştirilecek ürünlerin diğer bir

ifadeyle markalaşma hamlesinin ön plana çıkartılması gerekmektedir. Kamu teşviklerinin genel görünümünü gösterdiğimiz bir önceki kısımda neredeyse her konuda teşvik bulunmakla beraber, bundan sonraki süreçte nicelikten çok niteliğe önem verilmesi, başka bir ifadeyle öze önem verilmesi, daha anlaşılabilir ve detaylı bir teşvik mevzuatı sağlanmalı, bilgilerin genel ifadelerden daha özel ifadelerle yakınlaştırılmasının sağlanması, ülkemiz açısından değer katıcı, katma değeri olan, küresel rekabet ortamında daha öne çıkaracak bir özel sektörün oluşturulması vb. hususların öncülük ederek her açıdan kalitenin daha öne çıkarılması gerekmektedir.

Başlıkta belirtilen sonuç odaklı teşvik mekanizması kısmı için da şu hususlar söylenebilir. Bu ifade başlığın diğer bir bölümünü oluşturan niteliğin öne çıkarılması ile eşdeğerlilik arz eden bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu iki kavramın birbirlerinin tamamlayıcısı olduğu söylenebilir. Sonuç odaklı teşvik mekanizması ifadesi ile şartları belirtilen, ortaya çıkarılan teşviklerin sonucunda ne elde edilmesi hedefleniyor? sorusunun cevabı aranmaktadır. Burada teşvikten beklenen getirinin, ülkemizin orta gelir tuzağı sürecinin aşmasında diğer bir ifadeyle yüksek gelirli ülke ekonomileri arasına girmesi açısından nasıl bir katkı sağlayacağı hususu önem arz etmektedir. Devlet kurumları bahsi geçen hedef ve öne çıkan amaçlar noktasında konunun değerlendirilerek ilan edeceği teşvikin ortaya çıkmasından önce çok hassas davranmaları, eksikliklerin ve beklenen getirinin iyi araştırılıp konunun detaylı bir şekilde değerlendirilmesi ve bu konuda gerekli adımların atılması gerekmektedir. Bu bağlamda ülkemiz açısından güçlü bir teşvik mekanizması oluşturularak ülkemizin değerine değer katacak, kalkınma yolunda güçlü bir Türkiye'nin önündeki engellerin aşılmasını sağlayacak bir teşvik mekanizması oluşturulması öngörülmesi gerekmektedir.

#### **4.3.2.2.8. Teşvik Ortak Veri Tabanının Oluşturulması**

Bu başlık altında etkin bir teşvik mekanizması için teşvikler konusunda ortak bir veri tabanının oluşturulmasının gerekliliği değerlendirilmeye çalışılacaktır. Kamu teşviklerinin genel görünümünü incelediğimiz kısımda da görüleceği üzere, teşvik mekanizması yatırım teşvik sistemi olarak ayrı bir yapı ve Bakanlıkların ve diğer kurumların sağladıkları destekler (teşvikler) noktasında ayrı bir yapı olduğu görülmektedir. Yararlanıcı kişi ve kuruluşlar hangi teşvikten yararlanmak istiyorsa diğer bir ifadeyle kendi gelişimini sağlamasına yardımcı olacak teşvikin olup olmadığını ayrı ayrı kurumların sundukları teşvik mekanizmalarını kontrol etmek zorunda kalacaklardır. Ayrıca bu sisteme biraz yabancı olan kişi ve şirketlerin

bu işe biraz soğuk bakmasına neden olacaktır. Başka bir açıdan ciddi bir zaman kaybına neden olan bu durumun teşvik sisteminden beklenen getirinin tam manasıyla sağlanmasına da engel olduğu veya olacağı aşikardır. Diğer bir açıdan farklı kurumlar arasında teşviklerin bu şekilde dağılması ülkemizin genelinde teşvik mekanizmasını etkin çalışıp çalışmadığını belirleyen, yardımcı en önemli süreç olan istatistikî çalışmaların dağınık bir şekilde olmasına sebep olmaktadır. Bu noktada etkin bir teşvik mekanizmasının oluşturulmasında teşvik konusunda ortak bir veri tabanının oluşturulması gerekli olduğu kanaatindeyiz.

Sistem nasıl olmalıdır? Bu konuda da birkaç öneride bulunulabilir. Öncelikle teşvik ortak veri alt yapısı oluşturularak devlet tarafından sağlanan desteklerin (teşviklerin) aynı veri tabanı içinde birleştirilmesi gerekmektedir. Yine başka bir nokta yararlanıcı kişi veya şirketlerin çok detaylı bilgisi olmadan kendi bilgileri veya şirket yetkilisi tarafından girilecek şirket bilgileri ile hangi teşvikler yararlanabileceklerini gösteren tek bir ekran sayesinde hem eğitici hem de öğretici bir yapı elde edilebilir. Bu sayede kişi ve şirketler birkaç aşamayla gerekli başvuruyu sağlamış olacaktır. Aynı zamanda teşvik sürecini, başvurusunun durumunu gerekli kimlik bilgileri girilerek kolaylıkla ulaşması da mümkün olacaktır. Sonuç olarak bu veri tabanı sayesinde yararlanıcıların teşvik mekanizmasında daha hızlı ve daha etkin yararlanmaları sağlanacaktır. Teşvik istatistiklerine gelindiğinde bu noktada Türkiye İstatistik Kurumu sistemine benzer bir sistem tek elden teşvik ortak veri tabanına entegre edilerek hangi teşvikten kaç kişi veya kurumun yararlandığını gösteren bir altyapı çalışması yapılabilir. Bu sayede yıllar itibariyle teşvikten kaç kişi veya kurumun yararlandığı veya teşvik mekanizmasının etkin çalışıp çalışmadığı tespit edilebilir ve teşvik konusunda herhangi bir eksiklik görülürse bu sayede giderilebilir. Diğer bir ifadeyle teşvik mekanizmasının şartları yararlanıcılara hitap etmiyorsa veya bu şartları karşılayacak yararlanıcı piyasada yer almıyorsa teşvik şartları revize edilerek gerekirse daha fazla kişinin veya şirketin teşvik yoluyla gelişmesini sağlayabilmek adına teşvik şartlarında hafifletme yoluna gidilebilir. Son olarak bu bahsi geçen sistemin getirilmesi bir başlık altında değindiğimiz teşvik mekanizmasının tek elden yönetilmesi sistemine de geçişi kolaylaştıracak ve hızlandıracaktır.

Yukarıda yer verilen hususlar genel itibariyle Türkiye'nin orta gelir tuzağı sürecini aşması için kamu teşvik mekanizmasının etkin hale getirilmesi için genel itibariyle gerekli olan noktalardır. Bu hususlar dikkate alınarak uygun bir teşvik yapısının oluşturulmasının Türkiye'nin orta gelir tuzağı sürecini aşmasına yardımcı olacaktır. Genel itibariyle etkin kamu teşvik mekanizmasına değinildikten sonra bir sonraki başlıkta Türkiye için teşvik sistemi bağlamında uygulanabilecek bir model önerisine yer verilecektir.

#### 4.4.Türkiye İçin Keiretsu Odaklı Yeni Bir Teşvik Sistemi Model Önerisi

Çalışmamızın bu bölümünde hazırlanacak model önerisi nitel bir araştırmadır. Çalışmada nitel araştırma veri toplama yöntemlerinden doküman incelemesi kullanılacaktır. Doküman inceleme yöntemi ile elde edilen belgeler belirli bir çerçevede tetkik edilmekte ve birbiriyle ilişkilendirilerek bir bütüne ulaşılmaya çalışılmaktadır (Muşmal, Gürbüz, Aslan (Ed.),2018:217-218). Bu yöntem yoluyla Türkiye İhracatçılar Meclisi'nce yayımlanan ihracat verileri incelenmiştir. İncelemeler sonucunda elde edilen ihracat verilerine istinaden model önerisi oluşturulmaya çalışılmıştır.

Orta gelir tuzağından çıkışta diğer bir ifadeyle orta gelir tuzağı sürecinin aşılmasını sağlayacak olan en önemli faktörlerden biri orta gelir tuzağındaki ülkenin ihracat değerlerinin artırılmasıdır. İhracat bilindiği üzere bir malın döviz karşılığında ülke dışına satılmasına verilen adıdır. İhracat bir ülkenin kalkınmasında ve gelişmesinde en önemli unsurlardan birisidir. Yine ülkelerin gerek ulusal gelirinin artırılmasında gerekse de kişi başına düşen milli gelirinin artmasında ihracata dönük üretim yapılmasının, ihracatı artırıcı sektörlerin gelişim göstermesi yadsınamaz derecede önem arz etmektedir. Bu noktada model önerisi dizayn edilirken ana unsur olarak ihracat kavramı dikkate alınacaktır. Başka bir ifadeyle orta gelir tuzağının aşılmasında ihracata biçilen rolün önemi dikkate alınacaktır.

Model önerisine geçilmeden önce Türkiye'de iller bağlamında öne çıkan çeşitli illerin ihracat verilerine bakılması modelin tasarlanmasında yararlı olacaktır. 2018 yılına ait ihracat verilerine göre yapılan toplam ihracatın neredeyse %70'ine yakınına gerçekleştiren iller ve bu illerin ihracat rakamları Tablo 4.1.'deki gibidir.

**Tablo 4.1.Seçilmiş Bazı İllerin 2018 Yılına Ait İhracat Değerleri**

İLLER	İhracat Değerleri (2018) (Bin Dolar)
İSTANBUL	72.095.567,80
BURSA	13.298.331,95
İZMİR	9.757.833,28
GAZIANTEP	6.939.031,70
DENİZLİ	3.370.191,47
ADANA	2.013.927,45
KONYA	1.803.149,81
TRABZON	952.191,38
MALATYA	339.552,44
<b>TOPLAM</b>	<b>110.569.777,29</b>

**Kaynak: TİM, 2019**

Tablo 4.1.'de görüleceği üzere seçilmiş bu illerden İstanbul 72 milyar dolar ihracat değeri ile ilk sırada yer alırken, Bursa ve İzmir sırasıyla 14 milyar dolara yakın ve 10 milyara yakın ihracat değerleri ile ikinci ve üçüncü sırada yer almaktadır. Bu iki ili sırasıyla Gaziantep, Denizli, Adana, Konya, Trabzon ve Malatya takip etmektedir.

Tablo 4.1.'de gösterilen şehirlerin en fazla ihracat yaptığı sektör bilgileri Tablo 4.2.'deki gibidir.

**Tablo 4.2.Seçilmiş Bazı İllerin 2018 Yılına Ait En Fazla İhracat Yaptığı Sektör Bilgileri**

SEKTÖR	İLLER	2018
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	İSTANBUL	12.970.324,79
Otomotiv Endüstrisi	BURSA	7.295.709,54
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	İZMİR	1.542.378,12
Halı	GAZİANTEP	1.550.047,28
Hazır Güyüm ve Konfeksiyon	DENİZLİ	1.098.065,84
Tekstil ve Hammaddeleri	ADANA	346.811,85
Makine ve Aksamları	KONYA	414.897,72
Fındık ve Mamulleri	TRABZON	633.647,49
Kuru Meyve ve Mamulleri	MALATYA	153.054,55

**Kaynak: TİM, 2019**

Yukarıdaki tabloda görüleceği üzere İstanbul'un en çok ihracat yaptığı sektör hazır giyim ve konfeksiyon sektörü olduğu görülmektedir. İstanbul'dan sonra gelen Bursa ve İzmir'de sırasıyla otomotiv endüstrisi ile kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü en fazla ihracat yapılan sektörlerdir. Bu iki ilin ardından gelen Gaziantep, Denizli, Adana ve Konya'da sırasıyla halı sektörü, hazır giyim ve konfeksiyon, tekstil ve hammaddeleri sektörü ile makine ve aksamları en çok ihracat yapılan sektörlerde ilk sırayı almışlardır. Seçilmiş illerin son ikisinde ise durum şu şekildedir. Trabzon'da fındık ve mamulleri sektörü ilk sırada yer alırken, Malatya'da kuru meyve ve mamulleri sektörü en fazla ihracat yapan sektörler arasında birinci sırada yer almaktadır.

Model önerisine geçmeden önce, Türkiye'de küçük ve orta ölçekli işletmeler hakkında üçüncü bölümde verilen açıklamaları hatırlatmakta fayda olduğu kanısındayız. Firma yapısı açısından, küçük ve orta ölçekli işletmeler çalıştırdığı kişi ve satış hâsılatına (veya mali bilançosu) göre üçe ayrılmaktadır.

- **Mikro İşletme;** Mali bilançosu veya yıllık net satış hâsılatı bir milyon TL'yi aşmayan ve yıllık bazda on kişiden az kişiyi istihdam eden şirketlerdir.

- **Küçük İşletme;** Mali bilançosu veya yıllık net satış hâsılatı sekiz milyon TL'yi aşmayan ve yıllık bazda elli kişiden az kişiyi istihdam eden şirketlerdir.
- **Orta Büyüklükteki İşletme;** Mali bilançosu veya yıllık net satış hâsılatı yüzyirmibeş milyon TL'yi aşmayan ve yıllık bazda iki yüz elli kişiden az kişiyi istihdam eden şirketlerdir.

Türkiye'de 2017 yılı itibariyle çalıştırdıkları işçi sayısına göre girişim sayısı arasındaki en büyük pay %99,90'lık oranla küçük ve orta ölçekli işletmelere aittir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler istihdam ettikleri kişi sayısında değerlendirildiğinde; en büyük payı mikro işletmeler almakta, mikro işletmeleri sırasıyla küçük işletmeler ve orta büyüklükteki işletmeler takip etmektedir. Yine Türkiye İstatistik Kurumu'nun bir başka verisine göre; 2017 yılı verilerine göre 1-9 kişi çalıştıran işletmeler diğer bir ifadeyle küçük ve orta ölçekli işletmelerin en küçüğü mikro işletmeler %93,4, 10-49 işçi çalıştıran diğer küçük ve orta ölçekli işletmelerden küçük işletmeler %5,5'lik bir oranla neredeyse Türkiye'de yer alan firmaların içinde %99'luk kısmı firma gruplandırılmasında başı çeken iki işletme türü olmuşlardır.

Türkiye'de yukarıda yer verilen bilgiler ışığında firma yapısında küçük ve orta ölçekli işletmelerin ciddi söz sahibi oldukları görülmektedir. Bu noktada modelde küçük ve orta ölçekli işletmelerin baz alınmasının ana nedeni budur. Her ne kadar küçük ve orta ölçekli işletmeler Türkiye'de büyük çoğunluğu oransal olarak alsalar da kendi içlerinde gerek finansal gerekse de nitelikli personel/yönetici vb. gibi sıkıntıları yer almaktadır. Bu bağlamda modelde ana hedeflerden birisi keiretsu örgütlenme yapısının Türkiye'ye uyarlanarak Türkiye'de yer alan küçük ve orta ölçekli işletmelerin güçlenmesidir.

Türkiye'de gerçekleşen ihracat değerlerini verdiğimiz iller ve bu illerde en çok ihracat gerçekleştirilen sektörler ile firma yapısı ve özelde küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından yapılan açıklamalar bağlamında model önerisi şekillendirilmeye çalışılacaktır.

#### **4.4.1. Modelin Varsayımları ve Unsurları**

İhracat verileri ile ilgili yapılan açıklamalardan sonra model önerisinin varsayımları hakkında şu hususlar dile getirilebilir.

1. Model önerisinin temel varsayımlarından birisi, Türkiye'nin bölgesel bağlamda değerlendirilmesidir. Türkiye'de yer alan yedi bölge üzerinden bölünme yapılarak gerekli model oluşturulmaya çalışılacaktır.

2. Model önerisinin bir diğer varsayımı, orta gelir tuzağından çıkışta ihracat odaklı ürün üretilmesinin ve ihracatın artırılmasının önemidir. Bu bağlamda Türkiye'deki ihracat verilerinden yararlanılarak model dizayn edilmeye çalışılacaktır.
3. Model önerisinin bir başka varsayımı, modelin Türkiye'de bulunan küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyüüp gelişmeleri ve ihracat değerlerini artırılması üzerine kurgulanacağıdır.
4. Model önerisinin ana yapısını oluşturacak bir başka varsayım ise Türkiye'de bölgesel bağlamda seçilecek şehirlerde Japonya şirket yapılanmasında öne çıkan modeli olan Keiretsu örgütlenme yapısının Türkiye uyarlanması devlet tarafından kurulmasının teşvik edilip desteklenmesidir.
5. Model önerisi ile ilgili son varsayım olarak, Keiretsu örgütlenme yapılanmasına bağlı olarak küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında kümelenme faaliyetlerinin devlet yoluyla desteklenmesi ve yönlendirilmesi hususudur.

Model yukarıda belirtilen temel varsayımlar üzerine şekillenecektir. Modelin şematik yapısı verilmeden önce modelin unsurları hakkındaki bilgiler şu şekilde sıralanabilir;

- KOBİ'ler arasında oluşturulacak Türkiye'ye uyarlanmış Keiretsu tipi örgütlenme yapısının oluşturulması
- Keiretsu yapısının uygulanacağı illerin ve sektörlerin seçilmesi
- Keiretsu yapısının bünyesinde bulunan KOBİ'lerde kümelenme faaliyetlerinin aktif hale getirilmesinin desteklenmesi

#### **4.4.1.1. KOBİ'ler Arasında Oluşturulacak Türkiye'ye Uyarlanmış Keiretsu Tipi Örgütlenme Yapısının Oluşturulması**

Japonya'nın ekonomik kalkınması arkasında iki önemli şirket örgütlenme modelinin de katkısı vardır. II. Dünya Savaşı öncesinde "büyük topluluklar" olarak isimlendirilen "Zaibatsu"nun modern karşılığı II.Dünya Savaşı sonrası "Keiretsu" olarak ifadesini bulmuştur. Kısaca, Japonya'da iş aleminde oluşan büyük topluluklar, savaş öncesinde Dozuku ve devamında Zaibatsu, savaş sonrasında ise Keiretsu olarak varlığını sürdürmüştür (Alayoğlu, 2009:120). Zaibatsu ve Keiretsu devlet destekli oluşturulan ve gelişen örgütlenme

yapılarıdır. Diğer bir ifadeyle bu örgütlenme yapıları, devlet tarafından büyütülmüş, finanse edilmiş organize edilmiş, verimliliğe ve olgunluğa ulaşmışlardır (Arıcıoğlu, 2000:27).

Zaibatsu kelime anlamı olarak “serveti elinde bulunduran zenginler”i ifade etmektedir. Bir ailenin kontrolü altındaki firmalar topluluğu olarak görülen bu kuruluşlar, birçok maddenin üretiminde monopollerini, bankacılık işlemlerini, iç ve dış pazarlama işlemlerinin ellerinde bulundurmuşlardır. İlk Zaibatsular 19. Yüzyılın sonlarına doğru zarar eden kamu endüstriyel kuruluşlarını neredeyse yok pahasına satın alan ya da enflasyonist ortamda hükümete kredi açan v hükümet tarafından korunan aileler tarafından kuruldu. Bunların en büyükleri, Mitsui, Sumitomo, Mitsubishi ve Yasuda’dır. Bu dört büyük zaibatsudan sonra ise Aikawa, Asano, Furukawa, Okura, Nakajima ve Nomura gelmekteydi. İlk kurulan Zaibatsu’lar ihracat araştırması, hammadde ve endüstriyel gelişme için gerekli teknolojinin ithalatı gibi temel fonksiyonları yerine getirmekteydi. Zaibatsu bir merkez holding etrafında bir banka, bir sigorta şirketi, bir dış ticaret şirketini de içerecek şekilde toplanan çok sayıdaki imalat şirketinin oluşturduğu gruba verilen addır. Bu gruptaki merkezi holding bir ailenin kontrolündedir. Bu holdinge bağlı şirketlere ise, bu holding %40 ile %100 arasında değişen sermaye oranlarında ortaktır. Zaibatsu üyesi olan banka ve sigorta şirketi, topluluk üyesi şirketlere kaynak sağlar ve finansal hizmetler verirken, üye dış ticaret şirketi de topluluk üyesi şirketlerin satın alma ve pazarlama faaliyetlerini yüklenmektedir (Zerenler ve İraz, 2006: 769-770).

Japonya’da büyük şirketlerdeki aile mülkiyeti 1945’teki Amerikan işgali ile sona ermiştir. Savaştan önce ve savaş sırasında Zaibatsular’daki hisse sahipleri ve üst yönetim tasfiye edilince, pek çok büyük ölçekli Japon şirketinin üst kademesinde açığa çıkan yönetim boşluğu, büyük çoğunlukla kendi şirketlerinde yeterince hisse sahibi olmayan, daha genç orta kademe yöneticiler tarafından dolduruldu. Zaibatsu ağları, bu yeni yöneticilerin yönetimi altında, hızla kendi kendini “Keiretsu” biçiminde yeniden oluşturmuştur (Sığırı, 2006:38)

II. Dünya Savaşı sonrası ortaya çıkan örgütlenme yapısı Keiretsu, genel olarak bir bankayı merkez alan grup şirketlerinden ya da şirketler birliğinden oluşur. Grup içerisindeki şirketler birbirlerinin hisselerine sahip olmaları nedeniyle her türlü işletme faaliyetlerinde tercihlerini diğer küme üyelerinden yana kullanırlar (Zerenler ve İraz, 2006: 769). Küresel rekabet ortamında faaliyet gösteren Keiretsu üyelerinin her fırsatta grup çıkarlarını gözetici faaliyetler göstermesi, Japon kültürü ve iş yaşamının yarattığı birliktelik duygusu ile birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu anlamda, Japon yönetim anlayışının sahip olduğu

özellikler ile bu anlayışın ortaya koyduğu şirket ağlarının başarısı arasında güçlü bir ilişki olduğundan söz etmek mümkündür (Alkış ve Temizkan,2013:75).

Keiretsunun iki yaygın kategorisi vardır. Bunlardan ilki, bir üretim firması, firmanın yukarıya doğru yayılan tedarikçileri ve aşağı doğru inen pazarlama organizasyonundan oluşan dikey keiretsu, ikinci ve en yaygın olan tür ise büyük bir banka veya başka bir finansal kuruluş etrafında odaklanan farklı işletmelerden oluşan yatay keiretsu'dur (Sığırı, 2006:38).

Dikey keiretsularda, grup içi firma sıralaması aşağı yönde düşeydir. Bağlı firmalar aşağıya doğru önemleri azalarak ve ölçekleri küçülerek, piramit benzeri bir yapı oluşturacak şekilde bir araya gelirler. Genelde tepede bir ana üretici firma bulunur. Altta ise tedarikçi veya tedarikçi olarak da adlandırılabilen, irili-ufaklı birçok imalatçı firma yer alır. Dikey keiretsular iki ayrı türde oluşum gösterirler. Bunlardan ilki dağıtım keiretsuları, ikincisi ise üretim keiretsulardır. Dağıtım keiretsuları, tepede nihai ürün üreten ana üretici firma olmak üzere, tüketiciye doğru sıralanan toptancı ve perakendeci gibi aracı dağıtım kanalı üyelerinin bir keiretsu çatısı altında bir araya gelmesiyle oluşur. Üretim keiretsuları, tepede nihai ürün üreten ana üretici firmanın, çok sayıda parça sağlayıcısı imalatçı firma ile oluşturduğu kümelerdir (Bozdoğan, 2006:32-33).

Yatay keiretsular, büyük bir banka veya başka bir finansal kuruluş etrafında iş aktiviteleri ile bağlantılı şirketlerin oluşturduğu gruptur. Yatay keiretsu şirketleri arasında finansal, yönetsel ve operasyonel bağlar bulunmaktadır. Bunlara ek olarak firmaların başkanları belirlenen dönemlerde bir araya gelerek yönetim ile ilgili ortak kararlar almaktadırlar. Yatay keiretsu finansal bağlar ve dayanıklı sermaye yönünden değerlendirilebilir (Atalan, 1998:38-40).

- **Finansal Bağlar:** Yatay keiretsu dahilindeki finansal bağlar (aktiviteler) borç ve sermaye finansmanını kapsamaktadır. Üretim ve uluslararası ticaret firmaları diğer keiretsu şirketlerine ticaret kredisi temin ederken, kredi şeklindeki borç finansmanın çoğunluğunu bankalar sağlamaktadır. Konuya finansmanı sağlayan şirket açısından bakıldığında (ticari banka) bu kredilerin bir kısmı operasyonlara ait girdilerin sağlanmasını kapsamaktadır.
- **Dayanıklı Sermaye:** Keiretsu şirketleri arasındaki finansal bağların varlığı ve keiretsu içinde ticari bankaların merkezi rolü, Japon firmaların “dayanıklı sermaye” adı verilen uzun dönemli, ucuz sermaye sahibi oldukları konusunu

gündeme getirmektedir. Bu açıdan şirketler ticari bir avantajı ellerinde bulundurmaktadır.

Keiretsu yapılanmasına somut bir örnek vermek gerekirse, “Mitsui Grup” keiretsuların önemli özelliklerini temsil eden bir yapıya sahiptir. Bunlar şu şekilde sıralanabilir (Kahraman, 2018);

- **Endüstri Dağılımı:** Bu kümedeki şirketler kimya sektöründen sigortaya, otomobilden finans sektörüne kadar her sanayi sektöründen oluşabilir.
- **Büyük bir bankanın merkezi rolü:** Büyük bir Japon bankası grubun merkezindedir. Mitsui Bankası, Mitsui Ticaret Şirketi ve Mitsui Gayrimenkul Şirketi ile birlikte yaklaşık altmış şirketin oluşturduğu bir ağın merkezinde yer almaktadır.
- **Üyeliğin Tanımı:** Üye olan ve olmayanlar arasında belirli bir tanımlama yoktur. Yirmi veya otuz üye birbirine çok yakın iken diğerleri birbirlerine çok yakın değildirler.
- **İlişkilerdeki dinamik yapı:** Firmaların birbirleriyle olan ilişkilerinin derecesi değişebilmektedir. Toyota geleneksel olarak Mitsui ile çok yakın ilişkileri olmasına rağmen, kendi şirketler grubunu oluşturmuştur ve finansal olarak Mitsui’ye bağımlı değildir.

Japon keiretsu sistemi genel özelliklerine bakılacak olursa, diğer toplumlarda tam bir karşılığı olmayan birtakım özelliklerle benzerlerinden farklılaşır. Birincisi son derece büyük çaplı kuruluşlardır ve yaratılan sinerjinin etkisiyle Japon ekonomisinde olağanüstü ölçüde önemli rol oynarlar. Keiretsu sisteminin taşıdığı diğer bir özellik, devasa boyutlarına karşın yatay keiretsu ağına bağlı şirketlerin, Japon ekonomisinin herhangi bir sektöründe nadiren “monopol” durumda olmasıdır. Bunun yerine her keiretsunun, her sektörde “oligopol” konumundaki bir şirketle temsil edildiği bir pazar yapısı söz konusudur. Sistemin bir diğer özelliği, ekonomik mantığı olmadığı zaman bile, ağ üyelerinin tercih hakkını birbirleri lehine kullandıkları bir tarzda ticaret yapma eğiliminde olmaları ve ağ içinde kalmanın tercih edilmesidir (Sığı, 2006:38-39). Bu özelliklerine ek olarak keiretsu yapılanmasının şu özellikleri söylenebilir (Kahraman, 2018).

- **Karşılıklı iştirak (çapraz ortaklık):** Keiretsu içerisindeki her bir şirket diğer şirketlerin hisselerine sahip olabilir. Gruptaki banka % 5’e kadar hisseye sahip olabilirken, diğer firmalar kendi belirledikleri oranda hisseyi portföylerinde tutabilirler. Bütün örneklerde çoğunluk hisseler keiretsu ailesi içinde uzun

dönemli olarak tutulmaktadır. Borsada aktif olarak alınıp satılan hisse senetleri toplam hisse senetlerinin % 20 ila % 40'ı arasında değişir. Borsada hisse fiyatları ne olursa olsun diğer üyeler tarafından portföylerinde tutulan çoğunluk hisseleri bu durumdan çok az etkilenir.

- **Ticari ilişkiler:** Borçlanmanın çoğu keiretsu içindeki banka aracılığı ile olur. Satış hacminin % 50'si keiretsu içindeki diğer firmalardır. Şirketler hammadde ve diğer malzemeleri birbirlerinden satın alırlar.
- **Personel Dolaşımı:** Keiretsu içindeki personel dolaşımı (özellikle üst düzey personel seviyesinde) yeni endüstrilere girildiğinde üye firmalar arasında bilgi ve uzmanlık transferini mümkün kılmaktadır. Belli düzeydeki teknik personel düzenli olarak biraraya gelmektedir.
- **Stratejik Koordinasyon:** Keiretsunun merkezine yakın, stratejik olarak en önemli şirket genel müdürleri her onbeş günde bir kendi işletme stratejilerini planlamak ve tartışmak için biraraya gelmektedirler. Bunun amacı, yeni ürünler piyasaya sunulurken veya yeni bir piyasaya girilirken birbirlerine yardım etmek ve bütün grubu etkileyecek projeler hakkında karşılıklı görüş alışverişinde bulunmaktır. Şirketler arasındaki hesaplar ekstra likidite sağlamak için daha uzun döneme yayılmaktadır. Merkezdeki banka, stratejik konumu önemli olan bir üye için düşük maliyetle finansman sağlarken diğer grup şirketlerine biraz daha yüksek fiyat uygulamak suretiyle ucuz finansmandan kaynaklanan kaybı telafi etmektedir.

