

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

**ORTA GELİR TUZAĞI : GELİŞMİŞ BİR TÜRKİYE
İÇİN İŞLETMELERİMİZİN YAPISAL DÖNÜŞÜMÜ
ÜZERİNE MODEL ÖNERİSİ**

BEYZA ERER

DOKTORA TEZİ

**DANIŞMAN:
PROF. DR. AHMET DİKEN**

KONYA-2018

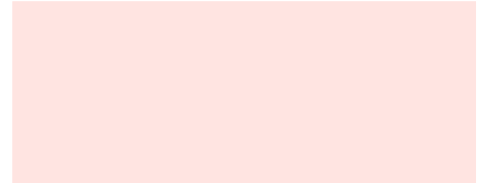
 KONYA	T.C. NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	 SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
--	---	---

Bilimsel Etik Sayfası

Öğrencinin	Adı Soyadı	BEYZA ERER		
	Numarası	148111013003		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İŞLETME / İŞLETME		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans		
		Doktora	X	
Tezin Adı	ORTA GELİR TUZAĞI : GELİŞMİŞ BİR TÜRKİYE İÇİN İŞLETMELERİMİZİN YAPISAL DÖNÜŞÜMÜ ÜZERİNE 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.

Beza ERER
Bilim





T.C.
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü



DOKTORA TEZİ KABUL FORMU

Öğrencinin	Adı Soyadı	Beyza ERER
	Numarası	14811013003
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İşletme / İşletme
	Programı	Doktora
	Tez Danışmanı	Prof. Dr. Ahmet DİKEN
	Tezin Adı	Orta Gelir Tuzakı: Gelirli Bir Türkiye İçin İşletmelerimizin Yapısal Dönüşümü Üzerine Model Önerisi

Yukarıda adı geçen öğrenci tarafından hazırlanan başlıklı bu çalışma 11.06.2018 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği/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 Diken	Zilky
2	Prof. Dr.	Şebnem Akar	QUR
3	Prof. Dr.	Kaif Parlaklıoğlu	Prof. Dr.
4	Prof. Dr.	Aykut Besoğlu	Prof. Dr.
5	Doç. Dr.	Mehmet N. ELER	Prof. Dr.

 KONYA	T.C. NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	 SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
--	---	---

ÖZET

Öğrencinin	Adı Soyadı	BEYZA ERER		
	Numarası	148111013003		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	İŞLETME / İŞLETME		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans		
		Doktora	X	
	Tez Danışmanı	PROF. DR. AHMET DİKEN		
Tezin Adı	ORTA GELİR TUZAĞI : GELİŞMİŞ BİR TÜRKİYE İÇİN İŞLETMELERİMİZİN YAPISAL DÖNÜŞÜMÜ ÜZERİNE MODEL ÖNERİSİ			

Günümüz ekonomi literatüründe, orta gelir tuzağı gelişmekte olan ülkeler açısından önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Orta gelir grubunda yer alan ülkelerin, büyüme hızının yavaşlaması sonucu uzun yıllar bu gelir düzeyine takılıp kalmaları ve yüksek gelir kategorisine geçememeleri “Orta Gelir Tuzağı (OGT)” olarak tanımlanmaktadır. Birçok gelişmekte olan ülke gibi ne yazık ki, Türkiye’de orta gelir tuzağını test etmektedir. Çünkü Türkiye 1955-2004 yılları arasında alt-orta gelirli ülkeler grubunda yaklaşık 50 yıl kalarak alt-orta gelir tuzağına yakalanmış ve nihayetinde 2004 yılından itibaren üst-orta gelir grubuna geçiş yapmıştır. Ancak 14 yıldır üst-orta gelir grubunda yer alan Türkiye üst-orta gelir tuzağına da yakalanmış ve Türkiye’nin yüksek gelirli ülkeler arasında yerini alıp alamayacağı tartışılmaya başlanmıştır.

Türkiye ekonomisinin orta gelir tuzağından çıkması için rekabetçi bir işletme sistemini kurması gerekmektedir. Çünkü işletmeler gerek Türkiye’de gerekse dünya ülkelerinde yaratmış oldukları katma değer açısından ülke ekonomilerine sağladıkları katkılardan dolayı önemli bir yere sahiptir. Ancak işletmelerin yaşamış olduğu yapısal ve işlevsel sorunlar, Türkiye’nin rekabet edilebilirliğini olumsuz etkilemekte ve arzu edilen sistemin oluşumunu engellemektedir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’nin orta gelir tuzağından çıkmasında önemli rolü olan KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin sorunlarının çözümüne yönelik bir model önerisi sunmaktır. Bu kapsamda, öncelikle orta gelir tuzağı özelinde Türkiye’nin mevcut ekonomik durumu değerlendirilmiş ve daha sonra betimsel analiz yardımıyla farklı ölçekteki işletmelerin sorunları irdelenerek bu sorunların çözümüne yönelik model önerisi sunulmuştur. Modelde, farklı ölçekteki işletmelerin birbirine entegre olması gerektiği önerilmektedir. Bu doğrultuda; dışarıdan devlet ve aracı kurumların desteği ile KOBİ’lerin kümelenmeyle bir araya gelerek büyük ölçekli işletmelerin tedarikçisi durumuna gelmesi, büyük ölçekli işletmelerin ise KOBİ’lerden dış kaynak kullanım yoluyla küresel marka yaratmaları öngörülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Orta Gelir Tuzağı, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Büyük Ölçekli İşletmeler, Kümelenme, Dış Kaynak Kullanımı, Maliyet Liderliği Stratejisi ve Farklılaştırma Stratejisi.

	T.C. NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	
---	--	---

ABSTRACT

Author's	Name and Surname	BEYZA ERER		
	Student Number	148111013003		
	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	MIDDLE INCOME TRAP : A MODAL PROPASAL ON THE STRUCTURAL CONVERSION OF OUR FIRMS FOR THE DEVELOPED OF TURKEY		

In today's economy literature middle income trap is an important problem for developing countries. As a result of a slow down in growth of countries in middle income group being in this income level and not in a high income category is called middle income trap. Like many developing countries unfortunately Turkey is also experiencing middle income trap. Because Turkey has been in low-middle income countries for about 50 years between 1955-2004, it has been caught to middle income trap and finally from 2004 on has passed to top-middle income group. But being in top-middle income group for 14 years Turkey has also been caught to top-middle income group and whether Turkey can be one of the high income countries has begun to be discussed.

For Turkey's economy not to be in middle income trap it has to establish a competitive operation system. Because operators have an important place in terms of added value for both in Turkey and in world countries because of their contributions to World economies. But structural and functional problems of operators have a negative effect on Turkey's competitiveness and prevent the formation of a desired system.

The aim of this study is to submit a model for solving the problems of SME playing an important role for Turkey to get rid of middle income trap and big scaled operators. In this scope first economical situation of Turkey has been evaluated firstly exclusive to middle income trap and then through descriptive analysis by working on problems of different operators a suggestion of model has been presented for solving these problems. In this model operators in different scales have been suggested to be integrated to each other. In this perspective with the support of state and mediator

institutions from outside SMEs being the provider of big scaled operators by clustering and big scaled operators are predicted to create global brand by the usage of external sources.

Key Words: Middle Income Trap, Small and Medium-Sized Enterprises, Large-Sized Enterprises, Clustering, Outsourcing, Cost Leadership Strategy and Differentiation Strategy.

ÖNSÖZ VE TEŞEKKÜR

Çalışmanın gerçekleştirilmesinde bana yol gösteren, büyük bir özveriyle ve engin bilgisiyle çalışmamı yönlendiren danışman hocam saygı değer Prof. Dr. Ahmet DİKEN'e, doktora eğitim sürecimin her aşamasında desteğini esirgemeyen ve beni teşvik eden tez jürisi hocam sayın Prof. Dr. Raif PARLAKKAYA'ya ve çalışmamın tamamlanmasında çok büyük emeği olan hocam sayın Prof. Dr. Tahsin KARABULUT'a, ayrıca bana vakit ayırarak tez savunma jürimde yer alan ve bu süreci şereflendiren hocalarım Prof. Dr. Aykut BEDÜK'e, Prof. Dr. Şebnem ASLAN'a ve Dr. Öğr. Ü. Mahmut Nevfel ELGÜN'e teşekkürü bir borç bilirim.

Sadece bu çalışmanın hazırlanmasında değil, hayata yönelik fikirleriyle de her zaman benden desteğini ve yardımlarını esirgemeyen değerli abim Dr. Öğr. Ü. Alper ATEŞ'e ve sevgili ablam Öğr. Gör. Sevgi ATEŞ'e en samimi duygularıyla teşekkür ediyorum.

Son olarak beni akademik hayata yönlendiren ve bu zorlu süreçte her daim anlayışını ve desteğini esirgemeyen sevgili eşim Alper ERER'e ve her zaman yanımda olan canım aileme sonsuz şükranlarımı sunarım.

Konya-2018

Beyza ERER

İÇİNDEKİLER

BİLİMSEL ETİK	i
TEZ KABUL	ii
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ VE TEŞEKKÜR	v
İÇİNDEKİLER	vi
ŞEKİLLER LİSTESİ	viii
ÇİZELGELER LİSTESİ	ix
KISALTMALAR LİSTESİ	x
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM ORTA GELİR TUZAĞI : KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Gelir Grupları	6
1.2. Gelir Tuzakları	17
1.3.Orta Gelir Tuzağı	20
1.3.1. Orta Gelir Tuzağının Tanımı ve Kapsamı	21
1.3.2. Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesinde Kullanılan Yöntemler.....	27
1.3.2.1. Matematiksel Olarak Ölçülmesi.....	28
1.3.2.2. Alt-Orta Gelir ve Üst-Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesi	28
1.3.2.3. Büyümede Yavaşlama Yaklaşımı	33
1.3.2.4. Yakalama Endeksi (CUI) Yaklaşımı.....	35
1.3.2.5. Robertson ve Ye'nin Yaklaşımı	36
1.3.3. Orta Gelir Tuzağının Nedenleri	36
1.4.Literatür Özeti	38
1.4.1. Uluslararası Araştırmalar	39
1.4.2. Ulusal Araştırmalar	44

İKİNCİ BÖLÜM TÜRKİYE EKONOMİSİ AÇISINDAN ORTA GELİR TUZAĞI

2.1. Türkiye Ekonomisinin Gelişim Süreci	56
2.1.1. 1923-1946 Dönemi	57
2.1.2. 1946-1980 Dönemi	63
2.1.3. 1980-2001 Dönemi	70
2.1.4. 2001 Sonrası Dönem	77
2.2. Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye	80
2.2.1. Türkiye'nin Alt-Orta Gelir Tuzağı Süreci	80
2.2.2. Üst-Orta Gelirli Ülke Statüsünde Türkiye.....	81
2.2.3. Türkiye Ekonomisi Açısından Orta Gelir Tuzağı	83

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KOBİ'LERİN VE BÜYÜK ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN SORUNLARI

3.1. İşletme Büyüklüğünü Belirlemede Kullanılan Kriterler	89
3.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tarihsel Gelişimi.....	91
3.3. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler.....	94
3.3.1. KOBİ'lerin Tanımları ve Genel Özellikleri.....	95
3.3.2. Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri ve Önemi	98
3.3.3. Türkiye'de KOBİ'lerin Temel Sorunları	101
3.3.3.1. Yönetim ve Organizasyon Sorunları	102
3.3.3.2. Finansman ve Muhasebe Sorunları	104
3.3.3.3. Tedarik ve Üretim Sorunları	109
3.3.3.4. Pazarlama ve İhracat Sorunları	111
3.3.3.5. İnsan Kaynakları Yönetimi Sorunları	114
3.3.3.6. Halkla İlişkiler Sorunları.....	115
3.3.3.7. Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) ve Teknoloji Sorunları.....	116
3.4. Büyük Ölçekli İşletmeler	117
3.4.1. Büyük Ölçekli İşletme Kavramı ve Özellikleri	117
3.4.2. Büyük Ölçekli İşletmelerin Sorunları	119
3.5. KOBİ'ler ve Büyük Ölçekli İşletmeler Arasındaki Farklar	120

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKMAK İÇİN İŞLETMELERİN SORUNLARINA YÖNELİK BİR MODEL ÖNERİSİ

4.1. İşletmelerin Sorunlarına Yönelik Bir Model Önerisi	124
4.2. Modelin Uygulanacağı Sektörün Kapsamı ve Önemi.....	127
4.3. Modelin Oluşturulması ve Şematik Yapısı	136
4.4. Modelin İşleyişi.....	138
4.4.1. KOBİ'lerin Kümelenme Oluşturması.....	139
4.4.2. KOBİ'lerin Maliyet Liderliği Stratejisini Takip Etmesi	145
4.4.3. Büyük Ölçekli İşletmelerin Dış Kaynak Kullanımı Yoluyla Küresel Marka Yaratması	147
4.4.4. Büyük Ölçekli İşletmelerin Farklılaştırma Stratejisi Takip Etmesi	154
SONUÇ VE ÖNERİLER	161
KAYNAKÇA	168

ŞEKİLLER LİSTESİ

1.1.Ekonomilerde Gelir ve Büyüme.....	18
1.2.Kalkınma Evreleri ve Orta Gelir Tuzağı.....	22
1.3.Ekonominin Gelişim Süreci ve Orta Gelir Tuzağı.....	25
1.4.Orta Gelir Tuzağında Sıkışıp Kalmak.....	26
1.5.Ekonomilerin Gelir Kategorilerine Göre Dağılımındaki Değişim (1950-2013)	30
2.1.Türkiye’de Kişi Başı GSYİH’nin Seyri (2004-2015)	82
2.2.Türkiye’de İmalat Sanayi /GSYH Oranları, 2000-2016 (%)	86
4.1.Orta Gelir Tuzağından Çıkış İçin Bir Model Önerisi.....	137



ÇİZELGELER LİSTESİ

1.1.1-1870 Yılları Arasında Dünya’da Kişi Başı GSYİH’nin Seyri	7
1.2.Seçilmiş Bazı Ülke ve Bölgelerde Kişi Başı GSYİH’nin Seyri Ve Oranı (1-2001 A.D.) ..	8
1.3.Ülke Ekonomilerinin Sınıflandırması	10
1.4.Düşük Gelirli Ekonomiler (1,025\$ ve daha düşük)	12
1.5.Alt-Orta Gelirli Ekonomiler (1,026\$ - 4,035\$)	13
1.6.Üst-Orta Gelirli Ekonomiler (4,036\$ - 12,475\$).....	14
1.7.Yüksek Gelirli Ekonomiler (12,476 \$ ve üstü)	16
1.8.Ekonomilerin Gelir Kategorilerine Göre Dağılımındaki Değişim (1950-2013)	29
1.9.1950’den sonra Alt-Orta Gelir Grubunda Olan ve Üst-Orta Gelir Düzeyine Ulaşan Ülkeler	31
1.10. 1950’den sonra Üst-Orta Gelir Grubunda Olan ve Yüksek Gelir Düzeyine Ulaşan Ülkeler	32
1.11. Büyümede Yavaşlama Durumuna Örnek Bazı Ülkeler.....	34
2.1.1923-1929 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1948 Yılı Fiyatları, Milyon TL)	59
2.2.1930-1939 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1948 Yılı Fiyatları, Milyon TL)	61
2.3.1940-1945 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1948 Yılı Fiyatları, Milyon TL)	63
2.4.1946-1960 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1968 Yılı Fiyatları, Milyon TL)	66
2.5.1961-1979 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1987 Yılı Fiyatları, Milyon TL)	69
2.6.1980-1990 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1987 Yılı Fiyatları, Milyon TL)	72
2.7.1990-2001 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1987 Yılı Fiyatları, Milyon TL)	75
2.8.2002-2015 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1998 Yılı Fiyatları, Bin YTL)	78
2.9.OGT’nin Matematiksel Olarak Türkiye Üzerinde Hesaplanması (Current US\$- %)	83
4.1.Türkiye Ekonomisinin Dış Ticaret Göstergeleri (2000-2017)	126
4.2.Teknoloji Yoğunluğuna Göre İmalat Sanayi Sektörleri.....	132
4.3.Türkiye’de İmalat Sanayinin Teknoloji Yoğunluğuna Göre Üretim Değeri (Milyar TL) ve Yüzdesi.....	133
4.4.Türkiye’de İmalat Sanayinin Teknoloji Yoğunluğuna Göre İhracat Miktarı (Milyar \$) ve Yüzdesi.....	134
4.5.Türkiye’de İmalat Sanayinin Teknoloji Yoğunluğuna Göre İthalat Miktarı (Milyar \$) ve Yüzdesi.....	135

KISATMALAR LİSTESİ

AB	:Avrupa Birliği
ABD	:Amerika Birleşik Devletleri
APEC	: Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği
AR-GE	:Araştırma-Geliştirme
BBYSP	: Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı
CUI	:Catcp-Up Index (Yakalama Endeksi)
DPT	:Devlet Planlama Teşkilatı
DYY	:Doğrudan Yabancı Yatırımlar
GSMH	:Gayri Safi Milli Hâsıla
GSYİH	:Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla
IMF	: International Money Fund (Uluslararası Para Fonu)
İBYSP	: İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı
KBDG	:Kişi Başına Düşen Gelir
KBGSYİH	:Kişi Başı Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla
KOBİ	:Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
MÜSİAD	:Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
OECD	:Organisation for Economic Cooperation and Development (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)
OGT	:Orta Gelir Tuzağı
OVP	:Orta Vadeli Program
RGSYİH	:Reel Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
SGP	:Satın Alma Gücü Paritesi
STM	: Savunma Teknolojileri Mühendislik
TCDB	: Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı
TEPAV	:Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı
TCMB	:Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜİK	:Türkiye İstatistik Kurumu
UNDP	: United Nations Development Programme (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı)

UNIDO : United Nations Industrial Development Organization (Birleşmiş Milletler
Sınai Kalkınma Örgütü)
Vd. :Ve Diğerleri



GİRİŞ

Feodal toplumların ve krallıkların hüküm sürdüğü 19.yy’a kadar ülkeler arasında herhangi bir gelir farklılığı yaşanmamıştır. Bu döneme kadar ülkelerin en önemli üretim kolu ve geçim kaynağı tarıma dayalıydı. Fakat 20.yy gelindiğinde krallıkların yıkılması, coğrafi keşiflerin yapılması ve en önemlisi sanayi devriminin gerçekleşmesi ile birlikte makineleşmenin çoğalması, sermaye birikiminin artması ve emeğin endüstri alanlarına kayması üretkenliği de arttırmıştır. Bunun sonucunda farklı sektörlerde daha yüksek ücret ödenerek hem kişi başına düşen ülke geliri artırılmış hem de bir gelir grubundan diğerine geçiş sağlanabilmiştir.

Ülkelerin tarihçelerinden elde edilen ve genel kabul gören yorumlara göre ekonomilerde önce düşük gelir grubundan alt-orta gelir grubuna, sonra üst-orta gelir grubuna ve son olarak da yüksek gelir grubuna geçiş yapılmaktadır. Ekonomiler düşük gelir grubundan orta gelir grubuna daha kolay ve hızlı bir şekilde geçiş yaparken, orta gelir seviyesinde tarımdan kente işgücü transferine ve sermaye yatırımlarının yol açtığı yüksek kârlara dayanan görece “kolay” büyüme kaynakları uyarıcı gücünü yitirmekte ve teknolojiler olgunlaşarak eskimektedir. Bu noktada sermaye kârlılığı düşmekte ve işgücü ve doğal kaynakların sömürülmesine dayanan ilkel sermaye birikimi hızını kaybetmekte ve ekonomiler uzun süre orta gelir seviyesinde kalarak yüksek gelir grubuna geçiş yapamamaktadırlar (Yeldan vd., 2012: 25). Orta gelir düzeyinde yaşanan bu tıkanıklık “Orta Gelir Tuzağı” olarak ifade edilmektedir.

Orta gelir tuzağı, ilk kez Dünya Bankası’nın 2007 yılında yayınladığı “Bir Doğu Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler (An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth)” başlıklı raporla gündeme gelmiştir. Gill ve Kaharas tarafından hazırlanmış olan bu raporda, orta gelir düzeyinde bulunan birçok ülkenin 21.Yüzyılda ekonomi dünyasında meydana gelen değişim ve çeşitliliğe uyum sağlamayarak orta gelir seviyesinde takılıp kalmaya devam edecekleri belirtilmiştir. Rapora göre, orta gelir seviyesinde uzun yıllar kalmış ülkeler, hem ücretlerin düşük olduğu düşük gelirli ülkelere karşı sanayi ürünlerindeki karşılaştırmalı üstünlüğünü kaybetmekte hem de yenilik odaklı büyüyen ve katma değeri yüksek ürünler üretip

ihraç eden yüksek gelirli ülkelerle rekabet edememektedirler (Gill ve Kaharas, 2007: 4-5). Diğer bir ifade ile raporda, orta gelir tuzağı orta gelire ulaşan ülkelerin yüksek gelirli ülkelerle düşük gelirli ülkeler arasında sıkışıp kalması olarak tanımlanmaktadır.

Dünya Bankası'nın yayınlamış olduğu bu rapordan sonra, orta gelir tuzağı kavramı literatürde hem genel kabul görmüş hem de yaygın bir şekilde kullanılmaya başlamıştır. Bununla birlikte son dönemlerde Dünya'da alt-orta gelirli ve üst-orta gelirli olmak üzere orta gelirli ülke sayının artış göstermesi orta gelir tuzağının daha çok konuşulmasına ve tartışılmasına neden olmuştur.

Ülkelerin ekonomik büyümeleri ile doğrudan ilişkili olan orta gelir tuzağı, gelişmekte olan birçok ülke gibi Türkiye açısından da oldukça önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Uzun yıllardır üst-orta gelir grubunda yer alan Türkiye'nin hâlâ yüksek gelirli ülke grubunda yerini alamaması, alt-orta gelir grubunda oldukça uzun süre kalarak alt-orta gelir tuzağına yakalandığı gibi üst-orta gelirden yüksek gelire geçişte de benzer bir süreç konusunda soru işaretlerine yol açmıştır. Ayrıca Türkiye üst-orta gelir grubuna geçtikten sonra 2008 yılına kadar hızlı bir şekilde ekonomik büyümesini sürdürmüş fakat 2009 yılından sonra büyüme ivme kaybetmeye başlamış ve gelecek dönemde öngörülen büyüme hızı hükümet ve uluslararası kuruluşlar tarafından aşağıya doğru revize edilmiştir. Tüm bu olumsuz gelişmeler Türkiye'nin üst-orta gelir tuzağında olduğunun bir göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Türkiye'nin ekonomik büyümesini hem makro (ülke) hem de mikro (işletme) ölçekte yaşanan sorunlar engellemektedir. Öncelikle ekonomik birimlerin temelinde yer alan ve ekonominin arz cephesinde faaliyet gösteren işletmelerin yaşadıkları sorunları tespit etmek makroekonomik büyümenin temelinde yatan sorunların anlaşılmasına da katkı sağlayacaktır. Çünkü işletmeler; ekonomik büyümenin, istihdamın, yenilikçiliğin ve sosyal bütünleşmenin en önemli unsurlarıdır. Bu açıdan bakıldığında, ülkelerin ekonomik büyümede gösterdikleri başarı büyük oranda işletmelerin rekabetçi bir yapıyı oluşturabilmesine bağlıdır. Zira yüksek gelirli ülkelerle orta gelirli olan ülkeler arasında gözlemlenen en önemli farklılıklardan biri,

yüksek gelirli ülkelerdeki işletmelerin orta gelirli olan ülkelere kıyasla daha rekabetçi olmasıdır. Örneğin; ABD, Rusya, Almanya, Fransa, İtalya, İsveç, Norveç ve Avusturalya gibi yüksek gelirli ülkelerdeki işletmelere bakıldığında; katma değeri ve teknolojik seviyesi yüksek ürünler üretilip bu ürünleri ihraç etme, ihracatta ürün çeşitliliği sağlama, üretimde ithal teknolojileri ikame eden yerli teknolojiler kullanma ve en önemlisi küresel markalar yaratma gibi özelliklere sahip oldukları görülmektedir. Böylesi bir yapı, yüksek gelirli ülkelere rekabet üstünlüğü sağlamakta ve bu duruma bağlı olarak gelir seviyelerinde sürekli artış yaşanmaktadır.

Orta gelir tuzağından çıkmak ya da böylesi bir sorunla karşı karşıya kalmamak için yapılması gereken girişimlerin büyük bir çoğunluğu, ancak işletmelerin sahip olduğu üretim yapısının geliştirilmesiyle muhtemeldir. Yani bir ekonomide etkin ve verimli bir üretim yapısının oluşturulması, dışa olan bağımlılığın azaltılması ve ihracatın arttırılması ancak rekabetçi işletmelerin varlığıyla mümkündür. Söz konusu durum Türkiye açısından değerlendirildiğinde, Türkiye’de farklı ölçekteki işletmelerin yaşamış olduğu sorunlar ülkenin üretim yapısını olumsuz etkilemekte ve bu durum özellikle imalat sanayinde çeşitli sıkıntıların yaşanmasına neden olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı Türkiye’nin orta gelir tuzağından çıkmasında önemli rolü olan KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin birbirlerine entegre olma koşullarını oluşturmak ve geliştirmek suretiyle mevcut sorunlarının çözümüne yönelik bir model önerisi sunmaktır. Literatürde orta gelir tuzağının Türkiye özelinde değerlendirilmesiyle ilgili çalışmalar olmasına rağmen, Türkiye’yi orta gelir tuzağından korumak için büyük görevler düşen işletmelerin yapısal dönüşümüyle ilgili bir çalışmanın bulunmaması bu çalışmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır.

Bu çerçevede çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde öncelikle orta gelir tuzağının daha iyi anlaşılması için tarihsel süreç içerisinde ülkelerin kişi başına düşen gelirlerindeki değişimin nasıl gerçekleştiği, ihtiyaç duyulan gelir grupları ve gelir tuzakları irdelenmiştir. Daha sonra çalışmanın temelini oluşturan orta gelir tuzağının tanımı ve kapsamı üzerinde durularak bu konuda yapılmış olan uluslararası ve ulusal çalışmalara yer verilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde ise orta gelir tuzağı Türkiye özelinde değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda, Türkiye'nin büyüme süreci dönemler itibariyle incelenmiş ve orta gelir tuzağını belirlemek için geliştirilen yöntemler kullanılarak Türkiye ekonomisinin orta gelir tuzağında olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Üçüncü bölümde Türkiye ekonomisinin ekonomik ve sosyal yapısının güçlenmesi ve istikrarlı büyümesi açısından önemli bir rolü olan işletmelerin sorunlarına çözüm bulmak amacıyla öncelikle büyüklüklerine göre işletmelerin tanımları, tarihsel gelişim süreçleri ve özellikleri açıklanmaktadır. Daha sonra literatür araştırması kapsamında farklı ölçeklere sahip olmalarından dolayı hem kendi yapılarından hem de dış etkenlerden kaynaklanan sorunlara yer verilmiş ve bu sorunların daha iyi anlaşılması için aralarındaki farklılara yer verilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın son bölümü olan dördüncü bölümde ise işletmelerin yaşamış olduğu sorunların çözümüne yönelik model önerisi sunulmaktadır. Literatür incelenmesi sonucunda, orta gelir tuzağında olan ülkelerde imalat sanayinin GSYİH içerisindeki payının düşük seviyede olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle dördüncü bölümde öncelikle Türk imalat sanayinde de bir takım sorunların yaşandığını ortaya koymak için çeşitli göstergelerle bu sektör değerlendirilmiştir. Son olarak bu sektörde yer alan farklı ölçekteki işletmelerin birbirine entegre olması gerektiğini öngören model oluşturulmuş ve önerilen bu modelin kapsamı açıklanmaya çalışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

ORTA GELİR TUZAĞI: KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Dünya çapında bütün ülkeler gelişme, kişi başına düşen gelirini artırma ve toplumsal refah seviyelerini en yüksek seviyeye çıkarma çabası içindedirler. Bu çabanın özellikle son 50 yıldan beri hız kazanmasına, gelişmiş ülkelerin çok yüksek refah seviyesine çıkmaları ve geçmişte bazı yoksul ülkelerin geri kalmışlık çemberini hızlı bir şekilde geçmelerine karşın birçok ülkenin hala yoksulluk içinde bulunması ve nüfuslarının temel ihtiyaçlarını karşılamada bile sıkıntı yaşaması neden olmuştur. Dolayısıyla tüm ülke ekonomileri için kişi başına düşen geliri arttırarak ekonomik büyümenin ve gelişmenin sağlanması en önemli hedeflerden biri olmuştur.

Ekonomik büyümelerini ve gelişmelerini tamamlamış ülkeler bu durumun sürekliliğini devam ettirmek için farklı ve yenilikçi politikalar uygularken, bu politikaları uygulamayan ülkeler çeşitli gelir tuzaklarına yakalanmaktadır. Söz konusu tuzakları; düşük, orta ve yüksek gelir tuzağı olmak üzere üç grupta sınıflandırmak mümkündür. Günümüzde gelir tuzağı kavramı ile ilgili genelde akla ilk gelen orta gelir tuzağı olmaktadır. Çünkü Dünya ekonomisinin son yarım yüzyılı gözden geçirildiğinde, alt-orta gelir ve üst-orta gelir olmak üzere orta gelirli ülke sayısının fazla olmasından dolayı orta gelir tuzağı ile çok sık karşılaşılmaktadır.

Orta Gelir Tuzağı (OGT), genellikle çok çabuk büyüyüp orta gelir seviyesine ulaştıktan sonra yüksek gelir seviyesine geçemeyen ülkeler için kullanılan bir kavramdır. Bu kapsamda alt-orta gelirli ülkelerin bir üst gelir grubu olan üst-orta gelir grubuna geçip geçemeyeceği; üst-orta gelirli ülkelerin ise yüksek gelirli ülkeler grubuna geçip geçemeyeceği sorunu bir ülkenin OGT'ye düşüp düşmeyeceği koşuluyla ilişkilendirilmiştir. OGT'yi Türkiye ekonomisi açısından değerlendirmek gerekirse, Türkiye 1955 yılında alt-orta gelir grubuna yükselmiş ve 50 yıl boyunca alt-orta gelirli ülke kategorisinde kalarak alt-orta gelir tuzağına yakalanmıştır. Türkiye'nin üst-orta gelirli bir ülke olması ancak 2005 yılında gerçekleşmiştir. Türkiye'nin alt-orta gelir grubunda oldukça uzun süre kalarak alt-orta gelir tuzağına yakalanmış olması, üst-orta gelirden yüksek gelire geçişte benzer bir süreç geçirme sorununu ortaya çıkarmış ve farklı ekonomi politikalarına olan ihtiyacı gündeme

getirmiştir. Bu bağlamda OGT, Türkiye özelinde önemle üzerinde durulması gereken konular arasında yerini almıştır.

Çalışmanın bu bölümünde orta gelir tuzağının daha iyi anlaşılması için ihtiyaç duyulan gelir grupları ve gelir tuzakları tanımlanmış daha sonra çalışmanın temelini oluşturan OGT'nin tanımı ve kapsamı üzerinde durularak bu konuda yapılmış olan çalışmalara yer verilmiştir.

1.1.Gelir Grupları

Gelir gruplarını sınıflandırmada genellikle Dünya Bankası'nın verileri kullanılmaktadır. Dünya Bankası'nın kullanmış olduğu bu veriler 1987 yılı sonrasını raporladığından dolayı ülke ekonomilerini sınıflandırmada bu zaman serisi yetersiz kalmaktadır. Çünkü bazı ekonomiler zaten 1987'de yüksek gelir grubunda yer almaktayken, bazı ekonomiler ise 1987 yılında üst-orta gelir grubunda yer alıp daha sonra yüksek gelir grubuna geçmiştir.

Ekonomilerin hangi gelir grubunda ne kadar süre kaldıklarını saptanması ve kişi başına düşen Gayri Safi Yurt İçi Hasıllarındaki (GSYİH) değişimin nasıl gerçekleştiğinin belirlenmesi için Dünya Bankası verilerinden başka daha uzun zaman serisine dayanan verilere ihtiyaç duyulmaktadır (Felipe vd., 2014: 3). Bu verilere, Maddisson'un 2010 yılında seçilmiş ekonomiler için yapmış olduğu çalışmayla ulaşmak mümkündür. Maddisson'un bu çalışması, Hz. İsa'nın doğumundan (1 A.D.) 1870'e kadar olan zaman sürecindeki kişi başına düşen GSYİH'nin zamanla nasıl değiştiğini göstermektedir (Felipe, 2012: 3).

1-1870 yılları arasında ülkelerin kişi başına düşen GSYİH'leri, 1990 yılı Satın Alma Gücü Paritesi (SGP) ve Maddisson'un tahminlerine göre Çizelge 1.1.'de gösterilmeye çalışılmıştır.

Çizelge 1.1. 1-1870 Yılları Arasında Dünya’da Kişi Başı GSYİH’nin Seyri

ÜLKELER	1	1000	1500	1600	1700	1820	1870
Avustralya	400	400	400	400	400	518	3273
Avusturya	425	425	707	837	993	1218	1863
Belçika	450	425	875	976	1144	1319	2692
Kanada	400	400	400	400	430	904	1695
Çin	450	466	600	600	600	600	530
Danimarka	400	400	738	875	1039	1274	2003
Mısır	600	500	475	475	475	475	649
Finlandiya	400	400	453	538	638	781	1140
Fransa	473	425	727	841	910	1135	1876
Almanya	408	410	688	791	910	1077	1839
Yunanistan	550	400	433	483	530	641	880
Hindistan	450	450	550	550	550	533	533
İtalya	809	450	1100	1100	1100	1117	1499
Japonya	400	425	500	520	570	669	737
Meksika	400	400	425	454	568	759	674
Fas	450	430	430	430	430	430	563
Hollanda	425	425	761	1381	2130	1838	2757
Norveç	400	400	610	665	722	801	1360
Portekiz	450	425	606	740	819	923	975
İspanya	498	450	661	853	853	1008	1207
İsveç	400	400	651	700	750	819	1359
İsviçre	425	410	632	750	890	1090	2102
Türkiye	550	600	600	600	600	643	825
Birleşik Krallık	400	400	714	974	1250	1706	3190
Birleşik Amerika	400	400	400	400	527	1257	2445

Kaynak: Felipe vd., 2012: 4

Çizelge 1.1 değerleri incelendiğinde, 1-1870 zaman periyodunda ülkelerin gelirlerinde önemli farklılıklar olduğu görülmektedir. İlk yıllarda İtalya hariç diğer tüm ülkelerin kişi başına düşen GSYİH’leri 400\$ - 600\$ arasındadır. 1870’li yıllara gelindiğinde, kişi başına düşen geliri en yüksek seviyeye sahip olan ülkeler 3273\$ ile Avustralya ve 3190\$ ile Birleşik Krallık iken en düşük seviyeye sahip olan ülkeler ise 530\$ ile Çin ve 533\$ ile Hindistan’dır. Ayrıca yaklaşık 1900 yıl boyunca Çin,

Hindistan, Fas, Mısır ve Meksika gibi ülkelerin kişi başına düşen gelirlerinde çok az değişiklik olduğu görülmektedir.

Feodal toplumların ve krallıkların hüküm sürdüğü 19.yy'a kadar ülkelerin kişi başı gelirlerinde büyük farklılıklar yaşanmamıştır. En önemli üretim ve geçim kaynağını tarım sektörü oluşturmaktayken, 20.yy'da krallıkların yıkılması, coğrafi keşiflerin yaşanması ve sanayi devriminin gerçekleşmesiyle ülkeler arasında önemli gelir farklılıkları yaşanmıştır (Ceviz, 2016: 1).

Seçilmiş bazı ülkelerin ve bölgelerin 1-2001 dönemi kişi başına düşen GSYİH değerlerinin yer aldığı Çizelge 1.2, Tablo 1.1'e 1870 yılı sonrası verilerin eklenmesiyle güncellenmiş olup ayrıca dönemler arası büyüme hızları da gösterilmeye çalışılmıştır.

Çizelge 1.2. Seçilmiş Bazı Ülke ve Bölgelerde Kişi Başı GSYİH'nin Seyri Ve Oranı (1-2001 A.D.)

Bölge / YIL	1	1000	1820	2001	1 - 1000	1000 - 1820	1820 - 2001
Batı Avrupa	450	400	1204	19256	-11.11	201,00	1499,34
Birleşik Krallık	400	400	1706	20127	0.00	326,50	1079,78
Fransa	473	425	1135	21092	-10.15	167,06	1758,33
Almanya	408	410	1077	18677	0.49	162,68	1634,17
İtalya	809	450	1100	19040	-44.38	144,44	1630,91
Kıyı Avrupa	400	400	1202	26943	0.00	200,50	2141,51
ABD	400	400	1257	27948	0.00	214,25	2123,39
Japonya	400	425	669	20683	6.25	57,41	2991,63
Latin Amerika	400	400	692	5811	0.00	73,00	739,74
Doğu Avrupa	400	400	683	6027	0.00	70,75	782,43
Eski Sovyet Ülkeleri	400	400	688	4626	0.00	72,00	572,38
Asya (Japonya Hariç)	450	450	577	3256	0.00	28,22	464,30
Çin	450	466	600	3583	3.56	28,76	497,17
Hindistan	450	450	533	1957	0.00	18,44	267,17
Afrika	430	425	420	1489	-1.16	-1,18	254,52
Dünya	445	436	667	6049	-2.02	52,98	806,90

Kaynak: Snowden, 2006: 76

Çizelge 1.2’de yer alan değerlere göre, ilk yıllarda ülkeler/bölgeler arasında önemli gelir farklılıkları yaşanmamıştır. İtalya ve Fransa hariç diğer seçilmiş bazı ülke ve bölgelerde kişi başı GSYİH 400\$ - 450\$ aralığında olup, bu seviye Dünya genelinde 445\$’dır. İlk yıllardan 1000’li yıllara gelindiğinde ise genel olarak Dünyada kişi başı gelir oranında yaklaşık %2 azalma yaşanmıştır. Bu doğrultuda İtalya, Batı Avrupa, Fransa ve Afrika gibi ülkelerin büyüme oranlarında azalış; Japonya, Çin ve Almanya gibi ülkelerde artış; diğer ekonomilerde ise herhangi bir farklılık yaşanmamıştır. Çizelge değerleri incelendiğinde aradan geçen 1000 yıllık bir dönemde Dünya’da kişi başına düşen gelir seviyesinde önemli artış yaşandığı ve 2001 yılı itibarıyla kişi başına düşen geliri 27.948\$ olan Amerika Birleşik Devletlerinin (ABD) en yüksek seviyeye, geliri 1489\$ olan Afrika’nın ise en düşük seviyeye sahip olduğu görülmektedir.

Ekonomilerin zamanla kişi başına düşen gelirlerini arttırmasının nedeni ise, sektörlerin bu zamana bağlı olarak çalışanlarına daha fazla ücret ödemesinden kaynaklanmaktadır. Çünkü tarihsel süreç içerisinde kalkınmanın ilk aşamalarında ülkeler genellikle tarıma dayalı bir ekonomik kalkınma aşamasındadır. Daha sonra makineleşme, sermaye birikiminin artması ve emeğin endüstri alanlarına kaymasıyla birlikte üretkenlik giderek artmaktadır. Bunun sonucunda da ekonomideki bütün sektörler daha yüksek ücret ödeyerek kişi başına düşen ülke gelirini arttırmaktadır (Feliye vd., 2012: 6-7).

Özellikle son 200 yılda teknolojik ve endüstriyel gelişmelerin yaşanmasıyla birlikte, dünyanın en zengin ülkeleri gelirlerini sürekli arttırmış ve ülkeleri düşük, orta ve yüksek gelir gruplarına ayırmak için tanımlanan gelir gruplarının dinamik bir yapıya sahip olma gereksinimi ortaya çıkmıştır. Bu nedenle, her yıl ülkelerin hangi gelir grubunda yer aldığı güncellenerek ülkeler arası karşılaştırmalar yapılmaktadır.

1920 yılından beri dünyanın ekonomik lideri kabul edilen ABD’nin gelir seviyesine göre ülkelerin gelir seviyesini karşılaştırmak genel kabul gören bir yaklaşım olmuştur (Woo, 2012: 316). Gelir gruplarının belirlenmesinde ABD’nin referans olarak kabul edilmesi ise doğaldır. Çünkü ABD’nin 125 yıllık büyüme verileri incelendiğinde, yaklaşık olarak %1,8 oranında büyüme hızı yakalamış olduğu

görülmektedir. Bununla birlikte ABD'nin kişi başına düşen gelirinin %8-%36 oranı arasında kalan ülkeler ise orta gelirli ülke olarak kabul edilmektedir (Robertson ve Ye, 2013: 12).

Orta gelir seviyesi olarak ABD'nin kişi başı GSYİH'sine dayanan bu tanımından ziyade, günümüzde Dünya Bankası'nın kişi başına düşen gelire göre yaptığı sınıflandırma daha yaygın kullanılmaktadır. Bu kapsamda, Dünya Bankası ekonomileri gelişmişlik düzeylerine göre; düşük, alt-orta, üst-orta ve yüksek gelirli ülkeler olmak üzere dört grupta sınıflandırılmaktadır (The World Bank, 2016). Dünya Bankası bu sınıflandırmayı yaparken ülkelerin kişi başına düşen yıllık gelir seviyelerini dikkate almakta ve hesaplamalarını "Atlas Metodunu" kullanarak yapmaktadır.

Atlas metodu, ulusal para birimi cinsinden hesaplanan kişi başına düşen yıllık gelir rakamlarının son üç yılın döviz kuru ortalamaları kullanılarak Amerikan doları cinsinden ifade edilme temeline dayanmaktadır. Bu nedenle döviz kurlarında ortaya çıkan dalgalanmaların kişi başına düşen yıllık gelir düzeyleri üzerindeki etkileri belirli ölçülerde azaltılmaya çalışılmaktadır (TURKSAT, 2016).

Dünya Bankası ülkelerin kişi başına düşen yıllık gelirlerini her yıl temmuz ayında belirleyerek gelir gruplarını oluşturmaktadır. Dünya Bankası'nın 2015 yılında yayınlamış olduğu Dünya Kalkınma raporuna göre, ekonomiler Çizelge 1.3'teki sınıflandırılmaktadır.

Çizelge 1.3. Ülke Ekonomilerinin Sınıflandırması

Ekonomiler	Kişi Başına Yıllık Ortalama Gelir
Düşük Gelirli Ekonomiler	1,025 \$ ve daha düşük
Orta Gelirli Ekonomiler	1,026 \$ - 12,475 \$ arası
Alt-Orta Gelirli Ekonomiler	1,026 \$ - 4,035 \$ arası
Üst-Orta Gelirli Ekonomiler	4,036 \$ - 12,475 \$ arası
Yüksek Gelirli Ekonomiler	12,476 \$ ve üstü

Kaynak: World Development Indicators, 2016

Dünya Bankası'nın verilerine dayanarak Çizelge 1.3'de yapılan sınıflandırmaya göre, düşük gelirli ekonomilerin yıllık ortalama kişi başına gelirlerinin 1,025\$ ve altına sahip olduğu görülmektedir. Orta gelirli ekonomilerin 1,026\$ ile 12,475\$ aralığında bir gelire ve yüksek gelirli ekonomilerin ise 12,476\$ ve üstüne sahip olduğu görülmektedir.

Dünya Bankası'nın yapmış olduğu bu sınıflandırmada, 2015 yılı itibariyle dünyadaki 218 ülkeden 31 ülkenin düşük gelir grubunda, 52 ülkenin alt-orta gelir grubunda, 56 ülkenin üst-orta gelir grubunda ve 79 ülkenin ise yüksek gelir grubunda yer aldığı belirtilmiştir (The World Bank, 2016). Türkiye ekonomisi bu sınıflandırmaya göre, 2005 yılından itibaren üst-orta gelir grubunda yer almaktadır.