Japonya'nın Keiretsu örgütlenme yapısının bahsettiğimiz pozitif yönleri bağlamında Türkiye'ye uyarlanması, modelimizin öne çıkan unsuru olacaktır. Türkiye'de keiretsu yapısı içinde uygun olan yapılanmanın modelde Türkiye'nin şirket yapılanmasında etkin rol üstlenen küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında şekillenmesi ve desteklenmesi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin küçük şirket olmalarının verdiği yetersizliklerin giderilmesi açısından faydalı olacaktır. Bu noktada modelin ana fikri Türkiye'de bölgesel ayrımlar bağlamında Japon Keiretsu örgütlenme yapısının küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında yapılması ve desteklenmesidir.

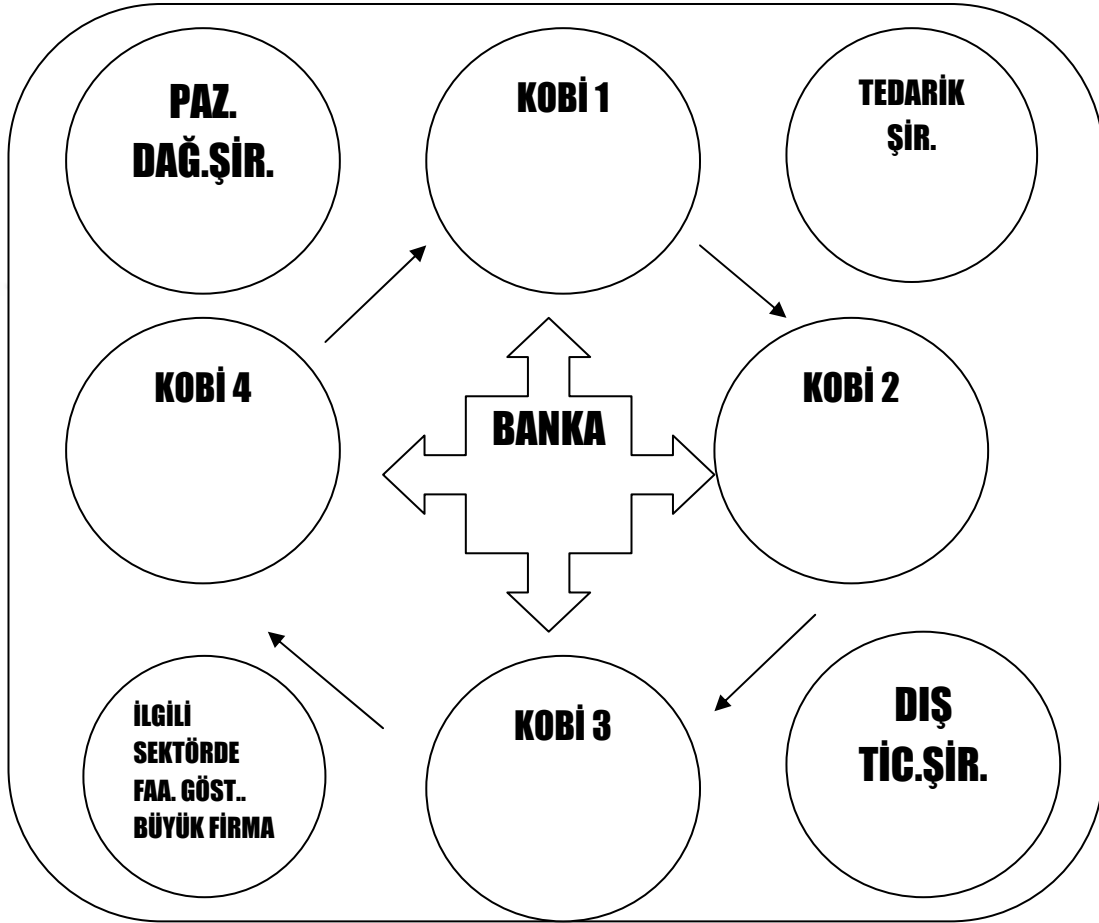
Modelde keiretsu yapılanmasının Türkiye'de küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında şekillenmesinin sağlanmasında yapı içerisinde en önemli unsurlardan biri bankalar olacaktır. Bilineceği üzere keiretsu yapılanmasında en önemli görev bankalara düşmektedir. Modelde

yapılanma içinde bankanın görevlerinin devlet bankalarınca yapılması model içinde tasarlanan bir başka husustur. devlet bankalarından kasıt, Vakıfbank, Halkbank, Ziraat Bankası ve bunların katılım bankalarıdır. Bilineceği üzere bahsi geçen bankaların Türkiye'ye geniş bir alanda yayılımı ve ülkenin her tarafında ulaşma imkânı vardır. Yapının içinde bankacılık görevini bu bankaların şubeleri aracılığıyla yerine getirilmesi ve bunun devletçe desteklenmesi modelin öne çıkan noktalarından birisidir. Bu sayede yapının içindeki küçük ve orta ölçekli işletmeler devlet güvencesi altında ihtiyaç duydukları likitide, teminat, kefalet ve garanti mektupları vb. hizmetlerden yararlanabileceklerdir. Ayrıca devlet açısından da yapının işleyişi hakkında gerekli kontrol mekanizmasına ve denetimine ulaşılmış olacaktır.

Bahsi geçen model yapısında ayrıca üretilecek ürünler için gerekli hammadde, yardımcı madde temini tedarik şirketi ile küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından üretilen ürünlerin pazarlaması ile dağıtımını sağlayan ve dış ticaret işlemlerini gerçekleştiren grup üyesi şirketler de yer alacaktır. Yine yapının içinde organizasyonu, yönlendirme işlemini, eğitim ihtiyacını vb. hususları karşılaması için seçilen sektörde faaliyet gösteren büyük bir işletme yer alacaktır. Bu şirketlerin de bu yapının içinde örgütlenmesi noktasında gerekli desteğin devletçe sağlanması uygun olacaktır.

Yapılan bu açıklamalar doğrultusunda, keiretsu tipi örgütlenme yapısı modelinin Türkiye'ye uyarlanması Şekil 4.2.'deki gibi tasarlanacaktır.

**Şekil 4.2. Keiretsu Örgütlenme Yapısının Türkiye'ye Uyarlanmasına İlişkin Şekil**



**Kaynak: Şekil tarafımızca düzenlenmiştir.**

#### **4.4.1.2. Keiretsu Yapısının Uygulanacağı İllerin ve Sektörlerin Seçilmesi**

Şekil 4.2.'de Keiretsu örgütlenme yapısının model bağlamında Türkiye'ye uyarlanmasında, bölgesel bazda şehir yapılanmasının modelin işlerliği için uygun olacağı düşünüldüğünden modelde şehir bazlı yapılanma tercih edilmiştir. Ayrıca şehir bazlı yapılanma oluşturulurken, ihracat kavramı da orta gelir tuzağının aşılmasında önemine binaen dikkate alınacaktır.

Modelde yer verilen şehir seçiminde, Türkiye'de ihracatın yüksek bir oranını karşılayan şehirlerin seçimine modelde özen gösterilmiştir. Hakeza sektör seçimi yapılırken

de aynı yol izlenerek baz alınan illerde en çok ihracatın gerçekleştirildiği sektörler dikkate alınmıştır. Bu bağlamda modelin başında Türkiye’ de 2018 yılı verilerine göre ihracatın %70’ine yakınına gerçekleştiren şehirlerden “her bölgede bir şehir” bağlamında yedi tanesinde Keiretsu tipi örgüt yapılanmasının Türkiye’ye uyarlanması ile kurulacak yapının bu illerde ve sektörlerde yer alan küçük ve orta ölçekli işletmelere fayda sağlayacağı düşünülmektedir. Bu noktada ihracatta öne çıkan İstanbul, İzmir, Gaziantep, Adana, Konya, Trabzon\* ve Malatya’nın da aralarında bulunduğu 7 şehirde Keiretsu tipi örgütlenme yapısının Türkiye’ye uyarlanması ile oluşacak örgüt türünün kurulmasının teşvik edilmesi ihracatın artırılması yönünde yararlı olacağı kanısındayız.

Modelde oluşturulacak yapının kurulacağı sektörün seçimi de aşağıdaki gibi yapılmıştır. Yukarıda bahsi geçen şehirlerin ihracatlarında öne çıkan sektörler dikkate alınacaktır. Bu açıdan ilgili şehirlerin en çok ihracat yaptığı sektörlerde bu yapılanmanın uyarlanmasının teşvik edilmesi, model açısından Türkiye’nin orta gelir tuzağından çıkışta ihracatını artırıcı bir etkisi olacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda, İstanbul ili için hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, İzmir ili için kimyevi madde ve malzemeleri sektörü, Gaziantep ili için halı sektörü, Adana ili için tekstil ve hammaddeleri sektörü, Konya ili için makine ve aksanları sektörü, Trabzon ili için fındık ve mamulleri sektörü, Malatya ili için kuru meyve ve mamulleri sektörlerinde Keiretsu tipi örgütlenme yapılarının Türkiye’ye uyarlanmış halinin desteklenmesi ile Türkiye’deki ihracatın şimdiki aşamadan daha ileri bir aşamaya taşınması öngörülmektedir.

#### **4.4.1.3.Keiretsu Yapısının Bünyesinde Bulunan KOBİ’lerde Kümelene Faaliyetlerinin Aktif Hale Getirilmesinin Desteklenmesi**

Küme; aynı cinsten veya birbirine benzer olanların meydana getirdiği bir bütünlük, takımlaşma, grup şeklinde tanımlanabilir. Kümelene ise, küme oluşturma işi, toplanma, yığılma şeklinde ifade edilebilir (Çetin, 2018:3). M. Porter uluslar arası rekabette önde olmak için avantaj sağlamanın aracını kümelene olarak göstermektedir. Porter, kümelenemeyi, aynı sektörde faaliyet gösteren, birbirleriyle işbirliği ve rekabet içinde olan firmaların (tedarikçiler, müşteriler, satıcılar) ilgili kurumlarla (üniversiteler, meslek kuruluşları, işkoluyla ilgili diğer kurumlar) aynı coğrafi alanda yoğunlaşmaları olarak tanımlamaktadır. Kümelene içinde

---

\* Fındık üretimi yoğun olarak Ordu’da olmasına rağmen, Trabzon’un dikkate alınmasının nedeni ihracat verilerinin dikkate alınmasıdır.

işbölümü ve uzmanlaşmanın neden olduğu üretkenlik ve inovasyon KOBİ'lere rekabet gücü kazandırmaktadır (Haykır Hobikoğlu ve Hacıoğlu Deniz, 2011:232).

Kümelenme, rekabet edebilirlik düzeyi oldukça zayıf olan ,sektörüne veya ülke ekonomisine fazlaca katma değer sağlamayan, kısa veya uzun vadede bölgesel kalkınmayı gerçekleştiremeyen endüstrileri, kümelenme yaklaşımı çerçevesinde gözden geçirerek, değer katıcı, uluslar arası ve ulusal düzeyden rekabet edici hale gelmiş, yüksek gelirli kurumlar haline dönüştürmeyi amaçlamaktadır (Yılmaz,2016:4).

Kümelenme yaklaşımının temelinde, bölgenin rekabet avantajını artırmaya yönelik temel ağ yapısı özellikleri vardır. Destek sağlayıcı (diğer firmalar vb.) aktörlerle birlikte firmalar aralarında rekabetten öte işbirliğine giderler. Bu doğrultuda temel özellikler içerisinde; ekonomik birimlerle ilişki bağları oluşturmaları, işletmelerin sosyal geçmiş ve genel kültür yapıları ile küme içerisinde etkinlik göstermeleri ve destekleyici aktörlerin davranışsal işlem yaratmaları ağ yapısı özellikleri olarak sayılabilir. Yine kümelenmelerin özelliklerinden bir diğer de uzmanlaşmış ve daha tutarlı hizmet sunan eğitimli işgücüne sahip oluşumlar yaratmalarıdır. Ayrıca kümelenmelerin özelliklerine ek olarak, buldukları bölgelerde ekonomik kalkınma yanında, sosyal refahın artmasına ve bölgenin cazibesine de katkı sağlaması ön plana çıkan özellikleri arasında sayılabilmektedir (Duran, 2015:6-8).

Kümelenme gerek içinde bulunduğu firmalara gerekse de oluşturulan coğrafyada çeşitli avantajlar sağlar. Kümelenmeyle birlikte firmaların belirli coğrafyada toplanmaları, firmaların üretim ve pazarlama alanlarındaki maliyetlerini azaltıcı etki yapması söz konusudur. Kümelenme, firmaların sadece belirli alanlarda faaliyet göstermelerini sağlamaktadır. Bir firmanın birçok alanda faaliyet yapmasına gerek kalmayabilmektedir. Bu durum firmaların yeni teknolojilere uyum sağlayabilmesine de kolaylaştırmaktadır. Firmaların kümelenme yapılanması çerçevesinde bir araya gelmeleri, firmalara karşılıklı işbirlikleri yapmalarını sağlayıcı fırsatlar sunmaktadır. Kümelenmeler beraberlerinde, yeni endüstri kümelenmelerinin oluşumu konusunda öncülük edebilmektedir (Tutar vd., 2011:7-8). Çalışan kümelerde belli bir uzmanlığa ve tecrübeye sahip çok sayıda işgören mevcuttur. Dolayısıyla bu kümelerdeki işletmeler, işe alım maliyetleri anlamında küme dışındaki firmalara göre bir avantaj sağlamakta ve eleman arama süresini kısaltmaktadır (Baltacı, 2015:38).

Kümelenmenin bahsedilen faydaları sağlamaları yanında başarısızlıklarla da sonuçlandığı görülmektedir. Kümelenme faaliyetlerinin başarısızlıkla sonuçlanmasına neden olan faktörlerin bazıları şu şekilde sıralanabilir (Duman, 2017:20; Karayel, 2010:167);

- Bağımsız kümelerin daha az etkiye sahip olması,
- Kümelerin üretim isteği eksikliği,
- Modası geçmiş teknoloji ve teçhizat,
- Güçlü ağları olmayan yöneticiler,
- Sürdürülebilirlik ile ilgili yeterli bütçe olmaması,
- İhmal edilmiş markalaşma eğilimi,
- Küme içinde işletmeler arasında işbirliğinin kaybolması,
- Küme içinde bilgi akışının eksikliği.

Dünyada kümelenme faaliyetleri birçok farklı alanda uygulama alanı bulmaktadır. Dünyada kümelenme faaliyetlerine örnek olarak Silikon Vadisi, İtalyan Deri Modası, İsveç Kış Şartlarında Araba Testi Kümesi, Oslo Yazılım Şirketleri Kümelenmeleri örnek olarak verilebilir (Yüksel, 2017:73-88; Erkut, 2011:55-63).

Türkiye’de 1960’lı yıllardan itibaren temel amaçları arasında sanayiye dayalı büyüme yer alan planlı yapılanma dönemleri ülkemizde kümelenme politikalarının da temelini oluşturmuştur. Planlı sanayileşme ve kentleşme amacıyla devlet desteği ile Organize Sanayi Bölgeleri ve Küçük Sanayi Siteleri uygulamalarına başlanılmıştır. 1990’lı yıllarda teknoloji üretimi ve yeniliğin daha önemli hale gelmesiyle birlikte bu yapılara ilaveten KOSGEB bünyesinde ve üniversitelerin içerisinde kurulan Teknoloji Geliştirme Merkezleri gündeme gelmiştir. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri’nin sağladığı araştırma geliştirme yatırımları için 2000’li yıllarda Teknoloji Geliştirme Bölgeleri uygulamalarına başlanılmıştır. Kümelenme kavramı, kamu politikalarında temel belge olan kalkınma planlarından 2007-2013 dönemini kapsayan Dokuzuncu Kalkınma Planı ile yer edinmiştir (Yıldız, 2014:52-53)

Anadolu Kümeleri İşbirliği Platformu verilerine göre Türkiye’de Marmara Bölgesinde 13, Karadeniz Bölgesinde 1, Ege Bölgesinde 4, İç Anadolu 20, Güneydoğu Anadolu Bölgesinde 4 ve Akdeniz Bölgesinde 1 olmak üzere toplam 43 kümelenme oluşumu bulunmaktadır. Türkiye’de yer alan kümelenme faaliyetleri savunma havacılık, makine ve aksamları, otomotiv, tarım, nükleer sanayi, enerji, inşaat gibi birçok faaliyet alanlarına dağılmış vaziyettedir.( <http://www.akip.org.tr/homepage>, 2019) Bu noktada Türkiye’de yer

alan kümelenme faaliyetlerinden bazıları şu şekilde örneklendirilebilir.(  
<http://www.smenetworking.gov.tr/detay.cfm?MID=24,2019>)

**-Rekabetçilik ve Kümelenme Analizi Çalışması :** OSTİM Organize Sanayi Bölgesi yönetimi tarafından bölgede birçok kümelenme çalışması başlatılmıştır. Bu çerçevede, çok kapsamlı ve detaylı bir rekabetçilik analizi ile kümelenme analizi çalışması yapılmıştır. OSTİM'in ekonomik gelişimini planlı ve sürdürülebilir hale getirmek amacı ile yapılan ve toplanan verilerin analiz edildiği bu çalışma, bölgede yer alan tüm sektörlerin uluslararası rekabet gücünü ortaya koymuştur. Yapılan tüm araştırma, analiz ve sentezler sonucunda, OSTİM OSB'de yürütülecek kümelenme çalışmaları için en uygun sektörün Savunma Sanayi Sektörü olduğuna karar verilmiştir.

**-GAP Bölgesi Kümelenme Çalışmaları:** Avrupa Birliği-GAP Bölgesel Kalkınma Programı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (BMKP) ve GAP İdaresi işbirliği ile yürütülmektedir. Bu program altında faaliyetlerine devam eden GAP-GİDEM projesi kapsamında “yerel ekonomik kalkınmaya” dönük olarak bir dizi kümelenme çalışmaları yapılmıştır. Bu bağlamda, Şanlıurfa ili organik tarım, Diyarbakır ili mermercilik ve Adıyaman ili hazır giyim sektörlerinin kümelenme analizleri yapılmıştır. Adıyaman ili hazır giyim sektörünün kümelenme analizlerinden sonra kümelenme geliştirme çalışmalarına da başlanmıştır. Halen bu çalışmalar yerel paydaşlar ve firmalar tarafından devam ettirilmektedir.

**-Konya Sanayi Odası Kümelenme Çalışmaları** Konya Sanayi Odası bünyesinde kümelenme potansiyelini tespit etmek, kümelenme potansiyeli olan KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası rekabet gücünü artırmak ve bölgesel düzeyde proje uygulama kapasitesinin artırılmasına katkıda bulunmak amacı ile kümelenme çalışmaları başlatılmıştır.

**-İAOSB Makine Metal Döküm Kümesi:** Projenin genel amacı İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde (İAOSB) makine, metal ve döküm sektörlerinde faaliyet gösteren firmaların rekabetçilik seviyelerinin artırılmasıdır.

**-İNOVİZ Sağlık İçin İzmir:** İNOVİZ, İzmir Kalkınma Ajansı tarafından İzmir için “geleceğin sektörü” olarak seçilen sağlık sektöründe işbirliği içerisinde yeni teknolojik ürünler üreten ve teknolojiye yön veren bir İzmir yaratmak amacı ile oluşturulmuş bir iletişim ve işbirliği platformudur.

Türkiye’de kümelenme faaliyetleri genel olarak değerlendirildiğinde tam manası ile karşılığının bulunduğu söylenemez. Bu durum kümelenmede başarısızlığa etki eden faktörlerden kaynaklandığı gibi ülke içinde bulunduğu sosyal ve kültürel yapı, kümelenme faaliyetlerine firmalar ve kişilerce gerekli adaptasyonun sağlanamadığından kaynakladığı söylenebilir. Bu açıdan kümelerin daha sürdürülebilir olması için yasal altyapıların hazırlanması gerekmektedir. Kümelerin yaşam politika öncelikleri belirlenmelidir. Her dönem için farklı politikalar belirlenerek, yeni başlayan kümeye farklı, gelişen ve altyapısı oluşmuş kümeye farklı, olgun uluslararasılaştırılma ihtiyacı olan kümeye farklı olmak üzere her evredeki kümeye farklı destek modelleri belirlenmelidir. Bölgelerin rekabetçilik düzeylerinin tespit edilmesi ve kümelenme potansiyellerinin ve/veya var olan kümelenmelerin analizine dayalı bölgesel kümelenme politikalarının geliştirilmesi gerekmektedir. Yine karar vericilerin kümelenme konusunda yeterince bilinçli olması, kümelerin sağlayacağı faydaların getirileri hakkında dolu olması gerekir. Politikalar arası uyumu sağlamak için farklı kurumlar tarafından sağlanan desteklerin küme oluşumları etrafında birbirini tamamlaması gerekmektedir (Gözek, 2013:12-16). Bu yazılanlara ek olarak kümelenme hususunda gerekli sosyal ve kültürel uyum çalışmalarının yapılıp, piyasada faaliyet gösteren firmalar ve kişilerin kümelenme faaliyetlerine gerekli adaptasyonlarının sağlanması gerekmektedir.

Kümelenme yaklaşımı ile ilgili olarak yapılan açıklamalar ışığında, modelde belirtilen Keiretsu tipi örgütlenme yapısının Türkiye’ye uyarlanması ile oluşan örgüt yapısında bulunan küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında kümelenme faaliyetlerinin aktif hale getirilmesi modelde öngörülen varsayımlardan birisidir. Bu sayede yapının içinde yer alan küçük ve orta ölçekli işletmeler gerek üretimsel açıdan gerekse de ticari yönden aynı yapılanmanın içinde model için belirtilen sektörlerde bir arada gelişip büyümeyi sağlamaları gerçekleşebilecektir.

Modelin unsurları hakkında yapılan açıklamalardan sonra tüm Türkiye’de bölgesel bazda ihracat verileri baz alınarak seçilen illerde ve sektörlerde oluşturulan yapının gösterildiği modelin yapısına bir sonraki başlık altında yer verilecektir.

#### **4.4.2. Modelin Yapısı**

Modelin unsurlarından yola çıkılarak modelin yapısı aşağıdaki şekilde izah edilebilir. Öncelikle Japonya’nın kalkınması ve gelişmesinde büyük rol oynayan Keiretsu örgütlenme yapısı modelimizin şekillenmesinde öne çıkan unsurlardan birisidir. Bu açıdan Keiretsu örgütlenme yapısının Türkiye’ye uyarlanması modelin temel taşlarından birisi olacaktır. Türkiye’de oluşturulacak bu yapılanmanın, Türkiye’nin firma yapısında yüksek bir oranı

temsil eden ve kendi ayakları üzerinde durması noktasında çeşitli sıkıntıları bulunan (nakit sıkıntısı, nitelikli eleman sıkıntısı, koordinasyon sıkıntısı vb.) küçük ve orta ölçekli işletmelerin arasında şekillenmesi modelimizde öne çıkan bir başka unsurdur. Yine modelde Türkiye’de bahsi geçen yapılanmanın uygulanmasında bölgesel bazda konu değerlendirilerek ihracat verileri temel alınarak seçilmiş il ve sektörlerle yönelik çalışan küçük ve orta ölçekli işletmelerin arasında bu yapının oluşturulması üzerine yoğunlaşmıştır. Son olarak modelde oluşacak örgüt yapılanmasında yer alan küçük ve orta ölçekli işletmelerin aralarında kümelenme faaliyetlerinin aktif olarak desteklenmesi modelimizde yer verilen önemli hususlardan birisidir. Yapılan bu açıklamalar doğrultusunda modelin şematik yapısı aşağıda şekil 4.3’deki gibidir.





Şekil 4.3.'de yer verilen model önerisinin ana fikri şu şekilde izah edilebilir. Türkiye'de küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişip büyümesini sağlamak için, aynı zamanda Türkiye'nin ihracat potansiyelini geliştirmek adına belirlenen il ve sektörlerde çalışan küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında Japonya'nın Keiretsu örgütlenme yapısının Türkiye'ye uyarlanmasının devlet tarafından teşvik edilmesi ve böyle bir örgüt yapılanmasının kurulmasıdır. Ayrıca bu yapının içinde yer verilen küçük ve orta ölçekli işletmelerin kendi aralarında kümelenme faaliyetlerinin devletçe desteklenmesidir. Yine oluşturulan bu örgüt yapısı içinde yer alan bankaların devlet bankaları yoluyla desteklenmesinin sağlanmasıdır.

Modelin hedeflediği hususlar hakkında şu ifadelere yer verilebilir.

➤ Keiretsu tipi örgütlenme yapısının Türkiye'ye uyarlanması sonucu oluşan model yer verilen küçük ve orta ölçekli işletmelerin küçük şirket olmasının sakıncalarının giderilmesi bağlamında yetersiz alanlarda gerekli desteklerin bu yapılanma sayesinde gerek yapının içindeki bankalar yoluyla gerekse de yapının içindeki diğer küçük ve orta ölçekli işletmeler, satış tedarik şirketi, pazarlama ve dağıtım şirketi, dış ticaret şirketi ve ilgili sektörde faaliyet gösteren büyük ölçekli işletme yoluyla sağlanması,

➤ Model bağlamında oluşturulacak yapının içindeki yer alan küçük ve orta ölçekli işletmelerin kendi aralarında kümelenme faaliyetlerinin aktif hale gelmesi ile gerekli işbirliğin ve birlikteliğin artırılmasının sağlanması,

➤ Modelde yer verilen ve Türkiye'nin 2018 yılına ait ihracat verileri açısından Türkiye'nin %60'ına yakın ihracatını karşılayan seçilmiş illerde ve sektörlerde modelde belirtilen örgüt yapılanması sayesinde ihracatın daha da artırılmasının sağlanması,

➤ KOBİ'lerle büyük işletmeler arasında entegrasyona gidilerek ülke ekonomisinin birlikte kalkınmasının sağlanması, KOBİ'lerin maliyet odaklı, büyük ölçekli işletmelerin farklılık odaklı bir strateji uygulamalarına, sonuçta katma değeri yüksek ürünler üreterek etkin tanıtım ve planlama ile markalaşmaya gidilmesi,

➤ En son ve nihai hedef olarak hiç şüphesiz modelde belirtilen örgüt yapılanması ile Türkiye'nin ihracat değerlerinin artırılarak Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkışını veya orta gelir tuzağı sürecini aşmasının sağlanması, hedeflenen hususlar olarak sayılabilir.

Model önerisi hakkında son olarak işleyişinin örneklendirilmesi faydalı olacaktır. Örneğin Konya'da makine ve aksamları (tarım makinaları sanayisi) sektörünün gelişimi için kurulacak yapının işleyişi şu şekilde izah edilebilir. Yapılanmada faaliyet tabanlı bir

bölümlendirmede yapılması uygun olacaktır. Öncelikle sektörde makine ve aksanları üretimi için gerekli olan faaliyetlerin planlanması gerekmektedir. Üretim için gerekli olan faaliyetler planlandıktan sonra faaliyetlerin yapının içinde bulunan küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında dağıtılması sağlanmalıdır. Bu aşamada küçük ve orta ölçekli işletmelerin kümelenme faaliyetleri yoluyla gerekli işbirliğini ve birlikteliği sağlaması beklenmektedir. Yapının içinde bankalar üretim için gerekli nakdi kaynaklar temini işlemlerini yerine getirmelidir. Ayrıca örgütlenme içinde yer alan tedarik şirketi, üretim için gerekli olan hammaddelerin, yardımcı maddelerin küçük ve orta ölçekli işletmelere daha avantajlı olacak şekilde teminini sağlayacaktır. Gerekli üretim faaliyeti sonucu üretilen ürünlerin pazarlanması ve dağıtımını yapının içinde bulunan pazarlama ve dağıtım şirketi aracılığıyla yapılmasının sağlanması gerekmektedir. Yine üretimi sağlanan ürünlerin ihracatının gerçekleşmesinin de yapının içinde yer alan dış ticaret şirketi aracılığıyla gerçekleşmesi sağlanacaktır.

Modelin bu işleyişinde yapının içinde en önemli unsurlardan biri de ilgili sektörde faaliyet gösteren büyük ölçekli işletmelere biçilen roldür. Bu şirketlerin yapının içinde faaliyetlerin planlanmasında, yürütülmesinde, koordine edilmesinde ve yapının içinde yer alan küçük orta ölçekli işletmelerin eksikliklerinin (eğitim ihtiyacı vb.) giderilmesinde, küçük ve orta ölçekli işletmelerin üretim sürecinde denetlenmesinde, ürünlerin gerekli standartlara uygunluğu yönünden gerekli kalite kontrollerinin yapılmasında, ihtiyaç duyulan hammadde ve yardımcı maddenin temini, üretilen ürünlerin pazarlama, dağıtım ve ihracatını üstlenen firmalar yönünden gerekli gözden geçirmelerin yapılması hususunda aktif bir rol üstlenmesi uygun olacaktır.