Dünya Bankası'nın gelir grupları sınıflandırmasında kullandığı genel kabul görmüş ölçütlerin yanı sıra, farklı yazarlar tarafından ortaya atılan farklı ölçütler de kullanılmaktadır. Örnek olarak, Felipe, Abdon ve Kumar 1990 Yılı SGP'ye göre geliri 0\$ - 2.000\$ arasında olan ülkeleri alt gelirli, 2.000\$ - 7.250\$ arası olan ülkeleri alt-orta gelirli, 7.250\$ - 11.750\$ arasında olan ülkeleri üst-orta gelirli ve 11.750\$ ve üstü olan ülkeleri ise yüksek gelirli ülkeler olarak sınıflandırmıştır (Felipe vd., 2012: 9-10). Kharas ve Kohli geliri 1.000\$ - 10.000\$ arasında olan ülkeleri düşük ve orta gelirli ülkeler olarak sınıflandırırken, geliri 10.000\$ üzerinde olan ülkeleri ise yüksek gelirli ülkeler olarak sınıflandırılmıştır (Kharas ve Kohli, 2011: 287). Gelir gruplarına ilişkin diğer bir farklı çalışma ise Eichengreen ve arkadaşları tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada, 2005 yılı SGP'ye göre yıllık ortalama kişi başına düşen gelir seviyesi 16.000\$'ı aşan ülkeler yüksek gelirli ülkeler olarak nitelendirmektedirler (Eichengreen vd., 2011: 410-416).

Gelir gruplarını sınıflandırmada, yukarıda açıklamaya çalıştığımız üzere, her ne kadar farklı gelir aralıkları kullanılsa da bu çalışmada gelir grupları ve gelir tuzakları belirlenirken Dünya Bankası'nın yapmış olduğu sınıflandırma ve kullandığı veriler dikkate alınmıştır.

Dünya Bankası'nın yapmış olduğu sınıflandırmaya göre, geliri 1,025\$ ve altında olan düşük gelirli ülkeler Çizelge 2.4'de gösterilmeye çalışılmıştır.

Çizelge 1.4. Düşük Gelirli Ekonomiler (1,025\$ ve daha düşük)

Afganistan	Kongo	Kore Cumhuriyeti	Nijer	Togo
Benin	Eritre	Liberya	Ruanda	Uganda
Burkina Faso	Etiyopya	Madagaskar	Senegal	Zimbabve
Burundi	Gambia	Malawi	Sierra Leone	
Merkez Afrika Cumhuriyeti	Gine	Mali	Somali	
Çad	Gine-Bissau	Mozambik	Güney Sudan	
Comoros	Haiti	Nepal	Tanzanya	

Kaynak: World Development Indicators, 2016

Çizelge 1.4’de görülen düşük gelirli ülkelerin temel özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Özmutlu, 2010: 23-24):

- Kişi başına düşen gelirin az olmasından dolayı yatırım ve tasarruflar yetersiz kalmaktadır.
- İşsizlik ve enflasyon oranları yüksektir.
- Nüfus artış hızı fazladır.
- Tarımda verimlilik düşük, üretim ve ihracatta tarımsal ve emek yoğun mallarının payı yüksektir.
- Kişi başı düşen gelirin az olmasından dolayı gelirin büyük bir kısmı temel ihtiyaçların karşılanması için ayrılmakta bu durum da tüketim harcamalarının milli gelir içindeki payını artırmaktadır.
- Kamu harcamaları düşük seviyede olduğu için sağlık, eğitim gibi hizmetler de yetersiz kalmaktadır.
- Bireyler, kimliğini oluşturabilmelerinde gereksinim duydukları kurumlardan yoksun oldukları için dış etkilerle yönlendirilmeye ve bozulmaya açıktırlar.
- Üretim teknikleri ve üretimde kullanılan araç ve gereçler ilkelidir.
- Sanayileşme yetersiz olup yer altı kaynakları genellikle israf edilmektedir.

- Ticaret yaygın olup; komisyoncu-tefecî sınıflar, üretici-tüketici sınıflar arasına girerek büyük kârlar elde etmeye çalışırlar.

Bütün düşük gelirli ülkelerin temel amacı, yaşamış olduğu sorunlara çözüm olarak kişi başına düşen gelir seviyesini arttırmak ve gelişmiş bir ülke konumuna gelmektir. Kişi başına düşen geliri artırmanın yolu ise sermaye birikimini sağlamak ve tasarrufları artırmaktır.

Geliri 1,026\$-4,035\$ aralığında olan alt-orta gelirli ekonomiler Çizelge 1.5'te, geliri 4,036\$-12,475\$ aralığında olan üst-orta gelirli ekonomiler ise Çizelge 1.6'da gösterilmiştir.

Çizelge 1.5. Alt-Orta Gelirli Ekonomiler (1,026\$ - 4,035\$)

Bangladeş	Filipinler	Kosova	Özbekistan	Timor-Leste
Batı Şeria Ve Gazze	Gana	Lao Demokratik Halk Cumhuriyeti	Pakistan	Tonga
Bhutan	Guatemala	Lesoto	Papua New Guinea	Tunus
Bolivya	Hindistan	Mısır, Arap Cumhuriyeti	Sao Tome ve Principe	Ukrayna
Cape Verde	Honduras	Mikronezya	Samua	Vanuatu
Cibuti	Kamboçya	Moldova	Solomon Adaları	Vietnam
El Salvador	Kamerun	Moğolistan	Sri Lanka	Yemen, Cumhuriyeti
Endonezya	Kenya	Moritanya	Sudan	Zambiya
Ermenistan	Kırgız Cumhuriyeti	Myanmar	Suriye Arap Cumhuriyeti	
Fas	Kiribati	Nijerya	Svaziland	
Fildişi Sahili	Kongo Cumhuriyeti	Nikaragua	Tacikistan	

Kaynak: World Development Indicators, 2016

Çizelge 1.6. Üst-Orta Gelirli Ekonomiler (4,036\$ - 12,475\$)

Angola	Çin	İran	Maldivler	Sırbistan
Amerikan Samuası	Dominik	Irak	Marshall Adaları	Surinam
Arjantin	Dominik Cumhuriyeti	Jamaika	Moritus	Tayland
Arnavutluk	Ekvator Ginesi	Kazakistan	Meksika	Türkiye
Azerbaycan	Ekvator	Karadağ	Palau	Türkmenistan
Belarus	Fiji	Kolombiya	Panama	Tuvalu
Belize	Gabon	Kostorika	Paraguay	Ürdün
Bosna Hersek	Güney Afrika	Küba	Peru	Venezüella
Bostana	Gürcistan	Lübnan	Romanya	
Bulgaristan	Grenada	Libya	Rusya Federasyonu	
Brezilya	Guyana	Makedonya	Saint Lucia	
Cezayir	Güney Batı Afrika	Malezya	St. Vincent ve Grenadinler	

Kaynak: World Development Indicators, 2016

Çizelge 1.5 ve 1.6'da yer alan orta gelirli ülkelerin temel özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür (<http://www.bilgiustam.com>; <https://kadirhoca.com/>; Eğilmez, 2012; Yıldız, 2015):

- Kişi başına düşen gelir orta seviyelerdedir.
- Yüksek nüfusa ve nüfus artış hızına sahiptirler. Orta gelir grubunda yer alan ülkelerin nüfus artış hızı yüksek gelirli ülkelerinkinden daha fazladır. 2008 yılında orta gelirli olan ülkelerde nüfus artış hızı % 1,3 iken bu oran yüksek gelirli ülkelerde % 0,7'dir.

- Nüfus fazla olduğundan ve sürekli artış gösterdiğinden dolayı çalışmadan tüketen 0–14 yaş grubuna ait nüfusta artış yaşanmakta ve okul, hastane, yol, köprü, altyapı yatırımları, enerji, iletişim gibi sosyal yatırımların toplam yatırımlar içindeki payı arttığı için sanayi yatırımlarına ayrılan paylar azalmaktadır.
- Düşük gelirli ekonomilerde olduğu gibi işsizlik oranı yüksektir. Orta gelirli ülkelerde işsizliğin nedeni ise nüfus artış hızına bağlı olarak iş imkânlarının artmaması ve yatırımların yetersiz kalmasıdır.
- Orta gelirli ülkelerde yaşayan insanların büyük bir çoğunluğu ülkelerinde meydana gelen kalkınmanın faydalarından yeteri kadar yararlanamamakta ve gelir dağılımında farklılıklar yaşanmaktadır.
- Ülke GSYİH içinde tarım sektörünün payı yüksektir. Tarım alanlarının fazla olmasına rağmen tarımda düşük verimliliğe sahiptir. Orta gelirli ülkelerde tarım sektörünün düşük verimliliğe sahip olmasının nedenleri ise; i) Toprak üzerindeki nüfus baskısının varlığı, ii) Eski teknolojilerin kullanılması ve iii) Tasarrufların ve yatırımların düşük seviyede kalmasıdır.
- Orta gelirli ülkeler yüksek gelirli ülkelere birincil mal ve hammadde ihraç edip, yüksek gelirli ülkelere nihai mal ve hizmet ihraç ederler. Ayrıca orta gelirli ülkelerin ihraç ettikleri mal ve hizmetler çeşitliliğe sahip değildir.
- Orta gelire sahip olan ülkelerde sermaye piyasası gelişmemiştir. Sermaye piyasasının gelişmemesi tasarruf ve yatırımların düşük seviyede kalmasından kaynaklanmaktadır. Tasarruf miktarının düşük olması ise yatırımların düşük olmasına dolayısıyla da ülke gelirlerinin düşük olmasına neden olmaktadır. Bu durum kendi kendini besleyen bir kısır döngüdür. Tasarruf seviyesinin düşük olmasının ikinci nedeni ise tasarruf sahiplerinin elde etmiş oldukları gelirlerin kullanılmayan kısmını bankacılık sisteminde değerlendirmek veya hisse senetlerine yatırım yapmak yerine evlerinde saklamalarıdır.

Dünya Bankası'nın verilerine göre, geliri 12,476\$ ve üzeri olan yüksek gelirli ülkeler Çizelge 1.7'de gösterilmiştir.

Çizelge 1.7. Yüksek Gelirli Ekonomiler (12,476 \$ ve üstü)

ABD	Cayman Adaları	İtalya	Lüksemburg	Slovak Cumhuriyeti
Almanya	Curaçao	İrlanda	Macaristan	Slovenya
Andora	Çek Cumhuriyeti	İspanya	Macau	St. Martin
Antigua ve Barbuda	Danimarka	İsveç	Malta	Sudi Arabistan
Aruba	Estonya	İsviçre	Man Adası	Şanal Adaları
Avustralya	Faroe Adaları	İzlanda	Monako	Şili
Avusturya	Finlandiya	Japonya	Nauru	Tayvan
Bahamalar	French polynesia	Kanada	Norveç	Turks ve Caicos Adaları
Bahreyn	Fransa	Katar	Polonya	Trinidad ve Tobago
Barbados	Grönland	Kıbrıs	Portekiz	Umman
Belçika	Guam	Kuveyt	Porto Riko	Uruguay
Bermuda	Hong Kong	Kore	Saint Kitts ve Nevis	Virjin Adaları
Brunei Darussalam	Hırvatistan	Kuzey Mariana Adaları	San Marino	Yeni Kaledonya
Birleşik Arap Emirlikleri	Hollanda	Letonya	Seyşel Adaları	Yeni Zelanda
Birleşik Krallık	İngiliz Virgin Adaları	Lihtenştayn	Singapur	Yunanistan
Cebelitarık	İsrail	Litvanya	Sint Maarten	

Kaynak: World Development Indicators, 2016

Çizelge 1.7’de yer alan yüksek gelirli ülkelerin temel özellikleri ise şöyle sıralanabilir:

- Kişi başı GSYİH’leri yüksek olduğundan dolayı yaşam standartları ve refah seviyeleri yüksektir.
- Yıllık nüfus artış hızı düşük seviyededir.
- Nüfusun büyük bir kısmı sanayi ve hizmet sektöründe çalışmaktadır. Tarımda çalışan nüfus ortalaması ise %2-%5 oranında olup tarımsal üretim fazladır.

- Eğitim, sağlık, altyapı ve barınma hizmetleri oldukça gelişmiş olan yüksek gelirli ülkelerin ülke içi nüfus hareketleri yani iç göç oranı oldukça düşük seviyedeysen dış göç alım oranı yüksektir.
- Ortalama yaşam süresi uzun, çocuk ve bebek ölümleri ise düşük seviyededir.

1.2.Gelir Tuzakları

Orta gelir tuzağını detaylı incelemeden önce, genel olarak “tuzak” ve “gelir tuzağı” kavramlarının ne anlama geldiğini anlamak konunun anlam bütünlüğü açısından faydalı olacağı düşünülmektedir.

Geleneksel olarak “tuzak” kavramı kısa vadeli dış etkenler tarafından değiştirilemeyen, kararlı bir ekonomik denge durumunu tanımlamak için kullanılmaktadır. Kişi başına düşen geliri arttırmaya çalışan faktörlerin etkilerinin yayılmasından sonra diğer kısıtlayıcı faktörlerin devreye girmesi ve kişi başına düşen gelir seviyesini tekrar eski düzeyine döndürmesi “tuzak” olarak tanımlanmaktadır (Cai, 2012: 51). Gelir tuzağı kavramı ise, ülkelerin belirli yapısal sorunlar nedeniyle bulunduğu gelir grubundan bir üst gelir grubuna geçememesi olarak ifade edilmektedir.

Gelir tuzakları, “orta gelir” seviyesinde ortaya çıkabileceği gibi “düşük gelir” seviyesinde de ortaya çıkmaktadır. Ayrıca düşük ve orta gelirli ülkeler ile birlikte, yüksek gelirli ülkelerin de karşılaşmış olduğu bir takım yapısal sorunlar nedeniyle gelir seviyelerinde düşüşler ve duraksamalar yaşanmakta ve söz konusu durum “yüksek gelir” seviyesinde de bir tuzağın oluşmasına neden olmaktadır.

Gelir tuzaklarını belirleyen en iyi gösterge, belli bir gelir düzeyine ulaşmış ülkedeki sürdürülebilir büyüme oranlarıdır. Uzun vadede büyüme hızını belli bir oranda götürebilen ekonomiler, sağlıklı olup geleceğe umutla bakmaktadırlar. Bu bağlamda, düşük gelirli ve istikrarlı büyüyen bir ekonomi belli bir süre sonra orta gelirli, orta gelirli ve istikrarlı büyüyen bir ekonomi ise yüksek gelirli ülke kategorisine geçmektedir (Yaşar ve Gezer, 2014: 127). Ancak büyüme hızı yavaşlayan ve bir süre sonra duraksayan ekonomiler bulundukları gelir seviyesinden

çıkamama riskiyle karşı karşıya kalmakta ve tuzağa takılmaktadırlar. Bu durum Şekil 1.1’de gösterilmeye çalışılmıştır (MÜSİAD, 2012: 97).

	DÜŞÜK GELİR	ORTA GELİR	YÜKSEK GELİR
DEVAM EDEN BÜYÜME	 FAKİR, SAĞLIKLI, UMUTLU	 ORTA GELİRLİ, SAĞLIKLI, UMUTLU	 ZENGİN, SAĞLIKLI, MUTLU
YAVAŞLAYAN BÜYÜME	 DÜŞÜK GELİR TUZAĞI RİSKİNDE	 ORTA GELİR TUZAĞI RİSKİNDE	 YÜKSEK GELİR TUZAĞI RİSKİNDE
DURAN BÜYÜME	 FAKİR VE HASTA	 ORTA GELİR	 ZENGİN VE HASTA

Şekil 1.1. Ekonomilerde Gelir ve Büyüme

Kaynak: MÜSİAD Türkiye Ekonomisi Raporu, 2012: 97.

Şekil 1.1’de görüldüğü gibi, ekonomik gelişme sürecinde gelişmekte olan ülkelerin aşmaları gereken birden çok tuzak mevcuttur. Bu tuzakların başında ise düşük gelir tuzağı gelmektedir.

Başlangıçta düşük gelire sahip olan azgelişmiş ülkeler, yeterli düzeyde tasarruflara sahip olmadığından yatırım yapmakta zorlanmaktadır. Düşük gelir tuzağı olarak ifade edilen bu dönemde yatırımların yetersiz kalması gelir artışını engellemekte, gelir artışı yüksek seviyeye çıkamadığı için tasarruflar düşük seviyede kalmakta ve yatırım yapılmamaktadır (Nelson, 1956). Düşük gelir tuzağına neden olan bu durum düşük seviyede tasarruf, düşük ekonomik büyüme ve düşük yatırım düzeyi içinde azgelişmiş ülkelerin düşük gelir seviyesini aşmasını engellemektedir (Nurkse, 1966: 27).

İkinci Dünya Savaşından sonra teknoloji transferine dayalı ithal ikameci politikalarla desteklenen imalat sanayi kurma çabaları, düşük gelir tuzağının aşılmasını sağlamış ve birçok gelişmekte olan ülke orta gelir seviyesine yükselmiştir. Fakat günümüzde bu ülkelerin çok azı (G.Kore, Tayvan, Portekiz, İrlanda ve Yunanistan gibi) yüksek gelirli ülke grubu içinde yer almaktadır. Özellikle 1960'lı yıllarda bu ülkelerde düşük işçilik maliyetleri ve yabancı teknolojilerin adaptasyonuna dayalı büyüme politikaları uygulanarak hızlı bir iktisadi büyüme süreci gerçekleşmiştir. O zamanın düşük gelirli ülkeleri geniş iş gücü arzından faydalanarak düşük gelir tuzağını aşmayı başarmış ve orta gelirli ülke seviyesine yükselmiştir (Lewis, 1954: 142). Orta gelir düzeyine ulaşan ülkelerin üretim kapasiteleri artmakta (sermaye stoklarının büyümesi), sermaye yatırımlarının uyardığı yüksek kârlara dayanan büyüme kaynakları öncelikle uyarıcı gücünü kaybetmeye daha sonra yavaşlamaya başlamakta hatta durma noktasına gelmektedir (Kurtoglu, 2014: 75). Ülke ekonomilerinin büyüme hızlarını kaybetmesi, yavaşlaması veya gerilemesi kişi başına düşen gelir düzeyini de olumsuz etkilemekte ve gelir düzeyi belirli seviyede sıkışıp kalmaktadır. Orta gelir düzeyinde yaşanan bu sıkışıklığı aşıp üst gelir düzeyine ulaşmak zorlu bir süreçtir ve bu süreç “orta gelir tuzağı” olarak adlandırılmaktadır.

Dünya genelinde OGT'ye düşen ekonomilerle daha çok karşılaşılmaktadır. Örneğin; Tayland, Filipinler ve Malezya gibi hızlı büyüyüp “düşük gelir” döngüsünü kırarak orta gelirli ülkeler grubuna dâhil olan bu ülkeler, bu aşamaya geldikten sonra ideal büyüme oranlarını yakalayamamış ve yüksek gelirli ülkeler kategorisine girememiştir (Karahana, 2012: 98). Yani söz konusu ülkeler orta gelir kapanında sıkışıp kalmıştır. Buna paralel olarak, 1987 yılından günümüze kadar çoğunluğu Latin Amerika ve Güneydoğu Asya ülkelerinden oluşan bir grup ekonomi, bu tuzak döngüsünden hâlâ bir çıkış yolu bulamamaktadır.

Düşük ve orta gelirli ekonomilerden ziyade yüksek gelirli ekonomiler de gelir tuzağına yakalanmaktadır. Örneğin; Japonya orta gelir grubundan yüksek gelir grubuna geçiş yapmış fakat bu ilerleyişini sürdürmekte sıkıntı çekmiştir. Nitekim son yirmi yıldır Japonya'nın ortalama büyümesi %1'in altında kalmış ve bu kısır döngüden çıkmayı halen başaramayan Japonya, yüksek maliyetleri sebebiyle tersine

bir sanayileşmeye maruz kalarak sanayi göçü vermektedir (Karahana, 2012: 97-98). Bu durum ise Japonya'nın yerinde sayarak itibarının zedelenmesine sebebiyet vermektedir.

Japonya'da olduğu gibi 2009 Küresel Finans Krizinin etkisiyle ABD'de de büyüme oldukça durağan seyretmekte olduğundan ekonomi yeni iş yaratamamakta, nüfus yaşlanırken sosyal güvenlik açıkları, kamu borç yükü ve bütçe açıkları kontrolsüz bir şekilde artmaktadır. Japonya ve AB'nin bu yüksek gelir tuzağından çıkmasını sağlayacak itici faktörlerin neler olduğu konusunda yeterli bir uzlaşmada bulunmamıştır (Karahana, 2012: 98).

Geçmişten günümüze gerek düşük, gerek orta, gerekse yüksek gelir tuzağına düşen ülkelere birçok örnek vermek mümkündür. Bu bağlamda, birçok Asya ve özellikle Afrika ülkesi düşük gelir tuzağı kapsamında iken birçok Latin Amerika ve Güneydoğu Asya ülkesi de orta gelir tuzağına takılmışlardır. Günümüzde bu ülkelerin potansiyelleri olmasına rağmen, tuzaktan çıkmak için halen atılımlarda bulunmadıkları görülmektedir.

1.3.Orta Gelir Tuzağı

19. yüzyıla kadar dünya üzerindeki bütün ekonomiler düşük gelir gurubunda ve benzer refah düzeyinde yer almaktaydı. Bu döneme kadar tarımın öncülük ettiği ve emek yoğun üretimin baş gösterdiği bir ekonomik hayat mevcuttu. Krallıkların ve feodal yapıların gücünü kaybetmesi ve yapılan coğrafi keşiflerin, yeni buluşların, sanayi devriminin gerçekleşmesi sonucunda ekonomik büyüme ve kalkınmaya bağlı kişi başına artan gelir, ülkeler arasında gelir dağılımı ayrımlarına yol açmıştır.

20.yy gelindiğinde yaşanan sanayi devrimi sonucu ülkelerdeki gelir artışları daha belirgin hâle gelmiştir. Kırsal alanda bulunan işgücü fazlasıyla kentte var olan işgücü ihtiyacı karşılanmaya çalışılmıştır. Kalkınmanın ilk aşamaları, sınırsız işgücüyle kolay ve başarılı bir şekilde atlatılarak orta gelir düzeyine ulaşılmıştır. Bu dönemde sermaye verimliliğinin düşmesi, teknolojinin eskimesi ve işgücünün azalması gibi nedenlerden dolayı ekonomik kalkınmada ve büyümede duraksamalar yaşanmıştır (Yeldan vd., 2012: 25). Ekonomistler ve finansal kuruluşlar bütün bu

nedenlerden yola çıkarak literatüre yeni kavramlar kazandırmışlardır. Literatüre kazandırılan bu kavramlardan bir tanesi de orta gelir tuzağıdır.

1.3.1.Orta Gelir Tuzağının Tanımı ve Kapsamı

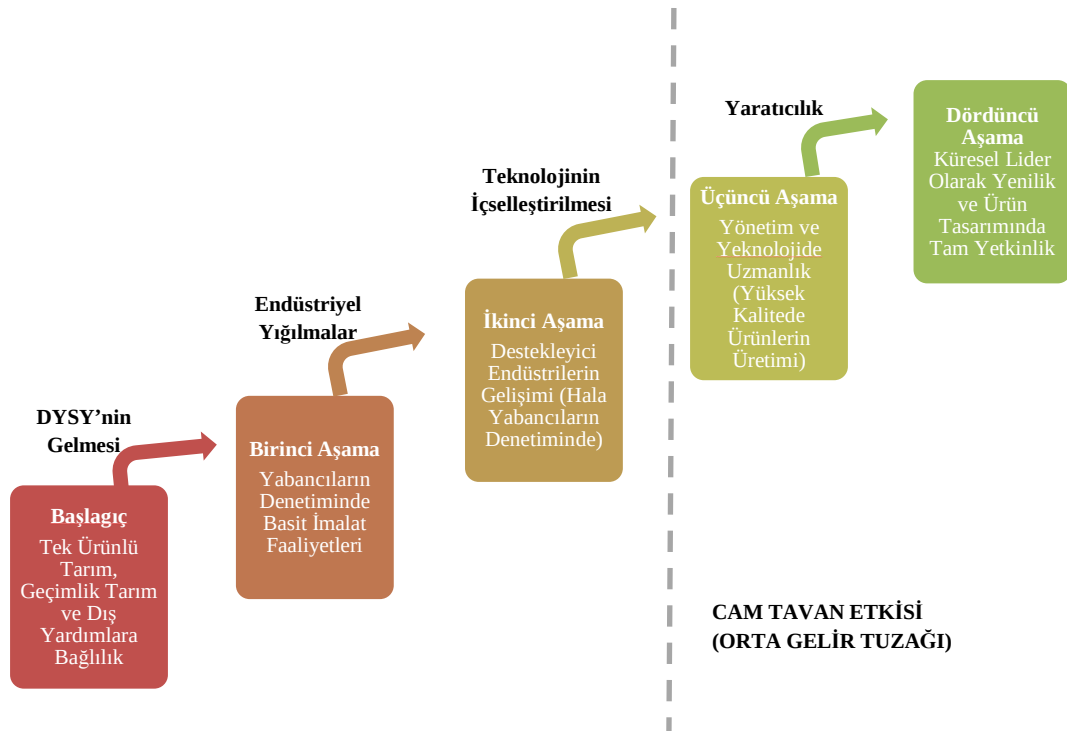
Ekonomik büyüme konusu içinde yer alan OGT kavramı, düşük veya orta düzeyde büyümeyi sürdüren orta gelirli ülkelerin ekonomik analizinde giderek daha fazla kullanılmaktadır. OGT genellikle çok çabuk büyüyüp orta gelir seviyesine ulaştıktan sonra yüksek gelir seviyesine geçemeyen ülkeler için kullanılan bir kavram olarak bilinmektedir.

OGT kavramı, ekonomi literatüründe yaygın kullanılmasına rağmen kesin ve açık bir tanımının olmamasının yanı sıra, kavram ülkelerin karakterleri aracılığıyla somutlaştırılmaya çalışılmaktadır (Felipe vd., 2012: 7). OGT literatürü ampirik çalışmalar kapsamında incelendiğinde, çalışmalarda farklı orta gelir aralıklarının olduğu görülmektedir. Çünkü kişi başına gelirin mutlak veya nispi kavramlarla tanımlanması, farklı gelir ve zaman aralıklarının kullanılması nedeniyle bir ülkenin OGT’de olup olmadığı hakkında da farklı sonuçların ortaya çıktığı gözlemlenmektedir.

OGT kavramı ilk kez Dünya Bankası tarafından 2007’de yayınlanan “Bir Doğu Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler (An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth)” başlıklı raporla Dünya Bankası uzmanları Gill ve Kharas tarafından gündeme getirilmiştir (Chen ve Tian, 2014: 348). Raporda, OGT kavramı ve bu tuzaktan çıkmanın yolları ayrıntılarıyla ele alınmıştır. Gill ve Kharas’ın sunmuş olduğu rapora göre, süreç şöyle işlemektedir; az gelişmiş ülkelerde ekonomik büyümenin ilk evrelerinde kırsal kesimdeki fazla işgücü kent ekonomisine göç etmektedir. Göçün etkisiyle kent ekonomisinde yüksek kârlar gözlenmeye başlanmakta ve bu da sermaye birikimini özendirilmektedir. Böylece büyüme hızlanmakta fakat tarımdan kente işgücü transferinin durduğu ve sermayenin karlılığının düştüğü noktadan sonra büyümenin kaynakları artık üretkenliğin artırılması ile sağlanmaktadır. Üretkenliği artırmak ise beşeri sermaye, eğitim ve Ar-Ge yatırımların fazlaştırılmasıyla mümkün olmaktadır. Kişi başına düşen GSYİH’nin 10.000\$’a yükselmesiyle orta gelir seviyesine ulaşan ekonomiler, çok

uzun yıllar boyunca bu seviyede kalmakta ve kişi başı gelirin 25.000\$ olduğu yüksek gelire geçiş şartlarını sağlayamamaktadır. Ayrıca raporda, orta gelirli ülkelerin 21. yüzyıl dünyasındaki ekonomik çeşitliliğe ayak uyduramadıkları için zengin ülkelere kıyasla daha yavaş büyüyeceği vurgulanmaktadır. Yani OGT’de bulunan ülkeler, düşük ücretli fakir ülkelere karşı standart imalat sanayi ürünlerinde rekabet yeteneği azalan; diğer yandan yeniliğe bağlı olarak büyüyen zengin ülkelere ise yakınsamakta güçlük çeken ülkeler olarak nitelendirilmektedir (Gill ve Kharas, 2007). Raporda ifade edilen durum, orta gelire ulaşan ülkelerin düşük gelirli ülkelerle yüksek gelirli ülkeler arasında sıkışıp kalmasına işaret etmektedir. Raporun genellikle, bazı Latin Amerika ve Asya ülkelerinin durumlarını örneklemek ve Çin’in ekonomik durumu hakkında bir karara varmak için kullanılmasına rağmen, diğer ülkelerinde kendi büyüme süreçlerini sorgulamasına neden olmuştur. Rapor yayınlandıktan sonra, OGT literatürde hem genel kabul görmüş hem de yaygın bir şekilde kullanılmaya başlamıştır.

Ohno OGT’yi aşamalar halinde sunmuştur. Bu bağlamda Ohno, ülkelerin ekonomik gelişimleri için dört aşama belirlemiş ve bu aşamalar Şekil 1.2’de gösterilmeye çalışılmıştır.



Şekil 1.2. Kalkınma Evreleri ve Orta Gelir Tuzağı

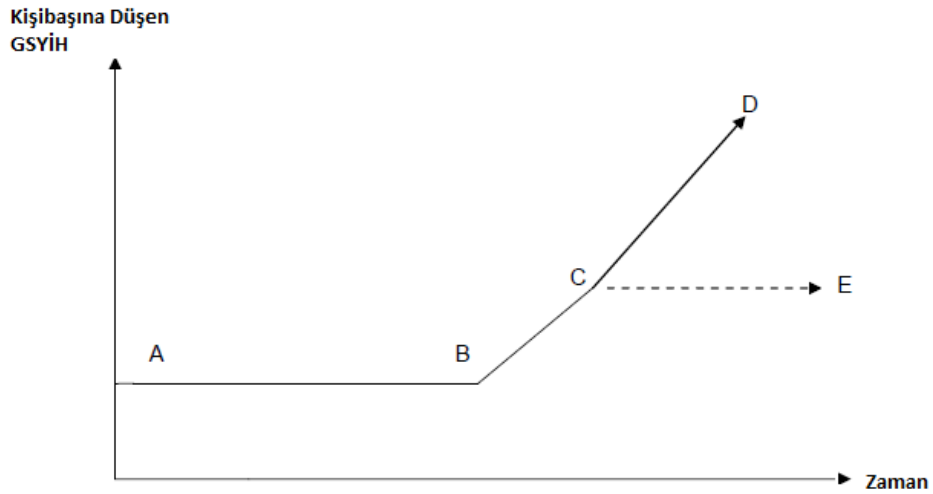
Kaynak: Ohno, 2010: 6.

Ohno, düşük gelir grubunda yer alan ülkelerin savaşlarla, politik karışıklıklarla, sosyal planlamada ve ekonomi yönetimindeki sorunlarla kırılgan bir ekonomik yapı sergilediğini ifade etmektedir. Bu ülkeler genellikle doğal kaynaklara, mono kültürel ihracata, geçimini karşılayacak seviyede olan tarıma ve dış yardımlara bağlı bir ekonomik yapıya sahiptir. Dolayısıyla bu tarz ülkeler ilk aşama olan sıfırıncı aşamadadırlar. Bu aşamadan sonra ekonomide basit montaja bağlı imalat sanayinde ilerlemeler ve doğrudan yabancı yatırımların (DYY) ekonomiye girmesiyle hafif sanayide, özellikle ihracatta bazı gelişmeler yaşanır. Gıda maddeleri, giyecek ve ayakkabı gibi ürünlerde ihracat gelişmeleri başlar. Aynı zamanda elektronik aletler ve onların parçaları da üretilmeye başlamaktadır. Bu kısım “Aşama 1” olarak gösterilmektedir. Bu birinci aşamada tasarım, üretim, teknoloji ve pazarlama yabancı firmalar tarafından yönetilmekte, ülke temel hammadde ve parçalarını dışarıdan ithal ederek üretime yalnızca vasıfsız işgücü ve sanayi arsası ile katılmaktadır. Bu aşamada, yoksul ülkenin geliri ve iş imkânları artmakta fakat yaratılan iç değer düşük kalmaktadır. Günümüzde Vietnam bu aşamadaki bir ülke örneği olarak gösterilmektedir. İkinci aşamayla birlikte, doğrudan yabancı sermaye girişinin artması ve üretimin genişlemesi ile birlikte yerli üretim de giderek artmaya başlamaktadır. Bu süreçte yerli firmalar daha rekabetçi hale gelmekte ve fiziki girdideki artışlarla sanayide ilerlemeler yaşanmaktadır. Fakat bu aşamada üretim faaliyetleri temelde yabancıların kontrolünde olmaktadır. Tayland ve Malezya ekonomileri bu aşamadaki ülkelere örnek olarak gösterilebilir. İkinci aşamadan üçüncü aşamaya geçme konusu ise çalışmamızın sorunsalıdır. Bu aşama “Cam Tavan” kavramıyla açıklanmış ve tabloda kesikli çizgiyle gösterilmiştir. İkinci aşamadan üçüncü aşamaya geçmeyi güçleştiren bu “Cam Tavan” çizgisi görünmez bir engeli yani orta gelir tuzağını ifade etmektedir. Ülkelerin üçüncü aşamaya geçebilmeleri için beşeri sermayelerini arttırarak kaliteli ve bilgi yoğun bir ekonomi anlayışını benimsemeleri gerekmektedir. Buda ülkelerin teknolojiyi içselleştirmesine bağlıdır. Üçüncü aşamada yerli firmalar tasarımda, üretimde, yönetimde, teknolojiye, lojistikte, kontrol ve pazarlama gibi üretimin tüm alanlarında yabancı firmaların yerini alma stratejisi uygulamaktadır. Böylece yabancı bağımlılığı giderek azalmakta

ve iç değer artmaktadır. Bu aşamada yer alan ölkeler rekabetçi ve yüksek nitelikte ürün ihraç ederek küresel endüstride yerlerini almaktadır. Güney Kore ve Tayvan gibi ekonomiler üçüncü aşamada olan ölkelere örnek olarak gösterilmektedir. Üçüncü aşamadan son aşama olan dördüncü aşamaya geçebilmek için yaratıcılık gerekmektedir. Bu bağlamda dördüncü aşama artık Japonya, ABD ve AB ölkeleri gibi yeni ürünler üretebilme yeteneğine sahip küresel liderleri göstermektedir (Ohno, 2010: 5-6).

Dünya Bankası'nın 2013 yılında yayınladığı "Çin: 2030" başlıklı raporda ise, OGT şu şekilde açıklamaktadır: Düşük gelirli ölkeler yurt dışından transfer ettikleri basit teknolojiyle ürettikleri ucuz maliyetli ve emek-yoğun ürünlerle, düşük emek maliyeti avantajını kullanarak uluslararası piyasalarda rekabet edebilirler. Emek ve sermayenin verimliliği düşük tarım sektöründen daha yüksek verimliliğe sahip imalat sektörüne kaymasıyla birlikte ölkenin üretkenlik düzeyi, dolayısıyla da gelir düzeyi artar. Ancak ölkelerin orta gelir düzeyine ulaşmalarıyla beraber kırsal kesimdeki eksik istihdam giderek azalır, ücretler artar ve dolayısıyla uluslararası rekabet gücü düşer. İnovasyon yoluyla üretkenlik düzeyini artıramayan ölkeler orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine geçemezler ve OGT'ye düşerler (The World Bank, 2013: 12).

Orta gelir tuzağına ilişkin farklı bir tanım Tho tarafından yapılmıştır. Tho OGT'yi belirli bir süreç çerçevesinde değerlendirmektedir. Yazara göre OGT; zamana bağlı olarak hızla büyüyen ekonomilerde bir çeşit vites küçültme meselesidir. Kişi başına düşen gelirin zamana bağlı değişimi izlendiğinde ise OGT'nin oluşumu şekil 1.3'te gösterilen grafikteki gibidir.



Şekil 1.3. Ekonominin Gelişim Süreci ve Orta Gelir Tuzağı

Kaynak: Tho, 2013: 109.

A-B: Geleneksel Toplum, Az Gelişmişlik, Yoksulluk Tuzağıyla Yüzleşme

B-C: İlk Gelişim Aşaması, Yoksulluk Tuzağından Uzaklaşma, Piyasaların İlk Gelişimi

C: Orta Gelir Düzeyi.

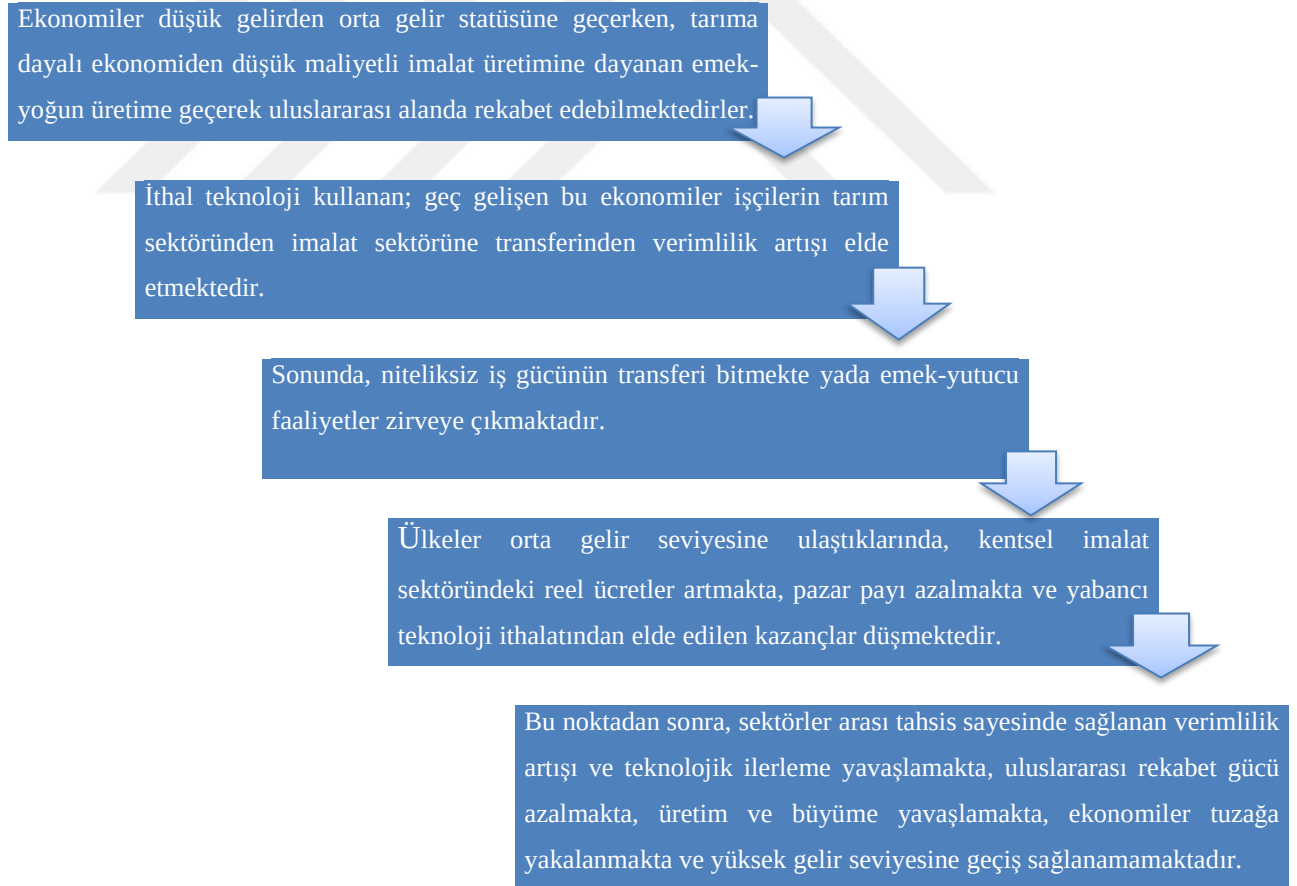
C-D: Yüksek Gelir Düzeyine Kadar Devam Eden Sürdürülebilir Büyüme (D)

C-E: Durgunluk veya Düşük Büyüme-Orta Gelir Tuzağı

Grafikte ekonominin B noktasından C noktasına ulaşması uzun bir süreç olup, bu süreç toplam üretim ve istihdam içinde sanayi ve hizmet sektörlerinin paylarını arttırması ile mümkündür. B'den C'ye geçiş, ekonomide tarıma dayalı yapıdan sanayi ve hizmet sektörüne dayalı bir yapıya geçişi ifade etmektedir. Bu süreçte ülke faktör piyasasını, teknoloji düzeyini ve karşılaştırmalı üstünlüğü içeren çok yönlü bir yapısal değişim yaşayarak sürdürülebilir bir büyüme süreci yaşanmaktadır. Ülke C noktasına (orta gelir düzeyi) ulaştığında bu değişimin yüksek gelir seviyesine geçene kadar devam etmesi zorlaşmaktadır. C noktası emeğin kalitesinin sanayinin yapısına uygun olarak değişim kazanması gereken, diğer bir ifadeyle düşük beşeri sermaye yoğun üretimden yüksek beşeri sermaye yoğun üretime geçişin sağlanması gereken noktadır. Ekonomi C noktasına ulaştığında faktör piyasasındaki reel ücretler, emek

fazlasının hızlı bir şekilde tükenmeye başlamasıyla birlikte giderek artmaktadır. Bu noktadan sonra reel ücretlerin de artmasıyla emek daha üretken bir yapıya bürünmelidir. Orta gelir grubunda (C noktası) yer alan ülkeler, yüksek beşeri sermaye ve teknolojik alt yapıyla desteklenen yenilikçi ekonomik düzene sahip olmadıklarında, sadece emek sektörlerindeki güçlerini yitirmekle kalmayıp C-D aralığından çıkıp C-E aralığı olan orta gelir tuzağına takılmaktadırlar (Tho, 2013: 110-111).

Tho'nun yapmış olduğu çalışmayla benzer nitelikte olan ve OGT'yi süreç temelli bir yaklaşım olarak ifade eden bir diğer çalışma ise Pierre-Richard Agenor ve arkadaşları tarafından yapılmıştır. Agenor ve arkadaşları tarafından ortaya konulan Orta-Gelir Büyüme Tuzaklarından Kaçınmak (Avoiding Middle-Income Growth Traps) isimli çalışmada OGT Şekil 1.4'teki gibi ele alınmıştır.



Şekil 1.4. Orta Gelir Tuzağında Sıkışıp Kalmak

Kaynak: Agenor vd., 2012: 3.