## 6.SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmada orta gelir tuzağı kavramı üzerinde durulmuş ve bu kavram çerçevesinde Türkiye ekonomisinin durumu değerlendirilmiştir. Orta gelir tuzağı, orta gelir düzeyine ulaşmış ülkelerin bu gelir bandında sıkışıp kalması ve yüksek gelir düzeyine erişememesi olarak ifade edilebilir. Çalışmada Türkiye ekonomisi orta gelir tuzağı yönünden incelenmiş, Türkiye ekonomisinin orta gelir tuzağı sürecinde olduğu ifade edilmiştir. Yine çalışmada kamu teşvik politikaları ve seçilmiş ülke ekonomilerinin (Japonya, Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Hong Kong) kalkınma süreci ve bu süreçte kamu teşvik politikalarının rolü incelenmeye çalışılmıştır. Yapılan bu çalışmalar ışığında orta gelir tuzağından çıkışta etkin bir kamu teşvik mekanizması için yapılması gerekenler ve Türkiye için Keiretsu odaklı yeni bir teşvik sistemi model önerisi oluşturulmaya çalışılmıştır. Buna göre Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkışında etkin kamu teşvik mekanizması için yapılması gerekenler şu şekilde sıralanabilir.

- Teşvik Mekanizmasının Tek Elden Yönetilmesi
- Sıkı Denetim (Aktif Denetim)
- Süre Kısıtı
- Teşviklerin Daha İyi Tanıtımı, Şartların Daha Net Belirlenmesi
- Objektif Değerlendirme
- Prosedürlerin Azaltılması
- Niteliğe Önem Verilmesi, Sonuç Odaklı Teşvik Mekanizması
- Teşvik Ortak Veri Tabanının Oluşturulması

Çalışmanın sonunda etkin teşvik mekanizması için yapılması gerekenlerden bahsedildikten sonra, Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkışta kamu teşvik politikalarının rolü bağlamında bir model önerisinde bulunulmuştur. Model önerisinde, orta gelir tuzağı kavramının aşılmasında son derece önemli bir kavram olan ihracat temel teşkil etmektedir. Yine model önerisinde öne çıkan bir başka unsur, Türkiye'nin şirket yapılanmasında büyük bir orana sahip olan küçük ve orta ölçekli işletmelerinin sıkıntılarının giderilmesi hususudur. Bu açıdan model önerisi ihracat odaklı bir anlayışla, büyük ölçüde küçük ve orta ölçekli işletmeler arasındaki kümelenme ile birlikte tedarikçi olan işletmelerle büyük işletmeler arasındaki entegrasyon üzerine inşa edilmiştir.

Model önerisinin temel unsurları aşağıdaki gibidir.

- KOBİ'ler arasında oluşturulacak Türkiye'ye uyarlanmış Keiretsu tipi örgütlenme yapısının oluşturulması
- Keiretsu yapısının uygulanacağı illerin ve sektörlerin seçilmesi
- Keiretsu yapısının bünyesinde bulunan KOBİ'lerde kümelenme faaliyetlerinin aktif hale getirilmesinin desteklenmesi

Modelin temel unsurlarında görüleceği üzere, model önerisinin ana amacı Türkiye'de her bölgede belirlenen şehirlerde Japonya'nın şirket yapılanması olan Keiretsu'nun Türkiye'ye uyarlanmasının küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında sağlanması, bu yapılanmanın kurulması ve desteklenmesidir. Model önerisinde keiretsu yapılanmasında yer verilen banka yapılanmasının da devlet bankaları tarafından sağlanması ve bu yönden teşvik edilmesi model önerisinin bir başka amacıdır. Ayrıca model önerisinde küçük ve orta ölçek işletmeler arasında kurulacak şirket yapılanmasında, küçük ve orta ölçekli işletmelerin işbirliklerinin ve birlikteliğinin artırılmasına yönelik kümelenme faaliyetlerinin desteklenmesi model önerisinde bir başka ana hedef olarak karşımıza çıkmaktadır. Model önerisinde yapının içinde küçük ve orta ölçekli işletmeler haricinde yer alan tedarik şirketi, dış ticaret şirketi ile pazarlama ve dağıtım şirketi aracılığıyla küçük ve orta ölçekli işletmelerin ürettiği ürünlerin ihtiyaç duyduğu hammadde ve yardımcı maddelerinin temini, üretilen ürünlerin pazarlanması ve ihracatının yapının içine dahil olan bu şirketler aracılığıyla yapılmasının teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Yine yapının içinde yer alan ilgili sektörde faaliyet gösteren büyük ölçekli işletmenin faaliyetlerin gerekli koordinasyon işleminin yanında KOBİ'lerden sağlanan mamül/yarı mamülün piyasanın talepleri doğrultusunda nitelikli hale getirilerek satışının gerçekleştirilmesi hedeflenmektedir.

Model önerisinde illerin ve sektörlerin belirlenmesi açısından da şu şekilde bir yol izlenmiştir. İllerin seçiminde Türkiye'nin genel itibarıyla neredeyse %60'ına yakın ihracatını gerçekleştiren şehirlerin seçilmesine özen gösterilmiştir. Şehirlerde model önerisinde belirtilen yapılanmanın hangi sektörlerde şekillenmesi noktasında ilgili ilde en fazla ihracat yapılan sektörler dikkate alınmıştır. Bu husus, yoğun göç yaşayan ve bu anlamda çeşitli sorunları yaşayan ülkemizde bölgesel bazda sorunların çözümüne de katkı sağlar.

Sonuç olarak yapılan bu çalışmayla, Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkışında kamu teşvik politikalarının rolü bağlamında bir model nerisi kurulup, orta gelir tuzağı sürecinin aşabilmesinde katkı sağlamak amaçlanmıştır.



## 7.KAYNAKÇA

19 Haziran 2012 Tarih ve 28328 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı

3 Ocak 2003 Tarihli Acil Eylem Planı

4 Kasım 2012 tarih ve 28457 Resmi Gazete Sayılı Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelik

9 Aralık 1999 Tarihli 2000 Yılı Enflasyonu Düşürme Programı: Kur ve Para Politikası Uygulaması

Afatoğlu, Ali (Ed.), “Bir Ülke İki Sistem: Hong Kong Asya’nın En Büyük Serbest Pazarı, Finans ve Turizm Merkezi”, Global Expert (HSBC Bank),İstanbul, 2014.

Agenor, Pierre-Richard, Canuto, Otaviano, Jelenic, Michael, “Avoiding Middle-Income Growth Traps”, The World Bank Working Paper,98, Poverty Reduction and Economic Managemet Network, Economic Premise, Washington,2012.

Akbulut, Gizem, Yıldız, Barış, “Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Teşvik Politikalarının Etkililiği: Türkiye Örneği”, The Journal of International Scientific Researches, 2 (4), 2017.

Akçay, Aslı Ö., Erataş Sönmez, Filiz, “Avrupa Birliği Borç Krizinin Türkiye Ekonomisine Etkileri GVAR Analizi”, Balkan Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:5, Sayı:10, Tekirdağ, 2016

Akçay, Berika, “Teşvik Sistemi ve Otomotiv Sektörü Açısından Değerlendirilmesi”, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa, 2017.

Akdeve, Erdal, Karagöl, Erdal Tanas, “Geçmişten Günümüze Türkiye’de Teşvikler ve Ülke Uygulamaları”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı:37, Kütahya, 2013.

Akdoğu, Serpil Kahraman, “Türkiye’de Mali Serbestleşme Süreci ve Krizlerin Kısa Bir Özeti”, Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt: 14, Sayı: 2, Afyon, 2002

Akman, Şefik Taylan, Akman, İnci Solak, “II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de Hububat Ürünlerinin Vergilendirilmesi”, Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi, 1(2), Ankara, 2011

Akyıldız, Hüseyin, Eroğlu, Ömer, “Türkiye Cumhuriyeti Dönemi Uygulanan İktisat Politikaları”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt:9, Sayı:1, Isparta, 2004

Alagöz, Mehmet, “Paradan Sıfır Atmanın Gerekçeleri, Sonuçları ve Türk Lirasına İade-i İtibar”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı: 14, Konya, 2005

Alayoğlu, Nihat, “Japon İş Ağları Örgütlenmesi ve Kümelenme”, Çerçeve Dergisi, Sayı:51, Ankara, 2009.

Alçın, Sinan, Güner, Billur, “Orta Gelir Tuzağı: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt:XXXVII, Sayı:I, İstanbul, 2015.

Alkış, Hüseyin, Temizkan, Volkan, “Kobi’lerin Yönetimsel Sorunlarının Çözümünde Japon Yönetim Sisteminin Rolü”, Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 1(1), Karabük, 2013.

Aoki, Masahiko, “The Five Phases of Economic Development and Institutional Evolution in China, Japan, Korea”, ADBI Working Paper Series, 340, Asian Development Banks Institute, 2011.

Ar, Mahmut, “Kobi’lere Verilen Teşvik ve Destekler Kapsamında KOSGEB Konya Örneği”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman, 2009.

Arıciöğlu, M.Atilla, Batı ve Japon İşletme Yönetimi, İz Yayıncılık, İstanbul, 2000.

Arslanhan, Selin, Kurtsal, Yaprak, “Güney Kore İnovasyondaki Başarısını Nelere Borçlu? Türkiye İçin Çıkarımlar”, TEPAV Politika Notu, İstanbul, 2010.

Aslan, Şebnem (Ed), Sosyal Bilimler Araştırma Yöntemleri, (Bölüm Yaz. Muşmal, Hüseyin, Gürbüz, İrem), Eğitim Yayınevi, Konya, 2018.

Atalan, Alp Tugay, “Keiretsu ve Keiretsu’nun Türk Holdingleri Tarafından Uygulanma Biçimi”, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 1998.

Atay, Erhan, “Krizden İnnovasyona: Güney Kore Örneği”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı:32, Cilt:2, Kütahya, 2012.

Atik, Hasan, “Türkiye İçin Orta Gelir Tuzağından Kurtuluş Önerileri”, Sosyoekonomi Dergisi, Vol: 23(26), Ankara, 2015.

Bakkal, Muharrem, vd. Son 30 Yılda Türkiye ve Güney Kore'nin Ekonomik Performansı, Hiperlink Yayınları:54, İstanbul, 2012.

Bal, Belgin, vd. "Finlandiya, Almanya, Singapur ve Türkiye'nin Eğitim Sistemleri Açısından Kademeler Arası Geçiş Sistemlerinin Karşılaştırılması", Çukurova Üniversitesi Türkoloji Makale Bilgi Sistemi, No:18777, Adana, 2014.

Baltacı, Recep, "KOBİ'lerde Kümelenme Suretiyle Etkinliğin Artırılması ve Alınacak Önlemler, Konya Örneği", KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Konya, 2015.

Başer, D.İlhan, "Kobilerin Finansmanında Teşviklerin Yeri ve Önemi Denizli'de Teşvik Uygulaması", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli, 2015.

Baştürk, Kibriye, "Vergi Teşvik Politikası ve Türkiye'de Ar-ge Faaliyetlerine Yönelik Vergi Teşvikleri", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Konya, 2012.

Bayar, Güzin, "Türkiye ve Orta Gelir Tuzağı: Eğitimin Önemi", Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 34, Antalya, 2016.

Bozdoğan, Gökçe, "Japon Kalkınmasında Keiretsuların Yeri ve Kalkınma Üzerindeki Sosyal ve İktisadi Etkileri", Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2006.

Bozkurt, Eda, "Orta Gelir Tuzağı: Türkiye ve Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Araştırma", Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Erzurum, 2014.

Bozkurt, Eda, vd. "Orta Gelir Tuzağı: Üst Orta Gelirli Ülkeler Üzerine Panel Veri Analizi", Ege Akademi Bakış, Cilt: 16, Sayı: 2, İzmir, 2016.

Buyrukoğlu, Selçuk, "Yatırım Teşvik Politikaları ve Makroekonomik Etkileri: Türkiye İçin Ampirik Analiz", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli, 2014.

Campello, Murillo, Graham, John R., Harvey, Campell R., "The Real Effects of Financial Constraints: Evidence from a financial crisis", Journal of Financial Economics, 97, 2010.

Candan, Tatar, Güzide, Yurdadoğ, Volkan, “Türkiye’de Maliye Politikası Aracı Olarak Teşvik Politikaları”, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı: 27, Denizli, 2017.

Carnovale, Maria, “Developing Countries and the Middle-Income Trap: Predetermined to Fall?”, New York University, New York, 2012.

Ceviz, Oğuz Samet, “Gelişmekte Olan Bazı Ülkelerde Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye İçin Ampirik Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sivas, 2016.

Chen, Cheng, Dai, Liang, “The Middle Income Trap, Branching Deregulation, and Political Influence”, Princeton University, 2014.

Çağlar Erkuş, Ferda “Kümelenme ve Aydın İlindeki Kümelenme Potansiyeli Olan Alanlar”, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Aydın, 2011.

Çakmak, Umut, “Güney Kore’nin Ekonomik Kalkınmasının Temel Dinamikleri (1960-1990)”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt:21, Sayı:1, Isparta, 2016.

Çaşkurlu, Eren, Arslan, Cem Barlas, “Orta Gelir Tuzağından Çıkışa Odaklanma: Ürün Tuzağı (Ürün Boşluğu) ve Demiryolu Taşımacılık Sektörü”, Maliye Dergisi, Sayı: 167, Ankara, 2014.

Çetin, Ali, “Güneş Enerji Sistemleri Firmalarının Kümelenme Düzeyi: Batı Akdeniz Bölgesi Örneği”, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Burdur, 2018.

Çoban, Yasin, Türkiye Ekonomisi, İkinci Sayfa Yayınları, İstanbul, 2015.

Çobanoğulları, Gökhan, Eroğlu, Erman, “Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Türkiye Örneği”, Maliye Araştırmaları Dergisi, Cilt: 3, Sayı: 3, Ankara, 2017.

Çütçü, İbrahim, “Devalüasyon Politikaları ve Dış Ticarete Etkisi: Türkiye Örneği”, Adıyaman Üniversitesi Bilim ve Kültür Sempozyumu, Adıyaman, 2014.

Darıcan, Mehmet Fatih, “Ekonomik Krizler ve Türkiye”, İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi, Sayı:17, İstanbul, 2013.

Dedekoca, Ersin, “Orta Gelir Büyüme Tuzağı: Bir Oyun Mu?”  
<http://www.21yyte.org/tr/arastirma/ekonomik-arastirmalari-merkezi/2014/09/29/7775/orta-gelir-buyume-tuzagi-bir-oyun-mu>, Erişim Tarihi:15.12.2017.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, “Hong Kong Ülke Bülteni Aralık 2014”,  
<https://www.deik.org.tr/uploads/hong-kong-ulke-bulteni-2014.pdf>, Erişim Tarihi: 02.02.2018.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, “Hong Kong Ülke Bülteni Aralık 2014”,  
<https://www.deik.org.tr/uploads/hong-kong-ulke-bulteni-2014.pdf>, Erişim Tarihi: 02.02.2018.

Dizdar, Yavuz, “Singapur Türkiye İçin Kalkınma Modeli Olur Mu?”,  
<http://yavuzdizdar.com/singapur-turkiye-icin-kalkinma-modeli-olur-mu/>, Erişim Tarihi: 02.02.2018.

Dönek, Ekrem, “Türkiye’nin Dış Borç Sorunu ve 1980 Sonrası Boyutları”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 50 (01), Ankara, 2014.

Duman, Pınar, “Tekstil Sektöründe Kümelenme: Adıyaman’da Bir Alan Çalışması”, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep, 2017.

Duran, Gülhan, “Bucak İlçesi Mermer Sektörü Kümelenme Düzeyi Üzerine Bir Araştırma”, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta, 2015.

Duran, Mustafa, “Türkiye’de Uygulanan Yatırım Teşvik Politikalarının Değerlendirilmesi (1980-1995)”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1997.

Dünya Bankası (Worldbank)  
[https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?year\\_high\\_desc=true](https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?year_high_desc=true) Erişim Tarihi: 04.06.2018.

Dünya Bankası (Worldbank)  
[https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD?year\\_high\\_desc=true](https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD?year_high_desc=true), Erişim Tarihi: 04.06.2018.

Dünya Bankası (Worldbank)  
<https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2016&start=1991>, Erişim Tarihi:02.02.2018.

Dünya Bankası (Worldbank) <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>, Erişim Tarihi: 02.01.2018.

Dünya Bankası, “China 2030 Building a Modern Harmoniousand Creative Society”, Development Research Center of the State Council, Çin, 2012.

Dürüs, İlhami, “Türkiye’de Vergi Teşvik Önlemleri, Mahiyeti ve Etkinliği”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2005.

Egawa, Akio, “Will Income Inequality Cause A Middle-Income Trap in Asia?”, Bruegel Working Paper, 06, 2013.

Egeli, Hüseyin Avni, “Dış Ticaret Açısından Sanayileşme Stratejileri ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi”, Manas Journal of Social Studies, Volume: 1, Issues: 2, Kırgızistan, 2001.

Eğilmez, Mahfi, “Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye”, <http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html>, Erişim Tarihi: 20.12.2017.

Eğilmez, Mahfi, “Orta Gelir Tuzağında Son Durum”, <http://www.mahfiegilmez.com/2017/05/orta-gelir-tuzagnda-son-durum.html>, Erişim Tarihi: 15.11.2017.

Eğilmez, Mahfi, “Türkiye Ekonomisi Ders Notu”, <https://ekonomihukuk.com/turkiye-ekonomisi/turkiye-ekonomisi-ders-notu/>, syf.5, Erişim Tarihi: 25.10.2017.

Eğilmez, Mahfi, Küresel Finans Krizi Piyasa Sisteminin Eleştirisi, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2012.

Eichengreen, Barry, Park, Donghyun, Shin, Kwanho, “When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China”, NBER Working Paper Series, Working Paper 16919, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2011.

Ekiz, Cengiz, Somel, Ali, Türkiye’de Planlama ve Planlama Anlayışının Değişmesi, Ankara Üniversitesi Matbaası, No:81, Ankara, 2005.

Ekonomi Bakanlığı, <https://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/ulkeler/ulke-detay/Hong%20Kong>, Erişim Tarihi: 15.03.2018.

Ekonomi Bakanlığı, <https://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/ulkeler/ulke-detay/Tayvan>, Erişim Tarihi: 03.02.2018.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, <http://www.enerji.gov.tr>, Erişim Tarihi: 01.10.2018.

Erer, Beyza, “Orta Gelir Tuzağı: Gelişmiş Bir Türkiye İçin İşletmelerimizin Yapısal Dönüşümü Üzerine Bir Model Önerisi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, 2018.

Ergül, Yaşar Tamer, “Orta Gelir Tuzağından Çıkış İçin Yeni Bir Strateji: Küresel Keynesyencilik”, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı:7, Çankırı, 2017.

Eser, Emre, “Türkiye’de Uygulanan Yatırım Teşvik Sistemleri ve Mevcut Sistemin Yapısına Yönelik Öneriler”, Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, Yayın No: 2822, Ankara, 2011.

Eşiyok, B.Ali, “Türkiye Ekonomisinde Planlı Kalkınma Arayışları ve Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı: Bir Yol Ayrımı”, Mülkiye Dergisi, Cilt:32, Sayı:260, Ankara, 2008.

Ezer, Feyzullah, “1929 Dünya Ekonomik Krizinin Türkiye’ye Etkileri”, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:20, Sayı:1 Elazığ, 2010.

Felipe, Jesus, Abdon, Arnelyn, Kumar, Utsav, “Tracking the Middle-Income Trap: What is it, Who is in it, and Why?”, Levy Economics Institute of Bard College Working Paper, 715, New York, 2012.

Flaaen, A., vd., “How to Avoid Middle Income Traps? Evidence from Malaysia”, The Worldbank, Policy Research Working Paper 6427, Washington DC, USA, 2013.

Frank, Charles R., vd. “Economic Growth in South Korea Since World War II”, National Bureau of Economic Research (NBER), ISBN 0-87014-507-X, 1975.

Gaziantep Sanayi Odası, “Tayvan Ülke Raporu”, <http://www.gso.org.tr/userfiles/file/Sayfalar/TAYVAN%20%C3%9CLKE%20RAPORU.pdf>, Erişim Tarihi: 02.02.2018.

Gill, İndermit, Kharas, Homi, “An East Asian Renaissance Ideas for Economic Growth”, The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, Washington, 2007.

Gözek, Sadık, “Kümelenme Politikaları, Kümelenmenin Türkiye’de Kırsal Kalkınma Açısından Önemi ve Teoriler”, Kalkınmada Anahtar Verimlilik Dergisi, Sayı:298, Ankara, 2013.

Güçlü, Muhammed, “Varlık Vergisi ve Ankara Uygulaması”, Tarih İncelemeleri Dergisi, Sayı:11, İzmir, 2015.

Güler, Yavuz, “II. Dünya Harbi Sonrası Türk-Amerikan İlişkileri (1945-1950)”, Gazi Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi, Cilt:5, Sayı:2, Kırşehir, 2004.

Gürsel, Seyfettin, Soybilgen, Barış, “Türkiye Orta Gelir Tuzağının Eşiğinde”, Betam Araştırma Notu: 13/154, İstanbul, 2013.

Harvie, Charles, Lee, H.H., “Export Led Industrialisation And Growth-Korea’s Economic Miracle 1962-89”, University of Wollongong Research Online, WP 03-01, Australia, 2003.

Haykır Hobikoğlu, Elif, Hacıoğlu Deniz, Müjgan, “Kümelenme Modeli ve Politikaları Çerçevesinde Bilgi Yapılanması ve Rekabet İlişkisi”, International Conference on Euroasian Economies, Session 3B: Turizm ve Mikroekonomi, 2011.

Hazine ve Maliye Bakanlığı, <http://www.hazine.gov.tr>, Erişim Tarihi:01.10.2018.

Holt, Jeff, “A Summary of the Primary Causes of the Housing Bubble and the Resulting Credit Crisis: A Non-Technical Paper”, The Journal of Business Inquiry, Volume 8/1, Utah, 2009.

Hong Kong İş Yapma Rehberi, <https://www.mazars.com.tr/Anasayfa/Haberler/Rapor-Arastirmalar/Mazars-Denge-Hong-Kong-da-Is-Yapma-Rehberi>, Erişim Tarihi: 15.03.2018.

Hong, Yoo Soo, “Private- Public Alliances for Export Development: The Korean Case”, United Nations Publications ISBN: 978-92-1-121730-8, 2010.

[http://www.akademiktisat.net/calisma/tr\\_iktisat\\_genel/tr\\_ekonomisi\\_1923\\_2006.htm](http://www.akademiktisat.net/calisma/tr_iktisat_genel/tr_ekonomisi_1923_2006.htm), Erişim Tarihi: 15.10.2017.

<http://www.akip.org.tr/homepage>, Erişim Tarihi: 04.05.2019.

<http://www.aljazeera.com.tr/al-jazeera-ozel/singapur-egitimde-nasil-basarili-oldu>, Erişim Tarihi: 02.02.2018.

<http://www.ekodialog.com/Konular/tayvan-ekonomik-kalkinma-modeli.html>, Erişim Tarihi: 03.02.2018.

<http://www.ekodialog.com/Turkiye-iktisat-tarihi/ataturk-devletcilik-donemi-ekonomi.html>, Erişim Tarihi:20.09.2017.

<http://www.smenetworking.gov.tr/detay.cfm?MID=24>, Erişim Tarihi: 04.05.2019.

<http://www.turcomoney.com/ticaretin-kalbi-hong-kongda-atiyor.html>, Erişim Tarihi: 01.02.2018.

<https://tr.sputniknews.com>, Erişim Tarihi: 01.05.2018.

<https://vergidosyasi.com/2017/03/03/vergi-tesviki-kavrami-vergi-tesviki-nedir-vergi-tesviki-turleri/>, Erişim Tarihi: 04.03.2018.

<https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-43919190>, Erişim Tarihi: 04.06.2018.

International Monetary Fund, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx>, Erişim Tarihi: 02.02.2018.

İçen, H., Kore Gerçeği, Sevinç Yayınları, Ankara, 1995.

İnci, İbrahim, “1923-1960 Döneminde Türkiye’de Tarım Faaliyetleri Üzerinden Alınan Vergiler”, Sakarya Üniversitesi Fen Edebiyat Dergisi, Cilt:11, Sayı:1, Sakarya, 2009.

İstanbul Ticaret Odası, Cumhuriyetten Bu Yana Türkiye Ekonomisinin Gelişimi ve Geleceğe Bakış, Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri, Yayın No:1989-1, İstanbul, 1989.

Jeffrey, A. Frankel, Stein, Ernesto, Wei, Shang-Jin, “Regional Trading Arrangement: Natural or Supernatural”, The American Economic Review, Vol.186, No.2, Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association San Francisco, CA, 1996.

Jwa, Sung Hee (Ed.), “Forward for the Turkish Economy Lessons from Korean Experiences”, KDI School of Public Policy and Management, ISBN 89-9176504-01, Korea, 2006.

Kahraman, Abdülkadir, “Keiretsu: Japon Usulü Bankacılık ve Şirketleşme”, <https://kpmgvergi.com/Blog/Pages/FullBlog.aspx?article=79>, Erişim Tarihi: 04.06.2018.

Kalaycı, Cemalettin, Artan, Seyfettin, “Gümrük Birliği’nin Türkiye’nin Dış Ticaretine Etkileri: Panel Veri Analizi”, Uluslar Arası Anadolu İktisat Kongresi, Eskişehir, 2009.

Karaçor, Zeynep, “Öğrenen Ekonomi Türkiye: Kasım 2000-Şubat 2001 Krizinin Öğrettikleri”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:16, Konya, 2006.

Karanfil, Muhammed, “Ar-ge Harcamalarının Orta Gelir Tuzağı Üzerine Etkisi: Avrupa Birliği ve Türkiye İçin Panel Veri Analizi”, Journal of Life Economics, Sayı:20, 2016.

Karayel, Selçuk, “Yenilikçi Bir Örgütlenme Modeli Olarak Kümelenme İle İşletme Performansı İlişkisi: Ayakkabıcılık Sektöründe Bir Araştırma”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya, 2010.

Karlı, Hürol, “Singapur Ar-ge Faaliyetleri Bilim Parkları, Biopolis, Fusionopolis, Medrapolis Kümelenmeleri”, T.C. Ekonomi Bakanlığı, Singapur Ticaret Müşavirliği, Ankara.

Kasenda, Daniel, “Can Asian Developing Countries Stuck In A “Middle Income Trap” Learn From South Korea’s Economic Development Experience?”, Global Development Network, 2014.

Kaya, Zekayi, vd., “Türkiye Ekonomisinde Orta Gelir Tuzağı Ve Ödemeler Bilançosu Kısıtı”, International Conference on Euroasian Economies, Session 5E:Büyüme, 2015.

Kayalıdere, Gül, vd. “Orta Gelir Tuzağını Önlemede Vergi Politikalarının Rolü”, İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, Cilt:5, Sayı:7, İstanbul, 2016.

Kharas, Homi, Kohli, Harinder, “What is the middle Income Trap, Why do Countries Fall into It and How Can It be Avoided?”, Global Journal of Emerging Market Economies, Vol:3, No:3, Washington, 2011.

Kılıç, Ali, “Türkiye’de Uygulanan Yatırım Teşvik Politikaları ve Çorum İlinde Bir Uygulama”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla, 2015.

Kıncal, Ali, “Japon Kalkınması: Tarihsel Süreç ve Politikalar”, Derin Dokuz Eylül Üniversitesi Araştırma ve İnovasyon Dergisi, Sayı:6, ISSN: 2148-1113, İzmir, 2016.

Koçak, Emrah, Bulut, Ümit, “Orta Gelir Tuzağı: Teorik Çerçeve, Ampirik Yaklaşımlar ve Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama”, Maliye Dergisi, Sayı:167, Ankara, 2014.

Koçtürk, Osman Murat, Gölalan, Meryem, “1923-1950 Türkiye Ekonomisinin Yapısal Analizi“, 3. Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, Cilt:45, Sayı:2, Ankara, 2010.

Komisyon, Dörtlü İktisat Cep Kitabı, İhtiyaç Yayınları, ISBN 978-605-130-850-0, Sertifika No: 12464, Ankara, 2015.

Komasyon, KPSS İktisat Cep Kitabı, Murat Yayınları, Yayın Kodu:1336, Ankara, 2017.

Korkmaz, Süleyman, “Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye Ekonomisi”, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale, 2016.

Kozlu, Cem, Türkiye Mucizesi İçin Vizyon Arayışları ve Asya Modelleri, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 1994.

Köse, Salih, “24 Ocak 1980 ve 5 Nisan 1994 İstikrar Programlarının Karşılaştırılması”, DPT’nin 42. Kuruluş Yıldönümü Özel Sayısı Planlam Dergisi, Ankara, 2002.

Kredi Garanti Fonu, <http://www.kgf.com.tr>, Erişim Tarihi: 05.10.2018.

Kutanis, Rana, Özen Tunç, Tülin, “Güney Kore Örgüt Kültürü: Konfüçyanizm’in Etkileri Açısından Bir Değerlendirme”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı:35, Kayseri, 2010.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, <http://www.kosgeb.gov.tr>, Erişim Tarihi: 03.09.2018.

Lall, Sanjaya, “Sanayileşme Stratejisini Yeniden Düşünmek: Küreselleşme Çağında Devletin Rolü”, Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma Seçme Yazılar, Çev. Fikret Şenses, İletişim Yayınları, İstanbul, 2009.

Levent, Faruk, Gökkaya, Zeynep, “Education Policies Underlying South Korea’s Economic Success”, Journal Plus Education, 10(1), 2014.

Lim, Wonhyuk (Dir.), “Türkiye Ulusal Teknoloji ve Yenileşim Kapasitesinin Geliştirilmesi İçin Modeller”, Kore Kalkınma Enstitüsü (KDI), Türkiye Teknoloji Vakfı (TTGV), ISBN 978-89-8063-391-3, Korea, 2009.

Lin, Justin Yifu, Triechel, Volker, “Learning from China’s Rise to Escape the Middle Income Trap A New Structural Economics Approach to Latin America”, World Bank Working Paper, 6165, Development Economics Vice Presidency, Washington, 2012.

Lipsey, R.G., “The Theory of Customs Unions: A General Survey”, The Economic Journal, Vol.70, No:279, 1960.

Luther, Hans Ulrich, Güney Kore Bir Model Olabilir Mi?, Çev.Erol Özbek Belge Yayınları:26, İstanbul, 1984.

Mathews, John A., “The Origins and Dynamics of Taiwan’s R&D Consortia”, N.H. Elsevier Science Research Policy, 31, 2002.

Medeniyet ve Kültür Araştırmaları Merkezi, <http://mekam.org/mekam/yeni-turkiyenin-yeni-gundemi-orta-gelir-tuzagi>, Erişim Tarihi: 16.12.2017.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), “Kalkınma Yolunda Yeni Eşik Orta Gelir Tuzağı”, Müsiad Araştırma Raporları:79, İstanbul, 2012.

Ohno, Kenichi, “The Middle Income Trap Implications for Industrialization Strategies in East Asia and Africa”, GRIPS Development Forum, Tokyo, 2009.

Okan, Okşan, “Güney Kore’nin Kalkınma Modeli ve Türkiye”, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 1998.

Organ, İbrahim, “Türkiye’de Uygulanan Teşvik Politikaları ve Denizli Örneği”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli, 1998.

Ozan, Bahar, “Türkiye Ekonomisinde 1980 Öncesi Uygulanan Sanayileşme Politikaları”, Yönetim ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Cilt:3, Sayı:4, Bandırma, 2005.

Öğütçü, Mehmet, Geleceğimiz Asyada mı? Yaralı Asya, Çin ve Türkiye, Miliyet Yayınları, İstanbul, 1999.

Öğütçü, Mehmet, Yükselen Asya, İmge Kitabevi Yayınları, Ankara, 1998.

Öksüz, Suat, “Doğu Asya Mucizesinin Dünü ve Kriz’in Bugünü Türkiye İçin Çıkarımlar”, Ege Akademik Bakış, Cilt:1, Sayı:1, İzmir, 2001.

Öz, Ersan, Göde, Bilal, “Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye’nin Konumu”, Maliye Araştırmaları Dergisi, Cilt: 1, Sayı: 2, Ankara, 2015.

Öz, Sumru, “Küresel Rekabette Son Aşamaya Ulaşmak: Güney Kore”, TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu, Yayın No: REF-06/2008, İstanbul, 2008.

Öz, Sumru, “Orta Gelir Tuzağı”, Ekonomik Araştırmalar Forumu Politika Notu: 12-06, İstanbul, 2012.

Özdaş, Yasemin, “Türkiye’de Uygulanan Yatırım Teşvikleri ve Diyarbakır Bölgesinde Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana, 2009.

Özsoylu, Ahmet Fazıl, Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişim, Karahan Kitabevi, Adana, 2016.

Paus, Eva, “Confronting the Middle Income Trap: Insights form Small Latecomers”, Studies in Comparative International Development (St Comp Int Dev), 47, 2012.

Robertseon, Peter E., Ye, Longfeng, “On the Existence of a Middle Income Trap”, University of Western Australia Economics Discussion Paper, 13-12, 2013.

Sak, Güven, “Çok Alametler Belirdi: Türkiye Sanayisizleşiyor.”, TEPAV, İstanbul, 2010.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, <http://www.sanayi.gov.tr>, Erişim Tarihi:03.09.2018.

Sarıay, İbrahim M. “Güney Kore Kalkınma Modeli, Güney Kore Devletinin Kalkınmadaki Rolü ve Örnek Bir Ülke Olarak Türkiye’ye Uygulanabilirliği”, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale, 2006.

Seval, Fatih, “Japon Kalkınmasının Temel Taşı: Meiji Restorasyonu ve Iwakura Heyeti”, İş ve Hayat Dergisi, [http://www.sekeris.org.tr/dergi/multimedia/dergi/55\\_japon\\_kalkinmasinin\\_temel\\_tasi\\_meiji\\_r\\_estorasyonu\\_ve\\_iwakura\\_heyeti.pdf](http://www.sekeris.org.tr/dergi/multimedia/dergi/55_japon_kalkinmasinin_temel_tasi_meiji_r_estorasyonu_ve_iwakura_heyeti.pdf), Erişim Tarihi: 05.02.2018.

Seyfettinoğlu, Ümit K., “Türkiye’de Bölgesel Farklılaşmadan Orta Gelir Tuzağına Çıkarımlar”, Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 35, Antalya, 2017.

Sığrı, Ünsal, “Japonların Kültürel Özellikleri Bağlamında; Yönetmel, Ekonomik ve Sosyal Süreçlerinin Analizi”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı:9, İstanbul, 2006.

Sönmez, Attila, Doğu Asya “Mucizesi” ve Bunalımı, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2001.

Straubhaar, Thomas, Elitok, Seçil Paçacı, “ The Turkish Economy: A winner of the Euro Crisis?”, HWWI Policy Paper, No: 3-14, 2010.

Şahin, Hüseyin, Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişimi- Bugünkü Durumu, Ezgi Kitabevi, Bursa, 2009.

Şenses, Fikret, (Der.), Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma Seçme Yazılar, İletişim Yayınları, İstanbul, 2009.

Şenses, Orhan, [http://www.ktu.edu.tr/dosyalar/bmyo\\_c1638.pdf](http://www.ktu.edu.tr/dosyalar/bmyo_c1638.pdf), Erişim Tarihi: 07.03.2019.

Şimşek, Hayal Ayça, “Türkiye’de 2000 Sonrasında Uygulanan İstikrar Programlarının Kamu Maliyesine Etkileri”, Finans Politika&Ekonomik Yorumlar Dergisi, Cilt:44, Sayı: 512, İstanbul, 2007.

Taşçı, Kamil, Özcan, Mehmet Kamil, “Türkiye’de Bölgeler İtibariyle Orta Gelir Tuzağı”, İşveren Dergisi, Cilt:52, Sayı:2, Ankara, 2014.

Telli, Açılya, “1999, 2000, 2001 ve 2008 Kriz Dönemlerinde Türk Ticari Bankalarının Karlılıklarının Lojistik Regresyon Analizi ile İncelenmesi”, Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, Cilt: 12, Sayı: 45, İstanbul, 2016.

TEPAV Küresel Kriz Çalışma Grubu, “Türkiye Ekonomisi İçin Kriz Önlemleri”, TEPAV Küresel Çalışma Grubu Raporu 2009, <http://www.tepav.org.tr>, Erişim Tarihi: 09.09.2017.

TETSİAD (Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş Adamları Derneği), “Güney Kore Ülke Raporu”, <https://www.tetsiad.org/files/raporlar/guneykore.pdf>, Erişim Tarihi: 01.01.2018.

Tho, T W., “The Middle-Income Trap: Issues for Members of the Association of Southeast Asian Nations, VNU Journal of Economics and Business, 29(2), 2013.

Ticaret Bakanlığı, <http://www.ticaret.gov.tr>, Erişim Tarihi:03.12.2018.

Tiryakioğlu, Murat, “Türkiye Ekonomisinde Geç Kalkınmanın ve Yerli Üretimin Ekonomi Politigi”, Ege Ekonomik Bakış, Cilt:16, Sayı:2, İzmir, 2016.

TOBB AB Müdürlüğü, “Avrupa Birliği ve Türkiye Avrupa Birliği İlişkileri”, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Ankara, 2002.

Topal, Çoşkun, “Soğuk Savaşın İlk Yıllarında Türkiye-ABD İlişkilerinde Ekonomik Yardımların Etkisi”, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyoloji Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:6, Trabzon, 2013.

Toprak, Metin, Karluk, Rıdvan, vd. Türkiye Ekonomisi, Anadolu Üniversitesi Yayın No:2895, Eskişehir, 2013.

Turkish Statistical Institute, <http://turkstat.org/istatistik/kisi-basina-dusen-GSMH-Atlas-yontemi-cari-USdolar>, Erişim Tarihi: 15.12.2017.

Tutar, Filiz, vd. “Bölgesel/Yerel Ekonomik Kalkınmanın Popülerleşen Yeni Aktörü: Kümelenme”, Akdeniz Üniversitesi Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, C.3, S.2, Antalya, 2011.

Türk Eximbank, <http://www.eximbank.gov.tr>, Erişim Tarihi: 01.11.2018.

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu, <http://www.tubitak.gov.tr>, Erişim Tarihi:03.10.2018.

Türkiye İhracatçılar Meclisi, <https://www.tim.org.tr/tr/default.html>, Erişim Tarihi:01.05.2019.

Türkiye İstatistik Kurumu, <http://www.tuik.gov.tr>, Erişim Tarihi:06.04.2019.

Türkiye İş Kurumu, <http://www.iskur.gov.tr>, Erişim Tarihi: 03.09.2018.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, <http://haber.tobb.org.tr/ekonomikforum/2013/10/044-049.pdf>, Erişim Tarihi: 02.02.2018.

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, <http://www.ttg.gov.tr>, Erişim Tarihi: 03.08.2018.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, <http://www.ubak.gov.tr>, Erişim Tarihi:03.05.2019.

Ulusoy,Ahmet, Ela, Mehmet, “Avrupa Borç Krizinin Makroekonomik Etkileri ve Türkiye”, International Conference on Eurasian Economies, 2015.

Uyanık, Cemal Caner, “Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye'nin Konumu Açısından Bir Değerlendirme”, Sosyoekonomi Dergisi, Vol: 23(26), Ankara, 2015.

Uzun, Ayşe Meral, “Savaş Sonrası Japonya'da sanayi Politikası: MITI (Uluslar Arası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı) Ne Kadar Başarılıydı?”, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:4, İstanbul, 2010.

Ünsal, Erdal, İktisadi Büyüme, BB101Yayımları:10,Ankara,2016.

Ünsal, Erdal, Makro İktisat, İmaj Yayıncılık, Ankara, 2005.

Woo, Wing Thye, “China Meets the Middle Income Trap: The Large Potholes in the Road to Catching Up”, Journal of Chinese Economic and Business Studies, 10:4.

Yavan, Nuri, “Teşviklerin Sektörel ve Bölgesel Analizi Türkiye Örneği”, Maliye Hesap Uzmanları Vakfı Yayın No: 27, Ankara, 2011.

Yavuz, Erdem, “Milli Korunma Kanunu, Varlık Vergisi Kanunu ve Toprak Mahsulleri Vergisi Kanunu Tartışmaları: Erzincan Uygulamaları”, Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, Sayı:12, Elazığ, 2015.

Yavuz, Ersin, “Maliye Kuramı Bağlamında Türkiye’de Orta Gelir Tuzağı Sorunsalının Analizi”, Social Sciences (NWSASOS), 12(2), 2017.

Yayar, Rüştü, Demir, Yusuf, “Bölgesel Kalkınma ve Yatırım Teşvikleri: Tokat İlinde Bir Uygulama”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı:39, Kayseri, 2012.

Yeldan, Erinç, vd., “Orta Gelir Tuzağından Çıkış Hangi Türkiye”, Türkkonfed, İstanbul, 2012.

Yıldırım, Kemal, Özer, Mustafa, Makro İktisat, Açıköğretim Fakültesi Yayınları, Yayın No: 1782, Eskişehir, 2013.

Yıldırım, Kemal, vd., Makroekonomi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2010.

Yıldız, Abdunnur, “Orta Gelir Tuzağı ve Orta Gelir Tuzağından Çıkış Stratejileri”, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:25, Sayı:2, Elazığ, 2015.

Yıldız, Ezgi, “İstihdam Boyutuyla Kümelenme Yaklaşımı ve Türkiye İş Kurumu Etkileşimi”, Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü, Uzmanlık Tezi, Ankara, 2014.

Yılmaz, Davut, “Küresel Ekonomik Krizlerin Lojistik Firmalarına Etkileri: Bir Çözüm Önerisi Olarak Kümelenme Modeli”, Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2016.

Yoo, Ilhoo, “Korea’s Economic Development: Lessons and Suggestions for Developing Countries”, Korean Social Science Journal, XXXV, No:1, Korea, 2008.

Yüceer, Saime, “Tarihsel Perspektif İçinde Türkiye’nin NATO’ya Girişi ve Meclisteki Yankıları”, Atatürkçü Bakış, Cilt:1, Sayı:1, Bursa, 2002.

Yüksel, Ayşe Nureşan, “Türk İşletmecilik Tarihinde Kümelenme Modeli Olarak Ahilik Teşkilatı” Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2017.

Yülek, Murat, “Kalkınma Tartışmalarında Japon Modelinin Yükselişi, Düşüşü ve Tekrar Yükselişi”, Doğu Asya’nın Politik Ekonomisi, Japonya, Çin ve Güney Kore’de

Kalkınma, Siyaset ve Jeostrateji, Editörler Ali Akkemik, Sadık Ünay, Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi, 2015.

Yülek, Murat, Asya Kaplanları Sanayi Politikaları ve Kalkınma, Alfa Yayınları, Bursa, 1998.

Zerenler, Muammer, İraz, Rıfat, “Japon Yönetim Anlayışı ve Şirket Ağları (Keiretsu) Analizi”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı: 16, Konya, 2006.

Zhang, Linxiu, Yi, Hongmei, Luo, Renfu, Liu, Changfang, Rozelle, Scott, “The Human Capital Roots of the Middle Income Trap: The Case of China”, Agricultural Economics, Volume 44, 2013.



## ÖZGEÇMİŞ

### KİŞİSEL BİLGİLER

**Adı Soyadı** : ALİ SAKLAN  
**Uyruğu** : T.C.  
**Doğum Yeri ve Tarihi** : KONYA 22.09.1982  
**e-mail** : asaklan@gmail.com

### EĞİTİM

Derece	Adı, İlçe, İl	Bitirme Yılı
Lise	: ÖZEL DİLTAŞ LİSESİ	2000
Üniversite	: SELÇUK ÜNİVERSİTESİ, İŞLETME BÖLÜMÜ, KONYA,	2006
Yüksek Lisans	: SELÇUK ÜNİVERSİTESİ S.B.E.İŞLETME A.B.D. YÖNETİM VE ORGANİZASYON BİLİM DALI	2010
Doktora	: NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ S.B.E.İŞLETME A.B.D. İŞLETME BİLİM DALI	2019

### İŞ DENEYİMLERİ

Yıl	Kurum	Görevi
2007-2009	EMNİYET GENEL MÜD., KONYA EMNİYET MÜD., KONYA VERGİ DAİRESİ BAŞ.	V.H.K.İ, GELİR UZMAN YRD.
2009-2014	MALİYE BAKANLIĞI	VERGİ MÜFETTİŞİ
2014-	NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ	İÇ DENETÇİ

### YABANCI DİL

İNGİLİZCE

## EK

### Ek 1.Yatırım Teşvik Sistemi

Yatırımlar, aşağıda tabloda belirtilen mevzuat hükümleri çerçevesinde destek noktasında değerlendirilmektedir.

**Tablo 1. Yatırım Teşvik Sistemi İle İlgili Mevzuat Listesi**

2012/3305 sayılı “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar” (19.06.2012 tarihli Resmi Gazete)
2012/1 Sayılı Uygulama Tebliği (20.06.2012 tarihli Resmi Gazete)

Sistemin amaçları şu şekilde sıralanabilir.

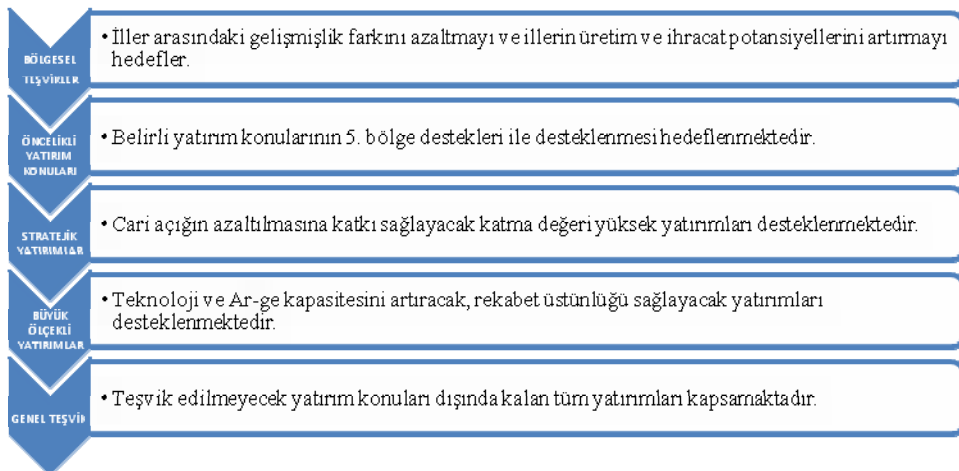
**Tablo 2.Yatırım Teşvik Sisteminin Amaçları**

Yatırım Teşvik Sisteminin Amaçları
1.Cari açığın azaltılması amacıyla ithalat bağımlılığı yüksek olan ara malı ve ürünlerin üretiminin artırılması
2.Teknolojik dönüşümü sağlayacak yüksek ve orta ileri teknoloji içeren yatırımların desteklenmesi
3.En az gelişmiş bölgelere sağlanan yatırım desteklerinin artırılması
4. Bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılması
5. Destek unsurlarının etkinliğinin artırılması
6. Kümelenme faaliyetlerinin desteklenmesi
<i>NOT:Yatırım Teşvik Programı'nın sağladığı destekler 01.01.2012 tarihinden sonra müracaat edilmek suretiyle teşvik belgesine bağlanan tüm yatırımlar için geçerli olacaktır. Yatırıma başlanılmış olması için, yatırım tutarının en az yüzde onu oranında (50 milyon TL ve üzeri yatırımlarda en az 5 milyon TL) harcama yapılmış olması gerekmektedir.</i>

### Teşviklerde Sunulacak Destek Türleri ve Unsurları

Yatırım teşvik Programı kapsamında sunulacak destek türleri aşağıdaki şekilde gibidir.

**Şekil 1.Yatırım teşvik Programı Kapsamında Sunulacak Destek Türleri**



Yukarıdaki şekilde belirtilen 5 tane destek türlerine ait destek unsurları da aşağıdaki tablodaki gösterildiği gibidir.

**Tablo 3. Destek Türlerine Ait Destek Unsurları**

Destek Unsurları	Bölgesel Teşvik Uygulamaları	Öncelikli Yatırımların Teşviki	Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki	Stratejik Yatırımların Teşviki	Genel Teşvik Uygulamaları
KDV İstisnası	√	√	√	√	√
Gümrük Vergisi Muafiyeti	√	√	√	√	√
Vergi İndirimi	√	√	√	√	√
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği	√	√	√	√	√
Gelir Vergisi Stopajı Desteği	√	√	√	√	√
Sigorta Primi (İşçi Hissesi) Desteği	√	√	√	√	√
Faiz Desteği	√	√	√	√	√
Yatırım Yeri Tahsisi	√	√	√	√	√
KDV İadesi				√	

Destek unsurlarına ilişkin içerik bilgileri de aşağıdaki tablodaki belirtildiği gibidir.

**Tablo 4. Destek Unsurlarına Ait İçerik Bilgileri**

Destek Unsurları	Destek Bilgileri
<b>Katma Değer Vergisi İstisnası</b>	Teşvik belgesi kapsamında yurt içinde ve yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat ile belge kapsamındaki yazılım ve gayri maddi hak satış ve kiralama için katma değer vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanır
<b>Gümrük Vergisi Muafiyeti</b>	Teşvik belgesi kapsamında yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizatı için gümrük vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanır
<b>Vergi İndirimi</b>	Gelir ve kurumlar vergisini, yatırım için öngörülen katkı tutarına ulaşıncaya kadar, indirimli olarak uygulanır.
<b>Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği</b>	Teşvik belgesi kapsamında yapılan yatırımla sağlanan ilave istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmının Ticaret Bakanlığınca karşılanmasıdır.
<b>Gelir Vergisi Stopajı Desteği</b>	Teşvik belgesi kapsamında yatırımla sağlanan ilave istihdam için belirlenen gelir vergisi stopajının terkin edilmesidir. Sadece 6. bölgede gerçekleştirilecek yatırımlar için düzenlenen teşvik belgelerinde öngörülmüştür.
<b>Sigorta Primi (İşçi Hissesi) Desteği</b>	Teşvik belgesi kapsamında kullanılan en az bir yıl vadeli yatırım kredileri için sağlanan bir finansman desteği olup, teşvik belgesinde kayıtlı sabit yatırım tutarının %70'ine kadar kullanılan krediye ilişkin ödenecek faizin veya kar payının belli bir kısmının Ticaret Bakanlığınca karşılanmasıdır. Sadece 6. bölgede gerçekleştirilecek bölgesel, büyük ölçekli ve stratejik yatırımlar için düzenlenen teşvik belgelerinde öngörülmüştür.
<b>Faiz Desteği</b>	Teşvik belgesi kapsamında kullanılan en az bir yıl vadeli yatırım kredileri için sağlanan bir finansman desteği olup, teşvik belgesinde kayıtlı sabit yatırım tutarının %70'ine kadar kullanılan krediye ilişkin ödenecek faizin veya kar payının belli bir kısmının Ticaret Bakanlığınca karşılanmasıdır.
<b>Yatırım Yeri Tahsisi</b>	Teşvik belgesi düzenlenmiş yatırımlar için Hazine ve Maliye Bakanlığınca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde yatırım yeri tahsis edilmesidir.
<b>Katma Değer Vergisi İadesi</b>	Sabit yatırım tutarı 500 Milyon TL üzerindeki Stratejik yatırımlar kapsamında gerçekleştirilen bina-inşaat harcamaları için tahsil edilen KDV'nin iade edilmesidir.

### Teşvik Uygulama Bölgelerine Göre İllerin Dağılımı ve Destek Türlerine Göre Asgari Yatırım Tutarları

Yatırım teşvik programı kapsamında Türkiye 6 bölgeye ayrılmıştır. Bu bağlamda illerin bölgelere dağılımı aşağıdaki gibidir.

**Tablo 5. Teşvik Uygulama Bölgelerine Göre İllerin Dağılımı**

1. Bölge	2. Bölge	3. Bölge	4. Bölge	5. Bölge	6. Bölge
Ankara	Adana	Balıkesir	Afyonkarahisar	Adıyaman	Ağrı
Antalya	Aydın	Bilecik	Amasya	Aksaray	Ardahan
Bursa	Bolu	Burdur	Artvin	Bayburt	Batman
Eskişehir	Çanakkale	Gaziantep	Bartın	Çankırı	Bingöl
İstanbul	Denizli	Karabük	Çorum	Erzurum	Bitlis
İzmir	Edirne	Karaman	Düzce	Giresun	Diyarbakır
Kocaeli	Isparta	Manisa	Elazığ	Gümüşhane	Hakkari
Muğla	Kayseri	Mersin	Erzincan	Kahramanmaraş	Iğdır
	Kırklareli	Samsun	Hatay	Kilis	Kars
	Konya	Trabzon	Kastamonu	Niğde	Mardin
	Sakarya	Uşak	Kırıkkale	Ordu	Muş
	Tekirdağ	Zonguldak	Kırşehir	Osmaniye	Siiirt
	Yalova		Kütahya	Sinop	Şanlıurfa
			Malatya	Tokat	Şırnak
			Nevşehir	Tunceli	Van
			Rize	Yozgat	
			Sivas		
8 İL	13 İL	12 İL	17 İL	16 İL	15 İL

Program kapsamında belirtilen destek türleri için asgari sabit yatırım tutarları da aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 6.Asgari Sabit Yatırım Tutarları**

<b>Asgari Sabit Yatırım Tutarları</b>	
1.Genel Teşvik Sistemi'nde asgari sabit yatırım tutarı; I. Ve II. Bölgelerde 1 Milyon TL, III., IV., V., VI. Bölgelerde 500 Bin TL	
2.Büyük Ölçekli Yatırımlar için asgari sabit yatırım tutarı yatırım konusuna göre farklılık göstermekle birlikte asgari 50 milyon TL olarak belirlenmiştir.	
3.Stratejik Yatırımlar için belirlenen asgari sabit yatırım tutarı 50 Milyon TL'dir.	
4.Bölgesel Teşvik Uygulamaları için ise asgari 500.000 TL'den başlamak üzere desteklenen her bir sektör ve her bir il için ayrı ayrı belirlenmiştir.	

### **Yatırım Teşvik Programı Kapsamında Belirtilen Destek Türlerinin İncelenmesi**

#### **Bölgesel Teşvik Uygulamaları**

Uygulama kapsamında yapılacak destekler de her ilin ekonomik yönden değerlendirilmesi, illerin ve bölgelerin kalkınma düzeylerine göre yardım durumları değişkenlik gösterecektir. Bölgesel teşvik kapsamında verilecek desteklerin oranları ve süreleri şu şekilde özetlenebilir.

**Tablo 7.Bölgesel Teşvik Uygulamaları Destek Oran ve Süreleri**

Destek Unsurları			BÖLGELER					
			I	II	III	IV	V	VI
KDV İstisnası			VAR	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR
Gümrük Vergisi Muafiyeti			VAR	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR
Vergi İndirimi	Yatırıma Katkı Oranı (%)	OSB ve EB Dışı	15	20	25	30	40	50
		OSB ve EB İçi	20	25	30	40	50	55
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği	Destek Süresi	OSB ve EB Dışı	2 yıl	3 yıl	5 yıl	6 yıl	7 yıl	10 yıl
		OSB ve EB İçi	3 yıl	5 yıl	6 yıl	7 yıl	10 yıl	12 yıl
Yatırım Yeri Tahsisi			VAR	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR
Faiz Desteği	İç Kredi		YOK	YOK	3 Puan	4 Puan	5 Puan	7 Puan
	Döviz/Dövizle Endeksli Kredi				1 Puan	1 Puan	2 Puan	2 Puan
Sigorta Primi (İşçi Hissesi) Desteği			YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	10 Yıl
Gelir Vergisi Stopajı Desteği			YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	10 Yıl

(OSB Organize Sanayi Bölgesi, EB Endüstri Bölgesi)

#### **Öncelikli Yatırımların Teşviki**

Ülke genelinde gerekli ihtiyaçlar için belirlenen alanlar da icra edilecek yatırımlar öncelikli yatırımlar olarak ifade edilecek, bu yatırımlar birinci, ikinci, üçüncü ve dördüncü bölgeler de yapılsalar dahi beşinci bölgede uygulamaya konulan destek kapsamında değerlendirilecektir. Belirtilen yatırımlar beşinci ve altıncı bölgelerde yapılması halinde bu bölgelerde belirlenen desteklerden yararlanılacaktır.

Bu yatırımlara örnek olarak rüzgâr tüneli ve bu mahiyetteki yatırımlar, madencilik yatırımları otomotiv, savunma sanayi yatırımları vb. verilebilir. Bu uygulama kapsamında sağlanan destek oran ve süreleri özet olarak aşağıdaki tablodaki gösterildiği gibidir.

**Tablo 8.Öncelikli Yatırımların Teşviki Uygulaması Destek Oran ve Süreleri**

Destek Unsurları		Destek Oran ve Süreleri*
KDV İstisnası		VAR
Gümrük Vergisi Muafiyeti		VAR
Vergi İndirimi	Yatırıma Katkı Oranı (%)	40
	Vergi İndirimi (%)	80
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği		7 Yıl
Yatırım Yeri Tahsisi		VAR
Faiz Desteği	İç Kredi	5 puan
	Döviz/Dövizde Endeksli Kredi	2 Puan

### ***Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki***

Büyük ölçekli yatırımlar kapsamında aşağıdaki tabloda belirtilen yatırımlar destek kapsamında değerlendirilmektedir.