Yeldan’a göre OGT, gelişmekte olan ülkeler için geçerli bir kavramdır. Ülkelerin büyüme performansı ile ilgili olan OGT, kişi başına düşen GSYİH bakımından orta gelir seviyesine ulaşmış ülkelerin ve/veya bölgelerin belirli bir gelir bandında sıkışıp kalması yani üst gelir seviyesine geçememesidir. Ülkelerin tarihçelerinden elde edilen ve genel kabul gören yorumlara göre, ekonomik büyümenin ilk evreleri görece hızlı ve daha kolay aşılmaktadır. Geleneksel tarımdan hafif tüketim malı sanayilerine geçiş nispi olarak hızlı büyüme sağlanarak yapılmaktadır. Bu süreçte kırsal ekonomideki işgücü fazlası, yeni sanayilere yönelirken, sermaye yüksek kârlar nedeniyle yoğunlaşmakta ve nispeten yüksek büyüme oranları gözlemlenmektedir. Ancak, ekonomiler “orta gelir” düzeyine yaklaştıkça, yüksek kârlar düşme eğilimine girmekte teknoloji eskimekte ve büyüme hızlarında yavaşlama görülmektedir. Bu noktadan sonra artık büyüme kaynaklarının yerini üretim değil, üretkenlik almakta ve Ar-Ge, beşeri sermaye gibi faktörler öne çıkmaya başlamaktadır. Ülkelerin söz konusu durumdan çıkmada yaşadıkları zorluklar da OGT olarak nitelendirilmektedir (Yeldan, 2012: 26).

Sonuç olarak OGT kavramı, Dünya Bankası’nın öncü niteliğindeki çalışmasından sonra başka yazarlar tarafından da araştırılmaya başlamıştır. Bazı yazarlar Dünya Bankası’nın yapmış olduğu tanım üzerinden araştırmalarına devam ederken, bazıları ise daha kapsamlı çalışmalar yaparak araştırmalarına devam etmişlerdir. Ancak yapılan açıklamalardan da anlaşılacağı üzere OGT hakkında kesin ve net bir tanım yapılmamıştır. Yayınlanan literatürlerde OGT hakkında resmi kanıtlardan ziyade açıklayıcı bilgilere yer verilmiş olup, çalışmalarda genellikle ülkelerin yüksek gelirli ülke kategorisine neden geçemedikleri açıklanmıştır.

1.3.2. Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesinde Kullanılan Yöntemler

Orta gelir tuzağını belirlemek için farklı yöntemler kullanılmaktadır. Dünya Bankası’nın öncü niteliğindeki çalışmasından sonra, OGT hakkında yapılan teorik yapılan çalışmaların yanı sıra ekonometrik analizlerde kullanılarak bu kavram ülkeler klasmanında açıklanmaya çalışılmıştır (Bozkurt vd., 2014: 27). Bu çalışmalar doğrultusunda OGT’nin belirlenmesine yönelik farklı yaklaşımlar bulunmaktadır.

Fakat çalışmanın bu kısmında önemli olarak nitelendirilen ve en çok uygulanan beş temel yöntem ele alınacaktır.

1.3.2.1. Matematiksel Olarak Ölçülmesi

Orta gelir tuzağı bir ekonomide kişi başına gelir düzeyinin belirli bir aşamadan öteye gidememesi halini ya da belirli bir gelir düzeyine ulaştıktan sonra durgunluk içine girilmesini özetleyen bir durumdur. Bu tanımda açık olmayan konu hangi gelir düzeyinin orta gelir düzeyi olarak kabul edilmesi gerektiği meselesidir (Eğilmez, 2012).

OGT yaklaşımı ilk defa ortaya atıldığında ABD’de kişi başına düşen gelirin %20’si ekonomiler açısından orta gelir seviyesi olarak kabul edilmiştir. Bu gelir aralığının belirlenmesinde uygulanan formül (Ülke KBGSYİH / ABD KBGSYİH x 100 %) şeklindedir (Çaşkurlu ve Arslan 2014: 75). Matematiksel ölçüte göre ekonomilerin, ABD GSYİH’nin %20’sine takılıp kalması OGT’ye yakalandığının göstergesi olarak kullanılmaktadır (Eğilmez, 2012).

Matematiksel ölçüt olarak ABD’nin referans olarak kabul edilmesi doğaldır. Çünkü ABD’nin 125 yıllık büyüme verileri incelendiğinde yaklaşık olarak %1,8 oranında büyüme hızı yakalamış olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, ABD’nin kişi başına düşen gelirin %8-%36 oranı arasında kalan ülkelerin orta gelir grubunda olduğu kabul edilmektedir (Robertson ve Ye, 2013: 12).

1.3.2.2. Alt-Orta Gelir ve Üst-Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesi

Felipe, Abdon ve Kumar (2012) OGT’ye hangi ülkelerin maruz kaldığını, bu ülkelerin kaç yıl boyunca bu tuzağa takılıp kaldıklarını ve tuzağa takıldıkları süreç içerisinde ne kadarlık büyüme performansı gösterdiklerini araştırmışlardır. Felipe ve arkadaşları (2012) orta gelir grubunu; alt-orta gelir ve üst-orta gelir olmak üzere iki şekilde sınıflandırmış ve benzer şekilde orta gelir tuzağını da alt-orta gelir tuzağı ve üst-orta gelir tuzağı olmak üzere sınıflandırarak her bir tuzak için ayrı ayrı analiz yapmışlardır.

Felipe vd. tarafından ortaya konulan “Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?” isimli çalışmada; 124 ülke ekonomisi, 1950-2010 yılları arasında kişi başına düşen gelir düzeylerine göre dört gruba ayrılmıştır. Bu ayrıma göre; 1990 yılı satın alma gücü paritesi dikkate alınarak, gelir düzeyi 2000\$’ın altında olan ülkeler düşük gelirli, 2.000\$-7.250\$ aralığında olan ülkeler alt-orta gelirli, 7.250\$-11.750\$ aralığında olan ülkeler üst-orta gelirli ve 11.750\$’ın üzerinde olan ülkeler ise yüksek gelirli olarak sınıflandırılmıştır (Felipe vd., 2012: 13).

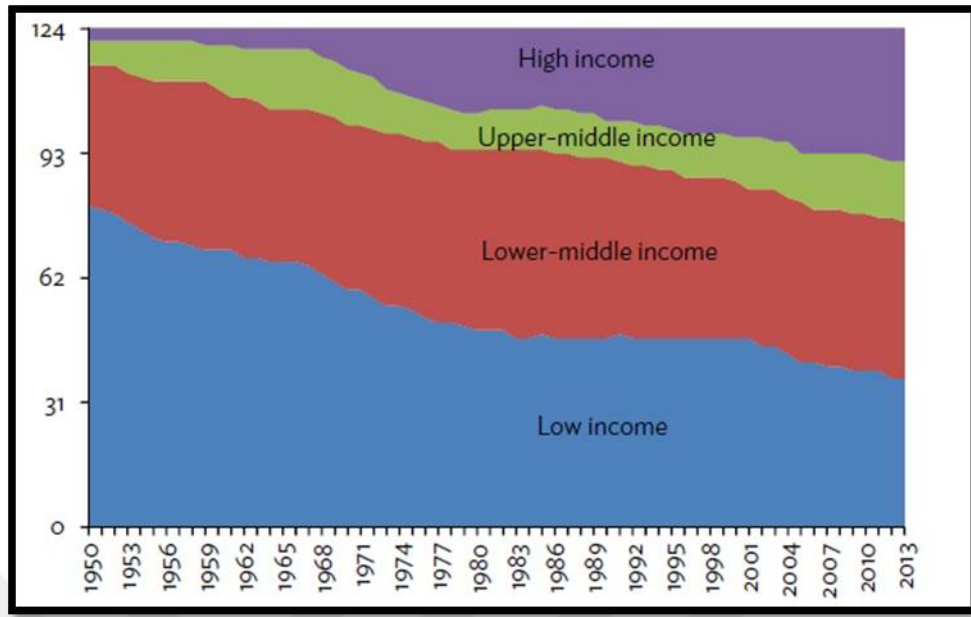
Felipe vd. 2014 yılında başka bir çalışma yaparak, 1950-2013 dönemini kapsayan ekonomilerin gelir kategorilerine göre dağılımındaki değişimi göstermeye çalışmışlardır. Bu değişim Çizelge 1.8’de gösterilmektedir.

Çizelge 1.8. Ekonomilerin Gelir Kategorilerine Göre Dağılımındaki Değişim (1950-2013)

Yıl	Düşük Gelirli Ülke Sayısı	Alt-Orta Gelirli Ülke Sayısı	Üst-Orta Gelirli Ülke Sayısı	Yüksek Gelirli Ülke Sayısı
1950	80	35	6	3
1960	69	40	11	4
1970	59	41	14	10
1980	49	45	9	21
1990	47	45	9	23
2000	47	39	11	27
2008	40	39	14	31
2010	39	39	15	31
2013	37	39	15	33

Kaynak: Felipe vd., 2014: 8

Çizelge 1.8’e göre, 1950 yılında; 80 ülke düşük gelirli, 35 ülke alt-orta gelirli, 6 ülke üst-orta gelirli ve yalnızca 3 ülke yüksek gelir grubunda yer almaktaydı. Fakat 2013 yılına gelindiğinde orta gelirli ülke sayısında artış yaşanmış ve bu grupta yer alan ülke sayısı 54’e yükselmiştir. Bu doğrultuda 2013 yılında; 37 ülke düşük gelirli, 39 ülke alt-orta gelirli, 15 ülke üst-orta gelirli ve 33 ülke yüksek gelirli olarak sınıflandırılmıştır. Şekil 1.5’te bu değişim daha net bir şekilde görülmektedir.



Şekil 1.5. Ekonomilerin Gelir Kategorilerine Göre Dağılımındaki Değişim (1950-2013)

Kaynak: Felipe vd., 2014: 7.

Şekil 1.5 incelendiğinde, 1950 yılından 2013 yılına gelindiğinde yüksek gelirli ülke sayısında önemli bir artış olduğu görülürken düşük gelirli ülke sayısında da büyük azalmalar yaşandığı görülmektedir. Bu dönem kapsamında alt-orta gelirli ülkelerde çok fazla bir değişim yaşanmazken, üst-orta gelirli ülkelerde bu değişim daha çok belirgindir.

Felipe vd., bir ülkenin alt-orta gelir grubundan 28 yıl veya daha uzun bir süre çıkamaması durumunda “alt-orta gelir tuzağına” yakalanmış olacağını kabul etmektedirler. Ayrıca yazarlar, alt-orta gelir düzeyine (2.000\$’a) ulaşan bir ülkenin alt-orta gelir tuzağından kurtulması için kişi başına düşen gelir artış hızının yıllık ortalama seviyesinin en az %4,7 olması gerektiğini hesaplamışlardır. Bu yaklaşıma göre 1950’den sonra alt-orta gelirli olup daha sonra üst-orta gelir düzeyine geçiş yapan bazı ülkeler Çizelge 1.9’da gösterilmektedir.

Çizelge 1.9. 1950'den sonra Alt-Orta Gelir Grubunda Olan ve Üst-Orta Gelir Düzeyine Ulaşan Ülkeler

Ülke	Bölge	Alt-Orta Gelirli (YLM) Ülke Olduğu Yıl	Üst-Orta Gelirli (YUM) Ülke Olduğu Yıl	Alt-Orta Gelir (YLM) Grubunda Geçirdiği Yıl	Alt-Orta Gelirden Üst-Orta Gelire Geçişte Ort. Büy. Hızı (%)
Çin	Asya	1992	2009	17	7,5
Malezya	Asya	1969	1996	27	5,1
Güney Kore	Asya	1969	1988	19	7,2
Tayvan	Asya	1967	1986	19	7,0
Tayland	Asya	1976	2004	28	4,7
Bulgaristan	Avrupa	1953	2006	53	2,5
Türkiye	Avrupa	1955	2005	50	2,6
Kosta Rika	Latin Amerika	1952	2006	54	2,4
Umman	Orta Doğu	1968	2001	33	2,7

Kaynak: Felipe vd., 2012: 22

Çizelge değerleri incelendiğinde, Çin, Malezya, Güney Kore, Tayvan gibi ülkelerin alt-orta gelir tuzağına yakalanmadan üst-orta gelir seviyesine ulaşmayı başardıkları görülmektedir. Özellikle Çin, diğer ülkelere kıyasla 17 yıl gibi daha kısa bir sürede alt-orta gelir grubundan üst-orta gelir grubuna geçiş yapmıştır. Çizelgede Bulgaristan, Türkiye ve Kosta Rika'nın sırasıyla 53, 50 ve 54 yılda üst-orta gelirli ülkeler grubuna geçiş yaptığı görülmektedir. Bu üç ülkeyi 33 yıl alt-orta gelir grubunda kalan Umman, 28 yılla Tayland ve 27 yılla Malezya izlemektedir. Alt orta gelir tuzağına yakalanarak en fazla bu seviye de kalan ülke ise 54 yılla Kosta Rika'dır. Kosta Rika'yı sırasıyla Bulgaristan (53 Yıl), Türkiye (50 Yıl), Umman (33 Yıl) ve Tayland (28 Yıl) izlemektedir.

Felipe vd., üst-orta gelir tuzağının ise, üst orta gelir düzeyine ulaşan ülkelerin bu gelir düzeyinde 14 yıl veya daha uzun bir süre kalması durumunda gerçekleştiğini belirtmişlerdir. Ayrıca üst-orta gelir düzeyine (7.250\$) geçiş yapan bir ülkenin üst-orta gelir tuzağından kurtulması için kişi başına düşen gelir artış hızının ortalama seviyesi minimum %3,5 olması gerektiği hesaplanmıştır (Felipe vd., 2012: 26). Bu

hesaba göre, 1950 yılından sonra üst-orta gelir grubunda olan ve yüksek gelir grubuna geçiş yapan ülkeler Çizelge 1.10'da gösterilmektedir.

Çizelge 1.10. 1950'den sonra Üst-Orta Gelir Grubunda Olan ve Yüksek Gelir Düzeyine Ulaşan Ülkeler

Ülke	Bölge	YUM Düzeyine Ulaşma Yılı	YH Düzeyine Ulaşma Yılı	YUM Düzeyinde Geçirdiği Yıl	Üst-Orta Gelirden Yüksek Gelire Geçerken Ort. Büy. Hızı %
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
Tayvan	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
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	2,7
İsveç	Avrupa	1954	1968	14	3,6
Arjantin	Latin Amerika	1970	2010	40	1,2
Şili	Latin Amerika	1992	2005	13	3,7
İsrail	Orta Doğu	1969	1986	17	2,6
Mauritus	Orta Doğu	1991	2003	12	4,0

Not: YH, yüksek gelir düzeyini belirtir.

Kaynak: Felipe vd., 2012: 24

Çizelge 1.10 göre, Güney Kore, Hong Kong, Tayvan 7 yıl; Japonya ise 9 yıl gibi çok kısa bir süre içinde OGT'ye yakalanmadan yüksek gelirli ülke grubuna geçiş yapmıştır. Geçiş sırasında Hong Kong %5,9 ile en yüksek ortalama büyüme hızına sahip olmuştur. Üst-orta gelir grubunda en uzun süre kalan ülkeler ise; 40 yıllla Arjantin, 28 yıllla Yunanistan'dır. Arjantin %1,2 gibi bir büyüme oranıyla en düşük büyümeyi gerçekleştiren ülke olmuştur. Sonuç olarak, ülkelerin bir gelir grubundan diğer gelir grubuna geçiş süreleri birbirlerinden farklı olup, bu süreler bazı ülkelerde hızlı ve yavaş bir seyir izlerken bazılarında durağan bir seyir izlemiştir.

1.3.2.3. Büyümede Yavaşlama Yaklaşımı

Eichengreen, Park ve Shin, OGT'yi düşük gelirli ülkelerin orta gelir düzeyine ulaştıktan sonra ülkelerin büyüme sürecinde yavaşlamanın meydana gelmesi olarak ifade etmektedirler. Eichengreen vd. orta gelir düzeyine sahip ülkelerin, 2005 sabit fiyatına göre kişi başına düşen GSYİH'leri 10.000-11.000 dolara ulaştığında büyüme hızında yavaşlama görüldüğünü ifade etmişlerdir (Eichengreen vd., 2012: 3). Bununla birlikte yazarlar, yapmış oldukları diğer bir çalışmada ise bazı durumlarda söz konusu eşişin 15.000-16.000 dolar düzeyinde olabileceğini de ileri sürmüşlerdir.

Eichengreen vd., orta gelir seviyesi olarak ifade edilen bu gelir düzeyine ulaşan ülkelerin, kendilerini bekleyen bir takım risklerin ortaya çıktığını belirterek, artık eskiden olduğu gibi ucuz ve kolay işgücü veya finansal kaynak bulmanın zorlaştığını vurgulamışlardır. Fakat orta ve yükseköğrenim sahibi işgücünün oran olarak daha fazla olduğu ve daha ileri teknoloji içeren ürünlerin ihraç edildiği ülkelerde büyüme hızında yavaşlama görülme olasılığının daha az olacağını belirtmişlerdir (Eichengreen vd., 2013).

Eichengreen vd.'nin yaklaşımına göre, büyümede yavaşlamanın görülmesi ya da orta gelir tuzağının gerçekleşmesi üç koşulun bir arada gerçekleşmesine bağlıdır. Bu koşullar aşağıdaki gibidir (Eichengreen vd., 2011);

1. Büyümede yavaşlama gerçekleşmeden önceki yedi yıllık dönemde ortalama büyüme oranının %3,5'e eşit veya daha fazla olması,

2. Büyümede yavaşlamanın olduğu yıldan sonraki yedi yıllık dönemde ortalama büyüme hızında %2’lik bir düşüşün yaşanması,
3. SGP’ne (2005 yılı fiyatları ile) göre, ülkenin kişi başına düşen gelir düzeyinin 10.000\$’dan daha yüksek olması.

Yazarlar, büyümede yavaşlamanın daha iyi anlaşılması için bu duruma örnek olması açısından bazı ülkelere yönelik analiz yapmışlardır. Bu ülkeler Çizelge 1.11’de gösterilmektedir.

Çizelge 1.11. Büyümede Yavaşlama Durumuna Örnek Bazı Ülkeler

Ülke	Yıl	Yavaşlamadan Önceki Ortalama Büyüme Oranı (%)	Yavaşlamadan Sonraki Ortalama Büyüme Oranı (%)	Büyümedeki Fark (%)	Kişi Başına Düşen Gelir (\$)
Arjantin	1998	3,7	0,5	-3,2	13.132
Avustralya	1969	3,9	1,6	-2,3	16.326
Fransa	1974	4,4	1,6	2,8	17.473
Güney Kore	1996	7,2	-2,2	-0,5	17.613
Irak	1980	7,9	-3,5	-11,5	11.129
İtalya	1974	4,4	2,3	-2,1	15.629
Malezya	1997	6,5	2,5	-4,0	13.297
Porto Riko	1989	5,8	1,9	-3,9	17.795
Şili	1998	6,1	2,7	-3,4	14.011
Uruguay	1996	3,6	-2,0	-5,6	11.044
Yunanistan	1978	3,6	-0,3	-3,9	16.775

Kaynak: Eichengreen vd., 2011

Çizelge 1.11 değerlerine göre, yavaşlamadan önceki ortalama büyüme oranı en yüksek olan ülke %7,9 ile Irak’tır. Yavaşlamadan önceki ortalama büyüme oranı en düşük olan ülke ise %3,6 ile Uruguay ve Yunanistan’dır. Bir sonraki kriter olan yavaşlamadan sonraki ortalama büyüme oranı en yüksek olan ülke %2,7 ile Şili olmuştur. Yavaşlamadan önceki ve sonraki ortalama büyüme oranları arasındaki en büyük farkı %-11,5 ile Irak gerçekleştirmiştir. Kişi başına düşen en yüksek gelire 17.613\$ ile Güney Kore sahipken en düşük gelire ise 11.044\$ ile Uruguay sahiptir.

Ayrıca Eichengreen vd., düşük ve orta gelirli ülkelerin yüksek gelirli ülkeler arasında yer alabilmesi için üç temel şartı sağlaması gerektiğini ifade etmişlerdir. Bu şartlar (Eichengreen vd., 2012: 66);

- 2005 sabit fiyatına göre kişi başına düşen GSYİH'nin 16.000\$ veya üzerinde olması,
- Kişi başına düşen GSYİH'nin ABD'nin kişi başına düşen GSYİH'nin %58'ine ulaşması,
- İmalat sanayinin toplam GSYİH içindeki payının % 23'e ulaşması gerekmektedir.

1.3.2.4.Yakalama Endeksi (CUI) Yaklaşımı

Woo, Çin üzerine yaptığı çalışmasında Catch-Up Index (CUI) olarak adlandırdığı bir endeksle OGT üzerine bir araştırma yapmıştır. CUI, bir ülkenin gelir düzeyinin ABD'nin gelir düzeyine oranı olarak hesaplanmıştır. 1960-2008 dönem aralığını kapsayan endeksin amacı; ülkeleri yüksek gelirli, orta gelirli ve düşük gelirli olarak sınıflamaktır.(Woo, 2012: 314). ABD'nin 1920'den beri dünyanın ekonomik lideri kabul edilmesinden dolayı yazar ABD'yi referans ülke olarak ele almıştır.

CUI değişkeninin belirlediği ölçütlere göre ülkeler şu şekilde sınıflandırılmaktadır (Woo, 2012: 314):

- $CUI > \%55$ ise ülke yüksek gelirli bir ülkedir.
- $\%55 > CUI > \%20$ ise ülke orta gelirli bir ülkedir.
- $CUI > \%20$ ise ülke düşük gelirlidir.

Bu bağlamda bir ülkenin 1960-2008 dönemlerinde Yakalama Endeksi $\%55$ - $\%20$ aralığında ise o ülkenin OGT'de olduğu kabul edilmektedir. Bu değerlendirmeye göre; Arjantin, Brezilya, Şili, Meksika, Malezya ve Tayland gibi ülkeler orta gelir tuzağında bulunmaktayken, Çin orta gelir düzeyine 2007-2008 döneminde ulaşmıştır. (Woo, 2012: 315).

1.3.2.5. Robertson ve Ye'nin Yaklaşımı

Robertson ve Ye (2013), bir ekonominin OGT'de olup olmadığının ekonometrik olarak sınanmasına izin veren bir yaklaşım geliştirmişlerdir. Ayrıca bu yaklaşım ekonometrik sınanmaya olanak sağlamasının yanında büyümede yavaşlama, yapısal kırılmalar ve skolastik trendler gibi OGT ilgili kısa dönemli gelişmelerin ayrılmasına imkân vermektedir. Bu yaklaşıma göre OGT'de olup olmadığı analiz edilen A ülkesinin GSYİH'sinin doğal logaritmasından dengeli bir büyüme patikasına sahip olan ABD'nin GSYİH'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 (Robertson ve Ye, 2013: 2-3) :

$$x_t: \ln GSYH_{A,t} - \ln GSYH_{ABD,t}$$

Durağanlık testleri sonucunda x_t serisinin durağan çıkması durumunda A ülkesinin OGT'de olduğu sonucuna ulaşılır. OGT sarmalında olan bu ülke, milli gelir yönünden gelişmiş ülkeleri yakalama potansiyeline sahip değildir.

Robertson ve Ye, kişi başına düşen GSYİH değerlerini Genişletilmiş Dickey-Fuller, Zivot-Andrews, Lumsdaine ve Papell testleri kullanılarak açıklamıştır. Son 125 yıllık dönemde kişi başına düşen gelirini %1,8 oranında arttıran ABD, referans ülke olarak seçilmiştir. 2005 yılı SGP'ne göre ABD kişi başına düşen gelirin %8 ile %36 arasında gelire sahip olan ülkeler orta gelirli ülke kategorisinde yer almaktadır. Araştırmacıların yaptıkları tanıma göre 189 ülkenden 46'sının orta gelirli ülkeler olduğu ve 23'ünün ise OGT'de olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Robertson ve Ye, 2013: 4-6).

1.3.3. Orta Gelir Tuzağının Nedenleri

Buraya kadar yapılan açıklamalar kapsamında, orta gelir tuzağı kavramı ülkelerin sürdürülebilir büyüme problemleriyle ilgili bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu konuda yapılan araştırmalar ele alındığında ise neredeyse bütün araştırmaların ortak görüşü, ekonomilerin belli dönemde ekonomik büyüme gösterip bu büyümeyi zamana yayamadıkları yönündedir.

Gelir grupları içerisinde orta gelir düzeyi ele alındığında, bu grupta yer alan bazı ülkelerin yüksek büyüme hızı ile düşük gelir grubundan hızla çıkıp orta gelir grubuna geçebildikleri ancak orta gelir grubuna dâhil olduktan sonra büyüme hızlarını kaybettikleri görülmektedir (Karahana, 2012: 96). Bu durumu ortaya çıkaran nedenler incelendiğinde, söz konusu ülkelerin orta gelir düzeyine geçtikten sonra kırsal kesimdeki eksik istihdamın giderek azalması, ücret düzeylerinde artışların yaşanması ve buna bağlı olarak uluslararası rekabet gücünün azalmaya başlaması gibi nedenlerin ön plana çıktığı görülmektedir. Böylesi bir durumda, istenmeyen durumları ortadan kaldırmaya yönelik girişimlerde (teknolojik gelişmeler, bilgi yoğun yatırımlar ve yenilikler vb.) bulunulmaması halinde bu ülkelerin bir üst gelir grubuna geçmeleri çok uzun yıllar almakta ve bu ülkeler kendilerini OGT sarmalına girmiş bulmaktadırlar (Öz, 2012: 2-3).

Bir başka neden ise, bir ülkenin kişi başına düşen GSYİH'sinin 2005 yılı uluslararası fiyatları esas alınarak 16.000\$ düzeyine ulaşmasıyla büyümenin hızı giderek düşmekte ve buna bağlı olarak ülke kendini OGT içinde bulmaktadır (Eichengreen, 2011: 410). Eichengreen'e göre, orta gelir grubunda yer alan ülkeler, ithalata dayalı teknolojik yatırımlarını yerel inovasyonlarla ikame edemedikleri için OGT'ye takılmaktadırlar. Ayrıca yüksek büyüme sonucunda düşük gelir grubundan orta gelir grubuna geçiş yapan ülkelerde ekonomik büyüme için daha çok sermaye ve daha vasıflı işgücüne ihtiyaç duyulduğundan dolayı bunu karşılayamayan ekonomiler yüksek gelir grubuna geçememektedir (Eichengreen vd., 2012: 42-44).

Flaen vd., düşük gelirden orta gelire geçişte iç pazarın genişlemesi ve vasıflı işgücündeki taleplerin artmasıyla birlikte işgücü maliyetlerinin de arttığını belirtmiştir. Bu durum bir yandan ülkelerin kişi başına düşen gelirlerinin artmasını sağlarken diğer yandan artan işgücü maliyetleri orta gelirli ülkelerin uluslararası rekabet gücünü olumsuz etkileyerek OGT'ye yakalanmalarına neden olmaktadır (Flaen vd., 2013: 5-6). Ayrıca kişi başına artan gelir ve ücretlerin; teknolojik gelişmeler, bilgi yoğun yatırımlar ve yenilik gibi unsurlarla desteklenmemesi ve ülkenin beşeri sermayesinde hissedilir ölçüde artışlar yaşanmaması durumunda ise büyüme oranları uzun yıllar hep aynı seviyede kalmakta ve ülkeler yüksek gelir grubuna geçememektedirler (Spence, 2011: 100).

Paus'a göre ülkelerin OGT'ye yakalanmalarının temel nedeni, ekonomilerin günümüz bilgi yoğun üretim yapısına uyum sağlayamamaları ve teknoloji ağırlıklı üretim süreçlerine geçememeleridir. Paus orta gelir seviyesindeki ülkelerin teknolojik kapasitelerinin yeterli düzeyde olmamasını OGT'nin ortaya çıkmasındaki en önemli neden olarak görmektedir. Paus ayrıca günümüz küreselleşme sürecinde Çin gibi yükselen bir ekonominin varlığını OGT'nin diğer bir sebebi olarak göstermektedir (Paus, 2012: 115-120).

Chen ve Dai, OGT'nin nedenini teknolojiye bağlamışlardır. Chen ve Dai'ye göre, az gelişmiş ülkeler kalkınmanın ilk aşamasında taklit veya teknolojik transfer kullanarak ekonomik büyümelerini hızlandırabilirler. Ancak bu tarz ülkelerin ekonomik gelişmeleri belirli bir düzeye ulaştığında artık kendileri yenilik yapmak zorunda kalacaklardır. Bu nedenle daha önce gelişmiş ülkelere teknolojiyi transfer ederek kullanan ülkelerin yenilik üretmesinin çok zor olduğunu ve bu durumun OGT'ye neden olduğunu belirtmişlerdir. Yazarlar, OGT'nin nedeni hakkında diğer yazarlardan farklı bir bakış açısı da ortaya koymuşlardır. Onlara göre, devlet siyasi katkılar yönünden önemli bir unsur olup, sosyal refahın ve siyasi katkılarının ağırlıklı ortalamalarını maksimize etmek için politikalar tasarlamaktadır. Ancak ekonomi belirli bir gelişme seviyesine ulaştığında hükümetler çarpık politikalar tasarlama konusunda çeşitli teşviklere sahip olmaktadır. Bu çarpık politikalar, sosyal refahı azaltmakta ve ekonominin daha da gelişmesini engellemektedir. Başka bir deyişle, ekonomi belirli bir gelişme düzeyine ulaştığında siyasi iktidar kaynak dağılımını bozma ve rant elde etme yönünde daha fazla teşviklere sahip olmakta ve bu teşvikler OGT'ye neden olmaktadır (Chen ve Dai, 2014: 2-3).

1.4.Literatür Özeti

Çalışmamızın önceki bölümünde OGT ile ilgili yapılmış olan bazı çalışmalardan bahsedilmiş ve bu çalışmaların tekrarlanmaması adına bu bölümde bahsi geçen çalışmalara yeniden yer verilmemiştir. Bu kapsamda, betimleyici araştırmalarla birlikte ekonometrik analizlerin de yer aldığı bu bölümde, öncelikle OGT ile ilgili yapılmış olan uluslararası araştırmalara daha sonra ulusal nitelikteki araştırmalara yer verilmiştir.

1.4.1.Uluslararası Araştırmalar

Bingwen (2011), “Orta Gelir Tuzağı ve Çin’in Kalkınma Yolu: Uluslararası Deneyimler ve Dersler (The Middle Income Trap and China’s Path to Development: International Experiences and Lessons)” isimli çalışmasında; 1918-2010 dönem aralığında Çin’in ekonomik gelişme sürecini düşük, alt-orta, üst-orta ve yüksek gelir grupları kapsamında değerlendirmiş ve OGT’ye yakalanmış ülkeler ile bu tuzağa yakalanmadan yüksek gelir seviyesine geçmiş olan ülkeler arasında karşılaştırmalar yapmıştır. Düşük gelir grubu pazar odaklı aşama, alt-orta gelir grubu faktöre dayalı aşama, üst-orta gelir grubu verimlilik odaklı aşama ve yüksek gelirli grubu yenilik odaklı aşama olarak tanımlamaktadır. Yazar, Çin’in pazar odaklı ve faktöre dayalı aşamayı zaten geçtiğini ve 2010 yılında kişi başına düşen GSYİH’nin 4000\$’ı aşarak verimlilik odaklı aşamaya geçtiğini belirtmiştir. Çin’in OGT’ye yakalanmadan yüksek gelir grubuna geçebilmesi için kalkınma modelinde bir dönüşümün olması gerektiğini ve bu dönüşümün sağlam politikalarla korunan kurumlar ve yeterli alt yapı ile desteklenmesi gerektiğini vurgulamıştır.

Fleming ve Soborg (2012), “Malezya Becerileri Geliştirme ve Orta Gelir Tuzağı (Malaysian Skills Development and the Middle-Income Trap)” isimli çalışmalarında; Malezya’nın eğitim sektörü ile OGT arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışmada eğitim sisteminde bazı sorunların olduğunu ve buna bağlı olarak Malezya’daki çok uluslu şirketlerin mühendislik, yönetim, muhasebe gibi alanlardan mezun olan işgücünü bulmada zorlandığını ortaya koymuşlardır. Yazarlara göre, beşeri sermayenin yetersiz oluşu Malezya’nın OGT’den çıkmasındaki en büyük engeldir. Çalışmada, Malezya hükümetinin bu temel soruna karşı yükseköğretimin özelleştirilmesini hızlandırdığını ve mezun sayısını da artırdığı belirtilmektedir. Malezya’da 1982 yılında toplam çalışan içinde ortaöğretim mezunlarının payı %36 iken, 2010’da %56’ya, yükseköğrenim mezunlarının payı ise %6’dan %16’ya yükselmiştir.

Carnovale (2012), “Gelişmekte Olan Ülkeler ve Orta Gelirler Tuzağı: Geleceği Önceden Belirlendi (Developing Countries and the Middle-Income Trap: Predetermined to Fall)” isimli çalışmasında; OGT ile ilgili sistematik bir analiz

yapmış ve sosyal sermayenin orta gelir seviyesinden geçişte önemli olduğunu belirtmiştir. Çalışmada 1960-2010 dönem aralığında farklı gelir grubunda yer alan 22 ülke için OGT'nin nedenleri araştırılmıştır. Bu ülkeler için yapılan analizde, eşit olmayan gelir dağılımının ve etnik-dini farklılıkların orta gelir statüsünden geçişteki etkileri araştırılmıştır. Gelir dağılımındaki eşitsizlik ve etnik-dini farklılıkların sosyal sermayenin azalmasına neden olduğu ifade edilmiş ve bu durumda OGT'ye yol açtığı belirtilmiştir. Ayrıca hükümetlerce uygulanan politikaların sürdürülebilir bir büyüme için etkinliği de vurgulanmıştır.

Lin ve Treichel (2012), “Orta Gelir Tuzağından Kaçmak İçin Çin'in Yükselişini Öğrenmek: Latin Amerika'ya Yeni Bir Yapısal İktisat Yaklaşımı (Learning from China's Rise to Escape the Middle-Income Trap: A New Structural Economics Approach to Latin America)” isimli çalışmalarında; Latin Amerika ve Karayipler'deki OGT'nin nedenlerini araştırmışlardır. Çalışmada, Latin Amerika ve Karayipler'deki ülkelerin yapısal olarak düşük katma değerli ürünlerden yüksek katma değerli ürünlere geçiş yapamadıkları için OGT'ye yakalandıkları vurgulanmıştır. Yazarlar; OGT'den kurtulmak için hükümetlerin karşılaştırmalı üstün oldukları alanlarda kamu-özel sektör ittifakları ile üretim faaliyetlerinin desteklenmesi gerektiğini ifade etmişlerdir. Doğal kaynakların, bilimsel bilginin ve niteliksiz işgücünün yoğun kullanıldığı sektörlerde devam eden yapısal iyileştirme sayesinde bölge dinamik büyüme sağlayabilir. Bu da eğitim, Ar-Ge ve fiziki altyapı gibi yatırımlarının geliştirilmesi ile söz konusudur.

Jitsuchon (2012), “Orta Gelirli Bir Tuzakta Tayland (Thailand in a Middle-Income Trap)” isimli çalışmasında; Tayland'ın OGT'ye neden yakalandığını ve tuzakdan çıkmak için neler yapılması gerektiğini açıklamaya çalışmıştır. Çalışmada; nitelikli işgücünün yetersiz olması, şirketlerin iş piyasasına uygun mezunları bulamaması, Ar-Ge yatırım ve harcamalarının yetersiz kalması, doğal kaynakları tüketerek büyümenin sağlanması, makroekonomik istikrarı korumada zorlanma, mali yapıdaki eksiklikler, bazı kamu kuruluşlarında halen monopolistik güçlerin var olması, küresel pazarda az sayıda büyük şirketlerin ve çok sayıda düşük yenilik seviyesine sahip kobilerin olması gibi nedenlerden dolayı Tayland'ın OGT'ye takıldığını ileri sürmüştür. Yazara göre OGT'den çıkmak için yeniliğe yönelik aktif

politikaları uygulamak, beşeri sermayeyi geliştirmek, fiziksel sermaye birikimini sağlamak ve geliştirilmek, teşvik sistemlerini doğru bir şekilde uygulamak ve yeni ortamlardan yararlanmak gerekmektedir.

Zhang vd. (2013), “Orta Gelir Tuzağının İnsan Sermayesi Kökenleri: Çin Örneği (The Human Capital Roots of the Middle Income Trap: The Case of China)” isimli çalışmalarında; Çin ekonomisi üzerine araştırma yapmışlardır. Yazarlar, Çin’in orta gelir grubundan yüksek gelir grubuna geçişinin yönetimle yakından ilgili olduğunu ve bunun da nitelikli beşeri sermayeye bağlı olduğunu vurgulamışlardır. Yazarlara göre, adil olmayan gelir dağılımı ve eğitim sistemindeki adaletsizlik Çin’deki en önemli sorunlar arasında yer almaktadır. Çin’de bir yandan ücret seviyeleri zamana bağlı olarak artarken diğer yandan gelir dağılımındaki eşitlik giderek bozulmaktadır. Bu olumsuzluklara rağmen halkın eğitim, sağlık ve gıda ürünlerinden yararlanma seviyeleri giderek artmakta ve bu duruma bağlı olarak beşeri sermaye birikimi oluşmaktadır. Dolayısıyla yaşanan bu olumlu durumlar ekonomik büyümeyi sürekli aktif tutmaktadır. Yazarlar ayrıca Çin’in kırsal bölgelerine anket uygulamış ve anket sonucuna göre; beslenme ve sağlık sorunlarının önüne geçilmemesi durumunda beşeri sermayenin zamanla azalacağı kanısına ulaşmışlardır.

Flaen vd. (2013), “Orta Gelir Tuzaklarından Nasıl Kaçılır? Malezya’dan Kanıtlar (How to Avoid Middle Income Traps? Evidence from Malaysia)”, isimli çalışmalarında; Malezya ekonomisi üzerine araştırma yapmışlardır. Yazarlar, rekabetçi küresel ekonomi içinde tıpkı diğer orta gelirli ekonomiler gibi Malezya’nın da düşük ücretli ekonomiler ile yenilikçi ve gelişmiş ekonomiler arasında sıkışıp kaldığını ifade etmişlerdir. Bu bağlamda Malezya’nın OGT’ye takılmaması için geniş çaplı bir yapısal değişimin zorunlu olduğunu ve mal ve hizmet sektöründe yüksek verimlilik sağlayacak bir üretim yapısına geçmeleri gerektiğini vurgulamışlardır. Ayrıca yazarlar, Malezya’da hizmetler sektörünün büyümesi için daha fazla fırsata sahip olduğunu ifade etmekte ve gelecekte OGT’den kurtulabilmek için en önemli büyüme kaynağı olarak hizmetler sektöründeki gelişmeler olacağını öngörmektedirler.

Islam (2013), “Orta Gelir Tuzağının Ötesinde: Çin Nasıl Yüksek Gelirli Bir Ülke Olabilir? Beyond the Middle Income Trap: What Kind of High Income Country Can China Become?” isimli çalışmasında; Çin’in OGT’den çıkması için iki zıt bakış açısını incelemektedir. Bu görüşlerden ilki, bir ülkenin düşük gelir seviyesinden orta gelir seviyesine geçmesinden sonra ekonomik gelişme stratejisini değiştirmesi gerektiğini diğeri ise strateji değişikliğinin gerekli olmadığını bunun yerine hem düşük hem de orta gelir düzeyindeki ülkelerin karşılaştırmalı üstünlük stratejisini takip etmesi gerektiğini savunmaktadır. Her iki görüş birbirinden farklı olsa bile, OGT’den kaçınmak için gelir dağılımının daha adil bir şekilde gerçekleştirilmesi konusunda hemfikirdir. Fakat ekonomik büyümesini başarılı bir şekilde gerçekleştirmiş olan Doğu Asya ülke örnekleri incelendiğinde, gelir dağılımındaki eşitsizlik ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki büyük ölçüde reddedilmektedir. Aynı şekilde Çin’de benzer şekilde bu eşitsizliğe izin vermektedir. Yazarlara göre, Çin’deki bu eşitsizlik bir takım sorunları da beraberinde getirmektedir. Çin’in OGT’ye yakalanmaması için bu sorunların üstesinden gelmesi gerektiği ve kooperatif sahipliğini teşvik etme ve çevre koruması gibi belli politikaları izlemesi gerektiği vurgulanmıştır.

Wu (2013), “Verimlilik, Ekonomik Büyüme ve Orta Gelir Tuzakları: Çin için Etkileri (Productivity, Economic Growth and Middle Income Traps: Implications for China), isimli çalışmasında; 1961-2010 dönem aralığında farklı gelir grubunda yer alan 109 ülke için verimliliğin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmaya çalışmıştır. Çalışmada; düşük, orta ve yüksek gelirli olmak üzere üç ülke grubu oluşturulmuştur. Kişi başına düşen geliri 1000\$’ın altında olan ülkeler düşük gelirli, 1.000-10.000\$ aralığındaki ülkeler orta gelirli ve 10.000\$’ın üstündeki ülkeler ise yüksek gelirli olarak gruplandırılmıştır. 1961 yılında 61 orta gelirli ülke varken, 2010 yılında bu ülkelerin sadece 24’ü yüksek gelir grubuna geçmiştir. Geriye kalan 37 ülke ise aynı seviyede sıkışıp kalmış ve bu ülkeler OGT’deki ülkeler olarak nitelendirilmiştir. Çalışmada yapılan analiz sonucuna göre; yüksek gelir grubuna geçiş yapan ülkelerde verimlilik artışlarının ekonomik büyüme üzerinde önemli bir rol oynadığı vurgulanmıştır. Çin’in kişi başına düşen geliri, 1986 yılında 1000\$’a ulaşmış ve 1991-2010 dönem aralığında verimliliğin ekonomik büyümeye katkısı

%44.85 olmuştur. Wu, Çin'in OGT'ye takılmaması için bölgeler arasında dengeli büyümeye ihtiyacı olduğunu ifade etmiştir.

Kasenda (2014), “Asya’da Gelişmekte Olan Ülkeler Orta Gelirler Tuzağına Sıkışabilir mi? Güney Kore’nin Ekonomik Gelişme Deneyimlerinden Yararlanabilir mi? (Can Asian Developing Countries Stuck In A “Middle-Income Trap” Learn From South Korea’s Economic Development Experience?)”, isimli çalışmasında; Güney Kore’nin kalkınma deneyimi ile Asya’da gelişmekte olan ülkeler arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Yazar, Endonezya, Tayland ve Filipinler gibi gelişmekte olan Asya ülkelerinin OGT’den kurtulması için Güney Kore’nin uygulamış olduğu politikaları uygulaması gerektiğini ifade etmiştir. Çalışma sonucuna göre; gelişmekte olan Asya ülkeleri için yüksek verimlilik sağlayacak yönetim uygulamaları, liderlik, modern ve üretkenliğe dayalı sanayileşme, güçlü bir altyapı, eğitim ve Ar-Ge harcamaları gibi başlangıç koşullarının öncelikle sağlanması gerektiği vurgulanmıştır.

Kanchoochat (2014), Orta Gelir Tuzağı Tartışması: Durum Değerlendirme ve Geleceğe Bakış (The Middle-income Trap Debate: Taking Stock, Looking Ahead)”, isimli çalışmasında; gittikçe ilgi odağı haline gelen OGT ile ilgili çalışmaları sınıflandırmış ve bu tuzak ile başa çıkmak için üç politika önerisinde bulunmuştur. Bu politikalar: (i) eğitim ve kurumların hatasız bir şekilde işlemesi, (ii) Karşılaştırmalı üstünlük avantajı izleyerek ihracatın değiştirilmesi ve (iii) Karşılaştırmalı üstünlük avantajına meydan okuyarak değişen ihracat yapısını daha ileri seviyeye taşımaktır. Yazar, Doğu Asya ülkelerinin deneyimlerinden yola çıkarak, OGT ile başa çıkmak için yalnızca eğitim ve yönetim yapısının iyi işleyişinin yetmediğini, her iki yapının da belli sanayi hedeflerine uyacak şekilde tasarlanması gerektiğini ifade etmektedir. Ayrıca Kanchoochat, gelişmekte olan ülkelerin yüksek gelir seviyesine geçebilmeleri için devletin etkin bir rol üstlenmesi gerektiğini ve ekonomik, sosyal ve politik alanlarla uyumlu güçlü stratejilere ihtiyaç duyduğunu vurgulamıştır.

Hutchinson (2015), “Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) ve Orta Gelir Tuzağı (APEC and the Middle Income Trap)”, isimli çalışmasında; APEC’e üye ve

orta gelir grubunda yer alan bazı ülkelerin OGT'ye yakalanmaması için incelemeler yapmıştır. Yazar, kuruluşa üye bazı ülkelerin OGT ile karşı karşıya olduğunu bu riskten kaçınmak için APEC'in önemli rol oynadığını ifade etmiştir. Yazar, sürdürülebilir büyüme için, yüksek büyüme performansı göstermiş ülkelerin yapısal dönüşüm deneyimlerinden yararlanılmasını, uygun kurumsal ve politik ortamların oluşturulması, sermaye ve emeğin imalat ve hizmetler gibi daha üretken sektörlerle kaydırılması, ürün çeşitliliğinin artırılması ve daha verimli üretim yöntemlerinin kullanılması gerektiğini ifade etmiştir. Hutchinson ekonomik büyümeyi sağlamak için bu yapısal reformların yanı sıra, özellikle elektronik endüstrisi gibi stratejik alanlarda yeni ihracat pazarlarına girmeyi vurgulamıştır.

Flehtner ve Panther (2015), "Küresel ve Yerel Eşitsizlikler ve Orta Gelir Tuzağının Siyasi Ekonomisi (Global and Domestic Inequalities and the Political Economy of the Middle-Income Trap) isimli çalışmalarında; çoğu Latin Amerika'da olan orta gelirli bazı ekonomilerin, uzun yıllar boyunca yüksek gelir grubuna geçmeyi başaramadıklarını ifade etmektedirler. Yazarlar büyümede yavaşlama durumunu, 1976-2009 dönem aralığında OGT'ye takılmış olabilen tüm ülkeler üzerinden incelemeye çalışmışlardır. Çalışmada, tüm ülkeler için bulanık kümede nitel karşılaştırmalı analiz (fsQCA) yöntemi kullanılmıştır. Analiz sonucuna göre yazarlar; hem yerli ekonomik eşitliğin hem de dış güç etkisinden arındırılmış siyasi bağımsızlığın, orta gelirli ülkelerin büyümesini destekleyen sağlam özellikler olduğunu ifade etmişlerdir.

1.4.2. Ulusal Araştırmalar

Türkiye'de OGT'yi açıklamaya yönelik olarak yapılan en önemli çalışma Yeldan vd. (2012) tarafından gerçekleştirilmiştir. Araştırma iki rapordan oluşmaktadır. "Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye? Cilt 1: Makro/Bölgesel/Sektörel Analiz" isimli ilk raporda; orta gelir tuzağı kavramı Türkiye'de bölgesel kalkınma farklılıkları kapsamında incelenmiştir. Yeldan vd., OGT bağlamında Türkiye'nin bölgesel ve sektörel dinamiklerinin ortaya konmasını hedeflemiştir. Yazarların amacı, Türkiye'nin birikmiş ve kronik olan sorunları için çözüm önerilerine zemin oluşturacak analiz çerçevesini ortaya koymak ve elde edilen

sonuçlara göre bölgesel ve sektörel anlamdaki sorunları net bir biçimde teşhis etmektir. Çalışmada, öncelikle Türkiye ekonomisindeki gelişmenin ölçülmesi için yıllar itibariyle toplam faktör üretkenliği hesaplanmıştır. Türkiye’de toplam faktör üretkenliğinin büyümeye katkısı i) 1980-1989 döneminde ortalama olarak artmış, ii) 1990-1999 döneminde tamamen dalgalı ve oynak bir seyir izlemiş, iii) 2000 sonrası dönemde ise düşüş içinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan analizler kapsamında, Türkiye’de “birden fazla Türkiye ekonomisi” olduğunu ifade edilmiş ve Türkiye OGT yönünden üç bölgeye ayrılmıştır. Birinci bölge orta gelir tuzağı riskinin bulunmadığı gelişmiş ve sanayileşmiş bölgeler; ikinci bölge OGT riskinin olduğu bölgeler; üçüncü bölge ise OGT’nin ve yoksulluk tuzağı riskinin olduğu bölgelerdir. Analiz sonuçlarına göre, farklı gelir düzeylerinde ve gelişmişlik seviyesinde olan bu bölgeler için farklı politika tasarımlarına ihtiyaç duyulduğu ifade edilmiştir. Yazarlar, OGT riskinin bulunmadığı bölgelerde teknoloji yoğun alanlara odaklanılması ve arz yanlı teşvik politikalarının tercih edilmesi gerektiğini önermiştir. OGT riski bulunan bölgelerin; yüksek gelirli bölgelerle olan ulaşım altyapısını geliştirmesine ve bu bölgelerde orta-düşük ve orta-ileri teknoloji üretiminin desteklenmesi gerektiğine vurgu yapılmaktadır. Ayrıca, diğer bölgelerde ise tarımda ölçek sorununun çözülmesi yönünde önlemlerin alınması ve geçimlilik ekonomisinden endüstriyel üretime geçiş yapılarak bu bölgeler tarafından üretilen ürünlere yönelik talep yönlü teşviklerin sağlanması gerektiği ifade edilmiştir.

Yeldan vd. (2013), “Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye? Cilt 2: Bölgesel Kalkınma ve İkili Tuzaktan Çıkış Stratejileri” isimli ikinci raporlarında ise; Türkiye için güncel bir Girdi-Çıktı Tablosu ve Sosyal Hesaplar Matrisi ile iki bölge (yüksek gelire ulaşma yolunda olan ve OGT’den çıkmayı hedefleyen “orta-yüksek gelirli Türkiye” ile yoksulluk tuzağından çıkmayı hedefleyen “yoksul Türkiye”) ve yapısal bir makroekonomik genel denge modeli oluşturmaya çalışmışlardır. Yapılan analiz sonucuna göre, Türkiye’de zengin ve yoksul bölgeler arasındaki katma değer üretimi farkının genişlediği saptanmıştır. Daha açık bir ifadeyle, yoksul bölge katma değeri giderek bir tuzağa dönüşmekte ve zamanla tüm ulusal gelirinde yavaşlamasına neden olmaktadır. Çalışmada, giderek sertleşen bölgesel farklılığı ortadan kaldırmak için birbirini tamamlayıcı iki politika senaryosu sunulmuştur. İlk politika senaryosu;

yoksul bölgeye verilen üretim teşviklerin artırılması iken, artırılan teşvikler ile birlikte kamu yatırım tahsislerinde bölgesel paylarda değişiklik ve seçici dağıtım mekanizmasının getirebileceği öngörülen (yoksul bölgede) üretkenlik artışları ise ikinci politika senaryosunu oluşturmaktadır.

Öz (2012), “Orta Gelir Tuzağı” isimli çalışmasında; PWT 7.1 veri tabanı kullanılarak 1960-2010 ve 2000-2010 dönemlerinde ülkelerin ABD’ye kıyasla kişi başına gelirini logaritmik formda göstermiştir. Yazar, 1960-2010 döneminde OGT’den kurtulabilen 12 ülke olduğunu ifade etmiştir. Bu ülkeler Singapur, Hong Kong, Tayvan, Kore, Japonya gibi Doğu Asya ülkeleri; İspanya, Yunanistan, Portekiz, Güney Kıbrıs gibi AB ülkelerine yakınsayan ülkeler ile Seyşeller, İsrail ve ABD’ye bağlı özerk bir bölge olan Porto Riko’dur. 1960-2010 arasında düşük gelirden orta gelir düzeyine geçebilen diğer ülkeler ise Tayland, Endonezya, Hindistan, Fas ve Mısır ile zengin doğal kaynaklara sahip iki küçük Afrika ülkesi olan Ekvator Ginesi ve Botsvana’dır. 1960 yılından bu yana OGT’de olan ülkelerin büyük bir bölümü Latin Amerika ülkeleridir. Türkiye’nin de bulunduğu bu grupta İran, Güney Afrika, Romanya, Jamaika ve Malezya da bulunmaktadır. Çalışmada, 1960 yılı için veri bulunmayan ülkeleri ve son dönemdeki gelişmeleri görebilmek için 1960-2010 dönemi için yapılan uygulama 2000-2010 dönemi için tekrarlanmaktadır. 2000-2010 dönemi için yapılan uygulamada; OGT’den kaçabilen 12 ülkenin bunu 2000 yılı öncesinde gerçekleştirdiği, 1960 yılı kişi başına düşen gelir verileri olmayan ülkelere Slovenya, Bahreyn ile birkaç küçük ada ülkesinin de 2000 yılı itibarıyla yüksek gelir grubunda yer aldığı ve 2000 yılı öncesinde OGT’den kurtulan 12 ülkeye ek olarak 2000-2010 döneminde 6 ülkenin daha yüksek gelir düzeyine ulaşmış olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Karahan vd. (2012), “Kalkınma Yolunda Yeni Eşik: Orta Gelir Tuzağı” isimli çalışmalarında; GSYİH, enflasyon, sermaye hareketleri, dış ticaret, işsizlik, cari açık, para politikaları vb. gibi bazı makroekonomik göstergeleri kullanarak Türkiye hakkında genel bir değerlendirme raporu sunmuşlardır. Raporda, Türkiye’de sürdürülebilir büyüme yolundaki en büyük engelin OGT olduğu vurgulanmıştır. Yazarlar, mevcut ekonomik analiz sonucuna göre Türkiye için makro, mikro ve mezo boyutta öneriler sunmuşlardır. Bu kapsamda makro boyutta alınan önlemler

uzun süreli büyüme için tek başına yeterli olmayıp, uygulanacak olan basiretli para politikası, disiplinli mali politikalar ve ihtiyatlı finansal regülasyon sistemin temelini oluşturmaktadır. Piyasalara, sektörler ve firmalara, kaynakların verimli bir biçimde kullanılmasını sağlayarak rekabetçi güç kazandırma amacıyla uygulanan politikalar ise mikro politikalar kapsamında ele alınmıştır. Mikro politikalar; üretim, teknoloji, istihdam, eğitim, yatırım ve tasarruf ile ilgili olarak tasarlanan politikalar. Ekonomik sistem içerisinde yer alan işletmelere ise, rekabetçi bir biçimde büyümesi ve sektörel/sektörler arası etkinliği ve verimliliği sağlaması için mezzo politikalar sunulmuştur. Büyüme stratejisi kapsamında, gerek kalkınma gerekse cari açığı azaltma açısından, belli başlı sektörlerin birincil olarak öncelikle ele alınması gerektiği ifade edilmiştir. Bu sektörler; makine, bilişim, enerji, otomotiv, inşaat, turizm, sağlık, gıda ve tarım sektörlerinden oluşmaktadır.

Acar (2012), “Tuzaktan Çıkmak İçin Sanayisizleşmeyi Durdurmak Gerekmemektedir” isimli çalışmada; Türkiye’nin OGT’ye yakalandığını belirterek, tuzğa yakalanmasına neden olan unsurlar hakkında bazı incelemeler yapmış ve tuzaktan kurtulmak için önerilerde bulunmuştur. Çalışma sonucuna göre;

- Türkiye’nin 1990 ve 2000’de imalat sanayi üretimi en büyük 15 ülkeden biriyken, 2010 yılında ilk 15 içinde yer alamadığı ve imalat sanayinin ekonomi içindeki payı azalırken, OGT’den çıkmanın zorlaştığı ifade edilmektedir.
- Sanayiden uzaklaştıkça verimliliği arttırmanın, yenilikçi bir ekonomi olmanın ve cari açık probleminden kurtulmanın zorlaştığı vurgulanmıştır.
- Türkiye’nin düşükten orta teknolojili bir üretim yapısına geçtiği belirtilmiş, ancak ileri teknolojinin toplam ihracat içindeki payının oldukça sınırlı olduğu belirtilmiştir. İleri teknolojili ürünlerin payını arttırmadan gelişmiş ülkelerin ihracat sofistikasyon düzeylerine ulaşmak mümkün olmadığı vurgulanmıştır.
- Sanayisizleşmeyi durdurmak ve üretimin niteliğini arttırmak için öncelikli olarak vergi, eğitim ve adalet sistemlerindeki aksaklıkların giderilmesi gerektiği önerilmektedir.

Gürsel ve Soybilgen (2013), “Türkiye Orta Gelir Tuzağının Eşiğinde” isimli çalışmalarında; Türkiye ekonomisinin OGT’nin eşiğinde bulunduğunu belirterek, Türkiye’de kişi başına düşen gelir bileşenlerini 2005(1)-2013(1) dönemi için incelemişlerdir. Yazarlar, kişi başına düşen gelir artışını; i) Çalışabilir nüfusun toplam nüfus içindeki payının değişimi, ii) Çalışabilir nüfus içinde fiilen çalışan nüfusun payındaki değişim ya da istihdam oranındaki değişim ve iii) Çalışan başına GSYİH değişimi ya da emek verimliliğindeki değişim olmak üzere üç bileşene ayırmışlardır. Çalışmada, çalışabilir nüfus payının artmasının büyüme performansına etkisinin oldukça sınırlı olduğu ifade edilmiştir. Yazarlar, Türkiye’nin OGT’ye düşmesini engelleyecek esas unsurun emek verimliliğinin artırılması olduğunu ve verimlilik artışını sağlamanın yolu da, yatırımların teknolojik ilerleme içermesi, çalışanların eğitim ve beceri düzeylerinin artırılması ve her alanda ekonominin çarklarını daha etkin bir şekilde çalıştıracak yapısal reformlar olduğunu vurgulamışlardır.

Dalgıç vd. (2014). “Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Hangi Faktörler?” isimli çalışmalarında; 1980-2013 dönemi için Türkiye’nin de içinde bulunduğu 50 düşük-orta ve yüksek-orta gelirli ülkede OGT’den çıkışta teknoloji, beşeri sermaye ve kurumsal faktörlerin rolünü araştırmaya çalışmışlardır. Yazarlar, teknoloji değişkeni olarak sınıflandırılan patent başvuruları, Ar-Ge’de çalışan araştırmacı sayısı, ileri teknoloji ihracatının ve Ar-Ge harcamalarının gelir içerisindeki payı ile beşeri sermaye değişkeni olarak sınıflandırılan orta öğretime kayıt oranı, orta gelirli ülkelerin ortalama kişi başı GSYİH artışının üstünde büyüme sergileme gibi değişkenlerin OGT’den çıkışı kolaylaştırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Aynı şekilde makro değişken olarak kullanılan fiyat istikrarının sağlanması, doğrudan yabancı yatırım girişleri, yatırım ve tüketim harcamalarındaki artış ile dış ticaret hadlerindeki iyileşmenin OGT’yi aşmada anlamlı ve pozitif yönde etkisinin olduğunu belirlemişlerdir. Ancak kamu harcamalarındaki ve dışa açıklıktaki artışın ve reel döviz kurundaki yükselişin ters yönde etkide bulunduğunu ifade etmişlerdir. Son olarak kurumsal değişkenler olarak sınıflandırılan demokratik hesap verilebilirlik, hükümet istikrarlılığı ve yatırım profilindeki değişimlerin orta gelirli ülkeler için daha yüksek bir gelir grubuna geçiş olasılığını arttırdığını tespit etmişlerdir.

Koçak ve Bulut (2014), “Orta Gelir Tuzağı: Teorik Çerçeve, Ampirik Yaklaşımlar ve Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama” isimli çalışmalarında; Robertson ve Ye’nin (2013) geliştirdiği yaklaşımı kullanarak OGT bağlamında Türkiye ekonomisinin durumunu incelemişlerdir. Bu çalışmanın ekonometrik analiz sonuçları Türkiye’nin OGT’de olmadığını göstermektedir. Yazarlar çalışmanın sonuç kısmında ise, Türkiye ekonomisinin daha hızlı büyümesine yönelik olarak üç politika önerisi sunmuşlardır. Bu öneriler; i) Türkiye’de insan kaynaklarının niteliklerini güçlendiren politikalar geliştirilmesi ve bu politikaların Ar-Ge yatırımları ile desteklenerek uzun vadeli olması, ii) Türkiye’de kurumsal yapıyı geliştirecek dinamik politikalar uygulanmalı ve ilgili hukuki düzenlemeler sürekli güncellenmesi ve iii) Makroekonomik istikrarı, ılımlı enflasyonu, sürdürülebilir güçlü bir mali sistemi sağlamaya ve tasarruf eğilimini artırmaya yönelik etkin politikaların üzerinde özenle durulması ve gelecek dönemlerde bu politikaların istikrarından ödün verilmemesi gerektiği yönündedir.

Bozkurt vd. (2014), “Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye Örneği” isimli çalışmalarında; Türkiye’nin 1971–2012 dönemine ilişkin yıllık verilerini kullanarak yakınsama analizi ve ARDL yöntemi ile Türkiye ekonomisinin OGT’de olup olmadığını araştırmaya çalışmışlardır. Yazarlar, yapmış oldukları yakınsama analizi ile Türkiye ve yüksek gelirli ülkeler arasındaki kişi başına düşen gelir farkının durağan olduğu ve Türkiye’nin yüksek gelirli ülkelere yakınsadığı sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada, ayrıca Türkiye’de imalat sanayinin gelir artırıcı bir etki sağlamadığı, yüksek eğitimde okullaşma ve yurtiçi tasarruf oranlarının ise kişi başına düşen gelir düzeyi üzerinde pozitif ve anlamlı etkilere sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yazarlar, Türkiye’nin OGT içinde bulunduğunu ve kurtulması için sanayileşmenin hızlandırılması ve eğitim sisteminin de yenilik ve teknoloji odaklı olması gerektiğine vurgu yapmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre; Türkiye gibi orta gelirli ülkelerde orta gelir tuzağından kurtulmak ve sürdürülebilir bir büyüme yapısı için, beşeri sermaye öncülüğünde toplam faktör verimliliklerinin ve yurt içi tasarruf oranlarındaki artışın üretime dönüştürülmesi gerektiği ifade edilmektedir.

Yaşar ve Gezer (2014), “Türkiye’nin Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Riski ve Bu Riskten Kurtulma Önerileri” isimli çalışmalarında; Türkiye’nin OGT’ye

yakalanmadan 2023 hedeflerine ulaşabilmesi konusunda araştırma yapmışlardır. Çalışmada, OGT bağlamında Türkiye'nin durumunu belirlemek için 2005 sabit fiyatlarıyla Türkiye'de kişi başına gelirin ABD gelirine oranı ele alınmıştır. Çalışmada, 1980-2012 dönemi arasında bu oranın %15-20 arasında dağılım gösterdiği tespit edilmiştir. Yazarlar, OGT tanımlamasında bu oranın %57'de sürekli kalması gerektiğini ve Türkiye'nin bu seviyeye henüz ulaşmadığını ifade etmişlerdir. Yazarlara göre, OGT'ye takılı kalmanın diğer bir göstergesi ise imalat sanayindeki istihdamın toplam istihdamın %23'üne ulaştığında ülkenin büyüme performansının yavaşlayacağı kriteridir. Bu kriter karşılık, 2006-2013 yılları arasında Türkiye'nin imalat sanayindeki istihdamın toplam istihdama oranı %18,82 olması nedeniyle OGT'ye takılmadığı belirtilmiştir. Yazarlar, Türkiye'nin OGT'ye yakalanmadan 2023 hedeflerine ulaşabilmesi için gelişmiş ülkelerin eğitim sistemlerini, hukuk sistemlerini, altyapı olanaklarını ve politik yapılarını hedef alarak reform ve yeniliklerle düzenlemeleri gerektiğine ve kişi başına düşen gelirinde ortalama %5'lik bir artış yakalaması gerektiğine vurgu yapmışlardır.

Erkoç (2015), "Orta Gelir Tuzağında Türkiye: 2023" isimli çalışmasında; OGT'nin nedenleri ve bu tuzaktan kurtulma yöntemleri üzerinde durmuş ve Türkiye'nin OGT'den kurtulması için çeşitli yollar aramıştır. Çalışma sonuçlarına göre; Türkiye'de büyümenin ve kişi başına düşen gelir artışın yüksek düzeyde devam edebilmesi için toplam faktör verimliliğinin katkısının artması gerekmektedir. Yazar, bunun gerçekleşmesi için iyi işleyen ekonomik, siyasal ve hukuk kurumlarıyla, yüksek vasıflı işgücü ve teknolojik gelişmenin olması gerektiğine vurgu yapmaktadır. Yazara göre; Türkiye'de imalat sanayinin gelişimini hızlandırmak ve yaratılan katma değeri artırmak için uygulamaya konan yeni teşvik modelleri, iyi niyetli girişimlerin yanı sıra sanayide çeşitlendirmeyi sağlamak için sanayi envanteri çalışmalarının da tamamlanması gerekmektedir. Ayrıca yazar teknolojiyi kullanan, bilgiyi üreten, eğitimin kalitesini artırıcı reformlar yapan bir Türkiye'nin OGT'ye mahkûm olmayacağını belirtmiştir.

Yıldız (2015), "Orta Gelir Tuzağı ve Orta Gelir Tuzağından Çıkış Stratejileri" isimli çalışmasında; kişi başına düşen milli gelirini belirli bir gelir seviyesine çıkaramayan ve belirli bir gelir seviyesinde tıkanan gelişmekte olan ülkelerin,

gelişmiş ülkelere nasıl yakınsayacağını araştırmaya çalışmış ve OGT'ye yakalanmış olan ekonomilerin temel karakteristik özelliklerini incelenmiştir. Yazar, OGT'den çıkış için ortak birçok stratejinin yanı sıra farklı politika ve stratejilerinde uygulanması gerektiğini vurgulamaktadır. Bu bağlamda yazar, OGT'ye yakalanmış ülkelerin tuzaktan çıkması için özellikle ulusal tasarruf oranını arttırmaları, Ar-Ge yatırımları ve inovasyon kapasitelerini arttırmaları, nitelikli işgücü için beşeri sermaye yatırımlarına ayrılan kamu kaynağı miktarını arttırmaları, fikri mülkiyet ve patent haklarını korumaları, işgücü piyasalarında reform yapmaları, toplam faktör verimliliğinin arttırmaları ve altyapı yatırımlarına daha çok bütçe ayırmaları gerektiği sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca, belirtilen bu stratejilerin öneminin ve uygulama sırasının ülkeden ülkeye farklılık gösterebileceği vurgulanmıştır.

Alçın ve Güner (2015), “Orta Gelir Tuzağı: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme” isimli çalışmalarında; Türkiye'nin OGT'ye düşme nedenlerini araştırmışlar ve bu durumdan çıkmak için değişim gerektiren politikaları inceleyerek, konuyla ilgili temel değerlendirme ve önerilerde bulunmuşlardır. Yazarlar, Türkiye'nin 2008 Krizi sonrasında kişi başına milli gelir artışının yavaşlama seyrine girdiğini ve bu durumda yeni bir eğilim meydana getirdiğini vurgulamışlardır. Bu bağlamda yazarlar, Türkiye'nin OGT'de olduğuna dikkat çekmek için çıkış yolu hakkında Türkiye'de ekonomik büyümenin hızlı ve sürdürülebilir durumuna getirilmesi, toplam faktör verimlilik artışının sağlanması, hizmetler sektöründe katma değer artışının gerçekleştirilmesi, yatırımların ulusallaştırılması, yenilikçiliğin artırılması, eğitim ve beşeri sermayenin güçlendirilmesi, inovasyon ve Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması ve uzun dönemli tekno-ekonomi politikalarının uygulanması gerektiği sonuçlarına ulaşmışlardır.

Atık (2015), “Türkiye İçin Orta Gelir Tuzağından Kurtuluş Önerileri” isimli çalışmasında; OGT'den kurtulan ülkelerin deneyimlerini incelemiş ve Türkiye için öneriler sunmuştur. Yazar, Türkiye'nin OGT'den kurtulabilmesi için yüksek katma değerli üretime yönelik yenilikçi sanayileşme politikalarını hayata geçirmesi gerektiğini ifade etmiştir. Bu doğrultuda Türkiye'nin eğitim yapısını güçlendirmesi, beşeri sermayesini ve inovasyona yönelik işçi niteliğini geliştirmesi, ileri teknoloji üretimi için Ar-Ge yatırımlarını ve üniversite-sanayi işbirliği ilişkisini artırması

gerekmektedir. Yazara göre, bu gelişmeler sayesinde modern hizmet ve imalat sanayinde yüksek katma değerli ürünlerin üretimini gerçekleştirebilecek altyapı sağlanmış olacak ve Türkiye bu yapısal dönüşüme uygun girişimleri uyguladığı sürece aşırı ithalat bağımlılığından kurtulup, emek yerine sermaye kullanımına dayalı üretim yapısını terk edecektir. Yazar, bu gelişmeler ile birlikte Türkiye'nin küresel rekabette iddialı olacak bir şekilde ekonomik büyüme performansı sergileyip OGT'den kurtulacağını ve yüksek gelir seviyesine ulaşacağını öngörmektedir.

Uyanık (2015), “Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye'nin Konumu Açısından Bir Değerlendirme” isimli çalışmasında; açıklayıcı değişkenler olarak ele aldığı işgücünün niteliği ve buna bağlı olarak görece düşük ücret profili, iktisat politikası ve yapısal faktörler değişkenleri ile örnek ülkelerin stratejik hamlelerini incelemiş ve OGT'yi Türkiye özelinde değerlendirmeye çalışmıştır. Yazar, Türkiye'deki hedef sektör ve ürünleri belirlemiş, bunun gerektirdiği insan gücünü yetiştirmeye olanak sağlayacak niteliklere sahip eğitim sistemini yerleştirmiş, akli ve vicdanı hür bireylere sahip, orta ve uzun vadeli yapısal destekleri hayata geçirmiş bir ülke konumuna geldiğinde, orta gelir tuzağından kurtulabilme şansına sahip olacağını belirtmiştir. Bunun yanı sıra, söz konusu iyileştirmeleri ve dönüşümleri yapmamış bir Türkiye'nin OGT'den kurtulmasını beklemenin, rasyonel bir tutum olmayacağına vurgu yapmıştır.

Bal vd. (2016), “Orta Gelir Tuzağının Belirleyenleri: Türkiye Örneği” isimli çalışmalarında; Türkiye'de 1980-2014 dönemi için yıllık veriler kullanarak GSYİH ile enflasyon, GSYİH'deki ihracatın ve tarımın payı, Gini katsayısı ve yaş bağımlılık oranı değişkenleri arasındaki ilişkiyi incelenmişlerdir. Yazarlar, Türkiye'deki GSYİH oranını en fazla etkileyen değişkenin gelir dağılımındaki adaleti temsil eden GİNİ katsayısının olduğu sonucuna ulaşmıştır. Yazarlar bu durumda, Türkiye'nin OGT'den kaçış stratejisi olarak gelir dağılımındaki adaleti sağlayacak politika önlemleri alması gerektiğini vurgulamaktadır. Çalışmada, GSYİH'deki tarım sektörünün payı ile GSYİH arasındaki ilişki beklentilerin aksi yönünde pozitif çıkmış ve bu sonuçla Türkiye'nin henüz tarım-sanayi ve hizmet sektörü dönüşümüne hazır olmadığı kanısına varılmıştır. Genel olarak, daha düşük bir yaş bağımlılık oranı, GSYİH'de daha yüksek bir ihracat oranı, daha istikrarlı ve daha düşük bir enflasyon

her ülkenin ekonomik gelişiminde itici güç olduğu gibi Türkiye için de bu durumun geçerli olduğuna vurgu yapılmıştır. Ayrıca, Türkiye'nin yüksek gelir grubuna geçebilmesi için şuanda bulunduğu gruptaki rakiplerinden daha yüksek ve istikrarlı bir büyüme hızına ulaşması gerektiği ifade edilmiştir.

Kayalıdere vd. (2016), “Orta Gelir Tuzağını Önlemede Vergi Politikalarının Rolü” isimli çalışmalarında; vergi politikalarının OGT’yi önlemedeki rolünü dolaylı ve dolaysız vergiler kapsamında incelemeye çalışmışlardır. Yazarlar, dolaylı vergilerin belirli kriterler dâhilinde uygulanması sonucunda tasarruf hacmini artırıp ekonomik büyümeye katkıda bulunabileceğini ifade etmişlerdir. Fakat dolaylı vergilerin özellikle, vergi sisteminin sağlıklı çalışmadığı ve kayıt dışı ekonominin ülke ekonomisindeki alanının geniş olduğu gelişmekte olan ülkelerde dikkatli uygulanması ve özellikle lüks tüketim üzerinde yoğunlaşması gerektiğine vurgu yapılmıştır. Çalışmada, dolaysız vergilerin OGT’yi önlemedeki rolünün daha fazla olduğuna dikkat çekilmiştir. Dolaysız vergilerin gelir üzerinden alınan vergiler olması nedeniyle ülkedeki tasarruf hacmini ve yatırımları doğrudan etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca vergi politikalarında yapılacak olan vergi indirimi, istisnası, muafiyeti gibi vergi harcamalarının, tasarruf hacmini arttırabileceğini ve bu durumda yeni girişimlere olanak sağlayacağı belirtilmiştir.

Çetinkaya (2016), “Orta Gelir Tuzağı Tehlikesi ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Bir Analiz” isimli çalışmada; OGT’yi teorik çerçevede açıklamış ve betimsel analizler yardımıyla Türkiye’nin mevcut durumunu açıklamaya çalışmıştır. Yazar, OGT’yi tespit ederken öncelikle Felipe, Abdon ve Kumar’ın yaklaşımına göre ülkelerin ne kadar süreyle orta gelir düzeyinde kalması gerektiğini belirtmiştir. Çalışmada orta gelir, alt ve üst olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. Bir ülkenin alt-orta gelir grubundan 28 yıl ve daha üstü süre boyunca çıkamaması durumunda alt-orta gelir tuzağına ve üst-orta gelir grubundan 14 veya daha fazla yıl bir üst gelir grubuna geçememesi durumunda ise üst-orta gelir tuzağına yakalanmış olacağını vurgulanmıştır. Betimsel analiz sonuçlarına göre; Türkiye 2003 yılında alt-orta gelir düzeyinden üst-orta gelir düzeyine geçiş yapmıştır. Yazar, Türkiye’nin 14 yıllık süreyi 2017 yılında tamamlayacağı varsayımı altında Türkiye’nin OGT’nin eşliğinde olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Aykırı (2016), “Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Beşeri Sermayenin Önemi: Yüksek ve Üst-Orta Gelirli Ülkeler Üzerine Bir Uygulama” isimli tez çalışmasında; OGT sorununun çözümünü ve büyümenin sürdürülebilirliği açısından beşeri sermayenin önemini açıklamaya çalışmıştır. Yazar, bu doğrultuda beşeri sermaye göstergesi olarak kabul edilen ve insani gelişme endeksi hesaplanırken de dikkate alınan değişkenler aracılığıyla 2010-2014 dönemi için panel veri analiz tekniğini kullanarak deneysel incelemelerde bulunmuştur. Yazarın yapmış olduğu analiz sonuçları, beşeri sermaye unsurlarında ortaya çıkan gelişmelerin ekonomik büyümeyi gerçekleştirmede ve büyümenin sürdürülebilirliği üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğunu göstermektedir. Ayrıca, beşeri sermaye unsurlarının ekonomik büyümeyi açıklama gücünün ve büyümeye olan katkılarının üst-orta gelirli ülkelere kıyasla yüksek gelirli ülkelerde daha çok olduğu saptanmıştır.

Karanfil (2016), “Ar-Ge Harcamalarının Orta Gelir Tuzağı Üzerine Etkisi: Avrupa Birliği ve Türkiye İçin Panel Veri Analizi” isimli çalışmasında; AB-28 ülkeleri (Lüksemburg, Danimarka, İsveç, Hollanda, Avusturya, Finlandiya, Almanya, Belçika, İrlanda, Fransa, İngiltere, İtalya, İspanya, Kıbrıs, Slovenya, Yunanistan, Portekiz, Malta, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Slovak Cumhuriyeti, Litvanya, Letonya, Polonya, Hırvatistan, Macaristan, Romanya, Bulgaristan) ve Türkiye için Ar-Ge harcamalarının OGT üzerindeki etkisini araştırmaya çalışmıştır. Yazar seçilen ülke grubunda 2000-2014 dönemi için panel veri analizini kullanarak çeşitli testler yöntemiyle kişi başına düşen gelir, Ar-Ge harcamaları ve tasarruflar arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre; söz konusu değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmuştur. Kişi başına düşen gelir Ar-Ge harcamalarının nedeni çıkmış iken, Ar-Ge harcamalarından kişi başına düşen gelire doğru ise doğrudan bir nedensellik ilişkisi yoktur. Ayrıca diğer değişkenler arasında da başka bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Buradan hareketle OGT bağlamında kişi başına düşen gelirdeki artışların Ar-Ge harcamalarını ve dolaylı olarak da yurtiçi tasarrufları arttıracığına vurgu yapan yazar, Ar-Ge harcamalarının fazla olduğu ülkelerin OGT’den kurtulduğu sonucuna ulaşmıştır.

Genel olarak literatür özeti incelendiğinde OGT; özellikle Afrika, Asya-Pasifik ve Latin Amerika gibi ülkelerde yoğun olarak görülen bir kavram olarak

karşımıza çıkmaktadır. Farklı ülkeler üzerinde yapılan çeşitli çalışmaların, sonuçları itibariyle birçok açıdan benzer özellik gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. OGT'nin genellikle beşeri sermaye, kurumsal altyapı, Ar-Ge, inovasyon, teknolojik yetersizlik, tasarruf hacmi, yatırım, verimlilik, gelir dağılımı, vb. gibi alanlarda yaşanan sorunlardan kaynaklandığı düşünülmektedir. Ayrıca yapılan çalışmalarda, Türkiye'nin OGT'de olup olmadığı konusunda genel bir fikir birliği bulunmamaktadır. Bunun nedeni ise, OGT'yi belirlemede farklı yöntemlerin kullanılmasıdır.



İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE EKONOMİSİ AÇISINDAN ORTA GELİR TUZAĞI

Türkiye ekonomisi 1955 yılında alt-orta gelir grubuna yükselmiş ve 50 yıl boyunca alt-orta gelirli ülke grubunda kalmıştır. Türkiye'nin üst-orta gelirli bir ülke olması ise ancak 2005 yılında gerçekleşmiştir. Türkiye'nin alt-orta gelir grubunda oldukça uzun süre kalması üst-orta gelirden yüksek gelire geçişte de benzer bir süreç geçirme sorununu ortaya çıkarmış olup farklı politikalara olan ihtiyacı gündeme getirmiştir. Bu bağlamda OGT kavramı Türkiye özelinde önemle durulması gereken konular arasında yerini almıştır.

Türkiye özelinde OGT'nin araştırılmaya çalışıldığı bu bölümde, Türkiye ekonomisinde OGT'nin olup olmadığını belirlemeden önce Türkiye'nin ekonomik büyüme sürecinden ve mevcut durumundan bahsetmek konunun anlam bütünlüğü açısından yararlı olacaktır. Bu doğrultuda çalışmanın bu bölümünde, Türkiye'nin büyüme süreci dönemler itibariyle incelenmiş ve OGT'yi belirlemek için geliştirilen yöntemler kullanılarak Türkiye ekonomisinin OGT'de olup olmadığı tespit edilmiştir.

2.1.Türkiye Ekonomisinin Gelişim Süreci

19. yüzyılın başlarında dünya ekonomisinde kapitalist girişimlerin hızlanmasıyla birlikte kapitalist ülkeler Osmanlı İmparatorluğu'na yönelmişlerdir. 15. Yüzyıldan itibaren batılı ülkelerin eğitim, teknik ve ekonomik yönden hızla gelişmelerine karşın, İmparatorluk bu alanlarda geri kalmış ve muhtaç bir ülke konumuna düşmüştür. Osmanlı orduları, finansman nedeniyle zayıflamış, savaş meydanlarında başarısız olmaya başlamış ve İmparatorluk hızla topraklarını kaybetmeye başlamıştır. Bu olumsuzluklardan dolayı İmparatorluğun ülke düzeyinde düzeni sarsılmış ve ağır finansman darboğazına girilmesine bağlı olarak yüksek faizle borçlanılmıştır (Çelebi, 2002: 20).

Osmanlı İmparatorluğu 1918 yılında parçalandığında, ülke ekonomisi kapitalist ülkeler karşısında sanayi bağımlısı olmuş ve ülke içindeki üretimin eski teknik, araç ve gereçlerle gerçekleştirilmesinden dolayı verimlilik düşmüştür. Ayrıca

eğitim, ekonomi, tüm altyapı olanaklarından, endüstriden, beşeri sermayeden, sağlık ve sosyal kurumlardan yoksun bir hale gelmiştir (Eroğlu, 2007: 64; Çelebi, 2002: 20).

Tüm bu olumsuzluk içinde, 1923 yılından itibaren yeniden yapılanma dönemine giren Türkiye Cumhuriyeti ekonomik büyümesini gerçekleştirmeye çalışmıştır. Bu konuda Türkiye ekonomisine yönelik çeşitli dönemsel ayrımlar yapılmaktadır. Ancak bu bölümde gerçekleşen büyüme süreci; 1923-1946 dönemi, 1946-1980 dönemi, 1980-2001 dönemi ve 2001 sonrası dönem olmak üzere dört başlık altında incelenecektir.

2.1.1. 1923-1946 Dönemi

20. yüzyılın başlarında Osmanlı Devleti ekonomik anlamda bir yarı sömürge durumundayken, dünyadaki siyasi dengelerin değişmesi ile kendisini bir anda Birinci Dünya Savaşı'nda bulmuştur. Birinci Dünya Savaşı sonunda yenilgiye uğrayan Osmanlı Devleti, Sevr Antlaşması ile paylaşılmak istenmiş fakat Kurtuluş Savaşı sonucunda kazanılan zafer ile bu plan ortadan kaldırılmıştır. Yapılan savaşlar sonucunda ülke fiziki ve mali servet kaybına uğramış, insan gücünde de büyük ölçüde azalış yaşanmış ve Osmanlı Devleti yerine Türkiye Cumhuriyeti Devleti kurulmuştur. Türkiye Cumhuriyeti Devleti verimliliği düşük tarıma dayalı üretim teknikleri ile yüksek orandaki dış borcu miras olarak almıştır. Ayrıca genellikle çiftçilik, memurluk ve askerlik Türklerin uğraş alanlarına girmiş ve buna karşın sanayi, ticaret ve hizmet sektörleri ise azınlıkların eline geçmiştir. Tüm bu olumsuz nedenlerden dolayı Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk yıllarında, söz konusu dalgalanmaların değiştirebilmesi için devletin desteğine ihtiyaç duyulmuştur (Yılmaz ve Akıncı, 2012: 88).

Ulusal ekonominin kurulması için ilk adım, 17 Şubat 1923'de İzmir'de gerçekleştirilen İzmir İktisat Kongresi ile atılmıştır. Bu kongrede alınan kararlar genellikle şu hususları kapsamaktaydı (İstanbul Ticaret Odası, 1989: 13-14):

- Üreticinin korunması,
- İhracatın korunması,

- Milli sanayinin ve işçinin korunması,
- Demiryollarının geliştirilmesi.

Birinci İktisat kongresine katılan sanayiciler, ülke kalkınmasının sanayileşmeden geçtiğini ifade ederek Osmanlı'dan devralınan az sayıdaki sanayi kuruluşlarının yıkıcı dış rekabetten korunması ve sanayi sektörünün gelişebilmesi için gümrük tarifelerini yükseltmişlerdir. 1924 yılında çıkarılan bir yasa ile ihracat odaklı sanayilerin kullanmış oldukları ithal ham maddeler gümrük vergisinden muaf tutulmuş, 1924 yılında Türkiye İş Bankası, 1925 yılında Sanayi ve Maadin Bankası kurulmuş ve 1929 yılında önemli bir gümrük korumacılığı başlatılmıştır (Karluk, 2007: 211). Ayrıca, bu dönemdeki önemli gelişmelerden bir diğeri ise, 1927 yılında çıkarılan “Teşviki Sanayi Kanunu”dur. Temel ilkeleri 1913 yılında çıkarılmış olan ve 15 yıllık bir süreyi kapsayan bir kanuna dayanan bu kanun yeniden kurulacak olan sanayi işletmelerini desteklemeyi hedeflemiştir. Teşviki Sanayi Kanunu; vergi indirimleri, yeni inşa edilecek olan fabrikalara devlete ait arazilerin ve binaların verilmesi ve ithal ürünlerden % 10 pahalı olsa bile devlet kuruluşlarınca yerli ürünlerin kullanılması gibi sanayiye koruyacak önlemleri içermektedir (İstanbul Ticaret Odası, 1989: 17).

1923 yılından 1930 yılına kadar geçen dönem (Liberal Ekonomi Deneyimi), kuruluşun getirdiği reform faaliyetlerinin yoğunlaştığı bir geçiş dönemidir. 1929-1930 Dünya Ekonomik Bunalımının da yaşandığı bu dönemde sanayileşmeden beklenen başarı elde edilememiştir. Bunun başlıca nedenleri; 1924 yılında imzalanan Lozan antlaşmasıyla 1929 yılına kadar beş yıl süreyle koruyucu gümrük politikalarını uygulanmaması, ülkedeki organizasyon ve teşebbüs gücünün yetersizliği nedeniyle İzmir İktisat Kongresinde alınan kararların tam anlamıyla uygulanmaması, sanayileşmeyi gerçekleştirecek olan finansal olanakların sağlanmaması ve kurumsal yapıların oturtulmamasıdır (Aysan, 1980: 22).

1923-1929 liberal ekonomi politikalarının sayısal gelişmelerini değerlendirmek amacıyla Türkiye'nin bu dönemdeki GSMH gelişmeleri, kişi başına düşen GSMH değerleri ve sektörlerin GSMH içindeki payları temel göstergeler olarak Çizelge 2.1'de sunulmuştur.

Çizelge 2.1. 1923-1929 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1948 Yılı Fiyatları, Milyon TL)

Yıllar	GSMH	GSMH Büyüme Oranı (%)	KBGSMH (Dolar)	KBGSMH Büyüme Oranı (%)	Sektörler					
					Tarımın Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Sanayinin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Hizmetlerin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı	
					Değer	%	Değer	%	Değer	%
1923	2929	-	45	-	1264	43,3	309	13,4	1356	43,3
1924	3364	14,9	50	11,1	1607	48,1	287	11,9	1470	40,0
1925	3793	12,8	64	28,0	1697	45,0	338	12,8	1758	42,2
1926	4484	18,2	65	1,5	2237	40,3	388	12	1859	37,7
1927	3910	-12,8	56	-13,8	1546	40,0	464	16,9	1900	43,1
1928	4341	11,0	60	7,1	1842	42,8	461	15,6	2038	41,6
1929	5278	21,6	71	18,3	2627	50,1	479	13,9	2173	36,0

Kaynak: TÜİK, 2014: 637-638

1923-1929 döneminde ülkenin GSMH'si dönem başında 2,9 milyar TL iken, dönem sonunda 5,2 milyar TL'ye yükselmiştir. Kişi başına düşen gelir dolar cinsinden cari fiyatla 45 dolardan 71 dolara yükselmiş ve yaklaşık olarak %58 oranında artmıştır. Sektörel paylara bakıldığında; dönem başında 1,2 milyar TL olan tarım sektörünün değeri dönem sonunda 2,6 milyar TL'ye yükselmiş ve ortalama olarak GSMH içerisinde %45'e yaklaşan payla ilk sırayı almıştır. GSMH içindeki payı %40'ı aşan hizmetler sektörünün dönem başındaki değeri 1,3 milyar TL iken dönem sonunda 2,1 milyar TL'ye yükselmiş ve ikinci sırada yerini almıştır. GSMH'den aldığı pay yaklaşık olarak ortalama %15'e yaklaşan sanayi sektörünün değeri ise 309 milyon TL'den 479 milyon TL'ye yükselmiştir.