**Tablo 9.Büyük Ölçekli Yatırım Konuları**

Yatırım Konuları	Asgari Sabit Yatırım Tutarları (Milyon TL)
Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri İmalatı	1000
Kimyasal Madde ve Ürünlerin İmalatı	
Limana ve Liman Hizmetleri ile Havalimanı Yatırımları	200
Motorlu Kara Taşıtları Ana Sanayi Yatırımları	
Motorlu Kara Taşıtları Yan Sanayi Yatırımları	
Demiryolu ve Tramvay Lokomotifleri ve/veya Vagon İmalatı Yatırımları	
Transit Boru Hattıyla Taşımacılık Hizmetleri Yatırımları	
Elektronik Sanayi Yatırımları	
Tıbbi Alet, Hassas ve Optik Aletler İmalatı Yatırımları	50
İlaç Üretimi Yatırımları	
Hava ve Uzay Taşıtları ve/veya Parçaları İmalatı Yatırımları	
Makine İmalatı Yatırımları	
Nihai Metal Üretimine Yönelik Yatırımlar	

Bu uygulama kapsamında sağlanan destek oran ve süreleri özet olarak aşağıdaki tablodaki belirtildiği gibidir.

**Tablo 10.Büyük Ölçekli Yatırım Teşviki Uygulaması Destek Oran ve Süreleri**

Destek Unsurları			BÖLGELER					
			I	II	III	IV	V	VI
KDV İstisnası			VAR	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR
Gümrük Vergisi Muafiyeti			VAR	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR
Vergi İndirimi	Yatırıma Katkı Oranı (%)	OSB ve EB Dışı	25	30	35	40	50	60
		OSB ve EB İçi	30	35	40	50	60	65
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği	Destek Süresi	OSB ve EB Dışı	2 yıl	3 yıl	5 yıl	6 yıl	7 yıl	10 yıl
		OSB ve EB İçi	3 yıl	5 yıl	6 yıl	7 yıl	10 yıl	12 yıl
Yatırım Yeri Tahsisi			VAR	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR
Sigorta Primi (İşçi Hissesi) Desteği			YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	10 yıl
Gelir Vergisi Stopajı Desteği			YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	10 yıl

### ***Stratejik Yatırımların Teşviki***

Stratejik yatırımların teşviki kapsamında, dışa bağımsızlığı fazla olan malların üretimine yönelik yatırımlar destek kapsamında değerlendirmeye konu edilmektedir. Başlık altında desteklenmesi istenen yatırımların aşağıdaki tabloda belirtilen istemlerin tamamını gerçekleştirmeleri gerekmektedir.

**Tablo 11.Stratejik Yatırım Teşvik Kriterleri**

Stratejik Yatırım Teşviki Kriterleri	
1.Asgari sabit yatırım tutarının 50 Milyon TL olması	
2.Yatırım konusu ürünle ilgili yurt içi toplam üretim kapasitesinin ithalattan az olması	
3.Yatırımla sağlanan katma değer in asgari %40 olması (Rafineri ve petrokimya yatırımlarında bu şart aranmayacaktır.)	
4.Üretilen ürünle ilgili toplam ithalat değerinin son 1 yıl itibariyle en az 50 milyon ABD Doları olması.	
NOT:Ayrıca asgari sabit yatırım tutarı 3 milyar TL üzerinde olan öncelikli yatırımlar stratejik yatırım olarak kabul edilir. Ancak bu yatırımlar için sağlanacak faiz desteği tutarı 700 Bin TL'yi geçemez.	

Teşvik kapsamındaki destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 12.Stratejik Yatırımların Teşviki Uygulaması Destek Oran ve Süreleri**

Destek Unsurları	BÖLGELER						
	I	II	III	IV	V	VI	
KDV İstisnası		VAR					
Gümrük Vergisi Muafiyeti		VAR					
Vergi İndirimi	Yatırıma Katkı Oranı (%)	50					
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği	Destek Süresi	7 yıl (6. Bölgede 10 yıl)					
Yatırım Yeri Tahsisi		VAR					
Faiz Desteği	İç Kredi	5 puan					
	Döviz/Dövizle Endeksli Kredi	2 puan					
Sigorta Primi (İşçi Hissesi) Desteği		10 yıl (Sadece 6. bölgede gerçekleştirilecek yatırımlar için)					
Gelir Vergisi Stopajı Desteği		10 yıl (Sadece 6. bölgede gerçekleştirilecek yatırımlar için)					
KDV İadesi		VAR (Sadece 500 milyon TL ve üzeri yatırımlar için)					

### **Genel Teşvikler**

Minimum sabit yatırım miktarı ve kapasitesi üzerindeki yatırımlar bölgesel ayırım olmaksızın (Teşvik konu edilmeyen ve teşvik şartlarını gerçekleştirilmeyen yatırımlar hariç) genel teşvik kapsamında destek noktasında değerlendirilecektir.

### **Alt Bölge Desteklerinden Yararlanma**

Alt Bölge desteği kapsamında aşağıdaki tabloda belirtilen yatırımlar desteklenecektir.

**Tablo 13.Alt Bölge Desteklerinden Yararlanan Yatırımlar**

Alt Bölge Desteklerinden Yararlanma
Aşağıda belirtilen yatırımlara, vergi indirimi ve sigorta primi işveren hissesi desteği açısından alt bölgelerde sağlanan daha avantajlı destekler sağlanmaktadır.
➤ Organize Sanayi Bölgelerinde yapılacak yatırımlar veya imalat sanayine yönelik olarak Endüstri Bölgesinde gerçekleştirilen yatırımlar,
➤ Sektörel işbirliğine dayalı yatırımlar

### **Proje Bazlı Destek Sistemi**

26 Kasım 2016 tarihinde yürürlüğe giren Proje bazlı destek sistemi ar-ge yönünden kuvvetli ve katma değeri yüksek olan yatırımların proje bazlı olarak desteklenmesi hedeflenmiştir. Bu kapsamda verilen desteklere ilişkin süreç aşağıdaki tablodaki gibi ilerleyecektir.

**Tablo 14. Proje Bazlı Destek Sistemi**

<b>Proje Bazlı Destek Sistemi</b>
Uygulama sürecinde sistemin amacına uygun olarak belirlenecek yatırım konularında yapılacak sabit yatırım tutarı 100 Milyon ABD Doları'nın üzerinde olan yatırım projelerine ilişkin müracaatlar Ticaret Bakanlığı tarafından davet veya çağrı usulü ile toplanacaktır.
Ticaret Bakanlığı tarafından uygun görülen projeler, yatırıma sağlanacak desteklerin, desteklere ilişkin oran, miktar ve sürelerin öngörülen yatırım süresinin, desteklerin uygulanmasından sorumlu kurumlar ile yatırıma ilişkin taahhütlerin belirlenmesini teminen Bakanlar Kurulu'na sunulacak olup, desteklenmesine karar verilen her bir proje için Bakanlar Kurulu Kararı (Destek Kararı) yayımlanacaktır. Destek kararının Resmi Gazete'de yayımlanmasını müteakip proje bazlı olarak desteklenmesine karar verilen yatırım projesi için Ticaret Bakanlığı'nca teşvik belgesi düzenlenecektir. Teşvik belgesi düzenlenen yatırım projeleri için değişik nitelikteki tedbirlerden oluşan destek havuzundan bir veya birden fazla Bakanlar Kurulu'nca sağlanacaktır.

Bahsi geçen yatırım projeleri için sağlanacak destekler aşağıdaki tabloda gibidir

**Tablo 15. Destek Türleri ve Destek Bilgileri**

<b>Destek Türü</b>	<b>Destek Bilgileri</b>
<b>Vergisel Destekler</b>	-KDV İstisnası -Gümrük Vergisi Muafiyetleri -Bina İnşaat Harcamaları İçin KDV İadesi -Yatırım tutarının 2 katına kadar Kurumlar Vergisi İndirimi veya 10 yıla kadar Kurumlar Vergisi İstisnası
<b>İstihdam Destekleri</b>	-10 yıla kadar Sigorta Primi İşveren Hisse Desteği -5 yılı geçmemek üzere aylık brüt asgari ücretin 20 katına kadar Nitelikli Personel Desteği -10 yıl süreyle Gelir Vergisi Stopajı Desteği
<b>Finansman Destekleri</b>	-Enerji tüketim harcamalarının %50'sine kadar en fazla 10 yıl süreyle Enerji Desteği -Yatırımın finansmanında kullanılan yatırım kredisi için 10 yıla kadar Faiz veya Kar Payı Desteği ya da Hibe Desteği -Yatırım tutarının %49'unu geçmemek üzere ve edinilen payların 10 yıl içerisinde halka arz veya yatırımcıya satışı şartıyla Sermaye Katkısı
<b>Yatırım Yeri İle İlgili Destekler</b>	-49 yıl süreyle bedelsiz yatırım yeri tahsis ve yatırımın tamamlanmasını müteakip öngörülen istihdamın 5 yıl sağlanması şartıyla söz konusu taşınmazın bedelsiz olarak yatırımcıya devredilmesi -Altyapı desteği
<b>Diğer Destekler</b>	-Kamu Alım garantisi -İzin, ruhsat, tahsis, lisans ve tescillerde istisna getirilmesi veya kolaylık sağlanması

## **Ek 2. Kurumlar Tarafından Verilen Destekler**

### **Ticaret Bakanlığı Tarafından Verilen Destekler**

#### ***Uluslar Arası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi***

Milletler arası düzenlenen yurtiçi ihtisas fuarlarının küresel ölçekte tanıtımının ve milletler arası düzeyinde katılımının sağlanması amaçlanmaktadır. Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki belirtildiği gibidir.

**Tablo 1. Uluslar Arası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	Organizatör için 200.000 ABD Doları (150.000 ABD Doları yurt dışı tanıtım faaliyetleri + 50.000 ABD Doları yurt içi tanıtım faaliyetleri, Katılımcı için 30.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	50%
<b>Diğer bilgiler</b>	Destekten, Fuar organize eden firmalar ve kriterleri karşılayan katılımcılar yararlanabilir. Ticaret Bakanlığı'nca desteklenen fuarlar Bakanlığın internet sitesinde ilan edilmektedir.

#### ***İstihdam Yardımı***

İstihdam yardımı kapsamında sektörel dış ticaret şirketi ünvanına haiz şirketlerin, dış ticaret faaliyetleri ile ilgili işlemleri yerine getirmek için kalifiye eleman istihdamının desteklenmesi amaçlanmaktadır. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterildiği şekildedir.

**Tablo 2. İstihdam Yardımı Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	9.000 ABD Doları - 18.000 ABD Doları
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	75%
<b>Destek Süresi</b>	En fazla 1 yıldır.
<b>Diğer bilgiler</b>	Firmaların istihdam edeceği en fazla bir yönetici ile iki elemanın ücretleri için bir defa destek sağlanmaktadır. Uygulamacı kuruluş ve başvuru mercii İhracatçı Birlikleri'dir.

**Yurt Dışı Fuarlara Katılma Desteği**

Ticaret Bakanlığı'na şirketlerin milletler arası düzenlenen fuarlara katılımının sağlanması ve ihracatı gerçekleştirilen ürünlerin tanıtımı ve pazarlanması sağlanması açısından desteklenmesi hedeflenmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 3.Yurt Dışı Fuarlara Katılma Desteği Bilgileri**

<b>Yurt Dışı Fuarlarda Katılımcıların Desteklenmesi</b>	<b>Destek Üst Limiti</b>	Genel Ticaret Fuarı: 10.000 ABD Doları Sektörel Fuar: 15.000 ABD Doları Prestijli Fuar: 50 Bin ABD Doları
	<b>Destek Bilgileri</b>	Yurt dışı fuar organizasyonlarında katılımcı tarafından organizatöre ödenen katılım bedelinin %50'si, Katılımcının SDŞ ve üretici/imalatçı organizasyonları olması durumunda organizatöre ödenen katılım bedelinin %75'i, fuarın nitelikli sektörlerde olması durumunda katılım bedelinin %70'i destek kapsamında katılımcıya ödenmektedir.
<b>Yurt Dışı Fuarlara İlişkin Organizatör Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi</b>	<b>Destek Üst Limiti</b>	Genel Ticaret Fuarı:80.000 ABD Doları Sektörel Fuar: 120.000 ABD Doları Ayrıca sektörel Türk ihrac ürünleri fuarları ve sektörel nitelikteki uluslar arası fuarlara milli katılım kapsamında sunulacak ilave tanıtım projelerine verilecek ön uygunluğa istinaden harcamaların %75'i geçmemek üzere 80.000 ABD Dolarına kadar ilave destek sağlanmaktadır.
	<b>Destek Bilgileri</b>	Ticaret Bakanlığınca görevlendirilen organizatör firmalar tarafından yapılan tanıtım faaliyetlerine yönelik harcamalar, tüm katılımcıların toplam katılım bedelinin %25'ini geçmemek üzere %75 oranında desteklenmektedir.
<b>Bireysel Katılımların Desteklenmesi</b>	<b>Destek Bilgileri</b>	Fuarın yetkili organizatörüne ödeyeceği boş stand ve/veya standart donanımlı stand kirasının ve nakliye harcamalarının .Bireysel firmalarınSektörel nitelikteki uluslar arası fuarlar için %50'si, .Katılımcının Sektörel Dış Ticaret Şirketi olması durumunda %75, .Üretici/imalatçı organizasyonların katılacağı sektörel nitelikteki uluslar arası fuarlar için %75i destek kapsamında katılımcıya ödenmektedir.
<b>Hedef Ülke Bazında İlave Fuar Desteği ve Geçici İlave Fuar Desteği</b>	<b>Destek Bilgileri</b>	Her yıl belirlenen 15 hedef ülkede düzenlenecek fuarlara iştirak eden katılımcıların %50 destek oranına 20 puan ilave destek sağlanmaktadır. Uygulamacı kuruluş ve başvuru mercii İhracatçı Birlikleri'dir

**Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi**

Şirketlerin yurt dışında ürünlerinin, markalarının ve tanıtım faaliyetlerinin yerine getirilmesi için yapılan giderlerin bir kısmının Ticaret Bakanlığı'na karşılanması hedeflenmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

**Tablo 4.Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Destek Bil.**

<b>Birim Kira Giderlerinin Desteklenmesi</b>	<b>Destek Üst Limiti</b>	Ticari şirketler için mağaza kurulumu üst limiti 100 Bin ABD Doları, ofis showroom, depo kurulumu üst limiti: 75 Bin ABD Doları (Destek Oranı %40) Sinai ve Ticaret Şirketler ve İşbirliği Kuruluşları İçin mağaza kurulumu üst limiti 120 Bin ABD Doları, Ofis, showroomi depo kurulumu üst limiti 100 Bin ABD Doları (destek Oranı %50)
	<b>Destek Bilgileri</b>	Destek süresi yurt dışı birimin bulunduğu ülke başına 4 yıl olarak belirlenmiştir.
<b>Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi</b>	<b>Destek Üst Limiti</b>	Birime bağlı üst limit 150.000 ABD Doları Marka Tescile Bağlı Üst Limit 250.000 ABD Doları
	<b>Destek Bilgileri</b>	Destek oranı %60
<b>Yurt Dışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi</b>	<b>Destek Üst Limiti</b>	50.000 ABD Doları
	<b>Destek Bilgileri</b>	Destek oranı %50 Yurt Dışı Onay Mercii: Ticaret Müşavirlikleri / Ataşeliği veya Konsolosluklar Başvuru Mercii: İhracatçı Birlikleri

***Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi***

TURQUALITY kapsamında destekte belirtilen şirketlerin, Üretici Birliklerinin, İhracatçı Birliklerinin vb. gerek yurtta gerekse yurt dışında Türk markalarının pazara giriş noktasında ve gelişimlerinde, markalaşma sürecinden pozitif marka imajının oluşturulmasında ve devam ettirilmesinde yapılan harcamaların milletlerarası kurallara göre destek olunması hedeflenmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtildiği gibidir.

**Tablo 5. Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Destek Bilgileri**

<b>Desteğin Kapsamı Türkiye'de Ticari ve/veya Sınai Faaliyette Bulunan Şirketler</b>	
<b>Marka Destek Programı Kapsamındaki Firmalar İçin</b>	
	<b>Destek Limiti</b>
Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile destek kapsamına alınan markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri	%50 oranında yıllık en fazla 50.000 ABD Doları desteklenir.
Hedef Pazar olarak belirledikleri ve Ticaret Bakanlığınca onaylanan ülkelerde destek kapsamında alınan markalı ürünleriyle ilgili olarak gerçekleştirdikleri tanıtım harcamaları	%50 oranında yıllık en fazla 400.000 ABD Doları desteklenir.
Hedef Pazar olarak belirledikleri ve Ticaret Bakanlığınca onaylanan ülkelerde destek kapsamında alınan markalı ürünleriyle ilgili olarak açtıkları mağaza/lokanta/kafe/ofis, depo, satış sonrası servis hizmeti veren birimlere ilişkin	Destek kapsamında brüt kira, belediye, uygun mahal araştırması ve komisyon harcamaları ile hukuki danışmanlık giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 600.000 ABD Doları, kiralanan birimin mimari çalışma ve kurulum/dekorasyon giderleri %50 oranında, yıllık en fazla 300.000 ABD Doları desteklenmektedir.
Hedef Pazar olarak belirledikleri ve Ticaret Bakanlığınca onaylanan ülkelerde faaliyet gösteren ve farklı markaların satıldığı teşhir mekanı/büyük mağazalar/marketlerde destek kapsamında alınan markalı ürünleriyle ilgili olarak destek kapsamında yapılan giderlerin	%50 oranında yıllık en fazla 200.000 ABD Doları desteklenir.
Çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesi ve mağaza/lokanta /kafe açılışı ve işletilmesini teminen gerçekleştirilen destek kapsamındaki giderlerin	%50 oranında yıllık en fazla 50.000 ABD Doları desteklenir.
Destek kapsamına alınan markaları ile ilgili olarak franchise vermeleri halinde, Franchising sistemi ile yurt dışında açılacak, faaliyete geçirilecek yıllık en fazla 10 mağazaya ilişkin	Kira giderleri %50 oranında ve mağaza başına en fazla 2 yıl süresince ve yıllık mağaza başına azami 50.000 ABD Doları, kurulum/dekorasyon harcamaları %50 oranında ve mağaza başına en fazla 50.000 ABD Doları
Uluslar Arası pazarlarda rekabet avantajını artırmak üzere alacakları danışmanlıklara ilişkin giderlerin	%50 oranında yıllık en fazla 300.000 ABD Doları desteklenir.
Destek kapsamına alınan markalı ürünleriyle ilgili destek kapsamındaki şirket veya harcama yetkisi verilen şirket tarafından istihdam edilen moda/endüstriyel ürün tasarımcısı, aşçı/şef giderleri	Aynı anda azami 3 kişi için, %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları desteklenir.
Pazar araştırması çalışması ve raporlarına ilişkin giderler	%50 oranında yıllık en fazla 100.000 ABD Doları desteklenir.
<b>TURQUALITY Destek Programı Kapsamındaki Firmalar İçin</b>	
Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile TURQUALITY sertifikasına haiz markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri	
Çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesi ve mağaza/lokanta /kafe açılışı ve işletilmesini teminen gerçekleştirilen destek kapsamındaki giderleri	
TURQUALITY sertifikasına haiz markalı ürünleriyle ilgili destek kapsamındaki şirket veya harcama yetkisi verilen şirket tarafından istihdam edilen moda/endüstriyel ürün tasarımcısı, aşçı/şef giderleri, aynı anda azami 5 kişi	
Hedef Pazar olarak belirledikleri ve Ticaret Bakanlığınca onaylanan ülkelerde TURQUALITY sertifikasına haiz markalı ürünleriyle ilgili olarak gerçekleştirdikleri tanıtım harcamaları	
Hedef Pazar olarak belirledikleri ve Ticaret Bakanlığınca onaylanan ülkelerde TURQUALITY sertifikasına haiz markalı ürünleriyle ilgili olarak, açtıkları aynı anda azami 50 adet mağazalokanta/kafeye ilişkin; Destek kapsamında brüt kira, belediye, uygun mahal araştırması ve komisyon harcamaları ile hukuki danışmanlık giderleri, kiralanan birimin mimari çalışma ve kurulum/dekorasyon giderleri birim başına azami 200.000 ABD Doları desteklenmektedir.	
Hedef Pazar olarak belirledikleri ve Ticaret Bakanlığınca onaylanan ülkelerde TURQUALITY sertifikasına haiz markalı ürünleriyle ilgili olarak, açtıkları ofis, depo/showroom, satış sonrası servis hizmeti veren birimler ile farklı markaların satıldığı teşhir mekanı/büyük mağazalar/marketlerde kiraladıkları reyon, raf, dekorasyonlu köşe, kiosk, stand vb. tahsis edilmiş satış alanlarına ilişkin; Destek kapsamında brüt kira, belediye, uygun mahal araştırması ve komisyon harcamaları ile hukuki danışmanlık giderleri, kiralanan birimin mimari çalışma ve kurulum/dekorasyon giderleri birim başına azami 200.000 ABD Doları desteklenmektedir.	
Franchise vermeleri halinde Franchising sistemi ile yurt dışında faaliyete geçirilecek 5 yıllık destek süresi boyunca toplam azami 100 mağazaya ilişkin; Kira giderleri aynı mağaza için en fazla 2 yıl süresince ve yıllık mağaza başına azami 200.000 ABD Doları, kurulum/dekorasyon harcamaları mağaza başına azami 100.000 ABD Doları	
Uluslar Arası pazarlarda rekabet avantajını artırmak üzere alacakları danışmanlıklara ilişkin giderler	
Pazar araştırması çalışması ve raporlarına ilişkin giderler	

***Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği***



		fazla 50.000 ABD Doları, İş yönetimi kapsamında satın alacakları her türlü danışmanlık giderleri tasarımcı şirketler için en fazla 200.000 ABD Doları, tasarım ofisleri için en fazla 100.000 ABD Doları
<b>İşbirliği Kuruluşlarının Desteklenmesi</b>	<b>Destek Üst Limiti</b>	Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri görsel ve yazılı tanıtım giderleri ile bu faaliyetlerinin tanıtımı, marka, promosyon ajansı, stratejik danışmanlık gibi tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin harcamaları %50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları, Düzenlenen tasarım yarışmalarında dereceye giren yıllık en fazla 60 adet tasarımcının yurt dışındaki eğitim giderlerinin tamamı ile aylık 1.500 ABD Dolarını aşmamak koşuluyla oluşacak yaşam giderlerine ilişkin harcamalar en fazla 2 yıl süresince desteklenmektedir.
<b>Tasarım ve Ürün Geliştirme Projelerinin Desteklenmesi</b>	<b>Destek Üst Limiti</b>	İstihdam edilen tasarımcı, modelist ve mühendislerin brüt maaşları toplam en fazla 1.000.000 ABD Doları, alet, teçhizat, malzeme ve yazılım giderleri toplam en fazla 250.000 ABD Doları, seyahat ve web sitesi üyeliğine ilişkin giderleri toplam en fazla 150.000 ABD Doları'na kadar desteklenmektedir.
<b>Gemi ve Yat Sektöründe Faaliyet Gösteren Şirketlerin Denetimi</b>	<b>Destek Üst Limiti</b>	Bahsi geçen şirketlerin Türkiye'de yerleşik şirketlerden alacakları tasarım hizmetine ilişkin giderleri yıllık en fazla 200.000 ABD Doları'na kadar %50 oranında ve 5 yıl süresince desteklenmektedir. Başvuru Mercii İhracatçı Birlikleri

### **Tarımsal Ürünlere İhracat İadesi Destekleri**

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 9.Tarımsal Ürünlere İhracat İadesi Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Ülkemizin, Dünya Ticaret Örgütü nezdindeki taahhütleri doğrultusunda, şekerli mamuller, meyve suları, zeytin ve zeytinyağı, kümes hayvanları eti, yumurta, bal ve kesme çiçekler de dahil olmak üzere toplam 16 adet tarımsal ürün grubuna, birim değer üzerinden değişen oran ve tutarlarda olmak üzere mahsup sistemi (programda belirtilen mahsup edilecek giderler kapsamında) çerçevesinde ihracat iadesi yardımı sağlanmaktadır. Tarım sektöründe faaliyet gösteren ve ihracat yapan firmalar, bu destek programından yararlanabilmektedir. Destek limitleri ihraç edilen ürüne göre değişiklik göstermektedir.
-----------------------	---

### **Döviz Kazandırıcı Hizmetlerin Desteklenmesi**

Uygulama kapsamındaki destekler aşağıdaki tablodaki belirtildiği gibidir.

**Tablo 10.Döviz Kazandırıcı Hizmetlerin Destek Bilgileri**

<b>Sağlık Tur., Bilişim, Eğitim ve Fim/dizi Sektörlerine Ortak Destek Unsurları</b>	<b>Destek Limiti</b>
Ürün Hizmet Marka Tescil ve Korunma Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında yıllık 50.000 ABD Dolarına Kadarı desteklenir
Rapor ve Yurt Dışı Şirket Alımına Yönelik Danışmanlık Desteği	Destek kapsamında giderleri yararlanıcılar için %60 oranında yıllık 200.000 ABD Dolarına Kadar, İşbirliği Kuruluşları için %70 oranında yıllık 300.000 ABD Dolarına kadarı desteklenir
Belgelendirme Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında belge başına en fazla 50.000 ABD Dolarına Kadarı desteklenir
Danışmanlık Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında yıllık 200.000 ABD Dolarına Kadarı desteklenir
Acente Komisyon Desteği	Destek kapsamında giderleri yararlanıcılar için %500 oranında yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadarı desteklenir. Destek süresi 4 yıldır.
Fuar Katılım Desteği	Destek kapsamında en fazla 2 temsilcinin giderleri %50 oranında etkinlik başına en fazla 15.000 ABD Doları desteklenir
Milli Fuar Tanıtım Desteği	Destek kapsamında giderlerin %75 oranında organizasyon başına en fazla 120.000 ABD Doları desteklenir
Reklam Tanıtım ve Pazarlama Desteği	Destek kapsamında giderleri yararlanıcılar için %60 oranında yıllık 400.000 ABD Dolarına Kadar, İşbirliği Kuruluşları için %70 oranında yıllık 500.000 ABD Dolarına kadarı desteklenir
Yurt Dışı Birim Desteği	Destek kapsamında giderleri yararlanıcılar için %60 oranında ve birim başına yıllık en fazla 120.000 ABD Dolarına Kadar, İşbirliği Kuruluşları için %70 oranında ve birim başına yıllık en fazla 300.000 ABD Dolarına kadarı desteklenir
Ticaret Heyeti/Alım Heyeti Desteği	Destek kapsamında giderleri işbirliği kuruluşları için %70 oranında program başına en fazla 150.000 ABD Doları desteklenir.
Yurt İçi Tanıtım ve Yurt İçi Eğitim Desteği	Destek kapsamında giderlerin %70 oranında ve program başına tanıtım için 100.000 ABD Doları ve eğitim için 300.000 ABD Doları desteklenir
<b>Yönetim Danışmanlığı Sektörüne Yönelik Destek Unsurları</b>	