Büyük Buhran'ın ortaya çıkardığı olumsuzluklar ve iç ekonomiden kaynaklanan olumsuz koşullar nedeniyle liberal politikalarda ısrardan vazgeçilmiş ve "devletçilik" ilkesi bağlamında sanayileşme fikri benimsenmiştir (Üzümcü, 2008: 78). Bu dönem "Korumacı-Devletçi Sanayileşme Dönemi (1930-1939)" olarak nitelendirilmektedir. Bu dönemde devlet yöneticileri, öncelikle 1929 Buhranı ile iki katına çıkan dış açık sorununa çözümler aramış ve olumsuz koşullara karşın uygulamaya ilişkin yasalar çıkartırken ortaya çıkabilecek muhtemel muhalefeti de azaltma arayışına girmişlerdir (Sunay, 2007: 110). Dünya ekonomisinin girmiş

olduğu bu büyük bunalım sonucunda, Türkiye ekonomisi dışa kapanarak devletin desteğiyle sanayileşme girişiminde bulunmuştur. Bunalımın hammadde fiyatlarını sanayi fiyatlarından daha fazla azaltması sonucu bir önceki dönemdeki serbest ticaret-açık kapı politikalarının sürdürülmesinin dış ticareti olumsuz etkileyeceği hissedilmişti. 1929'da Lozan Antlaşmasıyla birlikte sınırların da belirlenmesiyle ithalatı denetleyen koruma önlemlerine başvurularak koruma kapsamında önceden ithal edilen sınai tüketim mallarında ithal ikameci yatırımlara başvurulmuştur. Böylece bunalım döneminde az gelişmiş ülkelerin sanayisiz yapıyı değiştirmeye yönelik girişimlerine Türkiye'de katılmıştır (Eroğlu, 2007: 69).

Ekonomik kalkınmanın devletçi politika izlenerek gerçekleştirilmeye çalışıldığı 1933'ten sonraki dönemde de özel sektör korunmuş ve Sanayi Kanunu 1942'ye kadar özel sektörü teşvik etmeye devam etmiştir. Ayrıca kamu girişimciliği hiçbir şekilde özel girişimciliğin yerini almamış ve her iki kesim birbirini tamamlayıcı görevler üstlenmişlerdir. Bu dönemde kalkınmanın ve sanayileşmenin gerçekleştirilmesi için sanayi planları hazırlanmaya başlamıştır. Bu planlar tüm sektörleri kapsayan makro bir nitelikten ziyade, sadece sanayi sektörünü kapsayan nitelikte olmuştur (Karluk, 2007: 216-217). Türkiye'nin ilk sanayileşme politikası 1934 yılında Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (BBYSP) ile somutlaşmıştır. BBYSP, tüm ekonomiyi kapsayan bir plan olarak değil, sanayi sektöründe 5 yıl içinde hangi alt sektörlerde kuruluşlar inşa edileceğini belirleyen bir program olarak tasarlanmıştır. BBYSP'de belirlenen ana strateji, temel ihtiyaç maddelerinin ülkede üretimine öncelik veren *ithal ikameci sanayileşmedir*. Bu stratejinin amacı, döviz tasarrufunu sağlayarak dış açığın azaltılmasıdır (Üzümcü, 2008: 94).

Devletçi sanayileşme politikaları dönemi olarak nitelendirilen 1930-1939 dönemine ilişkin olarak ekonominin iktisadi büyüme süreci hakkında bilgi sağlayacak temel göstergeler Çizelge 2.2'de gösterilmiştir.

Çizelge 2.2. 1930-1939 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1948 Yılı Fiyatları, Milyon TL)

Yıllar	GSMH	GSMH Büyüme Oranı (%)	KBGSMH (Dolar)	KBGSMH Büyüme Oranı (%)	Sektörler					
					Tarımın Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Sanayinin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Hizmetlerin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı	
					Değer	%	Değer	%	Değer	%
1930	5394	2,2	52	-26,7	2525	46,8	539	10,0	2330	43,2
1931	5866	8,7	48	-7,6	2887	49,2	616	10,5	2363	40,3
1932	5235	-10,7	39	-18,7	2055	39,3	725	13,8	2455	46,9
1933	6064	15,8	45	15,3	2510	41,4	863	14,2	2692	44,4
1934	6430	6	47	4,4	2578	40,1	982	15,3	2870	44,6
1935	6234	-3	49	4,3	2421	38,8	981	15,7	2833	45,4
1936	7680	23,2	62	26,5	3731	48,6	947	12,3	3002	39,1
1937	7798	1,5	65	4,8	3600	46,2	1045	13,4	3154	40,4
1938	8538	9,5	88	35,3	3794	44,4	1209	14,2	3535	41,4
1939	9128	6,9	91	3,4	3939	43,2	1411	15,5	3778	41,3

Kaynak: TÜİK, 2014: 637-638

Çizelge 2.2.'de görüldüğü üzere, 1930-1939 döneminde ülkenin GSMH'si dönem başında yaklaşık 5,4 milyar TL iken, dönem sonunda 9,1 milyar TL'ye yükselerek yaklaşık %70 oranında artış göstermiştir. Kişi başına düşen GSMH dönem başında 52 dolar iken 1939 yılına gelindiğinde 91 dolara yükselmiş ve yaklaşık olarak %75 oranında artış yaşanmıştır. Sektörel paylara bakıldığında; tarım sektörü ortalama olarak %44 pay ile sektörler arasında ilk sırayı almış ve dönem başında 2,5 milyar TL olan değeri dönem sonunda 3,9 milyar TL'ye yükselmiştir. Dönem başında 2,3 milyar TL olan hizmetler sektörünün değeri dönem sonunda 3,7 milyar TL'ye yükselmiş ve ortalama olarak %43'lük bir payla ikinci sırayı almıştır. GSMH'den aldığı pay yaklaşık olarak ortalama %13 olan sanayi sektörünün değeri ise 539 milyon TL'den 1,4 milyar TL'ye yükselmiştir.

1930-1939 yılları genel olarak değerlendirildiğinde, dünya ekonomisi krizin etkileri ile uğraşmış aynı zamanda geri kalmış ülkelerin birçoğu da bu krizle mücadele etmiştir. Ancak, bu dönemde Türkiye bu krizin dışında kalarak önemli sanayileşme girişimlerinde bulunmayı başarmıştır. 1938 yılında BBYSP'nin gerçekleştirildiği kabul edilerek İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı (İBYSP) çalışmalarına

başlanmış, fakat 1939 yılında İkinci Dünya Savaşı'nın başlaması üzerine plandan vazgeçilmiştir (Eroğlu, 2007: 70). İBYSP yerine “İktisadi Savunma Planı” uygulanmış ve ülkenin her an savaşa girme olasılığı düşünülerek ekonomi dâhil bütün alanlarda her türlü öncelikler yeniden düzenlenmiştir. İktisadi savunma planı, daha çok ordunun savaşa hazırlıklı olma çabasına dönüşmüş ve ayrıca ekonomi planı hazırlanmamıştır. Bu dönemde devletçi sanayileşme politikasının varlığı ve sanayi kuruluşlarının savaş anında faaliyetlerine devam etmesinden dolayı işler biraz daha kolaylaşmıştır. Ancak savaş ekonomisi koşullarında ordu giderlerinin ve savunma harcamalarının artması, kamu harcamaları içinde yatırım paylarının düşük kalmasına neden olmuştur (Tokgöz, 2011: 68).

Savaş boyunca dünya ticaret hacminin küçülmesi ve katma değer oluşturacak ekonomik faaliyetler yerine savunma sanayine öncelik verilmesi ekonomik büyüme hızının düşük düzeyde gerçekleşmesine yol açmıştır. Savaş döneminde kamu gelirlerini arttırmak için oluşturulan Varlık Vergisi ile devletin ekonomi üzerindeki bürokratik denetimini artıran Milli Korunma Kanun gibi düzenlemeler yatırımları olumsuz etkilemiştir. Bu bağlamda, iktisadi büyüme sürecinin duraklama döneminin süresi artmış ve 1939-1945 dönemindeki devletçilik uygulamaları “zorba devletçilik” olarak nitelendirilmiştir (Altay, 2000: 52-53). 1940-1945 dönemi savaşın yarattığı olumsuzluklardan dolayı yıkıcı bir dönem olmuştur. Türkiye, İkinci Dünya Savaşı'na katılmamasına rağmen savaş ekonomisinden olumsuz etkilenmiştir. Türkiye ekonomisinin bu döneme ait sayısal verileri Çizelge 2.3'te gösterilmiştir.

Çizelge 2.3. 1940-1945 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1948 Yılı Fiyatları, Milyon TL)

Yıllar	GSMH	GSMH Büyüm e Oranı (%)	KBGSMH (Dolar)	KBGSMH Büyüme Oranı (%)	Sektörler					
					Tarımın Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Sanayinin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Hizmetlerin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı	
					Değer	%	Değer	%	Değer	%
1940	8678	-4,9	104	14,6	3891	44,8	1267	14,4	3520	40,6
1941	7780	-10,3	128	23,1	3249	41,8	1238	15,9	3294	42,3
1942	8217	5,6	262	104,9	3881	47,2	1206	14,7	3130	38,1
1943	7413	-9,7	386	47,4	3395	45,8	1189	16,0	2828	38,1
1944	7038	-5,1	277	-28,4	3032	43,1	1117	15,9	2890	41,1
1945	5960	-15,3	224	-19	2322	39,0	932	15,6	2707	45,4

Kaynak: TÜİK, 2014: 637-638

1940-1945 döneminde, ülkenin GSMH'sı dönem başında 8,6 milyar TL iken, dönem sonunda 5,9 milyar TL'ye düşerek yaklaşık %31,3 oranında azalış göstermiştir. 1940 yılında 104 dolar olan kişi başına düşen gelir, 1945 yılında 159 dolara yükselmiş olup yaklaşık olarak %53 oranında artış göstermiştir. Sektörel paylara bakıldığında; dönem başında 3,8 milyar TL olan tarım sektörünün değeri dönem sonunda 2,3 milyar TL'ye düşmüş ve ortalama olarak GSMH içerisinde %42 payla ilk sırayı almıştır. GSMH içindeki payı ortalama olarak %41 ile hizmetler sektörünün dönem başındaki değeri 3,5 milyar TL iken dönem sonunda 2,7 milyar TL'ye düşerek ikinci sırada yerini almıştır. 1940-1945 döneminde ortalama olarak %17'lik büyüme ile üçüncü sırada yer alan sanayi sektörünün dönem başındaki değeri 1,2 milyar TL iken 1945 yılında 932 milyon TL olmuştur.

2.1.2. 1946-1980 Dönemi

Türkiye Cumhuriyeti tarihi için 1946 yılı hem siyasi hem de iktisadi yönden yeni bir dönüm noktası olmuştur. İkinci Dünya Savaşı yıllarında ortaya çıkan olumsuz havayı dağıtabilmek için, tek parti rejiminden çok partili parlamenter rejime geçiş izninin verilmesiyle birlikte Demokrat Parti kurulmuştur (Boratav, 2016: 93). Demokrat Parti, siyasi iktidarı devletçi ekonomi politikası nedeniyle sert bir biçimde eleştirmeye başlamıştır. Bu nedenle, parti programında ekonomi alanında devletçiliğe yer vermeyerek liberal politikaları ön plana çıkarmış ve ekonomik

kalkınmanın özel sektör aracılığıyla gerçekleşeceğini vurgulamıştır (Karluk, 2007: 220). Bu dönemde gerçekleşen siyasi yapısal dönüşümler kendini ekonomi alanında da hissettirmiştir. 16 yıldan beri aralıksız sürdürülen kapalı, korumacı, dış dengeye dayalı ve içe dönük politikalar yerine ithalatın serbestleştirilerek büyük ölçüde artırıldığı; sanayi sektörü ile birlikte tarım, madencilik, alt yapı ve inşaat sektörüne öncelik veren; dış açıkların kronikleşmeye başladığı; dış yardım, kredi ve yabancı sermayenin daha çok önem kazandığı iktisat politikaları benimsenmiştir (Boratav, 2016: 94). Bu politikalar kapsamında, Türkiye 1948-1949'da ilk defa olarak Marshall Planı çerçevesinde Amerika Birleşik Devletlerinden ekonomik yardım almış olup, Dünya Bankası (IBRD), Uluslararası Para Fonu (IMF), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) gibi önemli kuruluşlara üye olmuştur (İstanbul Ticaret Odası, 1989: 29).

1946-1950 dönemi Türkiye'de iktisat politikasında temel dönüşümlerin hazırlandığı yıllar olmuş ve bu geçiş dönemi 1950 yılında Demokrat Partinin (DP) iktidara gelmesiyle tamamlanmıştır. 1950 yılında iktidara gelen DP programında söz verdiği gibi liberal bir iktisat politikası uygulamaya başlamıştır. 1950 yılından sonra gerçekleşen iktidar değişimi ile birlikte "her ne pahasına olursa olsun ekonomik büyüme" stratejisi benimsenmiştir (Yılmaz ve Akıncı, 2012: 97). DP hükümeti bu dönemde iktisadi büyümeyi hızlandırmak için şu politikaları uygulamıştır (Şahin, 2002: 103-108):

- 1950 yılında ithalat %60-%65 oranında serbestleştirilmiş, fiyat kontrolleri kaldırılmıştır. Ayrıca, banka kredi faizleri düşürülerek özel kesimin daha fazla kredi kullanmasına imkân sağlanmıştır.
- Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu 1951 ve 1954'de iki kez değiştirilerek, yabancı sermaye girişini teşvik etmek için daha liberal bir mevzuat oluşturulmuştur.
- Bu dönemde tarım sektörü Marshall Yardımı Programı ile temin edilen tarımsal araçların ve traktörün girmesiyle önemli bir dönüşüm sürecine girmiştir.

- Bu dönemde genişlemeci para ve maliye politikaları izlenmiş olup, bütçe denkliliğine önem verilmemiştir.

1950-1960 dönemi özel girişimciliğe dayalı serbest piyasa ekonomisi kurma ve devletin ekonomideki ağırlığını azaltma sözleri ile başlamıştır. Ancak üç-dört yıllık bir liberal ekonomi politikası uygulamasından sonra, bu “başı boş” politika uygulamaları diğer iç ve dış faktörlerle birleşerek ekonominin istikrarsızlığa sürüklenmesine sebep olmuştur (Şahin, 2002: 108). Özellikle ekonomik büyüme stratejisini gerçekleştirmek için ara, yatırım ve tüketim malları ithalatının artırılmasına karşın, 1954 yılında kötü hava koşulları nedeniyle tarımsal ihracatın azalması, Türkiye’nin dış ödemeler dengesinin bozulmasına neden olmuştur (Parasız, 2003: 11). Bunun üzerine, ekonomide müdahaleler ve kontroller artmış olup, devletin ekonomideki payı daraltılmamış aksine genişletilmiştir. Sonuç olarak, birçok konuda başlanıldığı yere geri dönmüştür.

İkinci Dünya Savaşı sonrası Türkiye’nin 1946-1960 dönemine ilişkin temel ekonomik göstergeleri Çizelge 2.4’te sunulmuştur.

Çizelge 2.4. 1946-1960 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1968 Yılı Fiyatları, Milyon TL)

Yıllar	GSMH	GSMH Büyüme Oranı (%)	KBGSMH (Dolar)	KBGSMH Büyüme Oranı (%)	Sektörler					
					Tarımın Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Sanayinin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Hizmetlerin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı	
					Değer	%	Değer	%	Değer	%
1946	7864	31,9	191	-14,7	3580	45,5	1175	14,9	3109	39,5
1947	8192	4,2	137	-29,1	3163	38,6	1243	12,2	3787	46,2
1948	10797	31,8	170	24,0	4678	44,3	1437	12,8	4199	42,8
1949	9833	-8,9	159	-6,7	3964	40,4	1461	13,1	4411	46,5
1950	38506	9,4	166	4,8	15761	40,9	5054	13,1	17691	45,9
1951	43446	12,8	195	17,1	18876	43,4	5187	11,9	19384	44,6
1952	48621	11,9	218	11,8	20666	42,5	5753	11,8	22202	45,7
1953	54091	11,2	247	13,4	22461	41,5	6857	12,7	24773	45,8
1954	52480	-3,0	245	-0,9	19335	36,8	7486	14,3	25659	48,9
1955	56642	7,9	286	16,9	21235	37,5	8333	14,7	27074	47,8
1956	58428	3,2	322	12,5	22296	38,2	9128	15,6	27004	46,2
1957	62995	7,8	415	28,7	23737	37,7	10110	16,0	29149	46,3
1958	65844	4,5	481	16,1	25909	39,3	10671	16,2	29264	44,4
1959	68521	4,1	583	21,3	25985	37,9	11058	16,1	31479	45,9
1960	70869	3,4	359	-38,5	26591	37,5	11100	15,7	33178	46,8

Kaynak: TÜİK, 2014: 637-638

Çizelge 2.4'e göre, 1946-1960 döneminde ülkenin GSMH'si dönem başında 7,8 milyar TL iken, dönem sonunda 70,8 milyar TL'yi aşarak yaklaşık %801,1 oranında artış göstermiştir. 1946 yılında 191 dolar olan kişi başına düşen gelir, 1960 yılında 359 dolara yükselmiş olup yaklaşık olarak %88 oranında artış göstermiştir. Sektörel paylara bakıldığında; dönem başında 3,1 milyar TL olan hizmet sektörünün değeri dönem sonunda 33,1 milyar TL'ye yükselmiş ve ortalama olarak GSMH içerisinde %46 payla ilk sırayı almıştır. GSMH içindeki payı ortalama olarak %40 ile tarım sektörünün dönem başındaki değeri 3,5 milyar TL iken dönem sonunda 26,5 milyar TL'ye yükselerek ikinci sırada yerini almıştır. 1946-1960 döneminde ortalama olarak %14'lük büyüme ile üçüncü sırada yer alan sanayi sektörünün dönem başındaki değeri 1,1 milyar TL iken 1960 yılında 11,1 milyar TL olmuştur.

Türkiye ekonomisi, 1960 yılına kadar plansız ve dengesiz bir büyüme gerçekleştirmiştir. Özellikle 1950'lerin ilk yarısında elverişli iç ve dış şartların bir araya gelmesiyle ekonomide olağanüstü nicel gelişmeler ve yapısal dönüşümler yaşanmıştır. Ancak 1954 yılından sonra üretim artışındaki yavaşlama, giderek artan dış ödeme açıkları ve enflasyon gibi durumlar ekonomiyi bunalıma sürüklemiştir. Bu dönemde tüm sektörlerin büyüme hızı yavaşlamış ve 1960 yılında askeri darbe ile hükümet değişikliğine gidilmiştir (Şahin, 2002: 131-132). 1960 İhtilalinden sonra, ekonominin bir plana bağlanma düşüncesi genel kabul görünce, planlama bir kurum olarak 1961 Anayasası'na girmiştir. 1961 yılında çıkarılan bir yasa ile Devlet Planlama Teşkilatı kurulmuş ve kalkınma planlarını hazırlama ve yürütmekle görevlendirilmiştir (Karluk, 2002: 231). Böylece Türkiye'de 1962 yılından itibaren planlı kalkınma dönemi başlamıştır.

1962'den sonra uygulamaya başlanan Beş Yıllık Kalkınma Planları 1930'lu yıllarda uygulanan sanayi planlarının aksine kısmi nitelikte olmayan makro planlardır. Yani ekonominin tamamını kapsamaktadır. Tüm kalkınma planlarında temel amaç, milli gelirin (GSMH) istikrarlı ve hızlı bir şekilde büyümesinin sağlanmasıdır (Şahin, 2002: 134-135). Bu bağlamda ilki 1963 yılında uygulamaya başlanan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967) 15 yıllık uzun bir dönem amaçlanarak hazırlanmış ve büyüme hızı %7 olarak hedeflenmiştir. Belirtilen büyüme hızına ulaşılabilmesi için planda ithal ikameci stratejinin gerekliliği savunulmuş ve karşılaştırmalı üstünlükler kuramına uygun sanayileşme ve dış ticaret politikası izlemenin yanlış olacağı vurgulanmıştır. Dışa dönük sanayileşme ile yeterli büyümenin sağlanamayacağı düşüncesiyle, gerek dışa bağımlılığı azaltmak gerekse yurt içi yatırımları arttırarak sanayi kesiminin büyümesini sağlamak için ithal ikameci sanayileşme stratejisi benimsenmiştir. Ayrıca, Türk ekonomisi önceki dönemde olduğu gibi yabancı yatırımlar ve dış borçlanma yoluyla yabancı sermaye girişlerine açık olmuştur (İstanbul Ticaret Odası, 1989: 33). Sonuç olarak uygulanan politikalar kapsamında, planda hedeflenen %7'lik büyüme oranına neredeyse ulaşılmış ve gerçekleşen büyüme oranı %6,6 olmuştur (Çelebi, 2002: 36).

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planında (1968-1972) ilk plana göre sanayileşme daha önemli bir amaç olmuştur. İlk plan daha çok sosyal içerikli olduğu için kırsal

kesimin kalkınmasına ağırlık verilmiştir. Ancak İBYKP, kamu kesiminin ara ve yatırım malları üretimine yönelmesini, ekonomik büyümenin sanayileşmeye dayandırılmasını ve kaynak kullanımında sanayi kesimine öncelik verilmesini amaçlamıştır. Bu amaçla bu dönemde de %7 oranında bir büyüme hedeflenmiş ve %6,3 oranında bir büyüme gerçekleşmiştir (Yılmaz ve Akıncı, 2007: 101).

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977) döneminde, yeni bir uzun dönemli gelişme stratejisi belirlenerek, Birinci Plan döneminde öngörülen 15 yıllık gelişme stratejisi bir kenara bırakılmıştır. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı, 1973-1995 yıllarını kapsayan 22 yıllık yeni kalkınma politikasının ilk dilimi olarak hazırlanmıştır. Çünkü 1970’li yıllarda Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ile ilişkilerdeki gelişmelerin yaşanması ve 1973 yılında Katma Protokol’ün yürürlüğe girmesi ile birlikte Türk sanayisinin 22 yıllık süre içerisinde AET’ye uyum sağlaması için yeni bir stratejiye ihtiyaç duyulmuştur. Amaç, Batının sanayileşmiş ülkelerinden oluşan AET içinde yalnızca kalkınmayı sağlamak değil, gelişmiş olan Batı’yı da yakalamaktır. Bu nedenle Üçüncü BYKP diğer planlardan farklı olarak ara ve yatırım malları üretimine ağırlık vermiş ve özellikle ağır sanayilere öncelik vermiştir. (Karluk, 2002: 233). Bu dönemde, büyüme hızı %8 olarak hedeflenmiş ancak %5,2 büyüme hızı ile hedeflenenin çok altında kalmıştır. Çünkü 1970’li yılların ikinci yarısından sonra Avrupa ekonomileri durgunluk sürecine girmiş ve Türk ekonomisine işçi dövizlerinin girişi büyük ölçüde yavaşlamıştır. 1973-1974 yılları arasında petrol fiyatlarının 4-5 kat artması ile Türkiye ekonomisi derinden etkilenmiştir (Pamuk, 2014: 36). 1970’lerin sonuna doğru ulusal tasarruflar ve yatırımlar arasındaki fark giderek artarak cari işlemler dengesi önemli ölçüde açık vermiş ve dış borçlar artmıştır (Çoban, 2007: 36). Tüm bu olumsuzluklardan dolayı hedeflenen büyüme gerçekleşmemiştir.

İlk üç plan uygulaması sonucunda, GSMH’nin büyüme hızı Plan hedeflerinin gerisinde kalmasına rağmen oldukça yüksek seviyede gerçekleşmiştir. 1961-1979 dönemine ilişkin temel ekonomik göstergeler Çizelge 2.5’te gösterilmiştir.

Çizelge 2.5. 1961-1979 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1987 Yılı Fiyatları, Milyon TL)

Yıllar	GSMH	GSMH Büyüme Oranı (%)	KBGS MH (Dolar)	KBGSMH Büyüme Oranı (%)	Sektörler					
					Tarımın Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Sanayinin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Hizmetlerin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı	
					Değer	%	Değer	%	Değer	%
1961	9561611	2,0	194	-45,9	2826389	35,0	1772834	17,2	5072206	47,8
1962	11116801	16,2	220	13,4	3351434	34,6	2058225	16,7	5810587	48,7
1963	12894161	15,9	249	13,2	3865250	34,6	2375348	17,1	6783397	48,3
1964	13765083	6,7	258	3,7	3862202	33,1	2680968	18,2	7443194	48,6
1965	14809919	7,5	271	5,0	3795469	30,9	3042119	19,4	8328148	49,8
1966	17646013	19,1	315	16,2	4592902	30,5	3628172	19,9	9821687	49,6
1967	19588215	11,0	341	8,2	4808503	29,3	4235247	20,7	11070203	50,0
1968	31635197	61,5	537	57,5	10451336	33,0	5420244	17,1	16621247	49,8
1969	33002579	4,3	586	9,1	10309629	31,2	6071704	18,4	16621247	50,4
1970	34468624	4,4	539	-8,1	10595792	30,7	6039971	17,5	17832860	51,7
1971	36897377	7,0	476	-11,6	11134245	30,2	6576655	17,8	19186477	52,0
1972	40279248	9,2	592	24,2	11250327	27,9	7274533	18,1	21754388	54,0
1973	42255004	4,9	734	24,1	10343382	24,5	8148177	19,3	23763445	56,2
1974	43633172	3,3	980	33,5	10985447	25,2	8723337	20,0	23924387	54,8
1975	46275414	6,1	1184	20,9	11315684	24,5	9514813	20,6	25444917	55,0
1976	50437968	9,0	1312	10,8	12098338	24,0	10357194	20,5	27982436	55,5
1977	51944339	3,0	1467	11,8	11838641	22,8	11040984	21,3	29064715	56,0
1978	52582171	1,2	1567	6,9	12155103	23,1	11385281	21,7	29041787	55,2
1979	52324176	-0,5	1877	19,7	12135879	23,2	10818217	20,7	29370080	56,1

Kaynak: TÜİK, 2014: 637-638

1961-1979 döneminde, ülkenin GSMH'si dönem başında 9,5 trilyon TL iken, dönem sonunda 52,3 trilyon TL'yi aşarak yaklaşık %450,5 oranında artış göstermiştir. 1961 yılında 194 dolar olan kişi başına düşen gelir, 1979 yılında 1877 dolara yükselmiş olup yaklaşık olarak %867,5 oranında artış göstermiştir. Sektörel paylara bakıldığında; dönem başında 5 trilyon TL olan hizmet sektörünün değeri dönem sonunda 29,3 trilyon TL'ye yükselmiş ve ortalama olarak GSMH içerisinde %52,1'lik bir payla ilk sırayı almıştır. GSMH içindeki payı ortalama olarak %28,8 olan tarım sektörünün dönem başındaki değeri 2,8 trilyon TL iken dönem sonunda 12,1 trilyon TL'ye yükselerek ikinci sırada yerini almıştır. 1961-1979 döneminde

ortalama olarak %19,1'lik büyüme ile üçüncü sırada yer alan sanayi sektörünün dönem başındaki değeri 1,7 trilyon TL iken 1979 yılında 10,8 trilyon TL olmuştur.

Türkiye ekonomisinin ihtiyaçları dikkate alınmadan uygulamaya başlanan ithal ikame politikası sonucunda negatif ithal ikame olgusu ortaya çıkmış ve bir birimlik ithal ikamesi için daha çok ithalat yapılmış ve böylece ithalata bağımlılık artarak döviz sıkıntısı oluşmaya başlamıştır. Ayrıca ara ve yatırım malı üreten sanayi dallarının inşa edilmemesi nedeniyle ekonominin döviz talebi artmış ve bu durum ekonominin büyük bir döviz darboğazına girmesine sebep olmuştur. Bu darboğazı gidermek için uygulanan stratejilerin değiştirilmesi öngörülmüş ve 24 Ocak 1980 yılında ekonomide köklü değişimleri amaçlayan istikrar programı yürürlüğe konmuştur (Karluk, 2002: 237).

2.1.3. 1980-2001 Dönemi

Türkiye'de 1970'li yıllar mevcut sorunların çözülmediği, ithalat ve üretimde sıkıntıların yaşandığı, kıtlıklar ve yüksek enflasyonun yaşandığı yıllar olmuştur. Bu olumsuzlukların, toplumsal ve siyasal boyutlar kazanarak giderek ağırlaşmasına karşın 24 Ocak 1980 tarihinde radikal bir istikrar ve liberalleşme programı açıklanarak yürürlüğe konulmuştur. 24 Ocak kararlarının temel amacı; kısa vadede ödemeler dengesini iyileştirerek ve enflasyonu düşürerek istikrarı sağlamak, uzun vadede ise piyasaya daha çok ağırlık veren ve dışa, özellikle ihracata yönelik bir ekonomi yaratmaktır (Pamuk, 2014: 41). Ancak bu amaçlara yönelirken benimsenen temel yaklaşım, ekonomik yapının kendisini ve işleyişini değiştirmeyi hedefleyen bazı köklü düzenlemelerin de gündemde olduğunu göstermektir. 24 Ocak Kararları olarak bilinen kararlar şu şekilde sıralanabilir (Ulagay, 1984: 21):

- İç pazara dönük ithal ikamesine karşın ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin benimsenmesi,
- Aşırı değerlenmiş döviz kuru yerine gerçekçi kur politikasının uygulanması ve bunu gerçekleştirmek için büyük oranlı devalüasyonlardan kaçınmak,
- Faiz hadlerinin devlet tarafından belirlenmesi yerine piyasadaki fon arz ve talebiyle belirlemek,

- Yüksek faizden ziyade sınırlı para politikalarının da enflasyonu kontrol altına alan bir araç olarak kullanılması,
- Kamu tarafından üretilen temel mallarda sübvansiyonun azaltılması veya kaldırılmasını sağlamak,
- KİT'lerin özelleştirilmesi için çalışmalara başlamak,
- Kamu harcamalarını azaltılarak kapsamlı bir vergi reformu ile bütçe denkliliğinin sağlanması,
- Yabancı sermayeyi özendiren ve devletin ekonomideki yerini azaltan yeni önlemler almak.

24 Ocak 1980'de alınan bu kararlarla, Türkiye ekonomisini içinde bulunduğu sıkıntıdan kurtarmak, kapalı ekonomi konumundan dışa açık ekonomi konumuna getirmek, dünya ekonomileri ile entegre olarak ekonomik büyümeyi hızlandırmak ve ekonomide yapısal dönüşümü sağlamak amaçlanmıştır. Dolayısıyla alınan kararlar sonucunda ekonomi yeniden büyümeye başlamış ve 1980-1990 döneminde GSMH sabit fiyatlarla %4,5 oranında büyümüştür (Tecer,2005: 90-91).

24 Ocak Kararları ile birlikte Türkiye ekonomisi yapısal bir değişim süreci içinde olmasına rağmen alınan kararlar ekonomide ihtiyaç duyulan istikrarı sağlamada yeterli olmamıştır. 1988 yılında piyasalardaki likitide fazlası, mali piyasalardaki dengenin bozulmasına neden olmuştur. 1988 yılından sonra giderek artan bütçe açıklarının iç borçlanma ile karşılanması faizleri yükseltmiş ve döviz rezervlerini azaltmıştır. Tüm bu olumsuz koşullar karşısında ekonomi 1988 yılında yeni bir krize girmiştir (Yılmaz ve Akıncı, 2012: 106). 4 Şubat 1988 tarihinde hükümet, söz konusu krizin atlatılması ve TL'nin değer kazanması için bazı kararlar almıştır. Bu kararlar aşağıda belirtilen şekilde sıralanabilir (Parasız, 2003: 323);

- Döviz karşılığı oluşan aşırı talep giderilmiştir.
- TL'ye olan talebin çoğaltılması için %50 olan mevduat faizleri %65'e çıkarılmıştır.
- TL cinsinden sayılan mali araçların getirisi arttırılmıştır.

- Paranın bu mali araçlar haricindeki alternatif alanlara kayması engellendiğinden dolayı döviz piyasasındaki olumsuzluklar da ortadan kaldırılmıştır.

1980-1990 dönemine ilişkin temel ekonomik göstergeler Çizelge 2.6'da gösterilmiştir.

Çizelge 2.6. 1980-1990 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1987 Yılı Fiyatları, Milyon TL)

Yıllar	GSMH	GSMH Büyüme Oranı (%)	KBGSMH (Dolar)	KBGSMH Büyüme Oranı (%)	Sektörler					
					Tarımın Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Sanayinin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Hizmetlerin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı	
					Değer	%	Değer	%	Değer	%
1980	50896915	-2,8	1539	-18	12287951	24,2	10424178	20,5	28157787	55,4
1981	53316849	4,8	1570	2,0	12066633	22,6	11453641	21,5	29769576	55,9
1982	54963216	3,1	1375	-12,4	12463165	22,7	12032940	21,9	30467110	55,4
1983	57279000	4,2	1264	-8,1	12359289	21,6	12837433	22,4	32082278	56
1984	61349830	7,1	1204	-4,7	12438263	20,3	14187937	23,1	34723630	56,6
1985	63989099	4,3	1330	10,4	12396028	19,4	15116141	23,6	36476930	57,0
1986	68314878	6,8	1462	9,9	12836768	18,8	17099707	25	38378403	56,2
1987	75019388	6,9	1636	11,9	12882700	17,2	18679598	24,9	43457099	57,9
1988	76108143	1,5	1684	3,0	13911021	18,3	19073840	25,1	43123282	56,7
1989	77347305	1,6	1959	16,3	12845404	16,6	20007946	25,9	44492955	57,5
1990	84591717	9,4	2682	36,9	13746287	16,3	2187260	25,9	48972828	57,9

Kaynak: TÜİK, 2014: 637-638

1980-1990 döneminde, ülkenin GSMH'si dönem başında yaklaşık 50,8 trilyon TL iken, dönem sonunda 84,5 trilyon TL'yi aşarak yaklaşık %66 oranında artış göstermiştir. 1980 yılında 1539 dolar olan kişi başına düşen gelir, 1990 yılında 2682 dolara yükselerek yaklaşık olarak %74 oranında artış göstermiştir. Sektörel paylara bakıldığında; dönem başında 28,1 trilyon TL olan hizmet sektörünün değeri dönem sonunda 48,9 trilyon TL'yi aşmış ve ortalama olarak GSMH içerisinde %56,6'lık bir payla ilk sırayı almıştır. GSMH içindeki payı ortalama olarak %23,6 olan sanayi sektörünün dönem başındaki değeri 10,4 trilyon TL iken dönem sonunda 21,8 trilyon TL'ye yükselerek ikinci sırada yerini almıştır. 1980-1990 döneminde

ortalama olarak %19,8’lik büyüme ile üçüncü sırada yer alan tarım sektörünün dönem başındaki değeri 12,2 trilyon TL iken 1990 yılında 13,7 trilyon TL olmuştur.

Türkiye ekonomisi 1990-2001 dönemi olarak incelendiğinde, ekonomide uygulanan dengesiz mali ve para politikalarından dolayı oluşan istikrarsız büyümenin yaşandığı, enflasyonun yüksek olduğu, kamu borçlarının ve faiz harcamalarının giderek çoğaldığı, verimsiz ekonomik koşullar altında kırılganlığın arttığı ve ülke ekonomisinin krizlere açık olduğu bir dönem olmuştur (Bilgin vd., 2002: 37). Tüm bu olumsuz konjonktür sonucunda Türkiye ekonomisi 1994 yılında reel ekonomiyi de etkileyen bir finansal krize girmiş ve 5 Nisan Kararları alınmak zorunda kalmıştır. 5 Nisan Kararları, finans piyasalarını kamu açıklarını azaltma yoluyla dengeye getirmek; ihracat ve döviz kazandırıcı faaliyetleri özendirerek dış borçlanmayı azaltmak; yapısal reformlarla kamu açıklarını azaltmaya yardımcı olmak şeklinde düşünülmüştür. Programda temel ilke olarak, “üretim yapıp sübvansiyon dağıtan bir devlet yapısından, ekonomide piyasa mekanizmasının bütün kurum ve kurallarıyla işlemesini sağlayan ve sosyal dengeleri koruyan bir devlet yapısına geçmek” benimsenmiştir (Ardıç, 2004: 154).

5 Nisan 1994’te hükümetin dengeleri yeniden inşa etmek için aldığı kararlar şu şekilde sıralanabilir (DPT, 1994):

- Kamu gelirlerinin, ek vergi alma yoluyla arttırılması ve çeşitli bütçe kalemlerinde kısıtlamaya gidilerek kamu harcamalarının azaltılması,
- TL’nin dolar karşısında giderek değer kazanmasının önlenmesi ve buna bağlı olarak dış ticaret açıklarının kontrol altında tutulması,
- Enflasyonun hızlı bir şekilde düşürülmesi, TL’ye istikrara kazandırılması, ihracat artışının sağlanması, ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlıklı ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşması için önlemlerin alınması,
- Ekonominin rekabet gücünü önemseyen ve kazançlı istihdamı destekleyen bir gelir yapısının oluşturulması,
- İstikrarın sürekli olması, büyümenin sürdürülebilir olması, kamunun ekonomideki rolünün yeniden tasarlanması ve bu çerçevede yeniden örgütlenmesi.

1994 yılında yaşanan krizin ardından piyasalarda kısa süreli istikrar sağlanmasına karşın ekonomide belirsizliğin sürmesi ve olumsuz beklentilerin devam etmesiyle 5 Nisan Kararlarının öngörülen amaca ulaşmasını engellemiştir. 5 Nisan Kararları ülkede bozulan makroekonomik istikrarı sağlamaya çalışırken, Türkiye ekonomisi 1997 yılında Asya’da ve 1998 yılında Rusya’da ortaya çıkan krizlerden olumsuz etkilenerek yeni bir daralma sürecine girmiştir. Ayrıca, 1999 yılında Brezilya’da başlayan krizin yanı sıra, ülkede yaşanan 17 Ağustos 1999 Depremi ülkeyi yeni bir kriz ortamına sokmuştur (Ardıç, 2004: 21-23).

Ekonomik, siyasi ve ekolojik anlamda yaşanan bu krizler, işletmeler açısından da önemli bir kriz nedeni olmaktadır. Çünkü krizin etkisiyle, ülke ekonomisinde işsizlik problemleri, döviz darboğazları, dış borç ödeme sıkıntıları, yeterli miktarda yabancı sermayenin ithal edilememesi, uluslararası finans çevrelerinde ülke kredi notlarının düşmesi vb. sorunlar ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla tüm bu ekonomik dengesizlikler ve enflasyonist ortamdan doğan fiyat yükselişleri, işletmelerin ve tüketicilerin satın alma gücünü azaltarak ve üretim maliyetlerini artırarak, işletmenin mali yapısında ve üretim yeteneğinde önemli olumsuzluklara sebebiyet vermektedir (Titiz ve Çarıkçı, 2001: 205).

Bu olumsuz koşullar ve yaşanan krizler 1999 Aralık ayında IMF ile “Yakın İzleme Anlaşması” yapılmasını gerekli kılmıştır. 2000 yılında uygulamaya başlanan bu program ile ekonomik ve sosyal yapıyı büyük ölçüde etkileyecek yeni bir süreç başlamıştır. Kamu finansmanı yapısının sağlıklı bir yapıya dönüştürülmesi, reel faizlerin uygun bir seviyeye çekilmesi, enflasyonun azaltılması, yapısal reformlar gerçekleştirilerek ekonominin istikrarlı bir yapıya dönüştürülmesi için “Döviz Kuruna Dayalı Enflasyonu Düşürme Programı” uygulamasına geçilmiştir (Bilgin vd., 2002: 42). Ancak hedeflenen gerçekleşmemiş ve Kasım 2000’de Türkiye “Likidite Krizi” olarak da nitelendirilen bankacılık sektöründen kaynaklanan ciddi bir kriz ile karşılaşmıştır (Sönmez ve Şimşek, 2011: 100).

Kasım 2000 krizinden 3 ay sonra, 19 Şubat 2001’de dönemin Başbakanı ile Cumhurbaşkanı arasındaki siyasi kriz ikinci spekülasyon saldırıyı başlatmış ve finansal yatırımcıların ellerindeki varlıklarını ani bir şekilde yabancı varlıklara çevirmeleri ve

Merkez Bankasının rezervlerini devreye sokması neticesinde rezervlerde düşüş yaşanarak döviz krizi başlamıştır. Döviz krizi, işletmeleri de olumsuz etkilemiştir. Çünkü krizde, işletmelerin hem döviz cinsinden sabit yükümlülüklerinin ulusal para değerinde hem de kullanmış oldukları kredilerin faiz oranlarında ortaya çıkan artış bilançolarını olumsuz etkilemiş ve tüketicilerin taleplerini ertelemelerinden dolayı satışlarda da önemli düşüşler yaşanmıştır (Birgili ve Tunahan, 2002: 1-2). Meydana gelen döviz krizinden sonra, TCMB IMF'nin de önerisi ile sabit kur sistemini bırakarak dalgalı kur sistemine geçildiğini açıklamak zorunda kalmıştır (Kaya, 2012: 26).

Mayıs 2001 yılında uygulamaya başlanan “Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı” ile ekonomide önemli yapısal değişiklikler gerçekleşmeye başlamıştır. Dalgalı kur rejimine geçmenin yanı sıra, mali sektörün yeniden yapılandırılması ve kamu finansmanının daha sağlıklı bir yapıya kavuşturulması için çeşitli yasal düzenlemeler uygulanmaya başlamıştır. Ayrıca, bu dönemde TCMB'nin operasyonel bağımsızlığı yasalaşmış olup, fiyat istikrarının temel amaç olarak benimsenmesi ile enflasyonla kararlı bir mücadele başlamıştır (TCMB, 2006: 4).

1990-2001 dönemine ilişkin temel ekonomik göstergeler Çizelge 2.7’de gösterilmiştir.

Çizelge 2.7. 1990-2001 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1987 Yılı Fiyatları, Milyon TL)

Yıllar	GSMH	GSMH Büyüme Oranı (%)	KBGSMH (Dolar)	KBGSMH Büyüme Oranı (%)	Sektörler					
					Tarımın Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Sanayinin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı		Hizmetlerin Toplam Piyasa Değeri ve GSMH İçindeki Payı	
					Değer	%	Değer	%	Değer	%
1990	84591717	9,4	2682	36,9	13746287	16,3	21872603	25,9	48972828	57,9
1991	84887074	0,3	2621	-2,3	13662907	16,1	22504221	26,5	48719946	57,4
1992	90322516	6,4	2708	3,3	14248581	15,8	23910622	26,5	52163313	57,8
1993	97676586	8,1	3004	10,9	14129023	14,5	25897718	26,5	57649845	59,0
1994	91733010	-6,1	2184	-27,3	14044544	15,3	24432971	26,6	53255495	58,1
1995	99020241	8,0	2759	26,3	14230305	14,4	27475756	27,7	57322180	57,9
1996	106079777	7,1	2928	6,1	14878622	14,0	29335160	27,7	61865995	58,3
1997	114874198	8,3	3079	5,2	14549630	12,7	32336972	28,1	6798756	59,2
1998	119303117	3,9	3255	5,7	15952685	13,4	32922163	27,6	70428269	59,0
1999	112043830	-6,1	2879	-11,6	15064386	13,4	31247893	27,9	65731551	58,7
2000	119144472	6,3	2965	3,0	15641800	13,1	33170615	27,8	70332057	59,0
2001	107783063	-9,5	2123	-28,4	14710583	13,6	30721579	28,5	62350947	57,9

Kaynak: TÜİK, 2014: 637-638

1990-2001 döneminde, ülkenin GSMH'si dönem başında yaklaşık 84,5 trilyon TL iken, dönem sonunda 107,7 trilyon TL'yi aşarak yaklaşık %27,4 oranında artış göstermiştir. 1990 yılında 2682 dolar olan kişi başına düşen gelir, 2001 yılında 2123 dolara düşerek yaklaşık olarak %20,8 oranında azalış göstermiştir. Sektörel paylara bakıldığında; dönem başında 48,9 trilyon TL olan hizmet sektörünün değeri dönem sonunda 62,3 trilyon TL'yi aşmış ve ortalama olarak GSMH içerisinde %58,3'lük bir payla ilk sırayı almıştır. GSMH içindeki payı ortalama olarak %27,3 olan sanayi sektörünün dönem başındaki değeri 21,8 trilyon TL iken dönem sonunda 30,7 trilyon TL'ye yükselerek ikinci sırada yerini almıştır. 1990-2001 döneminde ortalama olarak %14,4'lük büyüme ile üçüncü sırada yer alan tarım sektörünün dönem başındaki değeri 13,7 trilyon TL iken 2001 yılında 14,7 trilyon TL olmuştur.