Ürün Hizmet Marka Tescil ve Korunma Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında yıllık 50.000 ABD Dolarına Kadarı desteklenir
Fuar Katılım Desteği	Destek kapsamında katılım giderleri ve en fazla 2 temsilcinin giderleri %50 oranında etkinlik başına en fazla 15.000 ABD Doları desteklenir
Milli Fuar Tanıtım Desteği	Destek kapsamında giderlerin %75 oranında organizasyon başına en fazla 120.000 ABD Doları desteklenir
Reklam Tanıtım ve Pazarlama Desteği	Destek kapsamında giderleri yararlanıcılar için %60 oranında yıllık 400.000 ABD Dolarına Kadar, İşbirliği Kuruluşları için %70 oranında yıllık 500.000 ABD Dolarına kadarı desteklenir
Yurt Dışı Birim Desteği	Destek kapsamında giderleri yararlanıcılar için %60 oranında ve birim başına yıllık en fazla 120.000 ABD Dolarına Kadar, İşbirliği Kuruluşları için %70 oranında ve birim başına yıllık en fazla 300.000 ABD Dolarına kadarı desteklenir
Ticaret Heyeti/Alım Heyeti Desteği	Destek kapsamında giderleri işbirliği kuruluşları için %70 oranında program başına en fazla 150.000 ABD Doları desteklenir.
Yurt İçi Tanıtım ve Yurt İçi Eğitim Desteği	Destek kapsamında tanıtım ilişkin giderlerin %50 oranında ve program başına en fazla 50.000 ABD Doları, eğitim için %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları desteklenmektedir.
<b>Lojistik ve Yayıncılık Sektörüne Yönelik Destek Unsurları</b>	
Fuar Katılım Desteği	Destek kapsamında katılım giderleri ve en fazla 2 temsilcinin giderleri %50 oranında etkinlik başına en fazla 15.000 ABD Doları desteklenir
Milli Fuar Tanıtım Desteği	Destek kapsamında giderlerin %75 oranında organizasyon başına en fazla 120.000 ABD Doları desteklenir
Ticaret Heyeti/Alım Heyeti Desteği	Destek kapsamında giderleri işbirliği kuruluşları için %70 oranında program başına en fazla 150.000 ABD Doları desteklenir.
Yurt İçi Tanıtım ve Yurt İçi Eğitim Desteği	Destek kapsamında tanıtım ilişkin giderlerin %50 oranında ve program başına en fazla 50.000 ABD Doları, eğitim için %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları desteklenmektedir.
<b>Gayrimenkul Sektörüne Yönelik Destek Unsurları</b>	
Milli Fuar Tanıtım Desteği	Destek kapsamında giderlerin %75 oranında organizasyon başına en fazla 120.000 ABD Doları desteklenir
<b>Sağlık Turizmi Sektörüne Yönelik Ek Destek Unsurları</b>	
Tercümanlık Desteği	Destek kapsamındaki sağlık kuruluşlarının destekte belirtilen şartları 2 adet tercümanlık yapan personelin aylık brüt ücretleri %50 oranında ve yıllık en fazla 25.000 ABD Dolarına kadar, tercümanlık hizmet alımı giderleri ise %50 oranında ve yıllık en fazla 25.000 ABD Dolarına kadar desteklenmektedir.. Destek süresi max 4 yıl.
Hasta Yol Desteği	Tarifeli uçak seferi ile Türkiye'ye gelen hasta başına giderlerin %50 oranında en fazla 1.000 ABD Doları, tarifersiz uçak seferi ile Türkiye'ye gelen hasta başına giderlerin max 200 Dolarına kadar ödenmektedir. Destek süresi max 4yıl.
Yurt İçi Tanıtım ve Yurt İçi Eğitim Desteği	Destek kapsamında tanıtım ilişkin giderlerin %50 oranında ve program başına en fazla 50.000 ABD Doları, eğitim için %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları desteklenmektedir.
<b>Eğitim Sektörüne Yönelik Ek Destek Unsurları</b>	
Yurt İçi Tanıtım ve Yurt İçi Eğitim Desteği	Destek kapsamında tanıtım ilişkin giderlerin %50 oranında ve program başına en fazla 50.000 ABD Doları, eğitim için %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları desteklenmektedir.
<b>Film/Dizi Sektörüne Yönelik Ek Destek Unsurları</b>	
Film Yurt Dışı Pazarlama Desteği	Destek kapsamında şirketler tarafından gerçekleştirilen giderler ülke/ülke grubu başına %50 oranında ve en fazla 100.000 ABD Doları desteklenmektedir. Türkiye'nin sosyal, tarihi, kültürel ve ticari tanıtımını yapan belgesel filmler destek oranı %70.
Film Platosu/Stüdyosu Kullanım Desteği	Destek kapsamında çekilen filmlerin giderleri %20 oranında ve film başına 200.000 ABD Doları tutarında desteklenmektedir.
Film Reklam Desteği	Destek kapsamında reklamlara ilişkin giderler reklamları veren şirketler ve diğer kuruluşlar için %50 oranında ve en fazla 100.000 ABD Doları, işbirliği kuruluşları tarafından verilmesi durumunda %70 ve destek limiti 200.000 ABD Doları desteklenmektedir. Film/dizi için verilen toplam destek max 500.000 ABD Dolarıdır.
<b>Bilişim Sektörüne Yönelik Ek Destek Unsurları</b>	
Bilgisayar Oyunu/ Mobil Uygulama (Bo/Mu) Pazara Giriş Desteği	Destek kapsamında pazara giriş giderleri %50 oranında bilgisayar oyunu/mobil uygulama başına 200.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.
Bilgisayar Oyunu/ Mobil Uygulama (Bo/Mu) Komisyon Desteği	Destek kapsamında komisyon giderleri %50 oranında bilgisayar oyunu/mobil uygulama başına 100.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.
Bilgisayar Oyunu/ Mobil Uygulama (Bo/Mu) Geliştirme Desteği	Destek kapsamında geliştirmeye ilişkin giderlerin %50 oranında bilgisayar oyunu/mobil uygulama başına 50.000 ABD Dolarına kadar desteklenir. Ayrıca istihdam edilen en fazla 2 adet personelin brüt ücret giderleri her bir personel için yıllık 25.000 ABD Dolarına kadar desteklenir. İstihdam için destek süresi 4 yıldır.
<b>Tüm Hizmet Sektörlerine Yönelik Destek Unsurları</b>	

Hizmet Sektörü Rekabet Gücünü Artırılması Projesi Desteği (HİSER)	İhtiyaç analizi, eğitim, danışmanlık ve org. Harcamaları ile projede istihdam edilen en fazla 2 adet personelin brüt ücretleri %75 oranında ve proje bazında en fazla 400.000 ABD Doları, yurt dışı ve yurt içi tanıtım ve organizasyon faaliyetlerine ilişkin giderler %75 oranında faaliyet başına en fazla 150.000 ABD Doları desteklenmektedir. Destek süresi max 3 yıl.
Yarışma/Etkinlik Desteği	Destek kapsamında giderlerin %70 oranında ve yarışma/etkinlik başına en fazla 200.000 ABD Doları desteklenmektedir.
<b>Hizmet Sektörleri Marka Programı Desteği</b>	
Ürün/Hizmet/Marka Tescil-Korunma Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları desteklenmektedir.
Reklam Tanıtım ve Pazarlama Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında ve yıllık en fazla 400.000 ABD Doları desteklenmektedir.
Yurt Dışı Birim Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında ve yıllık en fazla 600.000 ABD Doları desteklenmektedir.
Yurt Dışı Birim Dekarasyon ve Kurulum Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları desteklenmektedir.
Yurt Dışı Satış Alanı Kira ve Kurulum Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları desteklenmektedir.
Belgelendirme Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları desteklenmektedir.
Franchising Desteği	Franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek yıllık en fazla 10 adet mağaza/konaklama tesisi/klinik/kafe/lokantaya ilişkin kira giderleri %50 oranında ve birimlerin her biri için en fazla 2 yıl süresince ve birim başına yıllık en fazla 50.000 ABD Doları, kurulum dekorasyon teknik donanım harcamaları %50 oranında ve birim başına en fazla 50.000 ABD Doları
Danışmanlık Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında yıllık en fazla 300.000 ABD Doları desteklenir
İstihdam Desteği (Aşçı/şef, yazılımcı, mühendis, tercüman)	Destek kapsamında azami 3 kişi için, %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları desteklenmektedir.
Rapor Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında yıllık en fazla 100.000 ABD Doları desteklenir
Gelişim Yol Haritası Desteği	Destek kapsamında gerçekleştirilecek gelişim yol haritası çalışması %75 oranında en fazla 200.000 ABD Doları desteklenir
<b>TURQUALITY Destek Programı</b>	Program kapsamında hizmet sektörü yararlanıcılarına 5 yıla (performansa göre ilave 5 yıl daha) kadar destek sağlanmakta ve yurt dışında markalaşmak adına gerçekleştirilen faaliyetler desteklenmektedir.
Ürün/Hizmet/Marka Tescil-Korunma Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50'si desteklenmektedir.
Reklam Tanıtım ve Pazarlama Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50'si desteklenmektedir.
Yurt Dışı Birim Desteği	Destek kapsamında TURQUALITY sertifikasına haiz markalı ürün/hizmetleriyle ilgili olarak açtıkları aynı anda azami 50 adet mağaza/konaklama tesisi/klinik/edütim merkezi/lokanta/kafeye ilişkin giderler %50 oranında, brüt kira, belediye, uygun mahal araştırması ve komisyon harcamaları ile hukuki danışmanlık giderleri %50 oranında desteklenmektedir.
Yurt Dışı Birim Dekarasyon ve Kurulum Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında ve birim başına azami 200.000 ABD Doları desteklenmektedir.
Yurt Dışı Satış Alanı Kira ve Kurulum Desteği	Destek kapsamında brüt kira, belediye, uygun mahal araştırması ve komisyon harcamaları ile hukuki danışmanlık giderleri %50 oranında birim başına azami 200.000 ABD Doları, kiralanan birimin mimari çalışma ve kurulum/dekorasyon giderleri %50 oranında, birim başına azami 200.000 ABD Doları desteklenmektedir.
Belgelendirme Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50'si desteklenmektedir.
Franchising Desteği	Franchising sistemi ile yurt dışında faaliyete geçirilecek destek süresi boyunca azami 100 adet mağaza/konaklama tesisi/klinik/kafe/lokantaya ilişkin kira giderleri %50 oranında ve birimlerin her biri için en fazla 2 yıl süresince ve birim başına yıllık en fazla 200.000 ABD Doları, kurulum dekorasyon teknik donanım harcamaları %50 oranında ve birim başına en fazla 100.000 ABD Doları
Danışmanlık Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50 oranında ve yıllık 600.000 ABD Doları desteklenmektedir.
İstihdam Desteği (Aşçı/şef, yazılımcı, mühendis, tercüman)	Destek kapsamında azami 5 kişi için, %50 oranında desteklenmektedir.
Rapor Desteği	Destek kapsamında giderlerin %50'si desteklenmektedir.
Gelişim Yol Haritası Desteği	Destek kapsamında gerçekleştirilecek gelişim yol haritası çalışması %75 oranında en fazla 200.000 ABD Doları desteklenir
<b>İşbirliği Kuruluşlarının Desteklenmesi</b>	
Reklam Tanıtım ve Pazarlama Desteği	Destek kapsamında giderlerin, TİM ve işgal ettiği sektörü tek başına temsil eden Birlikler için %80 oranında proje başına yıllık en fazla 500.000 ABD Doları, Birden fazla sektörü temsil eden Birlikler için %80 oranında, proje başına yıllık en fazla 250.000 ABD Doları, Diğer işbirliği kuruluşları için %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları, Birden fazla birlik tarafından oluşturulan ve destek kapsamına alınan projeler birlik

	başına 250.000 ABD Doları desteklenir.
Danışmanlık Desteği Rapor Desteği	Destek kapsamında giderlerin, TİM ve iştirigal ettiği sektöri tek başına temsil eden Birlikler için %80 oranında proje başına yıllık en fazla 500.000 ABD Doları, Birden fazla sektöri temsil eden Birlikler için %80 oranında, proje başına yıllık en fazla 250.000 ABD Doları, Diğer işbirliği kuruluşları için %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları, Birden fazla birlik tarafından oluşturulan ve destek kapsamına alınan projeler birlik başına 250.000 ABD Doları desteklenir.
Rapor Desteği	Destek kapsamında giderlerin, TİM ve iştirigal ettiği sektöri tek başına temsil eden Birlikler için %80 oranında proje başına yıllık en fazla 500.000 ABD Doları, Birden fazla sektöri temsil eden Birlikler için %80 oranında, proje başına yıllık en fazla 250.000 ABD Doları, Diğer işbirliği kuruluşları için %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları, Birden fazla birlik tarafından oluşturulan ve destek kapsamına alınan projeler birlik başına 250.000 ABD Doları desteklenir.

## Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Tarafından Verilen Destekler

### Girişimcilik Destek Programı

Program kapsamında girişimcilik ve kültürünün aktif hale getirilmesi hedeflenmektedir. Programa ait destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterildiği şekildedir.

**Tablo 11. Girişimcilik Destek Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	150.000 TL- (50.000 TL'si geri ödemesiz, 100.000 TL geri ödemeli)
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	1. ve 2. bölge için %60 (Kadın, gazi, birinci derecede şehit yakını ve engelli için %80), 3.4.5.ve 6. bölge için %70 (Kadın, gazi, birinci derecede şehit yakını ve engelli için %90)
<b>Destek Mekanizması</b>	Girişimcilerin bu destekten yararlanabilmesi için, "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi" başarıyla tamamlanmalı ya da işletmesini İş Geliştirme Merkezinde (İŞGEM) kurması gerekmektedir.

Desteğin unsurları 4 bileşenden oluşmaktadır.

**Tablo 12. Girişimcilik Destek Programı Unsurları**

<b>Girişimcilik Destek Programı Unsurları</b>	
<i>Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi;</i>	Ülkede girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulması genel hedefine uygun olarak; girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve beceri sahibi olmaları, bu süreçte kendi rol ve sorumluluklarının farkına varmaları ve kendi iş fikirlerine yönelik iş planı hazırlayabilecek bilgi ve deneyim kazanmaları amacıyla düzenlenmektedir. Eğitim en az 32 saat süren, genel katılıma açık ve ücretsiz eğitimler olup KOSGEB ve Üniversiteler tarafından verilmektedir.
<i>Yeni Girişimci Desteği;</i>	Bu destekten Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi tamamlayan ya da İş Geliştirme Merkezinde (İŞGEM) yer alacak girişimciler yararlanabilmektedir.
<i>İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği;</i>	KOBİ'lere işletme geliştirme koçluğu, destek ağlarına ulaşım, finans kaynaklarına erişim imkanı, uygun koşullarda iş yeri imkanı, ortak ofis ekipmanı ve ofis hizmetleri sunmak amacıyla kurulacak bir İŞGEM'in kuruluş ve işletme giderlerine destek sağlanmaktadır. Desteğe belediyeler, yükseköğretim kurumları, özel idareler, meslek kuruluşları ve inkübatörler başvurabilmektedir. Destekleme süresi İŞGEM Kuruluş desteği için en fazla 18 ay, İŞGEM İşletme desteği için en fazla 36 aydır.
<i>İş Planı Ödülü;</i>	Yüksek öğretim kurumları tarafından örgün eğitim kapsamında verilen "Girişimcilik" dersini alan öğrenciler arasında İş planı ödülü yarışması düzenlenmektedir. İş planları ilk üç dereceye girmiş olan öğrencilere, en fazla 24 ay içinde işini kurmuş olmaları kaydı ile, birinciye 15.000 TL, ikinciye 10.000 TL, üçüncüye 5.000 TL ödül verilmektedir.

Ayrıca program dahilindeki unsurlardan yeni girişimci desteği ve iş geliştirme desteği (İŞGEM) unsurlarına ait destek bilgilerinin özeti aşağıdaki tablolardaki gibidir.

**Tablo 13.Yeni Girişimci Destek Unsurları**

Destek Unsuru		Üst Limit (TL)	Destek Oranı (%) (1. ve 2. Bölge)	Destek Oranı (%) (3.4.5. ve 6. Bölge)
		2.000,00	60 (Kadın, Engelli, Gazi, ve birinci dereceden şehit yakını girişimciye 80)	70 (Kadın, Engelli, Gazi, ve birinci dereceden şehit yakını girişimciye 90)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri	18.000,00		
Kuruluş Dönemi Makine, Techizat ve Ofis Donanım Desteği	Ödemesiz	30.000,00		
İşletme Giderleri Desteği		50.000,00		
<b>Geri Ödemesiz Destekler Toplamı</b>				
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	100.000,00		

**Tablo 14. İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Destek Unsurları**

Destek Unsuru		Üst Limit (TL)	Destek Oranı (%) (1. ve 2. Bölge)	Destek Oranı (%) (3.4.5. ve 6. Bölge)	
		650.000,00	60	70	
İŞGEM Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	200.000,00			
Bina Tadilatı					500.000,00
Mobilya Donanım					100.000,00
Personel Gideri			50.000,00		
İŞGEM İşletme Desteği		200.000,00	60	70	
Personel		100.000,00			
Eğitim, Danışmanlık		50.000,00			
Küçük Tadilat		20.000,00			
İŞGEM tanıtım/organizasyon giderleri, işbirliği		30.000,00			

***Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı***

Program ile gelişme ve büyüme kapasitesi olan KOBİ'lerin, Borsa İstanbul (BIST) Gelişen İşletmeler Piyasası'nda işlem görerek, söz konusu şirketlerin sermaye piyasalarından fon elde etmesi hedeflenmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gösterildiği gibidir.

**Tablo 15.Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı Destek Bilgileri**

Destek Üst Limiti	100.000 TL	
Destek Alt Limiti	Yok	
Destek Oranı	75% (SPK Kurul kaydına alma ücreti, BIST Gelişen İşletmeler Piyasası Listesine kabul ücreti, Merkezi Kayıt Kuruluş vb. masraflar %100 oranında desteklenmektedir.	
Destek Unsuru	Üst Limit (TL)	Destek Oranı
Piyasa danışmanı danışmanlık hizmet bdl. (azami 2 yıl)	60.000,00	75
Bağımsız denetim hizmeti bdl.	20.000,00	75
SPK Kurul kaydına alma ücreti	10.000,00	100
BIST Gelişen İşletmeler Piyasası Lis. Kabl. Ücret.		
Merkezi Kayıt Kuruluşu Mas.	10.000,00	75
Aracı Kuruluşa Ödenecek Aracılık Kom.		

### **Genel Destek Programı**

Uygulama kapsamında KOBİ'lerin (proje hazırlama potansiyelleri az olanların) rekabeti çoğaltan faaliyetleri için geliştirici desteklerin verilmesi hedeflenmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

**Tablo 16. Genel Destek Programı Destek Bilgileri**

Destek Üst Limiti	Her bir destek için üst limit farklı olmakla birlikte, destek üst limitleri 15.000 TL ile 75.000 TL arasında değişmektedir. Program kapsamında 470.000 TL'ye kadar destek verilmektedir.			
	Destek Unsuru	Üst Limit (TL)	Destek Oranı (%)	
1. Bölge			2,3 ve 4 Bölgeler	5. ve 6. Bölgeler
Yurt içi fuar desteği	45.000,00	50	60	70
Yurt dışı iş gezisi desteği	20.000,00			
Tanıtım desteği	25.000,00			
Eşleştirme desteği	30.000,00			
Nitelikli eleman İstihdam Desteği	50.000,00			
Danışmanlık Desteği	22.500,00			
Eğitim Desteği	20.000,00			
Enerji verimliliği desteği	75.000,00			
Tasarım desteği	22.500,00			
Sinai mülkiyet hakları desteği	30.000,00			
Belgelendirme desteği	30.000,00			
Test analiz ve kalibrasyon desteği	30.000,00			
Bağımsız denetim desteği	15.000,00			
Gönüllü uzmanlık desteği	15.000,00			
Lojistik desteği	45.000,00			

### **Tematik Proje Destek Programı**

Bu program 2 alt bileşenden oluşmaktadır.

**Tablo 17. Tematik Proje Destek Programı Bileşenleri**

Tematik Proje Destek Programı Bileşenleri	
<i>Çağrı Esaslı Tematik Program;</i>	Bu destek programı ile KOBİ'lerin kendi işletmelerini geliştirmeleri ve büyütmeleri için daha fazla proje hazırlamalarının teşvik edilmesi, belirlenen tematik alanlarda bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanması amaçlanmaktadır.
<i>Meslek Kuruluşu Proje Destek Programı;</i>	Bu destek programı ile Meslek kuruluşu tarafından, proje sonuçlarından yararlanabilecek işletme sayısının büyüklüğü, ilin ve/veya bölgenin öncelikli geçim kaynakları, yeni girişimci potansiyeli gibi hususlar gözetilerek, bölgede oluşturulacak istihdam ve pazara giriş imkânlarının sunulması, insan kaynaklarının geliştirilmesi, çevre ve enerji verimliliği, iş güvenliği, teknik mevzuat vb. konularda işletmelerin ve/veya girişimciliği geliştirilmesi için hazırlanmış projeler desteklenmektedir.

İki alt bileşene ait proje destek bilgileri aşağıdaki tablodaki belirtildiği gibidir.

**Tablo 18.Alt Bileşenlere Ait Destek Bilgileri**

	<b>Çağrı Esaslı Tematik Program</b>	<b>Meslek Kuruluşu Proje Destek Programı</b>
<b>Başvuru Yapabilecekler</b>	KOBİ'ler ve Meslek Kuruluşları	Meslek Kuruluşları
<b>Program Süresi</b>	Yok	3 Yıl
<b>Proje Süresi</b>	Proje Teklif Çağrısında Belirlenir	24 Ay (+12 Ay)
<b>Destek Oranı</b>	1. ve 2. bölgede %50, 3. 4. 5. ve 6. bölgede %60	1. ve 2. bölgede %50, 3. 4. 5. ve 6. bölgede %60
<b>Destek Ödemesi</b>	Geri Ödemeli ve Geri Ödemesiz	Geri Ödemesiz
<b>Destek Üst Limiti</b>	Proje Teklif Çağrısında Belirlenir	150.000 TL

***İşbirliği-Güç Birliği Destek Programı***

İşbirliği-Güç birliği desteği kapsamında; KOBİ'lerin kendi içlerinde sinerji yaratarak birlikteliğin verdiği ekonomik avantajdan yararlanarak birçok konuda çeşitli avantajlar elde etmeleri dayanışma ve işbirliği kültürünün yaygınlaşması desteklenmektedir. Programa ait destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

**Tablo 19. İşbirliği-Güç Birliği Destek Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	300.000 TL (geri ödemesiz), 700.000 TL (geri ödemeli) olmak üzere toplam 1.000.000 TL .Orta Yüksek ve ileri teknoloji alanlarında 300.000 TL (geri ödemesiz), 1.200.000 TL (geri ödemeli) olmak üzere toplam 1.500.000 TL
<b>Destek Oranı</b>	1. bölgede %50 2.3.4.bölgelerde %60, 5.ve 6. bölge için %70 olarak uygulanmaktadır. (Projeye konu satın alınacak makine ve teçhizatın; Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca 13/09/2014 tarih ve 29118 sayılı RG'de yayımlanan SGM 2014/35 sayılı Yerli Malı Tebliği'ne uygun olarak alınmış yerli malı belgesi ile tefrik edilmesi durumunda, bu destek oranlarına %15 ilave edilir.)
<b>Destek Mekanizması</b>	İlgili programda belirtilen amaçlar doğrultusunda oluşturulmuş, ortak tedarik, ortak tasarım, ortak laboratuvar ve ortak imalat ve hizmet sunumu konularında sunacakları projeler desteklenmektedir. Proje süresi 6 ile 24 ay arasında değişebilmektedir. Uygun görüldüğü takdirde proje süresi 12 ay daha uzatabilmektedir.

***Ar-ge İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı***

Aşağıdaki tabloda da görüleceği üzere program iki alt bileşenden oluşmaktadır. Programdan KOBİ'ler ve Girişimciler faydalanmaktadır.

**Tablo 20.Ar-ge İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı Alt Bileşenleri**

<b>Ar-ge İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı Alt Bileşenleri</b>	
<b>Ar-ge ve İnovasyon Programı;</b>	Bu destek programı ile yenilikçi faaliyetlerin desteklenmesi, KOBİ'lerde Ar-ge kültürünün oluşturulması, inovatif fikirlere sahip girişimcilerin desteklenmesi ve yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ'lerin desteklenmesi amaçlanmaktadır.(Proje süresi en çok 24 ay, Kurul kararı ile 12 ay ek süre)
<b>Endüstriyel Uygulama Programı;</b>	Yeni bir ürün/hizmetin üretilmesi, kalitesinin artırılması, maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin uygulamaya alınması, ürün ya da süreçlerinin pazara uygun biçimde ticarileştirilmesi amacıyla hazırlanan projeler desteklenmektedir. (Proje süresi en çok 18 ay, Kurul kararı ile 12 ay ek süre)

Programa ait destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gösterildiği gibidir.

**Tablo 21. Ar-ge İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı Dest. Bilgileri**

Destek Üst Limiti	Ar-ge İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı üst limiti 1.568.000 TL (800.000 TL geri ödemeli) Ar-ge İnovasyon Projesi için 750.000 TL (300.000 TL geri ödemeli) Endüstriyel Uygulama Destek Pro. için 818.000 TL (500.000 TL geri ödemeli)	
Destek Unsuru	Üst Limit (TL)	Destek Oranı (%)
<b>Ar-ge ve İnovasyon Programı</b>		
İşlik Desteği		İşliklerden bdl alınmaz.
Kira Desteği	24.000 (Teknopark dışı) 30.000 (teknopark içi)	75
Makine teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı	150.000,00	75
Makine teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı (geri ödemeli)	300.000,00	75
Personel gideri desteği	150.000,00	75
Başlangıç Sermayesi desteği	20.000,00	100
Proje danışmanlık desteği	25.000,00	
Eğitim desteği	10.000,00	
Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	20.000,00	
Proje geliştirme desteği		
Proje tanıtım desteği	5.000,00	
Yurtdışı kongre/ konferans/ fuar ziyareti Tek. işbi. des.	15.000,00	75
Test, analiz, belgelendirme desteği	25.000,00	
<b>Endüstriyel Uygulama Programı</b>		
Kira Desteği	18.000,00	75
Personel gideri desteği	150.000,00	75
Makine teçhizat, donanım, sarf mal., yazılım ve hizmet alımı	150.000,00	75
Makine teçhizat, donanım, sarf mal., yazılım ve hizmet alımı (geri ödemeli)	500.000,00	75

***Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama (Teknopazar) Destek Programı***

Teknolojik yönden öne çıkan KOBİ'lerin küresel pazarlarda rekabet avantajlarını çoğaltmak ve daha etkin bir hale gelebilmeleri için bu kapsamda üretilen ürünlerin tanıtım ve pazarlanması amacıyla desteklenmesi hedeflenmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 22. Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama (Teknopazar) Destek Programı Destek Bilgileri**

Destek Üst Limiti	150.000 TL geri ödemesiz . Yurt dışındaki tanıtım ve pazarlama faaliyetleri için 100.000 TL . Yurt içindeki tanıtım ve pazarlama faaliyetleri için ise 50.000 TL'dir.
Destek Alt Limiti	Yok
Destek Oranı	Tüm Bölgelerde %100 (Destek Program Süresi 12 Aydır)

***Uluslar Arası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı***

Uygulama kapsamında; Araştırma ve geliştirme ve yenilik süreci ülkemizde gerçekleştirilen teknolojik ürünlerin küresel piyasalarda yer alması, dışa satımının yükseltilmesi, teknoloji tabanlı başlangıç şirketlerinin gelişmişlik yönüyle etkin girişimcilik dünyasında yerini alması için bu destek programlarına katılması amaçlanmaktadır. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

**Tablo 23. Uluslar Arası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı  
Destek Bilgileri**

<b>Uluslar Arası Kuluçka Merkezi Kurma Programı</b>	
<b>Destek Üst Limiti</b>	3.850.000 ABD Doları geri ödemesiz .Kuruluş ve Donanım Desteği kapsamında 100.000 ABD Doları .Operasyonel Giderler Desteği kapsamında 3.750.000 ABD Doları
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	1. ve 2. Yılı %80, 3. 4. ve 5. Yılı %60'tır. Program süresi 5 yıldır.
<b>Diğer Bilgiler</b>	Programa üniversiteler, üniversitelerin bu amaçla kurulmuş iştirakleri ve teknoloji geliştirme bölgesi yönetici şirketleri tek başına ya da konsorsiyum olarak başvurulur.
<b>Uluslar Arası Hızlandırıcı Programı</b>	
<b>Destek Üst Limiti</b>	60.000 ABD Doları geri ödemesiz
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	80% Program süresi 3 yıl
<b>Diğer Bilgiler</b>	Programdan işletmeler faydalanabilmektedir. 2 alt başlıktan oluşmaktadır. Orgranizasyonel uluslar arası hızlandırıcı programı ve bireysel olarak katılım sağlanacak uluslar arası hızlandırıcı program (programda belirtilen kurum ve işletmeler başvurabilir.)

***KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı***

Uygulama ile KOBİ'lerin etkinliklerinin ve verimliliklerinin artırılması, ülke ekonomisindeki paylarının yükseltilmesi vb. amaçlar ile meydana getirecekleri projelerin desteklenmesi hedeflenmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterildiği gibidir.

**Tablo 24. KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	Geri ödemesiz 300.000 TL ve geri ödemeli 700.000 TL olmak üzere azami 1.000.000 TL'dir.
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	1. ve 2. bölge için %60, 3.4.5.ve 6. bölge için %80 olarak uygulanmaktadır. Yukarıdaki limitler aşılmamak kaydıyla Proje Teklif çağrısında çıkılan konunun özelliğine göre değişiklik gösterebilmektedir. Program kapsamında desteklenecek proje süresi azami 36 aydır.
<b>Destek Mekanizması</b>	Program kapsamında desteklenecek proje giderleri KOSGEB tarafından Proje Teklif Çağrısında belirlenmekte ve belirlenen esaslar dahilinde desteklenecek proje giderlerin Kurul karar vermektedir.

***Kredi Faiz Desteği***

Program kapsamında küçük ve orta ölçekli işletmelere uygun imkanlarla finansman temini yoluyla finansman imkanlarına ulaşmaları öngörülmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtildiği gibidir.

**Tablo 25. Kredi Faiz Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	300.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	Nakdi veya gari nakdi kredilerin faiz/kar payı, komisyon vb. masrafların tamamı veya belirli bir kısmı karşılanmaktadır. KOSGEB KOBİ Kredi Faiz desteğinin vadesi azami 48 ayı, üst limit işletme başına 300.000 TL'yi geçmemektedir.