2.1.4. 2001 Sonrası Dönem

Türkiye ekonomisi 2001 krizinden sonra, uygulanan yapısal reformlar ve makroekonomik politikalara paralel olarak ekonomide güven ortamının oluşturulmasının yanı sıra, önemli ölçüde sermaye girişine olanak sağlayan uluslararası piyasaların olumlu etkilerinden dolayı yükselen bir konjonktüre girmiştir. Aynı zamanda uygulanan sıkı para ve maliye politikaları büyümeyi kısıtlamamış, aksine kamu dengelerinde iyileşme ve fiyat istikrarı sağlayarak büyüme sürecine olumlu katkılarda bulunmuştur (Şiriner ve Yılmaz, 2008: 207).

Türkiye ekonomisinde 2002-2007 döneminde yüksek büyüme oranları gerçekleşmiş, ihracat ve üretimde artış sağlanmış, enflasyon oranları düşürülmüş ve göreceli de olsa mali disiplin sağlanmıştır. Büyüme dönemlerinde, ekonomide yapısal olarak cari açığın artmasına karşın kriz öncesi dönemde likitide çokluğundan dolayı finansman sıkıntısı yaşanmamıştır (Acar, 2013: 17). Bu bağlamda, 2002 yılının ilk çeyreğinden sonra hızlı bir şekilde büyüme gösteren Türkiye ekonomisinde, 2001-2007 yılları arasında gerçekleşen %6,8 büyüme oranıyla nispeten yüksek büyüme performansının gerçekleştiği bir dönem olmuştur (Şiriner ve Yılmaz, 2008: 207).

2008 yılında ilk olarak ABD’de meydana gelen ve daha sonra tüm dünya ülkelerine yayılarak etkisi altına alan küresel krizin Türkiye ekonomisine de olumsuz etkileri olmuştur (Aktaş, 2013: 199). Dünya genelinde bir finans krizi olarak başlayan 2008 krizinde, finansal sistem çökünce bankalar iflas sürecine girmiş ve kriz mali sektöre paralel olarak reel kesime de yansımıştır. Ancak, kriz süreci Türkiye’ye bu şekilde yansımamıştır. Çünkü 2001 yılı krizinden sonra yeniden inşa edilen Türk Bankacılık sektörü sayesinde Türkiye’de hiçbir banka iflas etmediği gibi çoğu hem 2008 yılı için hem de 2009 yılının ilk yarısında kâr açıklamıştır. Bu bağlamda, Türkiye’de bir finans krizi yaşanmamış fakat reel sektör krizi önemli ölçüde hissetmiştir (Yavuz, 2010: 14-15). Ancak işletmelerin yapısal değişikliğe girmesi sonucu Türkiye krizi ucuz atlatmıştır.

Türkiye için 2009 yılı zor bir yıl olmuştur. Kriz, finansal kaynaklı olmasına rağmen sonuçları itibarıyla Türkiye ekonomisini olumsuz bir şekilde etkilemiştir. Bu

olumsuz etkiler kendini; ekonominin büyüme oranlarında, dış ticaretinde ve işsizliğin artışında göstermiştir. 2002-2007 döneminde düzenli bir büyüme gösteren Türkiye ekonomisi 2008 yılının sonlarına doğru önemli bir düşüş yaşamış ve ekonomideki küçülme 2009 yılında da devam etmiştir (Apaydın, 2013: 129).

Küresel krizin, olumsuz etkilerini azaltmak için hükümet bir dizi tedbirler almıştır. Devletin vergi desteği aracılığıyla reel sektör krizden minimum zararlar çıkmıştır. Bu dönemde, Varlık Barışı uygulamasına geçilerek vergi borçlarının taksitlendirilmesi sağlanmıştır. ÖTV ve KDV indirimleri yapılarak KOBİ'lere kurumlar vergisi muafiyeti getirilmiştir. Alınan tedbirlerin bir diğeri ise, istihdam destekleridir. İstihdam desteği kapsamında kısa çalışma ve işsizlik ödeneğinin artırılması, İŞKUR'un mesleki eğitim faaliyetini geliştirilmesi, eğitim danışmanlığı ve girişimcilik hizmetlerinin sunulması, var olan istihdama ek olarak istihdam için prim desteği sağlanması yer almaktadır. Bu dönemde, krizin atlatılmasında yatırım teşviklerinin de önemli bir rolü vardır (Acar, 2013: 17). Ayrıca bu dönemde, krizin etkilerini azaltmak için işletmeler müşteri çeşitliliğine gitmiştir. 2010 yılında kabul edilen "Afrika Strateji Belgesi"nin uygulanmaya başlamasıyla, Türkiye'nin Afrika açılımı tamamlanmış ve ilişkiler her alanda derinleşmeye ve çeşitlenmeye başlamıştır. İşletmeler Afrika açılımı ile kaybetmiş oldukları müşteriler yerine yenisini koymuşlar ve Afrika'da önemli yatırımlar ve anlaşmalar gerçekleştirmişlerdir (TCDB, 2018). İşletmeler söz konusu yatırımlar ve anlaşmalar aracılığıyla ihracatta ve ithalatta artış yaşanmasını sağlamışlardır. Bu bağlamda, Korteks, Zorlu, Sesli Battaniye, Damat Tween, Çalışkanlar Maden, Mediterian Leather, Uludağ Tekstil ve Belinda Gıda gibi firmalar Afrika'da önemli yatırımlar gerçekleştirmişlerdir. Afrika'ya en fazla ihracat yapan Türk firmaları arasında; Arçelik, Goldaş, Petkim, Nuhun Ankara makarnası, Vestel, Zorlu, Tofaş, Tariş Zeytin ve İhlas gibi büyük firmalar yer alırken, Afrika'da ithalat yapan firmalar arasında ise; Ereğli Demir Çelik, Granitaş, Aselsan, Borusan, Tepe-Knauf, Gama, Mopak, Çukurova İnşaat, Başarı Elektronik, Doğuş Oto, Arçelik, Eczacıbaşı, Sanko ve Koçtaş gibi firmalar yer almaktadır. Büyük firmaların yanı sıra Afrika pazarı KOBİ'lere de can vermektedir (TOBB, 2018).

2002-2015 dönemine ilişkin temel ekonomik göstergeler Çizelge 2.8'de gösterilmiştir.

Çizelge 2.8. 2002-2015 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1998 Yılı Fiyatları, Bin YTL)

Yıllar	GSYİH	GSYİH Büyüme Oranı (%)	KBGSYİH (Dolar)	KBGSYİH Büyüme Oranı (%)	Sektörler					
					Tarımın Toplam Piyasa Değeri ve GSYİH İçindeki Payı		Sanayinin Toplam Piyasa Değeri ve GSYİH İçindeki Payı		Hizmetlerin Toplam Piyasa Değeri ve GSYİH İçindeki Payı	
					Değer	%	Değer	%	Değer	%
2002	72519831	6,2	3492	15,7	8860012	12,2	22001770	30,3	39769556	54,8
2003	76338193	5,3	4565	30,7	8683025	11,4	23688952	31,0	41412073	54,2
2004	83485591	9,4	5775	26,5	8928676	10,7	26443798	31,7	45488227	54,5
2005	90499731	8,4	7036	21,8	9570097	10,6	28775042	31,8	49387915	54,6
2006	96738320	6,9	7597	8,0	9700281	10,0	31721616	32,8	52891041	54,7
2007	101254625	4,7	9247	21,7	9046108	8,9	33550095	33,1	56268595	55,6
2008	101921730	0,7	10444	12,9	9432906	9,3	33111744	32,5	57566257	56,5
2009	97003115	-4,8	8561	-18,0	9767970	10,1	30262712	31,2	56522331	58,3
2010	105885644	9,2	10003	16,8	9998745	9,4	34463146	32,5	60838939	57,5
2011	115174724	8,8	10428	4,2	10604054	9,2	37919700	32,9	66167555	57,4
2012	117625021	2,1	10459	0,3	10935278	9,3	38526 014	32,8	67853933	57,7
2013	122556461	4,2	10807	3,3	11315315	9,2	40096926	32,7	71614174	58,1
2014	126257810	3,0	10395	-3,9	11082921	8,8	41512975	32,9	74659683	59,1
2015	131272703	4,0	9261	-10,9	11856862	9,0	42895813	32,7	78305113	59,7

Kaynak: TÜİK, 2014: 637-638; TÜİK, 2016: 76-79

2002-2015 döneminde, ülkenin GSYİH'si dönem başında yaklaşık 72,5 milyar YTL iken, dönem sonunda 131,2 milyar YTL'yi aşarak yaklaşık %80,5 oranında artış göstermiştir. 2002 yılında 3492 dolar olan kişi başına düşen gelir, 2015 yılında 9261 dolara yükselerek yaklaşık olarak %165,2 oranında artış göstermiştir. Sektörel paylara bakıldığında; dönem başında 39,7 milyar YTL olan hizmet sektörünün değeri dönem sonunda 78,3 milyar YTL'yi aşmış ve ortalama olarak GSYİH içerisinde %56,6'lık bir payla ilk sırayı almıştır. GSYİH içindeki payı ortalama olarak %32,2 olan sanayi sektörünün dönem başındaki değeri 22 milyar YTL iken dönem sonunda 42,8 milyar YTL'yi aşarak ikinci sırada yerini almıştır.

2002-2015 döneminde ortalama olarak %11,2’lik büyüme ile üçüncü sırada yer alan tarım sektörünün dönem başındaki değeri 8,8 milyar YTL iken 2015 yılında 11,8 milyar YTL olmuştur.

2.2.Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye

2005 yılından beri üst-orta gelirli ülke konumunda olan Türkiye ekonomisinin, OGT ile karşı karşıya kalma durumunu açıklamadan önce 2000 yılı öncesinde yaşamış olduğu alt-orta gelir tuzağından bahsetmek yararlı olacaktır.

2.2.1.Türkiye’nin Alt-Orta Gelir Tuzağı Süreci

Dünya bankası verilerine göre; kişi başına ortalama yıllık geliri 1,025\$ ve altına sahip ülkeler düşük gelirli, 1,026-4,035\$ aralığında olan ülkeler alt-orta gelirli, geliri 4,036-12,475\$ aralığında olan ülkeler üst-orta gelirli ve 12,476\$ ve üstüne sahip olan ülkeler ise yüksek gelirli ülkeler olarak sınıflandırılmaktadır. (The World Bank, 2016). Bu sınıflandırmadaki referans veriler, zamanla farklılık göstermiş olsa da Türkiye 1955 yılında alt-orta gelirli ülke konumuna ulaşmış ve bu eğilimini 2004 yılına kadar devam ettirmiştir.

Türkiye ekonomisi, II. Dünya Savaşı sonrasında ekonomik anlamda sarsıntılı dönemler geçirdiği için 50 yıl boyunca alt-orta gelirli ülke konumunda yer almış ve alt-orta gelir tuzağına yakalanmıştır. Çünkü Türkiye biri 1970’ler, diğer ise 1990’lar olmak üzere ekonomik anlamda iki “kayıp on yıl” tecrübesi yaşamıştır. Dolayısıyla bu iki dönemde de iç konjonktürde bozulmaların yaşanmasının yanı sıra dış konjonktürde de önemli bozulmalar yaşanmıştır. Bu durum ile birlikte, bu dönemlerde istikrarsızlık ve popülizm belirgin bir şekilde kendini hissettirerek milli iradenin askeri darbe veya muhtıralarla zedelenmesi ile vuku bulmuş ve makro ekonomik dengeler önemli derecede bozulmuştur (Karahana, 2012: 99).

Bu dönemleri kısaca özetlemek gerekirse; 1960’lı yıllarda bütün dünyada gelişmekte olan ülkelerin uyguladığı olduğu ithal ikameci sanayi politikaları Türkiye’de de uygulamaya başlanmıştır. 1960-1970 arasında uygulanan politikalar göreceli olarak başarılıyken, 1970 sonrasında yerini bir hengâmeye bırakmıştır (Karahana, 2012: 99). Bu durumun iki nedeni vardır. İlk olarak; uygulanmış olan ithal

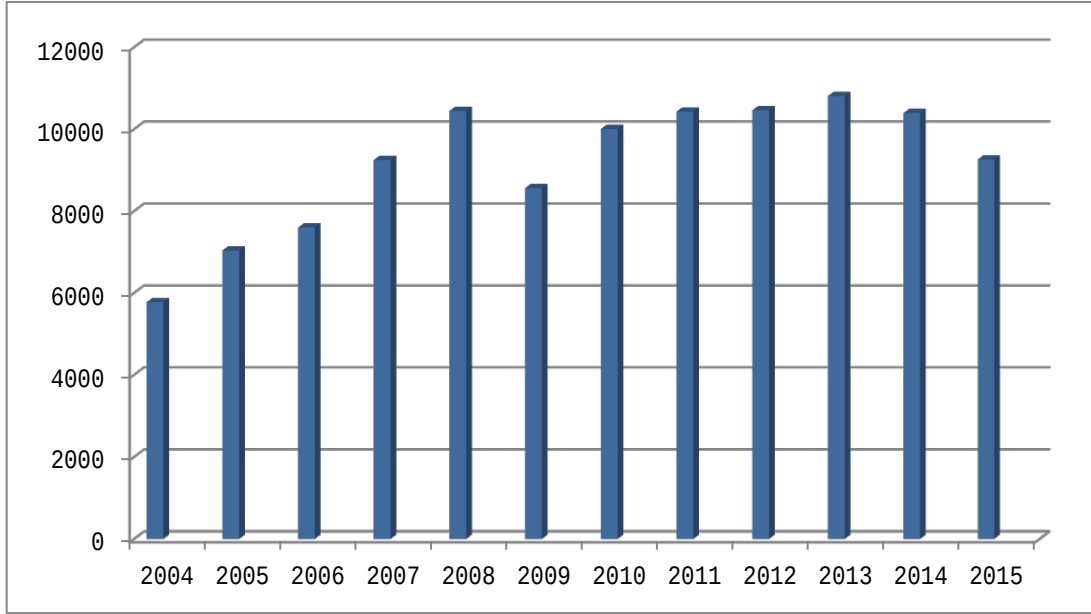
ikameci sanayi politikaları Türkiye’yi ithalata bağımlı hale getirmiş olup, ödemeler dengesine ve döviz açıklarına neden olmuştur. İkincil olarak; uygulanan sanayi politikaları, Türkiye’nin dünyada belli pazarlarda rekabet edebilen bir pazar ortamı oluşturması için ihtiyaç duyulan altyapıyı yaratmamıştır. Dolayısıyla, bu olumsuzların etkisiyle birlikte 1970’li yıllar başarısızlıkla sonuçlanmıştır (Eşiyok, 2004: 13-18). 1980’li yıllarda Türkiye 24 Ocak Kararları ile birlikte dışa açık ve ihracata dayalı sanayi politikalarını uygulamaya başlamıştır. Ancak 1990’lı yıllarda kamu borçlarının ve faiz harcamalarının giderek artmasından ve yüksek enflasyondan dolayı Türkiye krizlere açık bir döneme girmiş, ekonomi atılım gerçekleştirememiş ve 2001 krizi ile sonuçlanmıştır. Bu nedenle, 1990’lı yıllarda kayıp yıllar olarak görülmektedir.

Dolayısıyla Türkiye, çok uzun süre boyunca alt-orta gelir sarmalına takılı kalmıştır. 2001 krizi sonrasında gerçekleşen değişim ve reform süreci, tek parti hükümetinin politik istikrarı ve başarılı ekonomik politikaları uygulamasıyla birlikte, “Güçlü Ekonomiye Geçiş” programı başarıyla uygulanmıştır. Bu dönemde Türkiye, birçok makroekonomik göstergesini yoluna koymaya başlamış, sanayiye geçiş ve verimlilik alanlarındaki başarıların da etkisiyle hızlı ve istikrarlı bir büyüme performansı sergilemiş ve kamu borçlarını önemli ölçüde azaltmıştır. Ayrıca, %70 seviyelerinde olan enflasyon tek hanelere çekilmiştir. Sonuç olarak, Türkiye 2001 krizinin bitiminde 3.000\$ olan kişi başına milli gelir seviyesini 2005 yılında üst-orta gelir seviyesi olan 10.000\$’a yükseltmeyi başarmıştır. Böylece takılıp kaldığı alt-orta gelir tuzağından ancak on yıllar sonra kurtulabilmiştir (Karahan, 2012: 100).

2.2.2. Üst-Orta Gelirli Ülke Statüsünde Türkiye

Türkiye’nin ekonomik tarihine bakıldığında, düşük gelir grubundan alt-orta gelir grubuna hızlı bir geçiş yaptığı; fakat üst-orta gelir sınırlarına geldiğinde büyüme eğiliminin sonlanıp daha durağan bir seviyede seyrettiği görülmektedir. Çünkü 2005 yılında üst-orta gelir grubuna geçiş yapan Türkiye ekonomisi büyümesine sürdürülebilir bir şekilde devam etmiş fakat 2008 yılında gerçekleşen küresel krizin etkisiyle birlikte ekonomi küçülmeye başlamıştır. Türkiye 2009 yılının son çeyreğinde toparlanmaya başlamış ve 2010-2011 yıllarında birçok gelişmiş ülke

durgunluk yaşarken Türkiye ekonomik büyümesine devam etmiştir. Bu kapsamda 2004-2015 dönemine ilişkin Türkiye’ye ait kişi başına düşen GSYİH’nin seyri Şekil 2.1’de gösterilmiştir.



Şekil 2.1. Türkiye’de Kişi Başı GSYİH’nin Seyri (2004-2015)

Kaynak: World Bank, 2017.

Şekil 2.1’de görüldüğü üzere, 2004-2008 dönem aralığında kişi başına düşen GSYİH’de sürekli bir artış yaşanmıştır. Ancak 2008 krizinden sonra kişi başına düşen GSYİH’nin yavaşlama eğilimine girdiği ve 2009 yılında ise önemli bir düşüş yaşandığı görülmektedir. Bu düşüş çok uzun bir süre yaşanmamış ve 2010 yılından 2015’e kadar kişi başına düşen GSYİH sürekli artış göstermiştir. Fakat 2015 yılında tekrar azalma eğilimi gösteren GSYİH’nin yeni bir seyir meydana getirdiği gözlenmektedir.

Türkiye üst-orta gelir statüsüne 14 yıl önce geçiş yapmış ve gelir basamaklarını çıkış süreci giderek yavaşlamıştır. Türkiye’nin alt-orta gelir seviyesinden üst-orta gelir seviyesine çıkmasını sağlayan program, 2023 yılında kişi başına düşen GSYİH’yi 25.000\$ seviyesine çıkarma hedefi için yeterli olmayacaktır. Çünkü bu program yıkıma uğramış bir ekonominin yalnızca onarımını sağlamış olup üst-orta gelir grubundan yüksek gelir grubuna geçiş için eksik ve yetersizdir.

Dolayısıyla Türkiye ekonomisinin belirlenen 2023 hedeflerine ulaşabilmesi için yeni stratejilere ihtiyacı vardır.

2.2.3. Türkiye Ekonomisi Açısından Orta Gelir Tuzağı

Dünya Bankası'nın yapmış olduğu sınıflandırmaya göre, Türkiye üst-orta gelir grubunda yer alan bir ülke konumundadır. 1955 yılında düşük gelir grubundan alt-orta gelir grubuna geçiş yapan Türkiye, yaklaşık 50 yıl boyunca alt-orta gelir grubunda kaldıktan sonra 2005 yılında üst-orta gelir grubuna geçiş yapmıştır. Ancak, aradan geçen 14 yıllık dönemde önemli büyüme eğilimleri gerçekleştirmiş olmasına rağmen halen yüksek gelir grubuna geçiş yapamamıştır.

Türkiye'de 2002 yılında 3.000\$ seviyesinde olan kişi başına düşen gelirin 2016 yılına gelindiğinde 10.000\$'a yükselmesi, "bu artışın devam ederek Türkiye'nin yüksek gelir grubuna mı geçeceği yoksa kişi başına düşen gelir artışının önemli derecede yavaşlaması sonucu Türkiye'nin üst-orta gelir seviyesinden çıkması zorlaşacak mı?" sorularını gündeme getirmiştir. Hükümet iyimser bir yaklaşımla kişi başına düşen gelirin 2023 yılında 25.000\$ olacağını savunurken, bazı ekonomistler bundan sonra dolar bazında kişi başına düşen gelir artışının çok daha yavaş olacağını ve Türkiye ekonomisinin OGT'ye takılıp kalacağını savunmuşlardır. Türkiye'nin ekonomik durumu hakkında bu tartışmaların gündemde olmasından dolayı literatürde OGT Türkiye özelinde en çok tartışılan konular arasında yerini almıştır.

Son yıllarda OGT'ye hem Türkiye özelinde hem de küresel ölçekte sıkça dikkat çekilmesine rağmen, üzerinde görüş birliğine varılmış net bir tanımlaması bile yapılmamıştır. OGT genellikle, kişi başına düşen gelir yönünden orta gelir düzeyine ulaşmış ülkelerin bu gelir düzeyini aşamaması ve orta gelir grubunda takılı kalarak yüksek gelir grubuna geçiş yapamaması olarak tanımlanmaktadır. Bu tanıma göre, hangi gelir düzeyinin orta gelir olarak kabul edileceği açıkça belirtilmemekte olup, OGT için eşik değerin belirlenmesine yönelik farklı yaklaşımlar bulunmaktadır (Tosunoğlu ve Özsoy, 2017: 3). Dolayısıyla OGT üzerine yapılan çalışmalarda bazı araştırmacılar Türkiye ekonomisinin OGT'ye düşmediğini ileri sürerken, bazıları OGT'ye düştüğünü iddia etmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'nin OGT'de olup

olmadığını belirlemek için OGT'yi belirlemeye yönelik gerçekleştirilen yöntemler aracılığı ile Türkiye üzerine betimsel bir inceleme yapmak yararlı olacaktır.

OGT'yi belirlemeye yönelik geliştirilen yöntemlerin başında matematiksel ölçüm yer almaktadır. Matematiksel ölçüme göre OGT; ekonomilerin kişi başına düşen gelir düzeyinin ABD'nin kişi başına gelir düzeyinin %20'sinde kalması olarak tanımlanmaktadır. Bu doğrultuda, OGT'nin matematiksel olarak Türkiye üzerinde hesaplanması Çizelge 3.9'da gösterilmiştir.

Çizelge 2.9. OGT'nin Matematiksel Olarak Türkiye Üzerinde Hesaplanması (Current US\$- %)

Yıllar	Türkiye'de KBGSYİH (\$)	ABD'de KBGSYİH (\$)	TR/ABD*100 (%)
1960	509	3007	16,92
1970	490	5246	9,34
1980	1564	12597	12,41
1990	2794	23954	11,66
2000	4316	36449	11,84
2005	7384	44307	16,66
2010	10672	48373	22,06
2011	11341	49790	22,77
2012	11720	51450	22,77
2013	12542	52787	23,75
2014	12127	54598	22,21
2015	10979	56207	19,53
2016	10787	57466	18,77

Kaynak: World Bank, 2017

* 2016 yılında GSYİH değerinin hesaplanmasında bazı farklılıklar yaşanmıştır. Bu farklılıklar baz yılı değişikliğinden derleme değişikliğine, tanım değişikliklerinden uluslararası standartlara uyum değişikliğine kadar bir dizi yeni düzenlemeyi de beraberinde getirmektedir. Kişi başına düşen gelir, 2015 yılında eski seriye göre yapılan hesaplamada 10 bin doların altında iken yeni seride 10 bin doların üzerindedir (Tosunoğlu ve Özsoy, 2017: 4). Yeni düzenlemede 2009 yılı fiyatları esas alınmıştır (Eğilmez, 2016).

Çizelge 2.9'a göre Türkiye'nin 1960 yılından beri (son yedi yıl hariç) kişi başına TR/ABD gelir oranının %20'nin altında kaldığı görülmektedir. 2010 yılında %20'lerin üstüne çıkan bu oran 2013 yılında %23,75 seviyesine ulaşarak zirve noktasına ulaşmıştır. Ancak 2013 yılından sonra kişi başına düşen GSYİH'nin

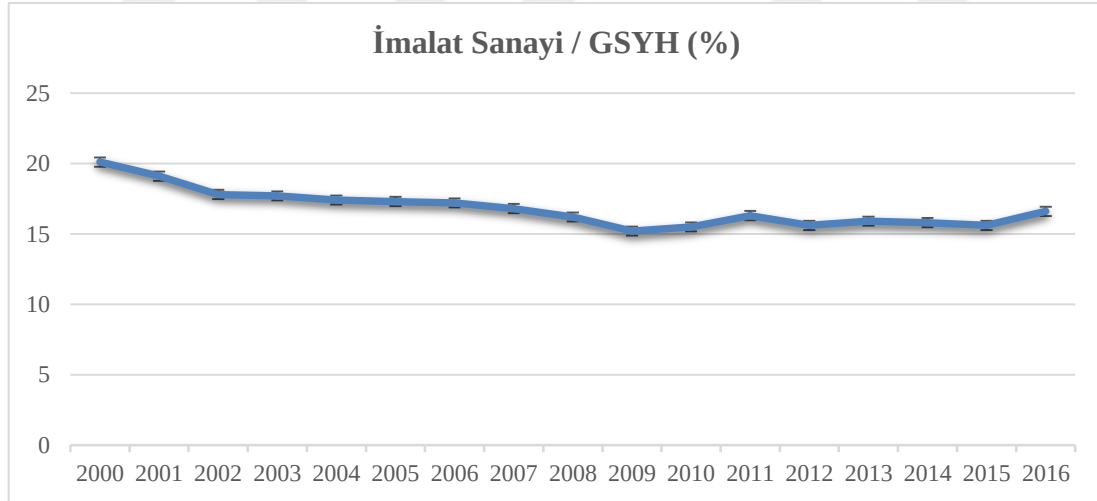
azalması sonucu oranlarda sert düşüşler yaşanmış ve oran son iki yıldır tekrar %20'lerin altına düşmüştür. 2016 yılında GSYİH hesaplama yönteminde ve baz yılı seçiminde yapılmış olan değişiklikler nedeniyle 2015 yılı oranı %16,3'den %19,6'ya yükselmiştir. Tüm veriler dikkate alındığında, Türkiye'nin OGT'ye yakalanma durumu belirsiz bir süreç izlemiş ve özellikle son yıllarda tuzağa düşmeye oldukça yakın bir görünüm sergilemiştir.

Çizelge 2.9 değerlerini Woo (2012)'nun "Yakalama Endeksi (CUI)" yaklaşımı kapsamında da değerlendirebiliriz. Woo, 1960-2008 dönemlerinden yola çıkarak bazı seçilmiş ülkelere ait kişi başına düşen GSYİH verilerini kullanarak ülkelerin ilerleme durumlarını belirlemeye çalışmıştır. Ülkelerin kişi başına düşen gelirlerinin ABD'nin kişi başına gelirin oranlanmasıyla oluşturulan yakalama endeksinde, gelir düzeyleri $55 > CUI > 20$ aralığında olan ekonomileri orta gelirli ülke olarak konumlandırmıştır (Woo, 2012: 314). Bu bağlamda Türkiye ekonomisi Woo'nun yakalama endeksi kapsamında değerlendirildiğinde, Türkiye'nin kişi başına TR/ABD gelir oranını ilk defa 2007-2008 döneminde %20'nin üzerine çıkarıp orta gelirli ülke grubuna katıldığını görmekteyiz. Ancak Türkiye ekonomisinin son iki yıldır alt sınır olan %20'nin de altına düştüğünü ve yüksek gelirli ülkelere yakınsama konusunda önemli sıkıntılar yaşadığını söylemek yanlış olmayacaktır.

Ülkelerin OGT'de bulunup bulunmadığını tespit eden diğer bir yöntem ise Felipe, Abandon ve Kumar (2012) tarafından geliştirilmiştir. Felipe vd.'nin yapmış oldukları analiz sonuçlarına göre, Türkiye 1955 yılında 2.093\$ kişi başına düşen gelir düzeyi ile alt-orta gelirli ülke konumuna geçiş yapmış ve bu eğilimini 2004 yılına kadar sürdürmüştür. Yaklaşık 50 yıl boyunca bu grupta yer alan Türkiye ekonomisinde kişi başına düşen gelir artış hızı yıllık ortalama %2,6 olmuştur. Ayrıca Türkiye ekonomisinin 2005-2016 yılları arasında kişi başına düşen gelir artış hızı ortalama ise %3'lerde seyretmiştir. Bu yaklaşımına göre, Türkiye 2005-2018 yılı arasında üst-orta gelir seviyesini korumuş ve hatta üst-orta gelir tuzağına yeni yakalanmıştır. Sonuç olarak Felipe vd.'nin yaklaşımına göre, daha önce alt-orta gelir tuzağına yakalanan Türkiye ekonomisinin günümüzde üst-orta gelir tuzağına olduğu ve bu büyüme oranlarıyla devam ettiği sürece üst-orta gelir tuzağından kurtulamayacağı açıkça ifade edilebilir.

Eichengreen vd. (2012), hızlı büyüyen ekonomilerde 2005 yılı sabit fiyatlarıyla kişi başına düşen GSYİH'nin 17.000 dolara ulaşması durumunda büyümede yavaşlama görüleceğini ifade etmişlerdir. Ayrıca, kişi başına düşen GSYİH'nin ABD'nin kişi başına düşen GSYİH'nin %58'ine ulaşması ve son olarak imalat sanayinin toplam GSYİH içindeki payının %23'üne erişmesi ile birlikte, ekonomilerin bu düzeyde sıkışıp kalacakları ve kendilerini OGT sarmalı içinde bulacakları vurgulanmaktadır.

Eichengreen vd.'nin yapmış oldukları OGT tanımı dikkate alındığında, Türkiye'de kişi başına düşen GSYİH 17.000\$'a ulaşmadığından ve Türkiye'nin henüz ABD kişi başına gelirinin %58'ine erişemediğinden dolayı OGT'nin birinci ve ikinci kısmına uymamaktadır. Dolayısıyla orta gelir grubunda daha gideceği yol vardır. Ne var ki, bu çalışmanın bulguları bu yolun uzun süreceğini göstermektedir. Eichengreen vd.'ne göre OGT'yi belirlemede kullanılan bir başka kıstas ise imalat sanayinin GSYİH içindeki payıdır. Türkiye ekonomisinde imalat sanayinin GSYİH içerisindeki payı 2000-2016 dönemi için Şekil 3.2'de gösterilmeye çalışılmıştır.



Şekil 2.2. Türkiye'de İmalat Sanayi /GSYH Oranları, 2000-2016 (%)

Kaynak: TÜİK, 2017.

Türkiye'de yıllar itibariyle imalat sanayinin GSYİH içerisindeki payına baktığımızda, 2000 yılında %20,1 olan oranın 2016 yılına gelinceye kadar sürekli azaldığı ve 2015 yılı itibariyle %15,6'ya düştüğü görülmektedir. Türkiye'nin bu

kıstas yönünden de Eichengreen vd. (2012)'nin yapmış oldukları OGT tanımına uymamaktadır.

Çalışmamızda OGT'yi belirlemeye yönelik kullanılan son yöntem, Robertson ve Ye (2013)'nin ortaya koymuş olduğu ekonometrik uygulamadır. Robertson ve Ye, bir ekonominin OGT'de bulunup bulunmadığını tespit etmek için ülkelerin kişi başına düşen GSYİH değerlerini Genişletilmiş Dickey-Fuller, Zivot-Andrews, Lumsdaine ve Papell testleri ile analiz etmiştir. Araştırmacıların yapmış oldukları ekonometrik yöntemlere göre, Türkiye ekonomisi Zivot-Andrews (ZA) ve Lumsdaine ve Papell (LP) testlerine göre OGT'de bulunmazken, Genişletilmiş Dickey-Fuller testine göre OGT'dir (Robertson ve Ye, 2013: 11-18) . Sonuç olarak, Türkiye dâhil 23 ülke OGT'de yer almaktadır.

Yapılan açıklamalardan da anlaşılacağı üzere OGT'nin belirlenmesi konusunda ortak bir kriter tespit edilmemiştir. Bundan dolayı farklı kişi ve kurumların farklı tanım ve değerlendirmelerini görmek mümkündür. OGT'nin belirlenmesinde kullanılan yöntemler Türkiye özelinde değerlendirildiğinde ise; bazı yöntemlere göre Türkiye ekonomisinin OGT'ye yakalanmadığı sonucuna varılırken, bazılarına göre ise Türkiye'nin OGT'ye yakalandığını söylemek mümkündür.

Sonuç olarak ülkelerin OGT'ye yakalanmaları ile büyüme performansları arasında yakın bir ilişki vardır. Türkiye ekonomisinin büyüme serüvenine bakıldığında, düşük gelir seviyesinden orta gelir seviyesine geçişte hızlı bir büyüme gerçekleştirdiği ancak orta gelir seviyesinin üst kısımlarına gelindiğinde büyümenin yavaşlayıp daha yatay bir seviyede ilerlediği görülmektedir. Bu büyüme trendi, 2005 yılında Türkiye'nin üst-orta gelir grubuna geçişini sağlamış ancak yüksek gelir grubuna geçmesi için yeterli olmamıştır. Çünkü Türkiye üst-orta gelir grubuna geçtikten sonra 2008 yılına kadar hızlı bir şekilde ekonomik büyümesini sürdürmüştü fakat 2009 yılından sonra büyüme ivme kaybetmeye başlamıştır. Bu olumsuz durum ile birlikte, gelecek dönemde öngörülen büyüme hızı hükümet ve uluslar arası kuruluşlar tarafından aşağıya doğru revize edilmiştir. Revize edilmiş olan Orta Vadeli Program (OVP) 2015-2017'de, 2014 yılı için hedeflenen büyüme hızı %4'den %3,3'e; 2015 yılı için %5'den %4'e düşürülmüştür. 2014 ve 2015'te gerçekleşmiş

olan büyüme hızı sırasıyla %2,9 ve %4 olmuştur (OVP, 2015-2017). 2017-2019 dönemini kapsayan OVP, 2016 ve 2017 yılı için hedeflenen büyüme hızını %5'ten sırasıyla %3,2'e ve %4,4'e düşürmüştür. 2016 yılında gerçekleşmiş olan büyüme hızı ise %2,9 olmuştur (OVP, 2017-2019). Bu bağlamda, Türkiye'nin uzun dönemli büyüme performansı, mevcut ve potansiyel büyüme düzeyi, küresel ve yerel ortam dikkate alındığında Türkiye ekonomisinin üst-orta gelir tuzağı ile karşı karşıya kaldığını söylemek mümkündür.

Türkiye ekonomisinin OGT'yi test etmesi, bu soruna çözüm bulmaya yönelik uygulanacak olan politikaların ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. OGT, makro (ülke) ölçekte algılanan bir sorun olmasına rağmen mikro (işletme) ölçekte yaşanan sorunların öncelikle çözülmesi gerekmektedir. Çünkü büyüme yavaşlaması olarak nitelendirilen OGT, ülkelerin üretim yapısıyla doğrudan ilişkilidir. Bu nedenle üçüncü bölümde, üretim yapısının temelini oluşturan ve farklı ölçekte yer alan işletmelerin yaşamış olduğu sorunlara yer verilecektir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KOBİ'LERİN VE BÜYÜK ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN SORUNLARI

İşletmeler ekonomik büyümenin, istihdamın, yenilikçiliğin ve sosyal bütünleşmenin en önemli unsurlarıdır. Ülkelerin ekonomik büyümesi rekabetçi işletmeler ile başlar. Dolayısıyla küresel ortamda işletmelerin rekabet güçlerinin arttırılması da oldukça önemli bir konudur. Bu çerçevede, ülkelerin ekonomik büyüme modeli işletmeler üzerine kurulmalıdır.

Ekonomik birimlerin temelinde yer alan ve ekonominin arz cephesinde faaliyet gösteren işletmelerin yaşadıkları sorunları tespit edip, bu sorunlara çözüm bulmak makroekonomik büyümenin temelinde yatan sorunların anlaşılmasına da katkı sağlayacaktır. Bu bölümde, ülkemizin ekonomik ve sosyal yapısının güçlenmesi ve istikrarlı büyümesi açısından önemli bir konu teşkil eden işletmelerin tarihsel gelişimine, özelliklerine ve yaşamış oldukları sorunlara yer verilmiştir.

3.1.İşletme Büyüklüğünü Belirlemede Kullanılan Kriterler

İşletmelerin büyüklükleri belirlenirken farklı kıstaslar dikkate alınır. Bu kıstaslarda niceliksel (kantitatif) ve niteliksel (kalitatif) olmak üzere iki grupta toplanır. Kantitatif ölçüler, işletmenin büyüklüğü konusunda bilgiler vermesine rağmen tek başına yeterli değildir. İşletme büyüklüklerini tam olarak ifade etmek için kantitatif ölçülerinin yanı sıra kalitatif ölçülere de ihtiyaç duyulmaktadır.

İşletmelerin büyüklüğünü saptamak için kullanılan bazı nicel kriterler şunlardır (Tatlı, 2015: 4-5):

- İşletmede çalışan kişi sayısı
- Öz sermaye
- Çalışma sermayesi
- Sabit sermaye
- Aktifler toplamı
- Enerji kullanımı
- Makine parkı değeri

- Kullanılan makine, tezgâh sayısı ve gücü
- Belirli süre içinde ödenen ücretler
- Belirli süre içinde kullanılan toplam dönüştürücü güç miktarı
- Belirli süre içinde yapılan satış miktarı ve kâr
- Belirli süre içinde kullanılan hammadde
- Yönetimin bağımlı olup olmaması
- Sermaye mülkiyeti yapısı
- Sahiplik ya da yöneticilik fonksiyonlarının aynı kişi veya kişilere ait olması
- Üretim hacmi
- Sipariş hacmi
- Kapasite kullanım oranı
- Vardiya sayısı
- Vergi miktarı
- Net servet
- Pazar payı
- İhracatın satış içindeki payı

İşletmenin büyüklüğünü belirlerken bu kriterlerden hangisinin temel alınacağı işletmenin yapısına göre değişkenlik gösterir. Çoğu ticari ve sanayi işletmelerinde yıllık satışlar, hizmet işletmelerinde çalışan kişi sayısı, otel işletmelerinde yatak sayısı ve tarım işletmelerinde arazinin genişliği dikkate alınır. Dolayısıyla, bu kriterler ile birlikte niteliksel kriterlerinde dikkate alınması gerekmektedir.

İşletmelerin küçük, orta ve büyük olarak sınıflandırılmasında bazen niteliksel ölçütlerde kullanılmaktadır. Bunlar (Tatlı, 2015: 5-6):

- Girişimcinin fiili bir şekilde işletmede çalışıyor olması
- Riskin girişimciye ait olması
- Girişimcilik, işletme sahipliği ve yöneticiliğin aynı kişiye ait olması
- Uzmanlaşma ve iş bölümü derecesi
- Yönetim tekniklerinin yapısı
- Mülkiyet ve yönetimin bağımlılık derecesi

- İşletmenin veya sahiplerin pazardaki gücü ve etkinliği
- İşletme sahibinin teknik yeterlilik düzeyi
- İşveren ve çalışan arasındaki ilişkinin niteliği

Bu kriterlerin sayısı çok daha fazlaştırılmakla birlikte, ortak bir tanım yapılacağı zaman hiçbir kriter tek başına anlamlı olmamaktadır. Birden çok kriter esas alınarak yapılacak olan tanımlama ise, teknik karmaşıklığa yol açarak idari sıkıntılara neden olur. Bu yüzden birçok ülke ve kuruluş işletmelerin büyüklükleri bakımından sınıflandırma yaparken, en uygun kriter olarak çalışan sayısını ve sermaye miktarını dikkate almaktadır (Ünlüleblebici, 2011: 3).

3.2.Küçük Orta ve Büyük Ölçekli İşletmelerin Tarihsel Gelişimi

Bir ekonomi farklı boyutlarda ve farklı alanlarda faaliyet gösteren, mal ve hizmet üreten çeşitli işletmelerden oluşmaktadır. Ekonominin gelişim gösterip büyümesi de ekonomi içinde faaliyet gösteren işletmelerin büyümeleri, sayılarının çoğalması ve başarılı olmaları ile gerçekleşmektedir. Dolayısıyla ekonomilerin gelişimi ve gücü onu oluşturan işletmelerin gelişimleri ve güçleri ile ölçülmektedir (Zengin, 2002: 3).

Tarıma dayalı geleneksel toplumda, üretim evlerde ve el tezgâhlarında küçük ölçekli atölye tarzındaki işletmelerde yapılmaktaydı. Buharlı makinelerin keşfiyle üretim önce makineli üretim yapan büyük atölyelerde, daha sonra giderek artış gösteren ve kitle üretimi yapan fabrikalarda yapılmaya başlamıştır. Sanayi devrimi olarak nitelendirilen bu değişim-dönüşüm ile birlikte “büyüklük” bir tutku haline gelmiştir (İskender, 2009: 3).

18. yüzyılın sonlarında İngiltere’de ortaya çıkan Sanayi Devrimi, endüstriye dayalı ekonomik büyümenin diğer bir ifadeyle tarım toplumundan sanayi toplumuna geçişin başlangıcı olarak nitelendirilmektedir. 18. yüzyılın sonlarında ve 19. yüzyılın başlarında teknolojik gelişmelerin giderek artması; üretim sürecinin makineleşmesine neden olup, daha kısa sürede daha çok üretimin nasıl yapılacağı sorusuna bağlı olarak yeni üretim tekniklerinin ortaya çıkma sürecini de beraberinde getirmiştir (Taymaz, 2001: 44).

Üretimin artması, büyük işletmelerin kurulmasına ve kitlesel üretim yapılmasına neden olmuştur. Diğer yandan işletme büyüklüğünün sağladığı maliyet tasarrufları da işletmelerin boyutlarını genişletmelerini ve büyük ölçekli işletmelerin kurulmasını zorunlu hale getirmiştir. Ayrıca bu dönüşüm ölçek ekonomileri olarak nitelendirilen bir kavramla teorik tabana da oturtularak bilimsel bir temele kavuşturulmuştur (Müftüoğlu, 2007: 34). Böylece işletmeler; büyük ölçekte standart ürünlerin üretildiği seri üretim sisteminde, maliyetlerini azaltmak ve ölçek ekonomilerinden faydalanmak için ölçeklerini büyütme çabasına girmişlerdir. Ölçek ekonomisiyle ortaya çıkan içsel ekonomiler, birim başına düşen ortalama maliyeti azaltarak “ölçeğe göre artan getiri” sonucunu ortaya çıkarmıştır. Bu sonuçta işletmelerin sürekli büyümesine neden olarak dev işletmelerin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu süreç 1970'lere kadar devam etmiştir (www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf%5Cbildiri, 2017).