### ***Teminat Giderleri Desteği***

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 26. Teminat Giderleri Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Bu destek ile KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği kapsamında yürütölmekte olan Destek Programlarında, KOSGEB tarafından talep edilen Banka Teminat Mektubu veya Kefalet Mektubuna ilişkin teminatlar için teminat giderlerini desteklemektedir.
<b>Destek Üst Limiti</b>	Teminat giderleri desteği olarak, KOSGEB tarafından talep edilen Banka Teminat Mektubu ve ya Kefalet Mektubu için ödenen, Başvuru/ İnceleme/ Teklif Ücreti ile Yıllık Komisyon ücretlerine www.kosgeb.gov.tr inter adresinde ilan edilen Destek Üst Limitleri geri ödemesiz olarak %100 oranında desteklenmektedir.
<b>Diğer bilgiler</b>	Bu destekten, ar-ge, inovasyon ve endüstriyel uygulama destek programı, girişimcilik destek programı, işbirliği güç birliği destek programı ve KOBİGEL KOBİ gelişim destek programı kapsamında geri ödemeli destek almaya hak kazanan ve taahhütname veren işletmeler/işletici kuruluşlar yararlanabilmektedir.

### ***Laboratuvar Hizmetleri Desteği***

Bu desteğe ait bilgiler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 27.Laboratuvar Hizmetleri Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	Verilen hizmete göre değişmektedir.
<b>Destek Alt Limiti</b>	Verilen hizmete göre değişmektedir.
<b>Diğer bilgiler</b>	KOBİ'lerin ürettikleri ürünlerin kalitesinin artırılması amacıyla, ürünlerini test ettireceği Laboratuvar ücretleri KOSGEB'e kayıtlı KOBİ statüsündeki işletmelere % 50 oranında indirimli olarak uygulanmaktadır.KOSGEB Laboratuvar hizmetleri 9 il de kurulu 12 laboratuvar ile sunulmaktadır.

### ***KOSGEB Enerji Verimliliği Etüt/Danışmanlık/Eğitim Destekleri***

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 28. KOSGEB Enerji Verimliliği Etüt/Danışmanlık/Eğitim Destek Bilgileri**

<b>KOSGEB Enerji Verimliliği Etüt/Danışmanlık/Eğitim Destekleri</b>	
<b>Destek Kapsamı</b>	5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında yetkilendirilmiş Enerji Verimliliği Danışmanlık Şirketlerinde KOBİ'lerin alacakları ön etüt/ detaylı etüt hizmetleri, verimlilik artırıcı projeler için danışmanlık ve enerji yöneticiliği eğitimi desteklenebilmektedir
<b>Destek Limiti</b>	Program süresince Enerji Verimliliği Desteğinin üst limiti 30.000 TL'dir. Ön etütler 2.000 TL'ye, Detaylı Etütler 20.000 TL'ye ve Verimlilik Artırıcı Projeler Yönelik Danışmanlıklar 5.000 TL'ye kadar desteklenebilmektedir.
<b>Destek Oranı</b>	Destek oranı 1. ve 2. Bölgelerde %50, 3. ve 4. Bölgelerde %60 olarak uygulanmaktadır.
<b>Destekten Yararlananlar</b>	Destek programlarından yararlanacak işletme, meslek kuruluşu ve işletici kuruluşların KOSGEB veri tabanından yer alması koşulu aranır.

### **Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Tarafından Verilen Destekler**

#### ***Sanayi Ar-ge Projeleri Destekleme Programı***

Uygulama kapsamında; şirket düzeyinde değer katan kurumların ar-ge faaliyetlerinin desteklenmesi ve ölkede sanayisinin ar-ge yetilerinin artırılması amaçlanmaktadır. Destek bilgileri tabloda gösterildiği gibidir.

**Tablo 29.Sanayi Ar-ge Projeleri Destekleme Programı Destek Bilgileri**

Destek Üst Limiti	Proje Başına 18.750.000 TL'dir.
Destek Alt Limiti	Yok
Destek Oranı	60%
Diğer bilgiler	Destek süresi proje bazında en fazla 36 aydır. Ancak uluslar arası ortaklı projeler için destek süresinde kısıtlama yoktur. Proje uluslar arası proje süresi kadar desteklenir.

***KOBİ Ar-ge Başlangıç Destek Programı***

Destek kapsamında küçük ve orta ölçekli işletmelerin potansiyellerinin yükseltilmesi, yeni ürünleri geliştirmeleri, ürün kalitesinin artırılması vb. program kapsamında faaliyetlerin (proje) destek programı kapsamında değerlendirilmesi öngörülmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 30. KOBİ Ar-ge Başlangıç Destek Programı Destek Bilgileri**

Destek Üst Limiti	500.000 TL
Destek Alt Limiti	Yok
Destek Oranı	75%
Diğer bilgiler	Destek 18 ay süre ile toplam 3 proje desteklenmektedir. KOBİ'lerin en az ikisi ortaklı olmak üzere iki projeleri desteklenebilecektir. Toplamda 2 'si ortaklı olmak üzere 5 proje desteklenebilecektir.

***Uluslar Arası Sanayi Ar-ge Projeleri Destekleme Programı***

Küresel pazarlara yenilik ve araştırma geliştirme projeleri geliştiren ülkemizde yerleşik kurumlara sağlanacak destek kapsamında, ülkemizin teknik kapasitesinin artırılması, teknolojinin geliştirilmesine ön ayak olunması vb. unsurlara katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtildiği gibidir.

**Tablo 31. Uluslar Arası Sanayi Ar-ge Projeleri Destekleme Programı Destek Bilgileri**

Destek Üst Limiti	Yok
Destek Alt Limiti	Yok
Destek Oranı	Büyük Ölçekli Firmalar %60, KOBİ'ler için %75
Diğer bilgiler	Programa başvuruda bulunacak projelerin destek süresinde ve proje bütçelerinde herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır.

***Öncelikli Alanlar Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı***

Uygulama ile ülkemizin araştırma geliştirme ve inovasyon potansiyelinin yüksek olduğu alanlarda çağrılar yapılarak araştırma geliştirme projeleri desteklenmesi hedeflenmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki gibidir.

**Tablo 32.Öncelikli Alanlar Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı Destek Bilgileri**

Destek Üst Limiti		Yok
Destek Alt Limiti		Yok
Destek Oranı		Büyük Ölçekli Firmalar %60, KOBİ'ler için %75 (geri ödemesiz-hibe)
Diğer bilgiler		Destek süresi her çağrı duyurusunda belirtilir.

**Öncül Ar-ge Laboratuvarları Destekleme Programı**

Destek kapsamında Türk bilim adamlarının araştırma yetilerinin artırılması ve ülkemizin belirli bazı alanlarda bilimsel ve teknolojik yönden söz sahibi olması amaçlanmaktadır. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 33. Öncül Ar-ge Laboratuvarları Destekleme Programı Destek Bilgileri**

Destek Bilgileri	Desteklenecek öncül teknoloji alanları Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu tarafından belirlenen öncelikli alanları kapsamaktadır. Programa, ülkemizde Ar-ge laboratuvarı kurmayı amaçlayan ve alanında önde gelen teknolojilerle oluşturan firmaların, Türkiye'deki sermaye şirketi yapılanmaları başvuru yapabilmektedir. Başvurusu onaylanan Ar-ge laboratuvarları 5+5 yıl süreyle programdan yararlanabilmekte, Ar-ge laboratuvarı bütçesinin %75'i desteklenmektedir.
------------------	---

**Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı**

Uygulama ile üniversiteler ve sanayiler arasında işbirliği sağlanarak bilgi, tecrübe ve teknolojinin, üretilen ürün ve ürün sürecine aktarılması ve bunun ticari açıdan değerlendirilmesi hedeflenmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

**Tablo 34. Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı Destek Bilgileri**

Destek Üst Limiti		1.000.000 TL
Destek Alt Limiti		Yok
Destek Oranı		Büyük İşletmeler %60, KOBİ'ler için %75
Diğer bilgiler		Destek süresi 24 ay olarak belirlenmiştir.

**Teknogirişim Sermaye Desteği (BİGG-Bireysel Genç Girişim)**

Destek ile girişimcilerin, yenilik ve teknolojik yönden isabetli düşüncelerini değer katan etkin ve verimli istihdam kapasite sahip işletmelere dönüştürmek için, en başından en sonuna kadar desteklenerek teknoloji tabanlı başlangıç firmalarını oluşturmak hedeflenmektedir. Uygulama kapsamında girişimcilik eğitimi verilmekte, rehberler aracılığıyla ticari, teknik vb. hususlarda desteklenmesi öngörülmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 35.Teknogirişim Sermaye Destek (BİGG-Bireysel Genç Girişim) Bilgileri**

Destek Üst Limiti		2. Aşama İçin 150.000 TL 3. Aşama İçin 500.000 TL
Destek Oranı		2. Aşama İçin %100 3. Aşama İçin %75 (bu aşamada ayrıca %10 genel gider desteği)
Destek Bilgileri	Programın birinci aşamasında tüm Türkiye'den ve teknoloji alanı gözetmeksizin her teknoloji alanından gelecek iş fikri başvuruları Uygulayıcı Kuruluşlar tarafından toplanacak, değerlendirilecek ve 2. aşama başvurusu yapacak girişimci adayları belirlenmektedir. 2. aşamada uygulayıcı kuruluşlarca belirlenen adaylar arasından TÜBİTAK İş planı değerlendirme paneli ile seçilmiş iş planı sahiplerine şirket kurdurur. Ticari prototip ve pazarlama desteği bu aşamada sağlanmaktadır. 3. aşamada ise, ileri Ar-ge aşamasıdır.	

### ***Sanayi Tezleri Programı (SAN-TEZ)***

Ayrım yapılmaksızın(sektör veya büyüklük anlamında) değer katan işletmeler ile üniversiteler arasında yapılacak işbirliği kapsamında meydana getirilen projeler destek kapsamına alınmaktadır. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 36.Sanayi Tezleri Programı (SAN-TEZ) Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	Yok
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından uygulanan en yüksek destek oranı %75
<b>Destek Mekanizması</b>	San-Tez projelerinde proje ortağı firma; mikro işletme ise en az %15, küçük işletme ise en az %20, orta büyüklükteki işletme ise en az %25 ve büyük işletme ise en az %35 oranında proje katkı payını üstlenmektedir. Kalan tutar program kapsamında Bakanlıkça hibe olarak desteklenmektedir.

### ***Teknoloji Transfer Ofisleri Destek Programı***

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtildiği gibidir.

**Tablo 37.Teknoloji Transfer Ofisleri Destek Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Üniversitelerdeki bilgi ve teknolojinin, uygulamaya dönüştürülerek ticarileştirilmesine, üniversite ve özel sektör kuruluşları arasında işbirliği oluşturulmasına ayrıca sanayinin ihtiyaç duyduğu bilgi ve teknolojinin üniversitelerde üretilmesine yardımcı olan Teknoloji Transfer Ofisleri'ne hibe destek verilmektedir.
<b>Destek Mekanizması</b>	Destekleme süresi 5 yıldır. Bu süre en fazla 5 yıl daha uzatılabilir. Yıllık destek miktarı her bir Teknoloji Transfer Ofisi için 1.000.000 TL'ye kadardır. Destek, ön ödeme ve hibe şeklindedir. Destek oranı ilk 5 yıl için %80, ikinci beş yıl için %60'dır. Üniversiteler, üniversitelerin ortak olduğu şirketler, teknopark yönetici şirketleri, teknopark yönetici şirketinin ortak olduğu şirketler başvuru yapabilmektedir.

### ***Proje Pazarları Destekleme Programı***

Uygulama kapsamında araştırma geliştirme fikrine sahip olup kendi yetileri dışında başka alanlarda bilgiye ihtiyaç duyan birden çok kurum (üniversite-araştırma merkezleri-özel sektör kuruluşları) bünyesindeki temsilcilerin toplanarak projelerini tanıtımları ile işbirliği ortamının geliştirilmesi için hazırlanan ulusal-uluslar arası etkinliklerin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 38.Proje Pazarları Destekleme Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	Ulusal İşbirlikleri için 20.000 TL, Uluslar Arası İşbirlikleri İçin 25.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	75%
<b>Destek Mekanizması</b>	Programa en az bir üniversite ile sanayi odası, ticaret odası, ticaret ve sanayi odası ve ihracatçı birliğinden herhangi biri veya daha fazlasının katılımcı olması zorunludur. TÜBİTAK tarafından belirlenen üst sınırı geçmeyecek biçimde, etkinliği düzenleyen kuruluşun talebinin uygun görülen kısmı için hibe destek sağlanmaktadır.

### ***Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı***

TÜBİTAK tarafından hazırlanan proje bazlı program kapsamında girişimciliğin geliştirilmesi, teknoloji tabanlı başlangıç firmaların gelişimlerinin hızlandırılması, proje ve teknoloji yönetimi, üniversite-sanayi işbirliklerinin geliştirilmesi ar-ge ve yeniliğe yapılan sonuçların daha verimli alınabilmesi için destek sağlanması amaçlanmaktadır. Destek bilgileri tabloda gösterildiği gibidir.

**Tablo 39.Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Bütçesi</b>	Projeler geri ödemesiz olarak %100'e kadar desteklenebilmektedir. Proje bütçesi üst sınır ve destek oranı çağrı duyurusunda belirtilmektedir.
<b>Destek Süresi</b>	Çağrıda duyurulur. En fazla 36 aydır.

***TÜBİTAK Patent Destek Programı***

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 40.TÜBİTAK Patent Destek Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı ve Yararlanacaklar</b>	Ülkemiz kaynaklı ulusal ve uluslar arası patent başvuru sayısının artırılması, gerçek ve tüzel kişilerin patent başvurusu yapmaya teşvik edilmesi ve ülkemizdeki patent sayısının artırılması hedeflenen programda destekler hibe şeklindedir. Program ile Türk Patent Enstitüsü'ne (TPE), Dünya Fikri Haklar Örgütü'ne (WIPO), Avrupa Patent Ofisi'ne (EPO), Japonya Patent Ofisi'ne (JPO), ABD Patent ve Marka Ofisi'ne (USPTO) yapılacak olan her patent başvurusu için destek alınabilecektir. TPE, WIPO, EPO, JPO, veya USPTO'dan herhangi birisine başvuru yaparak, başvuru numarası alan T.C. Vatandaşı veya ülkemizde yerleşik olan şirketler, üniversiteler, kamu kurum ve kuruluşları programın esasları kapsamında öngörülen desteklerden faydalanabilirler.
<b>Destek Üst Limiti</b>	Gerçek kişiler için 5 başvuru, tüzel kişiler için 20 başvuruya kadar
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Diğer bilgiler</b>	Ulusal patent tescil ödülü ve Uluslar Arası patent tescil ödüllerine sadece gerçek kişiler, üniversiteler ile KOBİ ölçeğinde şirketler başvurabilirler.

***Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı***

Uygulama kapsamında, bilimsel esaslara uygun olarak hazırlanan bilimsel ve teknolojik araştırma projelerinin desteklenmesi öngörülmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 41. Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı Destek Bil.**

<b>Destek Üst Limiti</b>	360.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	100%
<b>Destek Süresi</b>	En Fazla 36 ay
<b>Diğer bilgiler</b>	Özel sektörde çalışan araştırmacılardan oluşan ekip lerin projelerine (program kapsamında kabul edilen giderlerin karşılanmasında) %100 geri ödemesiz (hibe) destek verilmektedir.

***Öncelikli Alanlar Araştırma ve Geliştirme Projeleri Destekleme Programı***

Uygulama ile ülkemizin araştırma geliştirme ve inovasyon potansiyelinin yüksek olduğu alanlarda çağrılar yapılarak araştırma geliştirme projeleri desteklenmesi hedeflenmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki gibidir.

**Tablo 42. Öncelikli Alanlar Araştırma ve Geliştirme Projeleri Destekleme Programı Dest. Bil.**

<b>Destek Üst Limiti</b>	2.500.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	100%
<b>Destek Süresi</b>	En Fazla 36 ay
<b>Diğer bilgiler</b>	Özel sektörde çalışan araştırmacılardan oluşan ekiplerin projelerine (proje kapsamında belirtilen giderlerin karşılanmasında) %100 geri ödemesiz (hibe) destek verilmektedir. Ancak makine teçhizat kaleminin %50'si öneren kuruluş tarafından karşılanmaktadır.

### ***Ulusal Yeni Fikirler ve Ürünler Araştırma Destek Programı***

Uygulama kapsamında, ülkemizin rekabet kapasitesini yükseltecek, teknolojik yönden dışa bağıllığımızı azaltacak, ürün/model vb. meydana getirme amaçlı araştırmalar ve geliştirme projelerinin desteklenmesi öngörülmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gibidir.

**Tablo 43. Ulusal Yeni Fikirler ve Ürünler Araştırma Destek Programı Destek Bil.**

<b>Destek Üst Limiti</b>	200.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	100%
<b>Destek Süresi</b>	En Fazla 18 ay
<b>Diğer bilgiler</b>	Özel sektörde çalışan araştırmacılardan oluşan ekiplerin projelerine (proje kapsamında belirtilen giderlerin karşılanmasında) %100 geri ödemesiz (hibe) destek verilmektedir.

### ***Kamu Kurumları Araştırma ve Geliştirme Projelerini Destekleme Programı***

Program kapsamında kamu kuruluşları tarafından bulunan sorunların ortadan kaldırılmasına yönelik olarak program kapsamındaki kurumların bilgi birikimi, nitelikli insan gücü ve donanımları kullanılarak hazırlanan araştırma geliştirme projelerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 44. Kamu Kurumları Araştırma ve Geliştirme Projelerini Destekleme Programı Dest. Bil.**

<b>Destek Üst Limiti</b>	Her çağrı duyurusunda belirtilir.
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	100%
<b>Destek Süresi</b>	En Fazla 48 ay
<b>Diğer bilgiler</b>	Özel sektörde çalışan araştırmacılardan oluşan ekip lerin projelerine (proje kapsamında belirtilen giderlerin karşılanmasında) %100 geri ödemesiz (hibe) destek verilmektedir. Özel kuruluşların seri üretim amacıyla da kullanılabilecek makine teçhizat talepleri en fazla %40 oranında desteklenmektedir.

### ***Başlangıç Ar-ge Projeleri Destekleme Programı***

Uygulama ile araştırma geliştirme projesi kültürünün (hazırlama ve yürütme) yaygın hale getirmek için, araştırmacılar (ARDEB tarafından desteklenen projelerde yürütücü olarak görev almamış olmak) tarafından sunulan araştırma geliştirme projelerinin desteklenmesi hedeflenmektedir. Destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtildiği gibidir.

**Tablo 45. Başlangıç Ar-ge Projeleri Destekleme Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	60.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	100%
<b>Destek Süresi</b>	En Fazla 24 ay
<b>Diğer bilgiler</b>	Özel sektörde çalışan araştırmacılardan oluşan ekiplerin projelerine (program kapsamında belirtilen giderlerin karşılanmasında) %100 geri ödemesiz (hibe) destek verilmektedir.

## **TÜBİTAK Uluslar Arası İşbirliklerine Katılımı Özendirmeye Yönelik Destek ve Ödül Programları**

TÜBİTAK uluslar arası işbirliklerine katılımı özendirmeye yönelik program kapsamında verilen destek ve ödüllere ilişkin bilgiler aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

**Tablo 46.TÜBİTAK Uluslar Arası İşbirliklerine Katılımı Özendirmeye Yönelik Destek ve Ödül Programları Destek Bilgileri**

<b>Ufuk 2020 Seyahat Desteği</b>	<b>Destek Bilgileri</b>	Destek, Ufuk 2020 Programı'na sunulacak projelerde yer almak isteyen proje yürütücüsü adaylarının proje pazarları, bilgi günleri, konsorsiyum toplantıları ve TÜBİTAK tarafından uygun görülebilecek diğer toplantılara ve etkinliklere katılımı için verilmektedir. Destekten Ufuk 2020 Programı'na sunulacak projelerde yer almak isteyen akademisyenler ile kamu sektörü veya özel sektör çalışanı olan proje yürütücüsü adaylarına yöneliktir. Destek için belirlenen üst limit seyahat başına 1.500 Avro'dur.
<b>MSCA Ön Değerlendirme Desteği Programı</b>	<b>Destek Bilgileri</b>	Program kapsamında bireysel burslar ve kurumsal burs desteği programı (CO-FUND) projeleri için, proje önerilerini başarı şansını yükseltmek amacıyla uzman kişi ve kuruluşlardan ön değerlendirme hizmeti alınması için verilen desteklerdir. Destek için belirlenen üst limit 8.000 Avro'dur.
<b>Ufuk 2020 Koordinatörlüğü Destekleme Programı</b>	<b>Destek Bilgileri</b>	Program, Ufuk 2020'ye koordinatör olarak başvuruda bulunacak, Türkiye'de faaliyet gösteren kuruluşlarda görev yapmakta olan proje koordinatör adaylarına ve onların ekiplerine yönelik bir destek programıdır. Program kapsamında destek üst limiti 33.000 Avro'dur.
<b>Eşik Üstü Ödülü</b>	<b>Destek Bilgileri</b>	Ufuk 2020'ye sunulan ve Avrupa Komisyonu, Ortak Teknoloji Girişimleri, ERC, EURAMET veya Eurostrats tarafından atanan bağımsız hakemlerce değerlendirildikten sonra, her çağrı özelinde TÜBİTAK tarafından belirlenen eşğin üstünde puanı alan proje önerilerine verilmektedir. Destek kapsamında proje teklifleri eşik üstü puan alan ancak desteklenemeyen projelerin yürütücü adaylarına ve ekiplerine 12.000 Avro'ya kadar ödül verilmektedir.
<b>Başarı Ödülü</b>	<b>Destek Bilgileri</b>	Ufuk 2020'ye sunulup Avrupa Komisyonu, Ortak Teknoloji Girişimleri, ERC, EURAMET veya Eurostars tarafından bağımsız hakemlerce değerlendirildikten sonra desteklenen proje önerilerine verilecek olan ödüldür. Başarı ödülünün %80'i proje yürütücüsü ve varsa proje ekibine, %20'lik kısmı ise genel bütçe kapsamındaki kamu idareleri hariç olmak üzere proje yürütücüsünün kuruluşuna ödenmekte, MSCA-IF ve ERC projeleri için ödül yalnızca proje yürütücüsüne ve kuruluşuna verilmektedir. Başarı ödülünün %20'lik kısmının proje yürütücüsünün kuruluşuna ödenmediği durumlarda ödülün tamamı proje yürütücüsüne ve varsa proje ekibine ödenebilmektedir. Başarı ödülü miktarı alınan fon miktarına göre belirlenmekte olup, ödül için belirlenen üst limit bulunmamaktadır.

### **Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Tarafından Verilen Destekler**

#### **Elektronik Haberleşme, Uzay ve Havacılık Sektöründe Ar-ge Projeleri Desteği**

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 47.Elektronik Haberleşme, Uzay ve Havacılık Sektöründe Ar-ge Projeleri Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı ve Yararlanacaklar</b>	Proje ile elektronik haberleşme, uzay ve havacılıkla ilgili olarak yerli tasarım ve üretimine yönelik araştırma, geliştirme ve eğitim faaliyetlerine ilişkin proje başvurularının değerlendirilmesinin desteklenmesi amaçlanmıştır. Programa KOBİ'ler, KOBİ niteliğinde olmayan firmalar ve yükseköğretim kurumları başvuruda bulunabilecektir.
<b>Destek Üst Limiti</b>	Elektronik Haberleşme İçin 10.000.000 TL, Havacılık ve Uzay İçin 20.000.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	%100'e kadar

### **Türk EXİMBANK Tarafından Verilen Destekler**

#### **İhracata Hazırlık Kredileri**

Program kapsamında ihracat yapmak için mal üreten firmaların küresel düzeyde rekabet düzeylerinin yükseltilmesi ve ihracata hazırlık aşamasında ihracat projelerine destek

sağlanması hedeflenmektedir. Kredi ile ilgili destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gösterildiği gibidir.

**Tablo 48.İhracata Hazırlık Kredileri Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	25 Milyon ABD Doları (Yeni Başlayan Firmalar için 200 Bin ABD Doları)
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	Yok
<b>Destek Mekanizması</b>	Söz konusu krediden son üç takvim yılı ortalama veya kredi başvuru tarihinden geriye dönük 12 aylık ihracat performansının en az 200 Bin ABD Doları tutarında olan veya ihracata yeni başlayan firmalar yararlanır. Kredi, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kullanılır. Kredinin vadesi TL kredilerinde azami 360 gün, döviz kredilerinde ise azami 720 gündür.

***KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri***

Kredi ile ilgili destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtildiği gibidir.

**Tablo 49.KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	İmalatçı/ihracatçı ve ihracata yönelik mal üretene KOBİ'lerin ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile desteklenmesi amaçlanmaktadır
<b>Destek Üst Limiti</b>	25 Milyon ABD Doları
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	Yok
<b>Destek Mekanizması</b>	TL kredileri için kredi vadesi azami 540 gündür. Döviz kredileri için kredi vadesi azami 720 gündür. Kredi ABD Doları, Euro, Japon Yeni ve GBP olarak kullanılabilir. Firma analizine müteakip başvurusu uygun bulunan ve kendilerine limit tahsis edilen firmalara kredi EFT sistemi aracılığı ile aktarılmaktadır.

***Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi***

Uygulama kapsamında ihracatçıların uygun vade ve maliyetle ihracata hazırlık dönemi finansmanlarının karşılanması öngörülmektedir. Kredi ile ilgili destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 50.Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi Destek Bilgileri**

<b>Destek Üst Limiti</b>	Firmanın bir önceki takvim yılı performansı, kredibilitesi, limit kullanım oranına göre üst limit değişmektedir.
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	Yok
<b>Destek Mekanizması</b>	Söz konusu kredi, TL ve döviz cinsinden kullanılmakla birlikte vadesi TL Kredilerinde azami 180 gün; döviz kredilerinde ise azami 720 gündür.

### *Sevk öncesi İhracat Kredileri*

Kredi ile ilgili destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 51. Sevk öncesi İhracat Kredileri Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Sevk öncesi ihracat kredileri (SÖİK), Türk Eximbank tarafından tüm sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla Türk Eximbank tarafından kendilerine nakdi kredi limiti tahsis edilmiş olan bankalar kanalıyla TL/Döviz cinsinden kullanılan kısa vadeli kredilerdir.
<b>Destek Üst Limiti</b>	25 Milyon ABD Doları
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	Yok
<b>Destek Mekanizması</b>	Limit tahsis edilen aracı bankalar vasıtası ile kullanılır. Aracı bankalar, uygun buldukları firmaların kredi başvuru formlarını Türk Eximbank'a gönderirler. Türk Eximbank kredi taleplerini değerlendirir. Kabul edilmesi halinde kredi, firma hesabına aktarılacak üzere aracı bankaya ödenir. Aracı bankalar hesaplarına intikal eden kredi tutarlarını aynı gün ilgili firma hesabına aktarırlar. Firmalar aracı bankanın krediyi kullandırım tarihinde, kendilerine ödediğini/ödediğini 5 işgünü içinde yazılı olarak teyit ederler. Söz konusu kredilerin vadesi en fazla 720 gündür. SÖİK, TL ve Dolar olmak üzere iki şekilde verilmektedir.

### *Reeskont Kredisi*

Kredi ile ilgili destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtildiği gibidir.

**Tablo 52. Reeskont Kredisi Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Firmaların akreditifli, vesaik mukabili, mal mukabili ödeme şekline göre yapacakları ihracat işlemlerinin sevk öncesi aşamasında borçlu olarak düzenleyecekleri, bir banka avalini taşıyan bonoların iskonto edilmesi suretiyle kredi kullanılmaktadır. Krediden Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) ve Türk Eximbank'ca yapılacak değerlendirme sonucunda, kredibilitesi uygun bulunan ve Eximbank'tan kullandığı kredilere ilişkin ödeme sorunu olmayan firmalar yararlanabilmektedir.
<b>Destek Üst Limiti</b>	Firma limiti döviz TL kredileri toplam olmak üzere azami 350 milyon ABD Dolarıdır. Dış Ticaret Sermaye şirketleri için ise limit 400 milyon ABD Dolarıdır. TL cinsinden kredilerin üst limiti firma limitini aşmayacak şekilde Türk Eximbank'ca belirlenmektedir.
<b>Destek Alt Limiti</b>	İşlem limiti en az 100 bin ABD Doları ya da karşılığı TL'dir. KOBİ'ler için uygulanan işlem alt limit ise 50 Bin ABD Dolarıdır.
<b>Destek Oranı</b>	Yok
<b>Destek Mekanizması</b>	Firma limitlerini en fazla yarısı 121 ve 240 gün vadeli kredi kullanımlarına tahsis edilmiştir. Firma limiti Sevk Öncesi İhracat Kredisi işlemlerini de kapsayacak şekilde geçerlidir. Reeskont döviz kredilerinde vade azami 360 gündür. Kredi ABD Doları, Avro, Japon Yeni, Sterlin ve TL olarak kullanılmaktadır.

### *Sevk Sonrası Reeskont Kredisi*

Kredi ile ilgili destek bilgileri aşağıdaki tabloda belirtildiği gibidir.