Sanayi devriminden sonra, seri üretim yapan ve bu üretim şekliyle ciddi maliyet avantajları sağlayan büyük ölçekli işletmeler, küçük ölçekli işletmeleri olumsuz yönde etkilemiş ve rekabet şartlarına adapte olamayan bu işletmelerin çoğu kapanmak zorunda kalmıştır. Sanayileşmiş ülkelerde 1970'li yıllarda karşılaşılan ekonomik krizlere kadar, büyük ölçekli işletmeler üretim ve istihdamda tartışmasız üstünlük sağlamıştır. Ancak büyük işletmeler ekonomik krizle birlikte, değişim gösteren ekonomik, sosyal ve teknolojik şartlara uyum sağlamada zorluk çekmeye başlamış ve hatta ekonomik krizler karşısında, büyük işletmelerin sarsıldığı, iflas ve kapanmalarının yanı sıra önemli ölçüde işten çıkarmaların yaşandığı görülmüştür. Oysa küçük ve orta ölçekteki işletmelerin, etkin ve esnek yapılarından dolayı krizi daha az maliyetle atlattıkları, hatta büyük işletmelerden boşalan pazar alanlarını doldurdukları ve daha çok istihdam sağladıkları görülmüştür (Şimşek, 2002: 14).

Büyük işletmelerin krizlerden daha hızlı etkilenmeleri ve dünyadaki değişimlere uyum sağlamakta zorlanmaları, bu işletmelere olan güvenin sarsılmasına yol açmıştır. Dolayısıyla sanayi devriminden 1980'lere kadar kabul görmüş olan “klasik ölçek ekonomisi” yaklaşımın her alanda geçerli olduğu fikrinden uzaklaşmaya başlanmıştır. Bu uzaklaşma aynı zamanda KOBİ'lerin önem kazanmasına neden olmuştur (www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf%5Cbildiri, 2017).

Çünkü, KOBİ'ler genellikle talep değişimlerine karşı hızlı bir şekilde uyum sağlayabilmektedirler. KOBİ'lerde çoğunlukla makine tarzı sabit varlıkların kısıtlı olmasından ve daha çok emek-yoğun çalışılmasından dolayı ürün ve üretim biçimleri kolay bir şekilde değiştirilebilmektedir. Değişimlere karşı gösterilen tepki ve esnekliğin hızlı olması, KOBİ'lerin yeniliklere karşı daha eğilimli olmalarını sağlamaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin büyük işletmelere kıyasla daha az sermayeye sahip olmaları, onlara yapısal değişim ve dönüşüm kolaylığı sağlamaktadır. KOBİ'lerin kriz ortamlarında daha dirençli olmasının nedenlerinden biri de bu avantajından kaynaklanmaktadır. Küresel pazarda, müşterilerin farklı özelliklere sahip olması ve isteklerinin sürekli değişim göstermesi; müşteri odaklı ve pazara yakın olan KOBİ'leri avantajlı bir duruma getirmektedir (Şimşek, 2002: 15).

Günümüz bilgi toplumunda ise, geçmiş dönemin yapısıyla uyum sağlamayan bir dizi yeni gelişmeler ortaya çıkmıştır. Bugün klasik fabrika anlayışı önemini yitirmektedir. Bilimsel ve teknolojik gelişmelerin yaratmış olduğu değişim, fabrika üretimini köklü bir şekilde değiştirmiş ve aynı zamanda üretim ile istihdam arasındaki ilişki de değişmiştir. Ancak üretim ölçeği arttığı halde aynı ölçekte istihdamın oluşturulmadığı görülmektedir. Çünkü teknolojik yenilikler ve işbirlikleri yeni modellerin gelişimine katkıda bulunmuş, üretim ile para arasındaki ilişki değişerek para, üretim miktarından bağımsız hale gelmiştir. Günümüz modern dünyasında, işletmelerin pazarda kalabilmeleri ancak yenilik yapabilme kapasitelerine bağlıdır. Çünkü bugün küçük, esnek ve hızlı hareket edebilen işletmelerin zenginlik üretirken, yavaş ve tutucu olan işletmelerin pazarda kalıcı olmaları zorlaşmaktadır (Oralat, 2006: 60).

Tarihsel sürece bakıldığında, bütün bu gelişmeler klasik sanayileşme döneminden farklı olarak küçük girişimciliğin önem kazanması sonucunu da beraberinde getirmiştir. Bugünün iş dünyasında, büyük gemilerden ziyade, çok sayıda ancak aynı limana yük getiren küçük gemilerden oluşan filoların olduğunun düşünülmesi gerekmektedir. Bu küçük gemilerden biri arızalandığında, onun yerinde filodan bir başkasının yer alabileceği bir model oluşturulmalıdır. Bu nedenle günümüzde, KOBİ'ler önemli bir araç haline gelmekte ve istihdamın önemli bir

kısmı KOBİ'ler tarafından oluşturulan yeni bir dünya ortaya çıkmaktadır (Oralat, 2006: 60).

Sonuç olarak, KOBİ'ler 1970'li yıllarda gerçekleşen kriz dönemlerinde dayanıklı olduklarını kanıtlamışlar ve ekonominin canlılık kazanıp o dönemlerde yok olmaya başlayan istihdamın yeniden oluşturulmasına önemli katkıda bulunmuşlardır. KOBİ'lerin ekonomik sistem içerisinde elde etmiş olduğu bu önem günümüze kadar artarak devam etmiştir. Günümüzde tüm ülkelerde, KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal yönden taşıdığı önemin giderek artması KOBİ'lere verilen desteklerin de artmasını sağlamıştır. Toplumun geleceği açısından KOBİ'lerin güç kazanarak varlıklarını sürdürmeleri büyük önem taşımakta olup, sağlıklı bir KOBİ yapısı ülkelerin ekonomik gelişmelerinin kaçınılmaz bir unsuru olmaktadır. Dolayısıyla güçlü bir ekonomik sistemin, büyük ölçekli işletmeler kadar küçük ve orta ölçekli işletmelere de gereksinim duyduğu anlaşılmıştır (Sumak, 2011: 23).

3.3.Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ)

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ), sahip oldukları üretim, istihdam, katma değer ve ülkenin toplam rekabet gücünü etkileyebilme yeteneği sayesinde ülke ekonomisinin yanı sıra ülkenin sosyal ve kültürel yapısı açısından da oldukça büyük öneme sahiptir. KOBİ'ler her ne kadar farklı ekonomik yapılaraya sahip olsalar bile, esnek ve küçük yapılarından dolayı hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülke ekonomilerine önemli katkılar sağlamaktadırlar (Sumak, 2011: 9).

Değişen pazar koşullarına hızlı bir şekilde uyum sağlama, tüketici istek ve ihtiyaçlarına duyarlı olma, büyük işletmelerin tamamlayıcısı niteliğinde olma ve toplam istihdamda istikrar sağlama gibi üstünlüklere sahip olan KOBİ'ler bölgeler arası dengeli büyümeye katkı sağlamakta ve aynı zamanda ülkelerin ekonomik büyümelerine de yardımcı olmaktadır (Müslümov, 2002:1). KOBİ'lerin söz konusu güçlü yönlerinin olmasına rağmen ne yazık ki ülkemizde bu üstünlükler birtakım sorunlarından dolayı rekabet avantajı sunma açısından fayda sağlamamaktadır.

3.3.1.KOBİ'lerin Tanımları ve Genel Özellikleri

KOBİ'lerin dünyadaki tüm ülkelerde önemli bir yere sahip olduğu kabul edilmekle birlikte, KOBİ'ler ile ilgili genel kabul görmüş ve net çizgilerle ayrılmış ortak bir tanımın yapılmadığı görülmektedir. KOBİ'nin içeriği, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere göre farklılık gösterirken, aynı seviyede olan ülkeler arasında da farklılık göstermektedir. Tüm ekonomilerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin yapılarının homojen olmaması, KOBİ hakkında yapılan tanımların da ülkeden ülkeye, hatta aynı ülkedeki sektör ve kuruluşlar arasında bile önemli farklılıkların ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Ekonomik birimlerin çokluğundan dolayı KOBİ'lerin tanımı yapılırken nicel ve nitel kriterlerden yararlanılmaktadır. Bu kriterlere göre, işletmeler boyutuna göre küçük ve orta ölçekli yani KOBİ olarak ifade edilmektedir. Günümüz modern KOBİ tanımları ise; çalışan sayısı, yıllık ciro ve yıllık aktif bilanço toplamı gibi üç yaygın kriter kullanılarak yapılmaktadır (Zaridis ve Mousiolis, 2014: 464).

Türkiye'de 2005 yılına kadar tek bir KOBİ tanımı yapılmamıştır. TÜİK, KOSGEB, Halk Bankası ve DTM vb. her kurum kendi oluşturduğu KOBİ tanımını kullanmıştır. Bu çok tanımlılığın ve karmaşıklığın ortadan kaldırmak için KOBİ tanımını ortak bir kavram haline getirme çalışmalarına başlamış ve bu çalışmalar sonucunda KOBİ tanımı 19 Ekim 2005 tarihli Bakanlar Kurulu toplantısında belirlenmiştir.

Yönetmelikte KOBİ şu şekilde tanımlanmaktadır: “Yıllık çalışan sayısı ikiyüzelli kişiden az ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu yirmi beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir”. Ayrıca yönetmelikte KOBİ'ler mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletmeler şeklinde sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırmaya göre (Sarıtış, 2012: 7):

- **Mikro İşletme:** Yıllık çalışan sayısı 10 kişiden az ve yıllık net satış hasılatı 1 milyon Yeni Türk Lirasını geçemeyen çok küçük ölçekli işletmelerdir.
- **Küçük İşletme:** Yıllık çalışan sayısı 50 kişiden az ve yıllık net satış hasılatı 5 milyon Yeni Türk Lirasını geçmeyen işletmelerdir.

- **Orta Büyüklükteki İşletme:** Yıllık çalışan sayısı 250 kişiden az ve yıllık net satış hasılatı 25 milyon Yeni Türk Lirasını geçmeyen işletmelerdir.

Türkiye’de yapılan bu tanımlamanın yönetmeliğe girmesi ile birlikte, farklı kurum ve kuruluşlar tarafından yapılan tanımlamalar yürürlükten kaldırılmış ve ülkemizdeki çok tanımlılık ve karmaşıklık sona ermiştir. KOBİ tanımı 4 Kasım 2012 tarihinde günün şartlarına göre revize edilmiştir. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, AB Bakanlığı, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, TÜİK, KOSGEB ve TESK’in katılımıyla gerçekleştirilen bir dizi toplantı sonucunda KOBİ tanımı, KOBİ’lerin desteklerden daha fazla yararlanması amacıyla revize edilmiştir. Yönetmelik kapsamında yapılan değişiklikler arasında KOBİ tanımının kriterlerinden “Yıllık net satış hasılatı” ve “Mali bilanço” üst limiti 25 milyon TL’den 40 milyon TL’ye yükseltilirken, yıllık çalışan personel sayısı üst limiti 250 çalışan olarak kalmıştır (<http://www.kobi.org.tr>). Bu bağlamda;

- **Mikro İşletme:** 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançodan herhangi biri 1 milyon TL aşmayan işletmeler, mikro işletme olarak adlandırılmaktadır. Mikro işletme tanımında değişiklik yapılmamıştır.
- **Küçük İşletme:** 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 8 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler küçük işletme olarak adlandırılmaktadır.
- **Orta Büyüklükteki İşletme:** 250 çalışandan az istihdam rakamı ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 40 milyon TL’yi aşmayan işletmeler, orta büyüklükte işletme olarak adlandırılmaktadır.

Ancak Başbakan tarafından yapılan açıklamaya göre, KOBİ tanımı kriterleri arasında bir değişiklik yapılması öngörülmektedir. Bu değişiklik kapsamında, 2018 yılında yıllık satış hasılatı ya da mali bilançodan herhangi birinin 40 milyon TL’den 125 milyon TL’ye yükseltilmesi hedeflenmektedir.

KOBİ tanımları konusunda, Türkiye gibi Avrupa Birliği de gerek ulusal düzeyde gerekse birlik yönünden karışıklığa neden olmamak için 2005 yılında yeni

bir ortak tanım geliştirmiştir. Bu tanımda KOBİ'ler yıllık çalışan sayısı, ciro veya bilançolarına göre tanımlanmakta olup, bütün ye ülkeler ve aday ülkelerin KOBİ tanımlarını AB tanımına uygun hale getirmeleri zorunlu hale gelmiştir. Avrupa Birliğinin KOBİ tanımı; Mikro lekli İşletme, Küçük lekli İşletme ve Orta lekli İşletmeler olarak sınıflandırılmıştır. Komisyon aşağıdaki kriterleri dikkate alarak sınıflandırma yapmıştır (Özkılınç, 2012: 6);

- **Mikro lekli İşletme:** alışan sayısı 10 kişiden az, yıllık cirosu ve bilanço toplamı 2 milyon Euro'yu aşmayan işletmeleridir.
- **Küçük lekli İşletme:** alışan sayısı 50 kişiden az, yıllık cirosu ve bilanço toplamı 10 milyon Euro'yu aşmayan işletmelerdir.
- **Orta lekli İşletme:** alışan sayısı 250 kişiden az, yıllık cirosu 50 milyon Euro'ya kadar ve bilanço toplamı 43 milyon Euro'yu aşmayan işletmelerdir.

ABD'de ise KOBİ'lerin resmi olarak bir tanımlaması yapılmamıştır. Genellikle alışan sayısı en önemli kriter olarak belirlenmiştir. alışan sayısından sonra gelen diğer bir önemli kriter ise satış tutarı olarak belirlenmiştir. Küçük işletme kriteri olarak; imalat sanayinde personel sayısı 1-499 kişi ve yıllık satış tutarı 2,5 milyon doları aşmama, toptancı kuruluşlarda 1-49 kişi ve yıllık satış tutarı 7 milyon doları aşmama, perakendeciler ve tarım işletmelerinin yıllık satış tutarı sırasıyla 3 milyon dolar ve 0,5 milyon doları aşmama gibi hususları dikkate alınırken, orta ölçekli işletmelerde; imalat sanayinde personel sayısı 500-1499 kişi ve yıllık satış tutarı 21,5 milyon doları aşmama, toptancı kuruluşlarda 50-499 kişi ve yıllık satış tutarı 25 milyon doları aşmama, perakendeciler de satış tutarı 13 milyon doları ve tarım işletmelerinde ise 9 milyon doları aşmama kriterleri dikkate alınmaktadır (elik vd., 2013: 22).

Dünya'da büyük uluslararası kuruluşların başında gelen OECD, KOBİ tanımlamalarını yaparken çalışan kişi sayısını dikkate almaktadır. Bu tanıma göre yıllık çalışan sayısı; 1 ila 4 kişi arasında olan işletmeler mikro, 5 ila 19 kişi olan k küçük, 20 ila 99 kişi arasında olan küçük ve 100-500 kişi arasında olan işletmeler ise orta ölçekli işletmeler olarak kabul edilmektedir (Timurin, 2010: 90).

Yukarıdaki tanımlamalardan da anlaşılacağı üzere KOBİ'lerin açıklamasında kullanılan nicel ve nitel kriterler, toplumların ekonomik ve sosyal yapılarına göre farklılık göstermektedir. Bu farklılıklardan dolayı KOBİ kavramı farklı şekillerde algılanmaktadır. KOBİ'ler ile ilgili çok farklı nicel ve nitel kriterler kullanılsa dahi tüm KOBİ'ler aşağıda sıralanan üç ortak özelliğe sahiptirler (Diken, 2007: 8).

Bağımsız Olma: İşletme sahibi aynı zamanda işletmenin yöneticisi konumundadır ve işletmesini başkalarından emir almadan yönetir. Ayrıca kendi işinin patronu olma arzusu, KOBİ'ler tarafından sağlanır ve böylece birçok kişi başkalarına bağımlı kalmadan hayallerine ulaşabilir, yaratıcılıklarını ortaya koyabilir veya yeteneklerini geliştirebilir.

Girişim Niteliği: Bireylerin başka kişilere bağımlı kalmadan hayallerini gerçekleştirmek veya yaratıcılık ve yeteneklerini geliştirebilmek için işletme kurmaları girişimcilik faaliyetlerini gerektirir. Dolayısıyla bireylerin kurmuş olduğu işletmeler girişim niteliğini taşımaktadır.

Kişisel İlişkiler: KOBİ ile müşteriler ve çalışanlar arasında içten (informel) ilişkiler geliştirilir. Bu ilişkiler, genellikle iş ilişkilerinden ziyade kişisel ilişkilere dayandığından dolayı bu tarz işletmelerde örgüt iklimi kolay bir şekilde oluşur.

3.3.2.Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri ve Önemi

KOBİ'ler hem az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde çoğunlukta yer alan işletmeler olup hem de gelişmiş ülkelerde KOBİ'lere özel önem verilmektedir. Kalkınmanın itici gücü olarak görülen KOBİ'ler, birer denge unsuru olarak nitelendirilmektedir. Çünkü KOBİ'ler, ekonomik gelişmenin sağlanmasına, istihdam yaratma kapasitesinin artırılmasına ve üretim düzeyinin genişlemesine önemli katkılar sağlamaktadır (Topçuoğlu, 2004: 8).

Ülkeler arasında farklılık gösterse bile, KOBİ'ler bütün ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerin %95-%99'unu oluşturmakta ve istihdamın %40-80'i ve gayri safi milli hâsılanın %30-70'i KOBİ'ler tarafından sağlanmaktadır. Ekonomik gelişmişlik seviyesi ne olursa olsun, KOBİ'ler bütün ülkelerde gerek nicel gerekse

istihdam oluşturma hususunda ekonomik ve toplumsal düzenin önemli bir parçasıdır (Yılmaz, 2004: 2).

TÜİK'in 25.11.2016 tarihinde yayınlamış olduğu “Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri” verilerine göre, Türkiye’de KOBİ olarak faaliyet gösteren 2 milyon 677 girişimci bulunmaktadır. Türkiye’de toplam girişimin %99,8’ini, istihdamın %73,5’ini, maaş ve ücretlerin %54,1’ini, cironun %62’sini, faktör maliyetiyle katma değerin %53,5’ini, toplam yatırımın %55’ini ve toplam ihracatın ise %55,1’ini gerçekleştirmiştir. KOBİ’lerin ithalat oranı ise %37,7 seviyesindedir (TÜİK, 2016).

Ülkemizde KOBİ’ler, her dönemde ekonomik, sosyal ve politik önemlerini daima korumuşlar ve ülkenin politika ve stratejilerinin belirlenmesinde önemli bir etkiye sahip olmuşlardır. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler, KOBİ’lerin önemini 1990’lı yıllardan sonra daha iyi anlamış ve buna karşın KOBİ’ler için destek sisteminin oluşturulmasına yönelik çalışmalara başlamışlardır. Ancak Gümrük Birliği sürecine girilmesi ve 1996 yılının “KOBİ Yılı” olarak ilan edilmesiyle birlikte Türkiye KOBİ’lere gereken ilgi ve önemi göstermeye başlamıştır (Ören, 2003: 107).

KOBİ’ler, uyumlu ve esnek bir yapıya sahiptirler. KOBİ’ler bu özelliklerinden dolayı değişen piyasa koşullarına, tüketicinin değişim gösteren ihtiyaçlarına ve farklılaşan isteklerine karşı kolay bir şekilde uyum sağlar ve ihtiyaç duyulduğu zaman kendilerine yenileyebilirler. KOBİ’ler mevcut ürünler üzerinde değişiklikler yaparak yeni ürünler geliştirme veya tamamen yeni bir ürün geliştirme yetenekleriyle, esnek üretim imkânlarına sahiptirler. Genellikle nihai ürün üretmek yerine ürünün bir kısmını üreten KOBİ’ler, gerektiğinde benzer parçaları kullanan işletmeler için üretim yaparak varlıklarını sürdürebilmektedirler (Duran, 2013: 32).

KOBİ’lerin yeni iş imkânları yaratması, sanayiye nitelikli iş gücü yetiştirmeleri, piyasada rekabetin korunması için çaba göstermeleri, makroekonomik seviyede bölgeler arası dengesizliğin giderilmesinde önemli bir paya sahip olmaları ve özellikle gelir dağılımı sorununa çözüm bulmaya çalışan işletmeler olmasından dolayı Türkiye için önemi yadsınamaz (Kulakoğlu, 2013: 22).

KOBİ'lerin bir diğer önemi de, büyük işletmelerin tamamlayıcısı konumunda olmalarıdır. KOBİ'ler ile büyük işletmeler birbirlerine rakip olmaktan ziyade birbirlerini tamamladıkları ve birbirlerine uyum sağladığı söylenebilir. Yani, KOBİ'ler, sadece bağımsız mal ve hizmet üreten işletmeler değil; aynı zamanda büyük ölçekli işletmelerin kendi üretiminde kullanmış oldukları mamul veya yarı mamul girdilerini üreterek büyük işletmelerin yan sanayisi durumundadır. Genellikle büyük nihai ürünleri tek başına üretme kapasitesi, uzmanlığı ve gücü olmayan KOBİ'ler, yatay örgütlenme yoluyla üretime katılarak fason üretim aracılığıyla büyük işletmeleri tamamlamaktadır. Bu özellikleriyle KOBİ'ler büyük işletmeleri destekleyerek, onların daha çok üretken olmasını ve ekonomiye katkılarının artmasını sağlar (Tatlı, 2015: 25).

KOBİ'lere önem atfedilen diğer bir hususta istihdam yaratma özellikleridir. Türkiye'de nüfusun hızlı bir şekilde artması ve genç nüfus oranının fazla olmasından dolayı hem çalışma çağındaki nüfus artmakta hem de işgücüne katılım oranı her yıl fazlalaşmaktadır. Bu durum da, Türkiye'nin en büyük problemi olan işsizlik sıkıntısını gündeme getirmektedir. İşsizlik sorununun giderilmesi için uzun dönemli istihdam yaratma özelliği olan yatırımların ortaya çıkması gerekmektedir. Bu bağlamda, KOBİ'ler istihdam yaratma ve iş olanağı sağlama yönünden ekonomide büyük önem taşımaktadır. Büyük işletmelere kıyasla, KOBİ'lerde bir kişinin istihdam etmesi için ihtiyaç duyulan yatırım harcamasının daha az olması işsizliğin azaltılması anlamına gelmektedir (Çatal, 2007: 26).

Yukarıda yapılan açıklamalardan yola çıkarak, KOBİ'lerin Türkiye ekonomisine katkılarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- Esnek yapıları sayesinde, yeniliklere hızlı bir şekilde uyum,
- Rekabetçi bir ekonomik yapının oluşması,
- Girişimciliğe teşvik,
- Büyük işletmelerin tamamlayıcısı olma,
- İstihdam yaratma ve iş olanağı sağlama.

KOBİ'lerin ekonomik alanda önemli işlevlerinin olmasının yanı sıra, sosyal alanda da önemli roller üstlendiği vurgulanmalıdır. Farklı gelir grupları içerisinde yer alan KOBİ'ler, denge unsuru olarak görüldüğünden dolayı küçük birimlerin direk yatırıma aktarılmasında ve böylelikle üretim ve sanayinin yurt çapına yayılmasında etkili bir unsur olarak faaliyet göstermektedir. Dolayısıyla KOBİ'ler, bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılmasında ve gelir dağılımı adaletinin sağlanmasında önemli katkılarda bulunmaktadır (Eleren ve Kayahan, 2008: 18).

Bir toplumda genellikle işsizlerin, yaşlıların, kadınların, çocukların, eğitim almamış ya da alamamış kişilerin, tarım sektöründe çalışanların, kırsal kesimlerde yaşayanların, güvencesi olmayan ya da geçici işlerde çalışanların vb. sosyal dışlanmaya maruz kaldıkları görülmektedir. Bu kişiler ya gelir elde edemedikleri ya da çok az düzeyde gelir elde ettiklerinden dolayı yoksulluk ve sosyal dışlanma sıkıntılarına maruz kalmaktadır. Yoksulluk ve sosyal dışlanmanın önlenmesinde kullanılan en etkili araç; istihdamın arttırılması ve sosyal koruma sisteminin geliştirilmesidir. KOBİ'ler istihdam sağlama özelliğiyle, dışlanma ile karşı karşıya kalan ve risk altında olan kişileri ya da grupları sosyal hayata dâhil etmektedir. Bu bağlamda KOBİ'lerin, toplumda yaşanan sosyal dışlanma ve yoksulluk sorunlarının azaltılmasında önemi büyüktür (Tatlı, 2015: 32).

Yine sosyal açıdan bakıldığında, yeniliklere açık ve yaratıcı fikirlerden yaralanan KOBİ'ler, bu özellikleriyle de gündelik hayata ve ekonomiye dinamizm katmaktadır. Çünkü modern üretim araç ve yöntemlerini kullanmaya istekli olan KOBİ'ler, yeni ürünlerin önemli bir kısmını ilk defa kendileri geliştirmektedirler (Özdemir vd., 2006: 46).

3.3.3. Türkiye’de KOBİ’lerin Temel Sorunları

Ülke ekonomilerinin büyümesi ve geleceği açısından zaman geçtikçe daha çok önemsenen ve geliştirilmeye çalışılan KOBİ'ler, birçok sorunla karşı karşıyadır. KOBİ'lerin bu sorunlarının çözülmediği sürece verimliliklerinin ve etkinliklerinin arttırılması giderek zorlaşmaktadır. Toplumun bütün kesimine yayılmış olan KOBİ'lerin karşı karşıya olduğu sorunların bir kısmı işletmelerin kendi yapılarından kaynaklanırken, diğer bir kısmı ise işletmelerin kontrol edemeyeceği makro

ekonomik, sosyal, siyasi ve hukuki nedenlerden kaynaklanmaktadır. KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal yaşamdaki verimliliklerini arttırmanın yolu ise devlet teşviklerinden ziyade kendi yapısal sorunlarının çözümüne bağlıdır.

Bu bölümde ülkemizdeki KOBİ'lerin çözüm bekleyen bazı öncelikli sorunları açıklanacaktır.

3.3.3.1.Yönetim ve Organizasyon Sorunları

KOBİ düzeyindeki işletmelerde girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyetin aynı kişi ya da kişilerde toplanması önemli yönetim sorunlarını da beraberinde getirmektedir (Şimşek, 2002: 40). Örneğin işletme büyüme eğilimine girdiğinde ve işletme fonksiyonları karmaşık hale gelmeye başladığında yöneticinin sahip olduğu yetenekler yetersiz kalmaya başlamaktadır. Bu yetersizliklere rağmen işletme sahipleri, işletme üzerindeki tüm hâkimiyetini kaybetme korkusu veya finansal yetersizliklerden dolayı profesyonel kişilerle çalışma çabasına girmemektedir. Bu tutum veya kısıtlamalar yanlış kararların alınmasına ve kaynakların israf olmasına neden olmaktadır (TMMOB, 2012: 31-38).

KOBİ'lerin aynı zamanda sahipleri olan yöneticilerin genellikle mühendis, teknisyen veya usta kökenli kişiler olduğu görülmektedir. Bu yöneticilerin teknik kökenli olması da yönetim alanında yaşanan sıkıntıların bir kaynağıdır. Bu bağlamda, teknik alanda becerikli oldukları için üretim alanında başarılıdırlar. Ancak; piyasaya yönelik düşünme ve değerlendirme yönünden finansman ve yönetim fonksiyonlarının gerçekleştirilmesinde gerekli seviyede başarılı olmadıkları ortaya çıkmıştır. Yani üretici olarak kazanmış oldukları başarıları, yönetim alanında tam olarak kazanamamakta ve sorunlar yaşamaktadırlar (Ekinci, 2003: 36).

KOBİ'lerin önemli alt fonksiyonlarından biri de planlamadır. KOBİ'ler yapıları itibariyle uzun vadeli planlar yerine genellikle kısa ve orta vadeli planlama yapmakta ve genelde bir planlama uzmanından yararlanmamaktadırlar. Planlamayı çoğunlukla işletme sahibi veya ortaklar yapmaktadır (Çelik vd., 2013: 137). Bu kişilerin bilimsel yöntemlerden yararlanmadan sezgisel ve tahmin yoluyla plan

yapmaları planların başarısızlıkla sonuçlanmasına neden olmakta ve işletmeyi de başarısızlığa sürüklemektedir (Erdoğan, 2012: 135).

KOBİ'lerin yönetim ve organizasyon sorunları kapsamında koordinasyon ve haberleşme faaliyetleri de ayrı bir yer tutmaktadır. KOBİ'lerde koordinasyonun sağlanması genellikle bir kişinin sorumlu olduğu fonksiyondur. Koordinasyonda karşılaşılan temel sorun da, hedeflenen amaçlara ulaşmak için yapılması zorunlu olan işlerin sırasıyla ve birbirini bütünleyici bir şekilde işletme sahibi ya da yöneticisi tarafından yapılmamasından kaynaklanmaktadır (Akbulut, 2007: 32). Diğer yandan, KOBİ'lerin haberleşme kanalları genellikle biçimsel olmayan bir yapıya sahiptir. Çalışanlar işletme sahibinden direk bilgi alırken, işletme sahipleri bilgi toplamada çalışanlardan yararlanmazlar. Ancak, işletmede etkin bir haberleşme politikası yürütmek isteyen yönetici çalışanlara ileteceği haberlerin niteliğini iyi saptayıp gerektiğinde onlardan bilgi almalıdır (Tatlı, 2015: 34).

KOBİ'lerde çoğunlukla siparişe yönelik üretim tekniği kullanıldığı için çalışanların emek yoğun bir teknoloji ortamında bir siparişin hemen her aşamasında bulunmaları gerekir. Sonuçta belirli bir alanda çalışmayan işçilerin genel olarak her işi yapması ve bazen yeni teknolojiler karşısında bilgi seviyesinin yetersiz kalması zamanla uzmanlaşma problemlerini ortaya çıkarmaktadır (İskender, 2009: 29-30). Ayrıca KOBİ'lerdeki kurumsallaşmanın yetersizliği de bir başka sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletme ömrünün, işletme sahibinin ömrüyle sınırlı kalması kurumsallaşma yetersizliğinin bir sonucudur. Bu duruma bağlı olarak, işletme sahibi öldüğünde işletme mirasçılar arasında paylaşılmakta ya da varlığını kaybetmektedir (Aktürk, 2013: 29).

KOBİ'ler hakkında yapılan araştırmalarda, KOBİ sahip ve yöneticilerinin yönetim ile ilgili yaşamış oldukları sorunları çok fazla önemsemedikleri görülmektedir. Ancak KOBİ'ler, yönetim ile ilgili sorunları her ne kadar önemli olarak görmeseler de finans, pazarlama ve ihracat olarak sıralanan sorunların temellinde, yönetim yetersizliğinden kaynaklanan sorunların olduğu düşünülmektedir.

3.3.3.2.Finansman ve Muhasebe Sorunları

Ülkemizde yapılan araştırmalar, KOBİ'lerin en temel sorunlarının başında finansman sorununun geldiğini göstermektedir. Ancak finansman sorunu temelde kendi başına bir sorun olmaktan ziyade, özellikle yönetim sorununun bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer yandan finansal sorunlar, KOBİ düzeyindeki işletmelerin maruz kaldıkları diğer sorunların da temelini oluşturmaktadır.

KOBİ'lerin finansman sorunu, yatırım döneminde başlamakta ve işletmenin faaliyet dönemi boyunca devam etmektedir. KOBİ'lerin finansman sorununun çeşitli kaynakları bulunmaktadır. Türkiye'deki bankacılık sisteminin daha çok büyük işlemleri desteklemesi, ekonomik istikrarsızlık, devlet teşvik politikaları ve siyasi istikrarsızlık finansman sorunlarının temel nedenleri arasında yer almaktadır (Yörük ve Ban, 2003: 26). KOBİ'lerin finansal açıdan yaşadığı bu sorunlar, işletmelerin büyümelerine engel olmakta hatta yok olmalarına neden olmaktadır.

KOBİ düzeyindeki işletmelerin genel anlamda karşılaştıkları finansal sorunlar aşağıdaki konu başlıkları altında sıralanabilir:

➤ Öz Sermaye Yetersizliği

Öz sermaye, işletmenin kuruluşunda ve faaliyet döneminde işletmenin sahip ya da ortakları tarafından işletmeye konulan sermaye şeklinde tanımlanmaktadır. Öz sermaye kaynakları; mal, para, bina vb. maddi olan kaynaklar ile işletme adı, patent hakkı, marka vb. gibi maddi olmayan kaynakları kapsamaktadır.

KOBİ'ler kuruluş aşamasında, başlangıç sermayelerini ne kadar olması gerektiği ve bunun hangi yöntemle belirlenmesi gerektiği konusunda yeterli bilgiye sahip olmamakla birlikte bilgi sahibi olan kişilerden ve kurumlardan destek alma konusunda da istekli değildirler (Korkmaz, 2009: 25). Bu yüzden gerekli devlet desteklerini alamayan ve alt yapısında eksiklikler olan KOBİ'lerin finans ile ilgili sorunları yatırım aşamasında başlamış olur.

KOBİ'ler ilk başta finans ihtiyaçlarını öz kaynaklarla karşılanmakta fakat zamanla öz kaynaklar yetersiz kalmakta ve dış kaynaklara başvurmak zorunda

kalmaktadırlar. Özellikle mali piyasanın durgunlaştığı ve konjonktürel dalgalanmaların yaşandığı dönemlerde işletme kaynaklarında azalış ve enflasyonist ortamın etkisiyle birlikte girdi fiyatlarında ortaya çıkan artışlar işletme sermayelerinin erimesine neden olmaktadır (Koyuncu, 2010: 17). Ayrıca alacaklarının tahsisi sırasında yaşadığı olumsuzluklardan dolayı nakit sıkıntısı çeken KOBİ'ler, dış kaynaklara yönelmek zorunda kalmakta ve söz konusu kaynakların maliyetli olmasından dolayı KOBİ'lerin karlılık seviyesi düşmekte ve krize girmelerine yol açmaktadır.

➤ İşletme Sermayesi Yetersizliği

İşletme sermayesi, işletmenin nakit ve normal faaliyet dönemi içinde paraya çevrilebilir ekonomik değerlere yapmış olduğu yatırım olarak tanımlanır. İşletme sermayesi; işletmenin tam kapasite çalışabilmesi, üretimini sürekli hale getirmesi, iş hacmini arttırabilmesi, likitide riskini azaltması, kredi değerliliğini yükseltmesi, kriz anlarında ekonomik yönden sıkıntı yaşamaması ve faaliyetlerini kârlı ve etkili bir biçimde sürdürebilmesi için büyük önem taşımaktadır (Akgüç, 2010: 201).

KOBİ'lerin kuruluşu sırasında yapılan hatalardan bir diğeri ise, yatırım miktarı belirlenirken ihtiyaç duyulan işletme sermaye miktarının ihmal edilmesidir. Genellikle yatırım aşamasında mevcut kaynaklar sabit varlıklara bağlanmakta ve işletmenin faaliyetini sürdürebilmesi için gerekli olan işletme sermayesi yeterince önemsenmemektedir. Dolayısıyla bu yaklaşımın, işletmenin faaliyetlerine başlayacağı bir dönemde finansal bir sorun olarak ortaya çıkması kaçınılmazdır (Ekinci, 2003: 75). Ancak yatırımın başarılı olması için, kaynak tutarlarının doğru bir şekilde belirlenmesiyle birlikte, sabit sermaye ile döner sermaye arasındaki dengenin sağlanması da büyük önem taşımaktadır. Çünkü özellikle yüksek enflasyon dönemlerinde sabit varlık yatırımlarının çok olduğu ve belli bir üretim ve satış hacmine sahip işletmelerde, daha çok işletme sermayesine ihtiyaç duyulmaktadır (İskender, 2009: 35).

➤ Kredi Zorlukları

KOBİ'ler ihtiyaç duyduğu kaynakları, öz sermaye veya borçlanma yoluyla temin etmektedirler. Finansman, öz sermaye ile direk ortaklardan sağlanacağı gibi sermaye piyasası yoluyla da sağlanmaktadır. Ancak günümüzde, gelişmiş sermaye piyasalarına sahip ekonomilerin bile sermaye piyasası aracılığıyla finans sağlaması kolay değildir. Çünkü sermaye piyasaları daha büyük ölçekte faaliyet gösteren işletmelere kaynak sağlamaktadır. Bu bağlamda, KOBİ'ler için finansman sağlama alternatifi olarak banka kredileri yer almaktadır (Aras, 2003: 2).

Finansman ihtiyacı olan KOBİ'ler, banka kredilerine başvurdıklarında çeşitli sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Bu sorunlar:

-Miktar ve Vade Konusundaki Sorunlar: Bankalar kredi verirken genelde büyük işletmeleri tercih etmektedirler. Çünkü daha yüksek hacimde kredi talep eden işletmelerin kredi maliyetleri daha düşük olmaktadır. Ayrıca KOBİ'lere sağlanan kredilerin vadesinin 1 yıl veya daha az bir süreyi kapsamamasından dolayı da KOBİ'ler bir takım sorunlarla da karşı karşıya kalmaktadır (İskender, 2009: 36).

-Teminat Konusundaki Sorunlar: KOBİ'ler kredi aracılığıyla finansman sağlama konusunda en çok teminat gösterememe sorunuyla karşılaşmaktadır. Riskleri tamamen ortadan kaldırma çabasına giren bankalar, kendilerini garantiye almak için kimi zaman kredinin birkaç katı teminat istemektedirler. Büyük işletmeler teminat olarak işletme varlıklarını gösterirken, KOBİ'ler genellikle işletme sahibinin kişisel mal varlıklarını teminat göstermektedir (Müftüoğlu, 2002: 273). Dolayısıyla KOBİ'lerin kredi temin ederken teminat sorununa maruz kalması, kredi aracılığıyla finansman sağlama konusunda kararsız kalmasına yol açmakta ve yatırım yapmalarını engellemektedir.

-Faiz Oranı Konusundaki Sorunlar: KOBİ'ler açısından kredilerle ilgili sorunlardan bir diğeri ise, teminat göstermiş olmalarına rağmen faizlerin yüksek oluşudur. KOBİ'lerin sahip olduğu ekonomik yapılarından dolayı kredilerden faydalanma oranı düşük seviyededir. Gelişmiş ve hatta gelişmekte olan ülkelere kıyasla, Türkiye'de banka kredi faizlerinin yüksek oranda olması, özellikle büyüme

abasında olan KOBİ'leri kredi sorunuyla karşı karşıya bırakmaktadır (Duran, 2013: 41).

-Bilgi Eksikliğinden Kaynaklanan Sorunlar: KOBİ sahiplerinin, kredi alabilmek için fizibilite etüdü, finansal plan ve maliyet gibi işlemler yapamamaları ve kısıtlı bütçeleri nedeniyle bu işlemleri yapabilecek olan uzmanları istihdam edememelerinden dolayı KOBİ'ler kredi temininde zorluklar yaşamaktadır (Yörük ve Ban, 2003: 31).

➤ Sermaye Piyasasından Fon Sağlayamamaları

Sermaye piyasaları, KOBİ'lerin önemli dış finansman kaynakları arasında yer almaktadır. Sermaye piyasaları; işletmelere kaynak sağlar, riskli projeleri finanse eder, işletmeleri piyasaya tanıtarak reel sektörün gelişmesini sağlar ve işletmeler üzerinde denetim fonksiyonunu gerçekleştirir. Bu bağlamda sermaye piyasaları, reel sektör ve KOBİ'ler için büyük öneme sahiptir (Aras ve Müslümov, 2009: 11).

Türkiye'de KOBİ'ler sermaye piyasası kurulunun (SPK) getirdiğı koşullar sonucunda sermaye piyasasından fon temin etme açısından ciddi engellerle karşı karşıyadır. Çünkü sermaye piyasalarından fon sağlamak isteyen işletmelerin mevzuat gereğı bir takım özelliklere sahip olması ve kanunda belirtilmiş olan şartları yerine getirmesi gerekir (Ekinci, 2003: 81). Ancak KOBİ'lerin kurumsal yapılarından kaynaklanan eksiklerden dolayı yerine getirmekte zorlandığı bazı şartların olduğu da göz ardı edilmemelidir.

Ülkemizde KOBİ'lerin sermaye piyasalarından fon sağlamakta karşılaştığı engellerden bir diğeri ise hukuki yapılarından kaynaklanmaktadır. Mesela; SPK'ya göre menkul kıymet ihraç etmek isteyen bir KOBİ'nin anonim şirket statüsünde olması gerekmektedir. Oysa ülkemizdeki KOBİ'lerin çok küçük bir bölümü anonim şirket statüsündedir. Diğer yandan, işletme sahiplerinin işletme üzerindeki kontrolünü kaybetmeme arzusu, şeffaflığın zorunlu olması, sermaye piyasalarından yararlanmanın getireceğı zorluğa katlanmama isteğı vb. sebepler de KOBİ'lerin sermaye piyasalarından yararlanmasını engellemektedir (Ekinci, 2003: 82).

➤ Finansal Yönetimde Yetersizlik

KOBİ'lerin başta finans olmak üzere karşılaştığı birçok zorluğun temel kaynağı, işletme sahiplerinden kaynaklanan sorunlardır. Özellikle işletme sahibinin yönetici olarak bütün işleri üstlenmiş olması ve finans hakkında gerekli düzeyde bilgi, yetenek ve tecrübeye sahip olmaması sorunların daha büyük boyutlara ulaşmasına neden olmaktadır (Aktürk, 2013: 30).

KOBİ sahip veya yöneticilerin finansal yönetimle ilgili eksik olduğu bazı konular aşağıdaki gibidir (Yörük ve Ban, 2003: 33):

- Faaliyet ve muhasebe bilgisi eksikliği
- Analiz eksikliği
- Vergi yükümlülükleri konusunda yeterli bilgiye sahip olmama
- Sürekli öz kaynakları kullanma isteği
- Tasarrufları bilinçli bir şekilde kullanmama
- Yabancı kaynak karşılama eksikliği

Bu eksikliklerinden dolayı, KOBİ'ler hedefledikleri seviyelere ulaşamamaktadırlar.

KOBİ'lerin finans, üretim, pazarlama gibi temel işletme fonksiyonlarını tam olarak yerine getirebilmesi için etkin muhasebe ve hesap işlemleri sistemine ihtiyaçları vardır. Ancak genellikle KOBİ'ler bu konuyu göz ardı etmekte ve muhasebe sistemini devlete karşı olan verginin saptanması için bürokratik bir zorunluluk olarak görmektedirler. Ayrıca muhasebe birimine yapacakları yatırımların da gereksiz olduğunu düşünmektedirler (Kulakoğlu, 2013: 28).

KOBİ'lerin gerek kendi yapılarından gerekse dış faktörlerden kaynaklanan muhasebe sorunlarını ise aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Çarıkçıoğlu, 2004: 82-85):

- KOBİ sahip veya yöneticilerinin muhasebe ile ilgili temel kavramları, standartları ve genel kabul görmüş muhasebe ilkelerini tam olarak anlayamaması,

- Ülkemizdeki muhasebe uygulamalarının önemli ölçüde vergi mevzuatına dayandırılmış olması,
- Enflasyonun, finansal muhasebe bilgilerinin yönetsel kararlarda kullanılmasını, verilerin analiz edilmesini ve yorumlanmasını ciddi derecede önemsiz hale getirmesi,
- Alanında uzman olan muhasebecilerin çalıştırılmamasından dolayı KOBİ'ler muhasebeden kaynaklı birçok sorunla karşılaşmaktadır.