**Tablo 53. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Program kapsamında poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacaklar, vadeli ihracat akreditiflerine dayalı alacaklar, Türk Eximbank kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan vadeli mal mukabili/ vesaik mukabili ve akreditifli ihracat alacakları, ihracatçı firmalara ihracat alacağına istinaden düzenlenip faktoring şirketlerine temlik edilen ve Faktoring şirketlerince Türk Eximbank'a ciro edilen bonolar, iskonto edilmektedir. Kredibilitesi TCMB ve Türk Eximbank tarafından uygun bulunan ve Türk Eximbank'tan kullandığı kredilere ilişkin geri ödeme ve ihracat taahhüt sorunu olmayan firmalar bu programdan yararlandırılmaktadır.
<b>Destek Üst Limiti</b>	Program kapsamında fon arzı tamamen Türk Eximbank kaynaklarından sağlanacak şekilde kredi tahsis edilmesi halinde firma bazında uygulanacak limit azami 30 Milyon ABD Dolarıdır.
<b>Destek Alt Limiti</b>	En az 15 Bin ABD Dolarıdır.
<b>Destek Mekanizması</b>	Azami vade 360 gündür. Kredi ABD Doları, Avro, Japon Yeni, Sterlin ve TL olarak kullanılmaktadır.

### *İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi*

Kredi ile ilgili destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 54.İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Bu kredi ile firmaların yapmış oldukları hammadde, ara malı, makine ve teçhizat alımları kredilendirilmek suretiyle, firmaların ihracata yönelik faaliyetlerinde ihtiyaç duydukları alımlarının finansmanı amaçlanmaktadır
<b>Destek Üst Limiti</b>	Firma limiti azami 50 Milyon ABD Doları'dır. Söz konusu program limiti çerçevesinde her firma özelinde Türk Eximbank tarafından yapılan çalışma ile limit belirlenerek ilgili firmaya bildirilmektedir.
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	Yok
<b>Destek Mekanizması</b>	1 yılı geri ödemesiz dönem olmak üzere azami 3 ve 5 yıl vade ile kredi kullanılabilir. Kredi ABD Doları, Avro, Japon Yeni, Sterlin ve TL olarak kullanılmaktadır.

### *İhracata Yönelik Yatırım Kredisi*

Kredi ile ilgili destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 55. İhracata Yönelik Yatırım Kredisi Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	İhracata yönelik yatırım kredisi programı kapsamında firmaların gerek yurt içinden gerekse yurt dışından gerçekleştirebilecekleri makine ve teçhizat alımları ile diğer yatırım unsurları finanse edilmektedir.
<b>Destek Üst Limiti</b>	Firma limiti azami 50 Milyon ABD Doları'dır.
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	Yok
<b>Destek Mekanizması</b>	1 veya 2 yıl geri ödemesiz dönem olmak üzere 5 veya 7 yıl vade ile kredi kullanılabilir. Kredi ABD Doları, Avro, Japon Yeni, Sterlin ve TL olarak kullanılmaktadır.

### **Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Tarafından Verilen Destekler**

#### *Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı*

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterildiği gibidir.

**Tablo 56.Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı kapsamında ilan edilen öncelikli teknoloji alanlarında yer alan ve Türkiye'de ilk defa üretilen ürünlerin üretimine destek verilmesi amaçlanmaktadır. Destek programına kapsamına girecek ürünler; Kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar veya uluslar arası fonlar tarafından desteklenen sanayiye yönelik ar-ge ve yenilik projeleri sonucunda ortaya çıkan teknolojik ürünler, teknoloji geliştirme bölgelerinde yer alan işletmelerin, bölgede başlatıp sonuçlandırdıkları ar-ge ve yenilik projeleri sonucunda ortaya çıkan teknolojik ürünler, kamu araştırma enstitülerinde/merkezlerinde/altyapılarında ar-ge faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan teknolojik ürünler ve öz kaynaklar kullanılarak yapılan ar-ge faaliyetleri sonucunda orta çıkan ve patenti alınan veya TÜBİTAK tarafından onaylanan teknolojik ürünler.
<b>Destek Mekanizması</b>	Program kapsamında makine ve teçhizat desteği başlığı altında; mikro işletmelere en fazla 8.000.000 TL, ithal alımlarda %60, yerli alımlarda %80 oranında, küçük işletmelere en fazla 7.000.000 TL, ithal alımlarda %50, yerli alımlarda %70 oranında, orta büyüklükteki işletmelere en fazla 6.000.000 TL, ithal alımlarda %40, yerli alımlarda %60 oranında, büyük işletmelere en fazla 3.000.000 TL,ithal alımlarda %10, yerli alımlarda %30 oranında destek verilecektir. Destek kapsamında imzalanan sözleşmenin süresi 36 aydır. İşletme gideri desteği başlığı altında mikro ve küçük işletmelere yatırımlarını tamamladıktan sonra 1 yıl faaliyet süresi içerisinde başvurusu yapılması durumunda, 1 yıl boyunca enerji, personel ve kira giderlerinin %75'i geri ödemesiz (hibe) karşılanacaktır. Makine ve teçhizat desteği ve işletme giderleri desteği toplamı en fazla 10.000.000 TL olabilecektir.

## ***Rekabet Öncesi İşbirliği Projeleri Desteği***

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 57.Rekabet Öncesi İşbirliği Projeleri Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Desteğin amacı; birden fazla kuruluşun ölçek ekonomisinden yararlanmak suretiyle verimliliği artırmak ve mevcut duruma göre daha yüksek katma değer sağlamak üzere rekabet öncesinde ortak parça veya sistem geliştirmesini ya da platform kurabilmesini desteklemektir.
<b>Destek Mekanizması</b>	Desteklenmeye değer bulunduğu vergisel muafiyet ve hibe desteğinden yararlanılmaktadır. Proje için açılan ortak hesaba Bakanlık tarafından proje bütçesinin %50'sine kadarlık kısmı hibe olarak aktarılmakla birlikte proje kapsamında Gelir Vergisi Stopajı Teşviki, Ar-ge indirimi, Sigorta Primi Desteği ve Damga Vergisi İstisnası gibi muafiyetler verilmektedir.

## ***Özel Sektör Ar-ge ve Tasarım Merkezleri***

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterildiği gibidir.

**Tablo 58.Özel Sektör Ar-ge ve Tasarım Merkezleri Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Ar-ge merkezleri; dar mükellef kurumların, Türkiye'deki işyerleri dahil, kanuni veya iş merkezi Türkiye'de bulunan sermaye şirketlerinin; organizasyon yapısı içinde ayrı bir birim şeklinde örgütlenmiş, münhasıran yurt içinde araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde bulunan ve en az 15 tam zaman eşdeğer Ar-ge personeli istihdam eden, yeterli Ar-ge birikimi ve yeteneği olan birimlerdir. Tasarım merkezleri ise dar mükellef kurumların Türkiye'deki işyerleri dahil, kanuni veya iş merkezi Türkiye'de bulunan sermaye şirketlerinin; organizasyon yapısı içinde ayrı bir birim şeklinde örgütlenmiş, münhasıran yurt içinde tasarım faaliyetlerinde bulunan ve en az 10 tam zaman eşdeğer tasarım personeli istihdam eden, yeterli tasarım birikimi ve yeteneği olan birimlerdir.
<b>Destek Mekanizması</b>	İşletmeler tasarım veya Ar-ge merkezi belgesi almaya hak kazandıklarında Vergi İndirimi, Sigorta Primi Desteği, Gelir Vergisi Stopajı Desteği, Damga Vergisi İstisnası ve Gümrük Vergisi İstisnası gibi muafiyetlerden yararlanabilmektedir.

## ***Kümelenme Destek Programı***

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 59.Kümelenme Destek Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na kümelenme birlikteliklerinin başlatılması, firmaların bu yapıda yer alarak maliyet avantajı elde ederek ölçek ekonomisinden yararlanmaları ve gerekli işbirliği ortamının güçlendirilmesi amacıyla Kümelenme Destek Programı açıklanmıştır. Kümelenme birlikteliği, küme ekonomik coğrafyasında yer alan en az bir sanayi odası, sanayi odasının bulunmadığı yerlerde ticaret ve sanayi odası ile en az bir üniversite zorunlu olmak üzere il özel idareleri, yerel yönetimleri üniversiteler ve araştırma kurumları, teknoloji geliştirme bölgeleri, sanayi odaları ile ticaret ve sanayi odaları, ticaret borsaları, serbest bölgeleri, organize sanayi bölgeleri, ihracatçı birlikleri, endüstri bölgeleri, kümelenme birlikteliği ile ilgili dernekler, vakıflar, kooperatifler vb. kurum, kuruluşları içerebilecek birlikteliklerdir.
<b>Destek Mekanizması</b>	Kümenin ana faaliyet alanında yer alan en az 20 firma söz konusu birliktelik ile işbirliği yapmayı taahhüt etmelidir. Bir kümelenme teşebbüsünün desteklenme süresi 5 yıldır. Aşağıdaki kategorilerde destek verilecektir. ➤ Kategori 1: Küme koordinasyonu, farkındalığını ve/veya etkinliğini geliştirme ➤ Kategori 2: Faktör koşullarını ve piyasalarını geliştirme ➤ Kategori 3: Verimlilik artırıcı uygulamalar ➤ Kategori 4: Yenilik. Mali destek bütçesi, 1. Başvuru dönemi için toplam 30 milyon TL'dir. Küme başına destek verilecek tutar, değerlendirmeler sonucunda belirlenir. Sağlanan geri ödemesi destek oranı, her bir iş planı tamamlandığında iş planı toplam bütçesinin %50'sini, her bir destek kalemi bazında ise %75'ini geçemez.

## Rekabetçi Sektörler Programı

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterildiği gibidir.

**Tablo 60.Rekabetçi Sektörler Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	7 yıllık dönemler halinde uygulanan Rekabetçi Sektörler Programında, temelde KOBİ'lere ve girişimcilere yönelik rekabetçiliğin geliştirilmesine odaklı mali destekler sağlayan projeler gerçekleştirilmektedir. Programın, 2014-2020 yıllarını kapsayan ve teknik adı "Rekabetçilik ve Yenilik Operasyonel Programı (RYOP)" olan yeni dönemi için yaklaşık 405 milyon avroluk bütçe oluşturulmuştur. Programın yeni döneminde, sanayide ve üretimde verimliliğin artırılması ve cari açığın azaltılmasına katkı sağlanması hedeflenmektedir. Program kapsamında desteklenecek projelerin iki temel hedefe hizmet etmesi ve imalat sanayi, hizmetler ve yaratıcı endüstriler, teknoloji transferi ve ticarileştirme ile Ar-ge konularında olması gerekmektedir. Desteklere valilikler, belediyeler, il özel idareleri, kalkınma ajansları, üniversiteler, TOBB ve bağlı oda ve borsalar, sanayi ve teknoloji ile ilgili dernek ve vakıflar, ihracatçı birlikleri genel sekreterlikleri, organize sanayi bölgeleri ve teknoloji geliştirme bölgeleri yönetimleri başvurabilmektedir.
-----------------------	---

## Diğer Destekler

Diğer desteklere ait bilgiler aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 61. Diğer Destekler**

Destek adı	Destek Kapsamı
Emlak Vergisi Muafiyeti	Organize sanayi bölgelerindeki binalar inşalarının sona erdiği tarihi takip eden bütçe yılından itibaren 5 yıl süre ile emlak vergisinden muafır. Organize sanayi bölgeleri için iktisap olunduğu veya bu bölgelere tahsis edildiği kabul edilen arazi (sanayici lehine tapudaki tescilin yapılacağı tarihe kadar) arazi vergisinden muafır.
Bina İnşaat Harcı ve Yapı Kullanma İzni Harcı İstisnası	Organize sanayi bölgelerinde yapılan yapı ve tesisler bina inşaat harcı ve yapı kullanma izni harcından müstesnadır.
Tevhid ve İfraz Harcı İstisnası	Organize sanayi bölgelerinde yer alan gayrimenkullerin ifraz veya taksim veya birleştirme işlemleri tevhit ve ifraz işlem harcından müstesnadır.
Yapı Den. Kuru. Ödenecek Hizmet Bedeli İndirimi	Yapı Den. Kuru. Ödenecek hizmet bedeli organize sanayi bölgeleri onaylı sınırı içerisinde yer alan tüm yapılar için %75 indirimli uygulanmaktadır.

## Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Tarafından Verilen Destekler

### Verimlilik Artırıcı Projeler (VAP)

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 62.VAP Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Sanayi firmalarında enerji etüt çalışması ile belirlenen önlemlerin uygulanması ve enerji tasarrufu sağlanması için hazırlanan projeler Verimlilik Artırıcı Proje (VAP) olarak ifade edilmektedir. VAP endüstriyel işletmelerde enerji atıklarının, kayıpların ve verimsizliklerin giderilmesi için gerekli önlemlerin uygulanması amacıyla hazırlanmaktadır. Yıllık toplam enerji tüketimleri 1000 TEP ve üzeri olan ticaret ve sanayi odası, ticaret odası veya sanayi odasına bağlı olarak faaliyet gösteren ve her türlü mal üretimi yapan işletmeler VAP desteklerinden faydalanabilmektedir.
<b>Proje Uygulama Bedeli</b>	En Fazla 1.000.000 TL
<b>Proje Uygulama Süresi</b>	En Fazla 2 Yıl
<b>Proje Geri Ödeme Süresi</b>	En Fazla 5 Yıl
<b>Destek Üst Limiti</b>	300.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	Proje Uygulama Bedelinin en fazla %30'u
<b>Destek Tipi</b>	Hibe

## ***Enerji Sektörü Araştırma-Geliştirme Projeleri Destekleme Programı (ENAR)***

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterildiği gibidir.

**Tablo 63.ENAR Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	<p>Ülkemizde yenilik odaklı enerji ekipman ve mekanizmalarının geliştirilmesine katkı yapacak, bu alanda sektör, istihdamı ve bilgi düzeyinin yükselterek ülkemizin uluslar arası alanda rekabet gücünü artıracak çalışmaları desteklemek ve yönlendirmek amacıyla üniversite-firma ortaklığında geliştirilecek projeler Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nca desteklenmektedir. Desteklenecek projeler, yerli enerji kaynaklarının kullanımının geliştirilmesi, yenilenebilir enerji teknolojileri, temiz enerji teknolojileri, enerji elektro-mekanik teçhizatı imalat teknolojileri, enerji verimliliği teknolojileri, zararlı emisyon azaltma teknolojileri, çevrim teknolojileri, enerji iletim, dağıtım sistemlerinde akıllı şebeke uygulamaları konularından en az birini kapsamalıdır.</p> <p>Destek programına ilişkin olarak ayrıca şu hususlar dile getirilebilir. Enerji konulu ar-ge projeleri üniversite-firma ortaklığında yürütülecektir. Proje bütçesinin %20'si proje ortağı firmaca karşılanacak olup %80'i Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nca hibe niteliğinde ödenecektir. Proje süresi en fazla 2 yıl olup gerekmesi halinde en fazla 6'şar ay olmak üzere 2 kere süre uzatması yapılabilecektir. Destek üst limiti 1.000.000 TL olurken destek alt limiti bulunmamaktadır.</p>
-----------------------	---

## ***Gönüllü Anlaşma (GA) Destekleri***

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 64.GA Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	<p>Enerji kaynaklarının ve Enerji kullanımında verimliliğin artırılmasına dair yönetmelik kapsamında Endüstriyel İşletmelerde Gönüllü Anlaşmaların (GA) uygulanmasına yönelik destekler verilmektedir. Gönüllü anlaşmalar yoluyla işletmelerin geçmiş beş yıllık enerji yoğunluklarının ortalaması olan referans enerji yoğunluğuna göre üç yıllık izleme dönemi sonunda ortalama en az %10 olmak kaydıyla taahhüt edilen oranda enerji yoğunluğunu azaltan işletmelere hibe şeklinde devlet desteği verilir. Yıllık toplam enerji tüketimleri 1000 TEP ve üzeri olan ticaret ve sanayi odası, ticaret odası veya sanayi odasına bağlı olarak faaliyet gösteren ve her türlü mal üretimi yapan işletmeler GA desteklerinden faydalanabilmektedir.</p>
<b>Destek Üst Limiti</b>	200.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	Anlaşmanın yapıldığı yıla ait enerji giderinin %20'si
<b>Destek Tipi</b>	Hibe

## ***Enerji Verimliliği Projelerinin Finansmanı***

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterildiği gibidir.

**Tablo 65.Enerji Verimliliği Projeleri Finansmanı Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	<p>Türkiye'de uluslar arası ve yerli finansman kurum ve mekanizmaları tarafından enerji verimliliği projelerine destek sağlanmaktadır. Finansman konusunda mevcut mali destek araçlarının gözden geçirilmesi ve enerji verimliliği için Türkiye'de sanayiye uygun mali modellerin belirlenmesi ve mevcut mali mekanizmanın uyumlaştırılması, prosedür ve seçim kriterlerinin daha etkin hale getirilmesi gibi her seviyede birçok çalışma yürütülmektedir.</p>
-----------------------	--

## Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Tarafından Verilen Destekler

### İleri Teknoloji Projeleri Desteği

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterildiği gibidir.

**Tablo 66. İleri Teknoloji Projeleri Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Uluslar arası pazarda rekabet edebilmek ve fırsatları değerlendirebilmek amacıyla öne çıkan alanlarda; amacı, kapsamı, süresi, bütçesi, özel şartları, diğer kurum, kuruluş, gerçek ve tüzel kişilerce sağlanacak aynı ve/veya nakdi destek miktarları, sonuçta doğacak fikri mülkiyet haklarının ilgililer arasındaki paylaşım esasları belirlenmiş, yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standard yükseltici mahiyette yeni tekniklerin geliştirilmesi, üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi konusunda bilimsel esaslara uygun ve araştırma-geliştirme faaliyetlerinin her safhasını belirleyecek mahiyette hazırlanacak ve sonuçlarının faydalı araç, gereç, malzeme, ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerine dönüştürülmesine veya mevcut teknoloji ile iyileştirilmeye yönelik faaliyetler desteklenmektedir.
<b>Destek Üst Limiti</b>	3.000.000 ABD Doları
<b>Destek Alt Limiti</b>	250.000 ABD Doları
<b>Destek Oranı</b>	%50 (TTGV Katkısı)
<b>Hedef Kitle</b>	İleri Teknoloji Projeleri Olan Sanayi Kuruluşları ve Yazılım Şirketleri
<b>Destek Mekanizması</b>	Sanayi Kuruluşları ve yazılım şirketlerinin Ar-ge ve ticarileştirme faaliyetlerini desteklemek amacıyla oluşturulan desteğin tamamı geri ödemeli olup, destek miktarı en fazla 3.000.000 ABD Doları olarak belirlenmiştir. Destek Süresi en az 1 en fazla 3 yıldır.

### Kredi Garanti Fonu

### Özkaynak Kredi Kefalet Programı

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 67.Özkaynak Kredi Kefalet Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Program ile teminat yetersizliği çeken KOBİ'lerin bankalardan alacağı kredilere en çok %80 oranında kefalet verilmesi amaçlanmaktadır
<b>Destek Üst Limiti</b>	3.000.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	80%
<b>Destek Mekanizması</b>	KGF teminatından yararlanabilmek için; kredi başvurusu yapılan bankaya KGF kefaletinden yararlanmak istediği belirtilmelidir. Bir KOBİ için kefalet üst limiti 3.000.000 TL olarak belirlenmiştir. Bankaya başvuru yapıldıktan, yaklaşık 10 gün sonra başvuru sahibine KGF kefaleti ile ilgili olumlu ya da olumsuz dönüş yapılmaktadır.

### ***Mikro KOBİ'lere Mikro Krediler Projesi***

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 68.Mikro KOBİ'lere Mikro Krediler Projesi Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Proje ile ülkemiz GSMH'den düşük pay alan 43 il ile diğer iller arasındaki gelişmişlik farkını azaltmak için bu illerde faaliyet gösteren mikro ölçekli KOBİ'lerin ve girişimciliğin desteklenmesi amaçlanmaktadır.
<b>Destek Üst Limiti</b>	56.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	10000
<b>Destek Oranı</b>	80%
<b>Destek Mekanizması</b>	Teminat vermekte sıkıntı yaşayan mikro KOBİ'lerin bankalardan alacağı kredilere %80 oranında kefil olunmaktadır. Mikro Kredi Limiti: 70.000 TL Her bir krediye verilecek kefalet limiti: 56.000 TL Kredi vadesi minimum 6 ay, maksimum 3 yıldır.
<b>Destek Yararlanamayacak Faaliyetleri yapan KOBİ'ler</b>	Çiftçiler, silah-cephane (yapımı/temini/ticareti), alkol, tütün, kumar, insan klonlama sektörlerinden birisinde aktif olan, başvuru tarihi itibarıyla T.C. Merkez Bankası tarafından gönderilmiş son memzuç kayıtlarında kanuni takipte izlenilen kredileri olan, iflas hükümlerine tabi veya borç ödeme aczi içinde olanlar.

### ***Her Köye Bir KOBİ Projesi***

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 69.Her Köye Bir KOBİ Projesi Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Projenin amacı, KOBİ'leri geliştirmek, yeni yatırımları desteklemek kırsal kesimdeki girişimciliği artırmak, kırsal kesimdeki nüfusu yerinde tutmak suretiyle istihdamı artırmaktır.
<b>Destek Üst Limiti</b>	1.000.000 TL
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	80%
<b>Destek Mekanizması</b>	KOBİ Başına Kredi Limiti: 1.250.000 TL Her Bir Kredi Limiti: 625.000-TL (Her bir kredi dilimi talebi 625 Bin TL'yi geçmeyecektir.) KOBİ Başına toplam kefalet limiti: 1.000.000 TL Her bir kredi başına kefalet limiti: 500.000 TL Kredi Vadesi: 1-8 Yıl

### ***Hazine Destekli Kefalet Programı***

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda ifade edilmiştir.

**Tablo 70.Hazine Destekli Kefalet Programı Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	KOBİ ve İhracatçı KOBİ'ler için azami 12.000.000 TL, KOBİ dışı ve İhracatçı KOBİ dışı yararlanıcılar için azami 200.000.000 TL kefalet sağlanabilmektedir. Kefalet oranları yararlanıcılara göre değişmekte olup, KOBİ'ler için %90, İhracatçı KOBİ ve İhracatçı KOBİ dışı için %100, KOBİ dışı için %85 olarak uygulanmaktadır. İşletme kredisi olması durumunda vade asgari 6 ay, anapara ödemesi dönemi en fazla 1 yıl olmak üzere azami 5 yıl, yatırım kredi olması durumunda ise vade asgari 6 ay, anapara ödemesiz dönemi en fazla 3 yıl olmak üzere azami 10 yıldır. Kurum verdiği kefaletle karşılığı yararlanıcılardan her bir kefalet kullanımını için bir defaya mahsus ve peşin olarak azami %0,03 komisyon tahsil etmektedir.
-----------------------	--

## Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) Tarafından Verilen Destekler

### Kadınlar, Gençler ve Mesleki Yeterlilik Belgesi Sahipleri İçin İstihdam Teşviki

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 71. Kadınlar, Gençler ve Mesleki Yeterlilik Belgesi Sahipleri İçin İstihdam Teşviki Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Teşvik kapsamında 31.12.2020 tarihine kadar özel sektör işverenlerince işe alınan kişilerin, işverenin son 6 ayda çalıştırdığı ortalama işçi sayısına ilave olarak işe alınmaları kaydıyla, bu kişilerin özelliklerine göre sigorta primlerinin işveren hisselerine ait tutarın belirli bir kısmının İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanması düzenlenmiştir
<b>Destek Üst Limiti</b>	Prime esas aylık kazanç üst sınırına göre beyan edilen ücret üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren payı
<b>Destek Alt Limiti</b>	Asgari ücret üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren payı
<b>Destek Oranı</b>	%5 + %15,5 = %20,5
<b>Destek Mekanizması</b>	<p>Bu düzenlemeyle sigorta prim teşvikinin aşağıdaki şekilde uygulanması öngörülmüştür.</p> <p>Kadınlar ve 18-29 yaş arası gençler için;</p> <p>..Mesleki yeterlilik belgesi sahipleri 48 ay, İŞKUR'a kayıtlı işsiz olmaları halinde ilave 6 ay olmak üzere 54 ay</p> <p>..Mesleki ve teknik eğitim veren okulları veya İŞKUR tarafından düzenlenen işgücü yetiştirme kurslarını bitirenler 36 ay, İŞKUR'a kayıtlı işsiz olmaları halinde ilave 6 ay olmak üzere 30 ay</p> <p>..Mesleki yeterlilik belgesi olmayan ya da herhangi bir mesleki ve teknik eğitim veren okulu veya İŞKUR tarafından düzenlenen işgücü yetiştirme kurslarını bitirmeyenler 24 ay, ancak İŞKUR'a kayıtlı işsiz olmaları halinde ilave 6 ay olmak üzere 30 ay</p> <p>..29 yaşından büyük erkekler için;</p> <p>..Mesleki yeterlilik belgesi sahibi olanlar ve mesleki ve teknik eğitim veren okulları veya İŞKUR tarafından düzenlenen işgücü yetiştirme kurslarını bitirenler 24 ay, İŞKUR'a kayıtlı işsiz olmaları halinde ilave 6 ay olmak üzere 30 ay</p> <p>..Mesleki yeterlilik belgesi olmayan ya da herhangi bir mesleki ve teknik eğitim veren okulu veya İŞKUR tarafından düzenlenen işgücü yetiştirme kurslarını bitirmeyen ancak İŞKUR'a kayıtlı işsiz olanlar 6 ay</p> <p>..Halihazırda hizmet akdi ile çalışanlardan, maddenin yürürlüğe girdiği tarihten sonra mesleki yeterlilik belgesi alanlar veya mesleki ve teknik eğitim veren okulları bitirenler 12 ay.</p>

## *İşsizlik Sigorta Ödeneği Alanları İstihdam Eden İşverenler İçin İstihdam Teşviki*

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda ifade edilmiştir.

**Tablo 72.İşsizlik Sigorta Ödeneği Alanları İstihdam Eden İşverenler İçin İstihdam Teşviki Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Bu teşvik ile işsizlik ödeneği alanları istihdam eden işverenlere teşvik getirilmiştir.
<b>Destek Üst Limiti</b>	Prime esas günlük kazanç alt sınırı ve prim ödeme gün sayısının çarpılması suretiyle bulunan tutar üzerinden %33,5
<b>Destek Alt Limiti</b>	Yok
<b>Destek Oranı</b>	34%
<b>Destek Mekanizması</b>	İşsizlik ödeneği alanların, işe alındığı tarihten önceki aydan başlayarak işe alan işyerine ait son altı aylık dönemde, prim ve hizmet belgelerinde bildirilen ortalama sigortalı sayısına ilave olarak işe alınması kaydıyla 5510 sayılı Kanununun 81. maddesinde sayılan ve 82. maddesi uyarınca belirlenen prime esas kazanç alt sınırı üzerinden hesaplanan kısa vadeli sigorta primi tutarının yüzde biri olmak üzere işçi ve işveren payı sigorta primleri ile genel sağlık sigortası primi, kalan işsizlik ödeneği süresince Fonda karşılanmaktadır. Teşvik için herhangi bir bitiş süresi öngörülmemiştir.

## *Mesleki Eğitim Kursları*

Destek bilgileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 73. Mesleki Eğitim Kursları Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	Mesleki eğitim kursları, istihdamın korunması, artırılması, geliştirilmesi ve işsizliğin azaltılması hedefleri çerçevesinde, İŞKUR'a kayıtlı herhangi bir mesleği olmayan, bir mesleği olmakla birlikte mesleğinde iş bulamayan veya mesleğinde yeterli olamayan işsizlerin niteliklerini geliştirerek istihdam edilebilirliklerini artırmak amacıyla düzenlenmektedir. Kurs süresi en fazla 160 gün olarak uygulanmaktadır. Mesleki eğitim kurslarının temel hedefi, işsizlerin mesleki niteliklerinin geliştirilmesine, işsizliğin azaltılmasına ve özel politika gerektiren grupların işgücü piyasasına kazandırılmasına yardımcı olmaktır. Kurs süresince kursiyerlere kursiyer zaruri gideri ve genel sağlık sigortası primi ve iş kazası meslek hastalığı sigorta primi ödenmektedir.
-----------------------	---

## *Çalışanlara Mesleki Eğitim Kursları*

Destek bilgileri aşağıdaki tablodaki gibidir.

**Tablo 74. Çalışanlara Mesleki Eğitim Kursları Destek Bilgileri**

<b>Destek Kapsamı</b>	İŞKUR tarafından istihdamın korunması ve çalışanların mesleki sertifika sahibi yapılması amacı ile Kurum, çalışanlara yönelik olarak işverenlerle işbirliği kapsamında mesleki eğitim kursları düzenleyebilmektedir. Düzenlenecek eğitimlerde eğitici gideri ve Kurumca uygun bulunacak diğer eğitim giderleri ödenebilmektedir. Bu kapsamda düzenlenen kurslara katılan kursiyerlere kursiyer zaruri gideri ödenmez ancak program süresince katılımcılar adına iş kazası ve meslek hastalığı ile genel sağlık sigortası primleri İŞKUR tarafından karşılanarak katılımcıların sağlık hizmetlerinden faydalanmaları sağlanmaktadır. Ayrıca kursu bitirenlere kurs bitirme sertifikası verilmektedir.
-----------------------	--