3.3.3.3.Tedarik ve Üretim Sorunları

KOBİ'lerin tedarik ve üretim düzeyinde karşılaşmış oldukları sorunları, şüphesiz diğer işletme fonksiyonlarından kaynaklanan sorunlardan bağımsız bir şekilde değerlendirmek mümkün değildir. Bu nedenle KOBİ'lerin özellikle finans ve pazarlamada karşılaştıkları sorunlar, tedarik ve üretim aşamasında ciddi sıkıntılara neden olmaktadır (Özgül, 2005: 34).

KOBİ'ler öz kaynak ve işletme sermayesi yönünden kısıtlı imkânlarla sahip olduklarından dolayı hammadde ve malzeme alırken sipariş miktarlarında da kısıtlamaları dikkate alarak sipariş vermek zorunda kalmaktadırlar. Büyük işletmelere göre daha düşük hacimli sipariş veren KOBİ'lerin, tedarik noktasında fiyat, vade ve diğer alım şartları üzerinde pazarlık güçlerini zayıflatmaktadır (Kazan ve Uygun, 2002: 87). Bu durumda birim mamul maliyetini olumsuz bir şekilde etkilemektedir. Bu işletmelerin büyük hacimli sipariş verip indirimlerinden faydalanma yoluna gitmeleri halinde ise, stok maliyetleri artmakta ve dolayısıyla bir maliyet kıskacı içinde kalmaktadırlar (Eminoğlu, 2013: 50).

KOBİ'ler siparişe dayalı üretim yaptıkları için ihtiyaç duydukları hammadde ve malzemeler siparişe göre değişkenlik göstermektedir. Sürekli aynı malzemeleri kullanmadıklarından dolayı uzun vadeli hammadde ve malzeme tedarikinde bulunmazlar. Bu nedenle KOBİ'ler, ihtiyaç duyulan hammaddenin ve malzemenin istenilen zamanda ve miktarda temin edilmesinde çeşitli zorluklarla karşılaşır. Hammaddenin veya malzemenin zamanında tedarik edilmemesinden dolayı işletmeler, siparişlerini karşılamak için stoklamaya yönelmektedirler. Stoklama yapmayan KOBİ'ler ise, malzemeye daha yüksek ücret öder ya da malzeme

standartlarına ilişkin toleransları geniş tutarlar. Ancak bu çözüm yolu da hem maliyetlerin artmasına hem de kaliteden ödün verilmesine neden olmaktadır (Bakır, 2014: 29-30).

KOBİ'lerin önemli sorunlarından bir diğeri ise üretim ile ilgilidir. KOBİ'lerin üretim sorunlarının temelinde ise teknoloji vardır. Ülkemizdeki teknoloji düzeyinin düşük olması ve KOBİ'lerin kendine uygun imalat sistemlerini geliştirmemesinden dolayı, teknoloji lisans, know-how vb. gibi yollarla dışardan alınmaktadır. Bu da kaynak yetersizliği içinde olan KOBİ'ler için yüksek maliyetler anlamına gelmektedir (Akdağ, 2014: 26).

KOBİ'lerde üretim ile ilgili bir diğer sorunda işbölümünün yeterli seviyede olmamasıdır. KOBİ'lerin finansal yetersizlikleri ve siparişe dayalı üretim yapmaları çalışan sayısında kısıtlamaları da beraberinde getirmektedir. Bu duruma bağlı olarak yapılacak işler, eğitimi almış nitelikli kişilerce yürütülmemektedir. Sonuç itibarıyla, kalitesiz üretim sorunu ortaya çıkabilmektedir (Ayık ve Keskin, 2008: 469-478).

KOBİ'lerde karşılaşılan diğer üretim sorunlarını ise aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Tekin, 2004: 213):

- Ölçek ekonomisinden dolayı üretimde kullanılan girdilerin yüksek fiyata alınmasıyla birlikte üretim maliyetlerinin artması,
- Yeterli hammadde ve malzeme stokunun bulunmamasından dolayı üretimde ortaya çıkan aksaklıkların müşteri kaybına yol açması,
- Girdi fiyatlarında meydana gelen dalgalanmaların, özellikle ihracat yapan KOBİ'lerin üretim maliyetlerini olumsuz etkilemesi,
- Teknolojide ve nitelikli çalışan bulmada yaşanan sıkıntılar sonucunda verimliliğin düşük olması,
- Üretim planlamasının ve stok kontrollerinin yapılmamasından dolayı üretim kayıpları ortaya çıkmaktadır.

3.3.3.4.Pazarlama ve İhracat Sorunları

Pazarlama, mal ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye doğru aktarımının sağlanması için gerçekleştirilen faaliyetler bütünüdür. Bu özelliği ile pazarlama; kişisel ve örgütsel amaçların gerçekleştirilmesi için mal ve hizmetlerin üretimini, fiyatlandırmasını, tutundurma ve dağıtım faaliyetlerini kapsayan bir süreçtir. Dolayısıyla pazarlama faaliyetleri üretimden önce başlayıp satış sonrası hizmete kadar devam eden faaliyetlerin tamamıdır (Müftüoğlu, 2002: 137). KOBİ’lerde birçok işin aynı kişi tarafından gerçekleştirilmesinden dolayı pazarlama faaliyetlerine gereken önem verilmemektedir. Bu bağlamda, KOBİ’lerin çoğunda belirli bir pazarlama stratejisi olmadığı gibi pazarlama ve satış kavramları birbiriyle karıştırılmakta hatta iki kavramın da aynı faaliyetler olduğu düşünülmektedir (Kulakoğlu, 2013: 25).

Pazarlama konusunda KOBİ’lerin hedef pazar belirleyip bu pazara odaklanması önemli bir konudur. Ancak KOBİ’ler hedef pazar belirlemede ve bu pazara uygun bir pazarlama stratejisi geliştirmede başarılı değildirler. Çünkü pazar araştırması yapmak yerine kişisel gözlemlerini ve sezgilerini kullanmaktadırlar. Ayrıca KOBİ’ler özellikle sosyo-ekonomik koşullardaki değişimler sonucu oluşan tüketici taleplerindeki hızlı değişimi izlemede ve bu değişime uyum sağlamada yeteri kadar başarı sağlayamamaktadırlar (Tatlı, 2015: 38).

Bu açıklamalar doğrultusunda KOBİ’lerin pazarlama faaliyetlerine ilişkin bazı sorunları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Çelik vd., 2013: 142-143):

- KOBİ’lerde pazarlama alanında uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü yoktur. Dolayısıyla KOBİ’lerde “az gelişmiş bir pazarlama” anlayışından bahsetmek mümkündür.
- KOBİ’ler pazarlama araçlarından yeterli düzeyde faydalanamamaktadırlar.
- KOBİ’lerde düzenli bir şekilde pazarlama araştırmaları yapılmamaktadır.
- KOBİ’ler, ürünlerinin pazarlanmasında genellikle pahalı ve karmaşık satış kanallarını ve örgütlerini kullanamamaktadırlar.

- Büyük işletmeler kitle üretiminin avantajlarından yararlanırken, KOBİ'ler bu avantajlardan yararlanamamaktadır.
- KOBİ'ler daha çok yerel pazarlara hitap etmekte ve genellikle sınırlı bir pazar payına sahiptirler.
- Küçük işletmeler, yan sanayi olarak büyük işletmelere yarı mamul ya da parça imal ettiklerinden dolayı pazarlama yönünden oldukça dezavantajlı bir durumda bulunur. Çünkü talep tekeline sahip olan büyük işletme, KOBİ'ye istediği şartları dayatmakta ve hatta maliyetin altında bir fiyatı bile kabul ettirebilmektedir.

KOBİ'lerin pazarlama alanında yaşamış olduğu sorunlar önemli ölçüde pazar kayıplarını da beraberinde getirmektedir. KOBİ'lerin iç pazarlarda yaşadığı bu sorunlar ihracat faaliyetlerini de etkilemektedir. Yeterli düzeyde pazarlama bilincine sahip olmayan KOBİ'ler, dış pazarlarda rekabet edip edemeyeceği konusunda önemli bir çekinceye sahiptirler (Özgen, 2003: 36). KOBİ'ler, ihracat yaparken birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadırlar. KOBİ'lerin ihracat sorunlarını; KOBİ'lerin ulusal ve işletme düzeyinde karşılaştıkları sorunlar olarak iki başlık altında toplamak mümkündür (Ay ve Talaşlı, 2007: 179).

a)KOBİ'lerin Ulusal Düzeydeki Sorunları

KOBİ'lerin ulusal düzeydeki sorunları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Bakır, 2014: 36):

- KOBİ'leri ihracata teşvik edecek veya ihracatlarını geliştirmeleri için planlı stratejilerin uygulanmaması,
- Küçük sanayi sektörünü geliştirmeyi ve ihracata teşvik etmeyi sağlayacak hedeflerin açık bir biçimde belirtilmemesi,
- Mevcut amaçların küçük sanayi sektörünün ihracatını geliştirmesine yönelik olmaması,
- KOBİ'ler için desteklerin olmasına rağmen alınan önlem ve yapılan uygulamaların amaca uygun olmaması,
- İç piyasa şartlarının dış piyasa şartlarına göre daha cazip olması,

- İhracattaki mevcut uygulamaların KOBİ'lerin aleyhine işlemesi,
- Bürokratik engeller,
- KOBİ'lerin yeterli düzeyde örgütlenememesi.

b)KOBİ'lerin İşletme Düzeyindeki Sorunları

KOBİ'lerin işletme düzeyinde karşılaşmış olduğu sorunlar “ölçeklerinden kaynaklanan finansal sorunlar ve dış pazarda rekabet gücünü etkileyen sorunlar” olmak üzere iki farklı grupta incelenebilir (Korkmaz, 2009: 18).

➤ KOBİ'lerin Ölçeklerinden Kaynaklanan Finansal Sorunlar

- İhracata yönelik üretim finansmanı konusunda kredi bulma zorluğu,
- Ucuz ve kaliteli hammadde bulma zorluğu,
- İhracat pazarlama faaliyetlerinin kısıtlı kaynaklar nedeniyle yapılmaması,
- Satış ve reklam faaliyetlerinin maliyetli olmasıdır.

➤ KOBİ'lerin Dış Pazarda Rekabet Gücünü Etkileyen Sorunlar

Türkiye'deki KOBİ'lerin ihracatta rekabet gücünü etkileyen temel sorunlar aşağıdaki gibidir (Bakır, 2014: 36):

- Kalite seviyesinin düşük olması ve ürünlerin ihracata uygun olmaması,
- Dış fiyatlamasının doğru bir şekilde yapılmaması,
- Rakiplerin yeterli düzeyde tanınmaması,
- Pazarlama stratejilerinin tam olarak yapılmaması,
- İhracat konusunda bilgi ve istihdam eksikliği,
- İhracata dayalı üretim yaparken kapasitenin yetersiz olması,
- Zor ve riskli olarak kabul edilen dış pazarlar konusunda psikolojik engellerin ortaya çıkması.

İhracatta bu sorunlarla karşılaşan Türk KOBİ'lerinin, siparişe göre (fason) üretime yöneldikleri ve kendi markalarını oluşturarak, kendi ürünlerini pazarlamada zorluk yaşadıkları görülmektedir. Ancak KOBİ'lerin, kendi markalarını yaratmadan

ve kaliteli üretim yapmadan rekabet avantajı sağlayamayacakları da bir gerçektir (Ay ve Talaşlı, 2007: 179).

3.3.3.5. İnsan Kaynakları Yönetimi Sorunları

İnsan kaynaklarının önemi, hem büyük ölçekli işletmelerde hem de KOBİ'lerde her geçen gün daha da artmaktadır. Çünkü küreselleşmenin etkisiyle rekabetin artması, gelişen teknolojinin varlığı, iş ilişkileri ve işgücü niteliklerinin sürekli değişmesi gibi nedenlerden dolayı yöneticilerin rekabet avantajı sağlaması için çalışanların bilgi, yetenek ve girişimlerinden daha fazla yararlanmaları ve onları daha etkin kullanmaları zorunlu hale gelmiştir (Bakan, 2009: 90). Bu bağlamda insan kaynakları yönetimi, işletmenin gereksinim duyduğu personeli işe alma, personelin ücret ve maaş ödemesi, personelden en etkin ve verimli bir şekilde faydalanma, personelin eğitimi, personel değerlendirme ve koruma, çeşitli personel sorunlarına çözüm bulma gibi amaçların yerine getirilmesini sağlamaktadır.

KOBİ'lerde insan kaynakları ile ilgili sorunların başında, nitelikli personel bulma zorluğu gelmektedir. KOBİ sahibi ya da yöneticilerin işletmelerinde nitelikli personel çalıştırmaları, çok fazla ücret ve ek ödemeleri gerektirebilmektedir. KOBİ'leri ilgilendiren diğer bir sorun ise, uzmanlığın çok büyük bir önem taşıdığı günümüzde çok yönlü çalışan istihdamının zorunlu olmasıdır. KOBİ'lerde işgücüne dayalı üretimin nispeten fazla oluşu, alınan siparişlere göre farklı işler yapma zorunluluğu gibi nedenlerden dolayı, KOBİ'ler çok yönlü nitelikli personele daha çok ihtiyaç duymaktadır (Akgemci, 2001: 34).

KOBİ'lerin insan kaynakları yönetimindeki diğer sorunları ise aşağıdaki gibidir (Ekinci, 2003: 60-61):

- KOBİ'lerde genellikle çalışanların mesleki eğitimi ve geliştirilmesi için herhangi bir plan veya program yapılmaması,
- Personel için bir terfi planının olmaması,
- Teknik konularda uzmanlaşmaya yeterli önemin verilmemesi,
- Personel seçiminde amaca uygun hareket edilmemesi,

- Personel için herhangi bir görev tanımının yapılmaması ve karışık bir iş yapısının olması,
- Personele tatmin edici ücretin verilmemesi ve ücretin düşük olmasından dolayı nitelikli personelin işten ayrılması.

3.3.3.6.Halkla İlişkiler Sorunları

İşletmelerin varlıklarını devam ettirmeleri ve başarılı olmaları önemli ölçüde çevreleriyle kurmuş oldukları ilişkilere bağlıdır. İşletmeler kuruluşlarından itibaren hem yakın çevrelerinde hem de uzak çevrelerinde yer alan farklı kişi ve kuruluşlara karşı çeşitli yükümlülükler üstlenmektedir. Yani işletmeler, halk olarak nitelendirilen çıkar grupları ile kendi örgütsel yapı ve amaçları arasında bir ilişki kurma gereksinimi duymakta ve bu ilişkiyi kurmak için çeşitli yollar arama çabasıdadır (Yazıcı, 2007: 317). Bu aşamada devreye halkla ilişkiler faaliyeti girmektedir. Bu bağlamda halkla ilişkiler, özel veya tüzel kişilerin belirlenen hedef kitle ile sağlam ve dürüst ilişkiler kurma faaliyetlerine ek olarak, hedef kitleyi olumlu yönde etkileme ve karşılıklı fayda sağlama çabalarıdır (Tıraş, 2011: 29).

KOBİ sahip veya yöneticiler toplumsal ve kültürel yapılar ile birlikte, inanç ve tutumlara da gereken itinaı gösterebilmelidirler. İşletmenin faaliyette bulunduğu toplumun yapısı, bileşimi, kültürel ve bilimsel seviyesi, gelenek ve görenekleri ve bütün bu yapılardaki değişimler işletmelerin yönetimi üzerinde önemli etkiler yaratacağı kesindir. Ekonomik yaşam ve faaliyetlerin amacı ve üretici faktörü konumunda olan insan, hem talebi hem de arzı belirleme durumundadır. Bu yüzden, KOBİ yöneticileri toplumu meydana getiren kişilerin sosyo-psikolojik özelliklerini yakından tanıma durumundadır. KOBİ yöneticileri, ilişki içerisinde olduğu tüm toplumsal sınıf ve grupları yakından tanıdıkları zaman, işletmelerini daha güvenli ve tehlikesiz bir biçimde yönetebileceklerdir. Ayrıca yönetici, işletmesinde de birçok farklı kişinin çalıştığını ve bu kişilerinde farklı inanç ve tutumlara sahip olabileceğini unutmamalıdır (Akgemci, 2001: 35).

Büyük ölçekli işletmelerde planlı uğraşlar biçiminde organize olan halka ilişkiler fonksiyonu, küçük işletmelerde aynı şekilde hayata geçirilmeyebilmektedir. Bu işleyiş, genellikle büyüme amacı güden orta ölçekli işletmelerde kabul

görmektedir. Çünkü küçük işletmeler, hedef kitlenin desteğini sağlamak için halkla ilişkiler faaliyetini gerçekleştirmeyi düşünse bile bu fonksiyon ayrı bir bütçe, program ve takım gerektirdiğinden dolayı uygulanmayabilir. Ancak orta ölçekli işletmeler ayrı bir bütçe, program ve takım oluşturmaktan ziyade işletme sahip ya da yöneticilerinin kişisel girişim yeteneklerine güvenmektedirler (Akgemci, 2001: 35-36).

3.3.3.7.Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) ve Teknoloji Sorunları

İş hayatında araştırma ve geliştirmenin kısaltılması şeklinde kullanılan Ar-Ge, rekabet ortamında işletmelerin birbirlerinden üstün duruma gelebilmeleri ve tüketiciler tarafından tercih edilmeleri amacıyla tecrübeler ve araştırmalardan faydalanarak yenilikler üretme anlamına gelmektedir (Dağtan, 2016: 25).

Türkiye’de Ar-Ge faaliyetlerinin önemi 1990’lı yılların başında anlaşılmış ve bu tarihten sonra işletmeler kendi bünyelerinde Ar-Ge departmanı oluşturmaya başlamıştır. Önemli bir sermaye yapısına sahip olan büyük ölçekli işletmeler bünyelerinde Ar-ge departmanını kolaylıkla oluşturabilmektedirler (Yılmaz, 2005: 17). Ancak orta ölçekli işletmelerin bir bölümü Ar-Ge faaliyetlerine yönelmekte; küçük ölçekli işletmeler ise, pazara ilişkin nedenler, toplumsal ve örgütsel nedenlerden dolayı bunu gerçekleştirebilecek program ve bütçeyi oluşturamamaktadırlar (Güngör, 2006: 26). KOBİ’lerin Ar-Ge faaliyetlerinde bulanamamalarının bir diğer nedeni ise, yapacakları çalışmalar konusunda yeterli düzeyde bilgi sahibi olmamalarıdır. Ayrıca Ar-Ge faaliyetlerinin değerlendirme ve takip sürecinin uzun olması ve proje belgelerinin hazırlanmasında bir takım zorluklarla karşılaşılması gibi nedenler KOBİ’lerin bu faaliyetlere yönelmesini kısıtlamaktadır (Kulakoğlu, 2013: 28).

Günümüzde sürekli değişen ve gelişim gösteren teknolojiye bağlı olarak tüketici taleplerinde sürekli değişim yaşanmaktadır. Tüketicilerin bu değişen taleplerine hızlı bir şekilde cevap verebilmek için işletmelerin yeni ve gelişen teknolojilere hemen uyum sağlayarak kullanmalıdırlar. Ancak KOBİ’ler, gelişen teknolojiyi kendi işletmelerine adapte etme konusunda yeterli olamamakta ve bir uyum sorunuyla karşı karşıya kalmaktadır (Yılmaz, 2005: 17).

Sonuç olarak, piyasada rekabet avantajı sağlayabilmek için işletmelerin modern teknolojiyi kullanmaları zorunlu hale gelmiştir. İyi organize olmuş Ar-Ge birimi ile modern teknoloji ve yeniliği takip etmek ve uyum sağlamak mümkündür. Ancak en başta finansal, yönetsel ve nitelikli eleman sorunlarıyla boğuşan KOBİ'ler için bu husus hiç te kolay olmasa gerek (Diken, 2007: 31).

3.4.Büyük Ölçekli İşletmeler

Medeniyet tarihinde, tarım toplumundan sanayi toplumuna, sanayi toplumundan günümüz bilgi toplumuna geçiş sürecinde işletmelerin ölçekleri ve yapılarında da değişiklikler yaşanmıştır. Günümüzde gelişen ve küreselleşen dünya düzenine uyum sağlamak ve hem ulusal hem de küresel pazardan daha çok pay alabilmek için işletmeler giderek gelişmekte ve büyümektedir. Bu duruma bağlı olarak büyük ölçekli işletmelerin sayısı da artmaktadır.

Büyük ölçekli işletmelerin sahip oldukları sermaye ve işgücü sayesinde sadece ulusal pazarda değil aynı zamanda uluslararası pazarlarda da yer almaktadırlar. Dolayısıyla büyük ölçekli işletmelerin büyük olmanın getirdiği birçok avantajın yanında yaşamış olduğu çeşitli sorunlar da vardır. Bu kısımda büyük ölçekli işletme kavramından ve sorunlarından bahsedilecektir.

3.4.1. Büyük Ölçekli İşletme Kavramı ve Özellikleri

Bakanlar Kurulu Kararına (2005) göre, KOBİ'ler “iki yüz elli kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosunda herhangi biri kırk milyon Türk lirasını aşmayan” ekonomik birim veya girişimler olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda, “iki yüz elli ve üzeri çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosunda herhangi biri kırk milyon Türk lirasını aşan işletmeler” büyük ölçekli işletmeler olarak nitelendirilmektedir. Ancak son yapılan açıklamalara göre, 2018 yılı içerisinde büyük ölçekli işletmelerin tanımında yer alan net satış hasılatı veya mali bilanço kriterinin 40 milyon Türk lirası yerine 125 milyon Türk lirası olarak revize edilmesi öngörülmektedir.

Sanayileşme ile birlikte, günümüz ekonomik yapısında büyük ölçekli işletmelerin de sayısında artış yaşanmıştır. Belirli ürünlerden yüksek oranda ve düşük

maliyet gideri ile üretim yapan büyük ölçekli işletmeler, kitlesel üretim ve uzmanlaşma sayesinde fiyatların düşmesinde ve satışların artmasında büyük öneme sahiptirler (Özorak, 2009: 12).

Büyük ölçekli işletmeler, bünyesinde çalıştırdığı personeline sosyal ve kültürel olanaklar sağlar ve pazarları uygun olduğu sürece kitle üretim sonucunda yüksek kâr elde etme avantajına sahiptirler. Genellikle anonim şirket biçiminde kurulduklarından dolayı finansman sağlama imkânları oldukça geniştir. Üretim, yönetim, organizasyon ve karar alma fonksiyonlarını gerçekleştirirken en modern teknikleri kullanan büyük ölçekli işletmeler, yüksek nitelikli yöneticiler ile teknik ve idari görevler için ayrı ayrı uzmanlar çalıştırma imkânına sahiptirler. Bu özelliklerinin yanı sıra, geniş bir tüketici grubuna hitap etmesi ve maddi güçleri sayesinde, yeni buluşlardan ve bilimsel araştırmalardan kolayca yararlanabilmektedirler (Küçük, 2017).

Büyük ölçekli işletmelerin özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Yıldırım, 2000: 98):

- Makine ile üretim yaptığı için kitle üretimine sahiptirler. Böylece hem geniş bir tüketici kesimine hitap ederler hem de birim maliyetleri azalır.
- Ürünlerde normlaşma ve standartlaşma kolay bir biçimde gerçekleştirildiği için işgücünü ve makineleri daha etkin kullanma olanağı ortaya çıkar.
- Ar-Ge faaliyetleri için harcamada bulunma, buluş ve yeniliklerden daha fazla yararlanma avantajına sahip olduklarından dolayı yeni ürün geliştirme imkânına sahiptirler.
- Modern işletmecilik uygulamalarına daha çok rastlanır. Etkin bir organizasyon yapısına sahip olmaktan ziyade uzman personel ile etkili bir iş bölümü yapılır.
- Uzmanlaşma bütün üretim faaliyetlerinde uygulanır.
- Çalışanlara daha iyi eğitim, yetiştirme ve yükselme olanağı sağlanır.
- Çalışan sayısı çok fazla olduğu için ülkedeki istihdam sorunu belirli ölçüde çözülür.

- Üretimde atık maddeler daha iyi değerlendirilebilir, hatta yeniden kullanılabilir.
- Çeşitli sektörlerle girilerek risklerin dağıtımı daha kolay hale getirilir ve dünyadaki gelişmeler her an takip edilebilir.

Genellikle büyük ölçekli işletmelere somut örnekler vermek zordur. Ancak işletme büyüklüğünü tanımlarken kullanılan nitel ve nicel kriterler incelendiğinde büyük ölçekli işletmeler için verilecek en iyi örnek çok uluslu işletmelerdir.

3.4.2. Büyük Ölçekli İşletmelerin Sorunları

Büyük ölçekli işletmelerin ortak özellikleri incelendiğinde, birkaç karakteristik yapı dikkat çekmektedir. Büyük ölçekli işletmelerin neredeyse tamamı 3 veya 4 nesil önce aile şirketi olarak KOBİ niteliğinde kurulmuştur. Bu işletmeler sermaye birikimi sonrası kurumsallaşarak bünyesindeki sorunları aşmış ve bu duruma bağlı olarak kuşaklar arasında başarılı devir teslimler yapmıştır. Bir diğer özellikleri ise, günümüze gerçek anlamda anonimleşen bir yapıyla ulaşmış olmalarıdır.

Günümüz büyük ölçekli işletmeleri, her ne kadar dönemin avantajlarını kullanarak KOBİ niteliğinden büyük ölçekli işletme statüsüne geçmiş olsa da çeşitli sorunlara maruz kalmaktadır. Bu sorunlar (Daft, 1991: 76; Özorak, 2009: 16):

- Üretimin artmasından dolayı tüketicilerin sürekli değişiklikler gösteren istek ve ihtiyaçlarına uyum sağlamak zorlaşır. Üretim programlarının hemen değiştirilmesi zaman alan ve zor bir iştir.
- En üst kademedeki bulunan üst düzey yöneticilerin, işletmede olup bitenlerden haberdar olması zorlaşır.
- Büyük ölçekli işletmeler, yenilikçiliği ve yaratıcılığı ortadan kaldıran bir ortam oluşturur. Özellikle çalışanlar üzerinde denetim kurmak ve organizasyonun işleyişinde tek düzen oluşturmak isteyen yönetimlerin davranışı, işletmelerin verimsiz bir döngüye girmesine neden olur.
- Büyük ölçekli işletmelerin önemli bir kısmı mal ve hizmet sundukları pazarda gerçek bir hâkimiyet sürmektedirler. Genellikle rakip mal ve

hizmetler bu pazara kolay bir şekilde giremedikleri için ürün çeşidinde azalmalar meydana gelir. Bu duruma bağlı olarak, uzun dönemde rekabetin azalması, fiyatların artması ve ürün kalitesinin düşmesi gibi olumsuz sonuçlarla karşılaşmak mümkündür.

- Büyük ölçekli işletmeler bazen gereğinden fazla üretim yaptığı için malların bir kısmını satamayıp elde kalma sorunuyla karşılaşmaktadır.

Bütün bu sorunlarının yanı sıra ayrıca ekonomik kriz dönemlerinde, sabit giderlerini kısma avantajları olmadığı için kârlılık durumu ortadan kalkar ya da azalır. Bu durumda büyük risklere neden olabilmektedir. Büyük ölçekli işletmelerin örgütlenme maliyetleri yüksek olduğundan dolayı herhangi bir yeniden düzenlemeye ihtiyaç duyulduğunda yüksek maliyetlere maruz kalılabilmektedir. Ekonomik kriz dönemlerinde uygulayacakları işi yavaşlatma eylemi ülkeyi bunalıma sokabilir ve tekelleşmeye ve siyasal güç haline gelebilme risklerini de beraberinde getirir (Özörak, 2009: 17).

3.5.Kobi'ler ve Büyük Ölçekli İşletmeler Arasındaki Farklar

KOBİ'ler ve büyük ölçekli işletmeler gerek kendi yapısal özelliklerinden gerekse sahip olduğu avantajlar ve dezavantajlardan dolayı birtakım farklılıklara sahiptirler. Söz konusu işletmelerin sahip oldukları bu farklılıklar yaşamış ve karşılaşmış olduğu sorunlarında farklılaşmasına neden olmaktadır. Bu doğrultuda, işletmeler için yapılmış olan çalışmaların incelenmesi sonucunda KOBİ'ler ve büyük ölçekli işletmeler arasındaki farkları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- KOBİ'ler düz ve yatay bir hiyerarşiye sahiptirler. Buna bağlı olarak organizasyon şemasının genellikle olmadığı ancak olsa bile, şemanın doğrusal olmadığı, görev ve sorumlulukların haftalık belirlendiği ve kurumsal yapı kavramlarından yoksun olduğu anlaşılmaktadır. Büyük ölçekli işletmeler ise dikey bir hiyerarşiye sahiptirler (Zeren, 2009: 27).
- KOBİ'ler kurum içi iş birliği oluşturarak ilerleme hızı yüksek ve etkili bir süreç tasarımı yaratırken, büyük işletmelerde tüm birimlerin bu konulara dâhil edilmesi oldukça zordur (Ward vd., 2000: 113-116).

- Büyük ölçekli işletmeler çoğunlukla piyasaya üretim yapmaktadırlar. KOBİ'lerde ise sipariş üzerine üretim yaygın olup, işletme ölçeği küçüldükçe sipariş üzerine üretim şekli daha çok önem kazanmaktadır. Bu özelliğinden dolayı küçük işletmelerde ürün stok sorunu ortadan kalkmaktadır (Akgemci, 2001: 27).
- KOBİ yöneticileri şirketteki birçok kişi ve konu ile ilgili bilgilere birinci elden bilgi sahibi olurken büyük işletme yöneticileri kendisine bağlı birimlerin elde etmiş olduğu ikincil bilgilere sahiptir.
- KOBİ'ler büyük ölçüde fason üretime yöneldikleri için kendi markalarını yaratma ve kendi ürünlerini pazarlama konusunda yetersizdirler. Bu açıdan bakıldığında, büyük işletmelerin kaliteli ürünler üretme ve kendi markalarını yaratma konusunda daha güçlü olduğu görülmektedir (Aras ve Müslümov, 2002: 8).
- KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan finansman sorunu öz kaynak oluşumunu olumsuz yönde etkilemektedir. Büyük ölçekli işletmeler ise öz kaynak oluşturmada yeni yatırımlar yapmada ve büyümelerinin finansmanında kaynak bulmada daha az sorun yaşamaktadır (Aras ve Müslümov, 2002: 10).
- Büyük ölçekli işletmelerde disiplin sağlayan yapılar ve modeller varken, KOBİ'lerde disiplin yönünden yetersizlikler vardır. Ancak bu durum çalışanların daha yaratıcı düşünebilmelerine ve doğru olanı yapabilmelerine imkân tanımaktadır (Ward vd., 2000: 113-116).
- KOBİ'ler ekonomik krizlerden, konjonktürel dalgalanmalardan ve finansal darboğazlardan büyük işletmelere kıyasla daha az etkilenir (Çatal, 2007: 344).
- KOBİ'ler kendilerine ait yani işletme yapılarından kaynaklanan içsel bir esnekliğe sahipken büyük işletmeler finansal esnekliğe sahiptir. KOBİ'lerde esnek bir yapıya sahip olmanın performansa etkisi stratejik, operasyonel ve finansal iken büyük işletmelerde esneklik belirleyicisi yalnızca finansal açıdan olmaktadır (Verdu-Jover vd, 2006: 344-347).

- Büyük ölçekli işletmeler KOBİ'lere göre daha çok üretim yaptıklarından dolayı ölçek ekonomisinden daha fazla yararlanmaktadırlar (İskenderoğlu, 2008: 13).
- KOBİ'lerin sabit sermayeleri daha az olduğundan yeni ürün ve teknolojilere daha hızlı geçiş yapmaktadırlar. Bu duruma bağlı olarak, KOBİ'lerin yeni ürün ve teknolojilere geçiş maliyeti büyük işletmelere göre daha düşük olmaktadır (Qian ve Li, 2005: 41-46).
- KOBİ'lerde yönetici ile çalışan arasında kademe sayısı fazla olmadığı için büyük işletmelere göre daha hızlı karar alıp uygulama avantajına sahiptirler.
- Büyük ölçekli işletmeler çoğunlukla büyük kentler etrafında toplanırken KOBİ'ler tüm coğrafik alanlara ve yurt çapına yayılmış olup daha çok taşra özelliği gösterirler. Bu özelliklerinden dolayı, ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasında dengeli dağılımına katkıda bulunurlar (<http://www.ekodialog.com>, 2017).
- Büyük işletmeler kalite ve fiyat konusunda rekabet avantajına sahipken, KOBİ'lerin rekabet gücü ise daha çok teslimat süresinin hızlı olması, tüketicinin özel koşullarının göz önünde bulundurulması ve isteklerine uyum sağlanması gibi nitel konulardadır (Akgemci, 2001: 28).
- Büyük işletmelerde personel ücret düzeyi genellikle KOBİ'lere göre daha yüksektir. Fakat bu özeliğe rağmen, KOBİ'lerde çalışan personelin iş yerinden genel olarak daha fazla memnun olduğu görülmektedir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 75).

Sonuç olarak, özellikle 20. Yüzyılın ikinci çeyreğinden sonra işletmeler kendilerini küresel rekabet, hızlı değişim ve belirsizlik gibi farklı bir ekonomik çevre içerisinde bulmuşlardır. Değişen ve gelişen bu çevre içerisinde işletmelerin yönetim, pazar, ürün ve kaynak yapılarında da büyük değişimler yaşanmakta ve işletmeler çeşitli sorunlarla karşı karşıya kalmaktadır. Bu ortamda, işletmelerin varlıklarını koruyabilmek ve gelecekte sürdürülebilirliğini sağlamak için herhangi bir değişim yaşanmamış gibi işlerine devam etmeleri kabul edilebilir bir durum değildir. Çünkü Dünya'da yaşanan bu değişim işletmelerin daha rekabetçi, etkin ve verimli olmalarını, üretim maliyetlerini azaltmalarını ve katma değeri yüksek ürünler

reterek küresel marka yaratmalarını, üretimde çeşitlendirmeye giderek ihracatta ürün çeşitliliğini artırmalarını, temel faaliyeti olan işlere odaklanmalarını ve işi en iyi yapabilen konumda olmalarını zorunlu hale getirmiştir. Dolayısıyla işletmelerimizin söz konusu konuma gelebilmeleri ve ülke ekonomisine katkıda bulunarak Türkiye'nin yüksek gelirli ülkeler arasında yerini almasına yardımcı olabilmeleri için öncelikle yaşıadıkları sorunlara çözüm bulmaları gerekmektedir. Bu bağlamda, çalışmanın son bölümünde KOBİ'lerin ve büyük ölçekli işletmelerin sorunlarına çözüm bulmak ve bu işletmelerin ülke ekonomisinin büyümesine katkı sağlamaları amacıyla bir model nerisi sunulacaktır.



DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKMAK İÇİN İŞLETMELERİN SORUNLARINA YÖNELİK BİR MODEL ÖNERİSİ

1980’lerde başlayan ve giderek hız kazanan küreselleşme süreci bir yandan ülkelerin büyümelerine ve gelişmelerine önemli katkılar sağlarken diğer yandan ülkeler için çeşitli sorunları da beraberinde getirmiştir. Küreselleşme ile birlikte ülkeler arasındaki rekabetin şiddeti giderek artmış ve ülkeler sürdürülebilir büyüme hızına devam etmişlerdir. Özellikle gelişmekte olan bazı ülkelerin son yıllarda göstermiş olduğu güçlü büyüme hızı sonucunda kişi başına düşen GSYİH gelişmiş ülkelerin seviyelerine yaklaşmış ancak bu ülkelerin büyük bir kısmı bu büyüme performansını gösterememiştir. Bu ülkelerin yeterli büyüme performansı gösterememesi ve hatta bazı dönemler büyümenin ivme kaybetmesi önemli bir sorun olarak teşkil etmiş ve bu ülkeler zamanla OGT’ye yakalanmışlardır.

OGT son dönemde birçok gelişmekte olan ülke ekonomilerinde olduğu gibi Türkiye ekonomisi için de önemli bir sorundur. OGT büyüme sorunu olduğundan dolayı ülkelerin üretim yapılarıyla doğrudan ilişkilidir. Çünkü OGT’den kısa süre içinde çıkan ve yüksek gelirli ülke grubunda yer alan Güney Kore, Japonya, Tayvan ve Singapur gibi ülke örnekleri incelendiğinde, bu ülkelerin yüksek katma değerli ve teknoloji seviyesi yüksek ürünler üretip gelişmiş ülkelerle rekabet ettiklerini söylemek mümkündür. Bu bağlamda OGT’de olan birçok ülke gibi Türkiye’nin de OGT’den kurtulabilmesi için üretim yapısının bileşeni olan işletmelerin yaşamış olduğu sorunlara çözüm önerileri getirilerek katma değeri ve teknolojik seviyesi yüksek ürünler üretmesi ve bu ürünlerin ihracatını yapması gerekmektedir.

Çalışmamızın son bölümünü oluşturan bu kısımda, OGT kapsamında Türkiye’deki işletmelerin sorunlarının çözümüne yönelik bir model önerisi sunulacaktır.

4.1.İşletmelerin Sorunlarına Yönelik Bir Model Önerisi

Orta gelir seviyesine ulaşmış ülkelerde işletme bazında iki temel sorun ortaya çıkmaktadır. Bu sorunların ilki, söz konusu ülkelerde nitelikli işgücünün artmasına

bağlı olarak ücretlerin de artış göstermesinden dolayı bu grupta yer alan işletmeler küresel pazarda ucuz işçilik ile ihracat yapan işletmelerle rekabet edememektedirler. İkincisi ise, orta gelir grubunda yer alan ülkelerdeki işletmeler ileri teknoloji ürünlerine geçiş yapamadıkları için katma değeri yüksek ürünler üretememekte ve gelişmiş ülkelerdeki işletmeler ile rekabet edememektedirler (Paus, 2014: 9-24). Dolayısıyla orta gelir grubunda yer alan ülkelerin, düşük gelir düzeyindeyken uygulamış olduğu “düşük ücretli imalat sanayine dayanan ihracat stratejileri” artık istenilen sonuçlar oluşturmamakta ve bu stratejiler değer zincirindeki katma değeri yüksek ürünlerle ikame edilmediği sürece tuzak kendini hissettirmektedir.

OGT’nin yoğun bir şekilde hissedildiği günümüzde, Türkiye’de de işletme bazında yukarıda açıklanan sorunlar yaşanmaktadır. Çünkü ülkemizin üretim yapısı aşırı sermaye yoğun teknolojilere dayalıdır. İthal edilen sermaye, makine, teçhizat ve teknoloji gereksinimi enerji açığı ile birleşince, Türkiye ekonomisinin büyümesinin aşırı ithalata bağımlı ve emek yerine yoğun sermaye kullanımına dayalı bir üretim yapısına sahip olduğu görülmektedir (Yeldan vd., 2013: 14). Türkiye’nin ithalata olan bağımlılığı Çizelge 4.1’de gösterilmeye çalışılmıştır.

Çizelge 4.1. Türkiye Ekonomisinin Dış Ticaret Göstergeleri (2000-2017)

Yıllar	İhracat (Milyon \$)	İthalat (Milyon \$)	Dış Ticaret Hacmi (Milyon \$)	Dış Ticaret Dengesi (Milyon \$)	İhracat / İthalat Karşılama Oranı (%)
2000	27,774	54,502	82,277	-26,727	51,0
2001	31,334	41,399	72,733	-10,064	75,7
2002	36,059	51,553	87,612	-15,494	69,9
2003	47,252	69,339	116,592	-22,086	68,1
2004	63,167	97,539	160,706	-34,372	64,8
2005	73,476	116,774	190,250	-43,297	62,9
2006	85,534	139,576	225,110	-54,041	61,3
2007	107,272	170,062	277,334	-62,790	63,1
2008	132,027	201,963	333,990	-69,936	65,4
2009	102,142	140,928	243,071	-38,785	72,5
2010	113,883	185,544	299,427	-71,661	61,4
2011	134,906	240,841	375,748	-105,934	56,0
2012	152,461	236,545	389,006	-84,083	64,5
2013	151,802	251,661	403,463	-99,858	60,3
2014	157,610	242,177	399,787	-84,566	65,1
2015	143,838	207,234	351,073	-63,395	69,4
2016	142,529	198,618	341,147	-56,088	71,8
2017	157,006	233,798	390,804	-76,792	67,2

Kaynak: TÜİK, 2018

Çizelge 4.1 incelendiğinde, Türkiye ekonomisinde ithalat ve ihracat yıllara göre farklılık göstermekle birlikte dış ticaret dengesinde sürekli bir açık söz konusudur. Dış ticaret hacmine bakıldığında, kriz dönemlerinde ve takip eden yıllarda düşüşler yaşandığı ve aynı şekilde dış ticaret dengesinde de kriz dönemlerini takiben açık da azalmaların meydana geldiği görülmektedir. 2000-2017 döneminde dış ticarete rekabet gücü göstergelerinden kabul edilen ihracatın ithalatı karşılama oranları incelendiğinde ise, mevcut durumun ithalat lehine gerçekleştiği görülmektedir. Bu durum Türkiye'yi ithalata bağımlı hale getirerek dış ticaret dengesindeki açığın fazlaşmasına neden olmaktadır.

Türkiye'de dış ticaret dengesinde açığın giderilmesi için rasyonel politikalarla ihracat oranlarının artırılması ve herhangi bir nihai ürünün üretilmesi için gerekli olan birçok aşamanın yurt içinde kalarak, ülkedeki yurtiçi katma değer zincirinin oluşturulması gerekmektedir. Türkiye ekonomisinde böylesi bir üretim yapısının

oluşturulması için öncelikle işletmelerin yaşamış olduğu sorunların giderilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla bu çalışmada, Türkiye'nin de OGT'de olduğu gerçeğiyle farklı ölçekteki işletmelerin yaşamış olduğu sorunlara çözüm bulmaya yönelik bir entegrasyon modeli önerilmektedir.

Modelin amacı, Türkiye sanayisinin rekabet edilebilirliğini ve verimliliğini artırarak, dünya ihracatından daha fazla pay alabilen, çoğunlukla ileri teknoloji ve katma değeri yüksek ürünlerin üretilerek dünya markaları arasında yerini alabilen ve dışa bağımlılığı azaltan bir sanayi yapısının oluşumuna destek olmaktır. Böyle bir sanayi yapısı ile Türkiye'nin sürdürülebilir bir büyüme eğilimi yakalayarak küresel arenada rekabet üstünlüğü sağlaması ve yüksek gelirli ülke grubunda yer alması hedeflenmektedir.

4.2. Modelin Uygulanacağı Sektörün Kapsamı ve Önemi

OGT'ye yakalanan ülkeler genellikle sanayi sektörüyle kişi başına düşen gelirini arttıramamakta ve daha verimli olan hizmetler sektörüne yönelmektedir. Oysa Fisher- Clark'a göre, ülkeler kişi başına düşen gelirlerini arttırmak için zamanla birinci sektör olan tarım sektöründen ikinci sektöre yani sanayi sektörüne ve sanayi sektöründen de hizmet sektörü olarak nitelendirilen üçüncü sektöre yönelmektedirler (www.slideshare.net). Dolayısıyla ekonomilerin OGT'ye yakalanmaları ve kişi başına düşen gelirlerini sanayi sektörüyle arttıramamaları hizmet sektörüne yönelmelerinde önemli bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır (Mert, 2013: 30). Bu duruma bağlı olarak, sanayi sektörünün bir alt sektörü olan imalat sanayisinde gelişimin yavaşlaması ve sanayi üretiminde çeşitliliğin sağlanmaması OGT'ye düşen ülkelerin en belirgin özellikleri arasında yer almaktadır (Eğilmez, 2012: 11). Bu bağlamda bir ülkenin gelişme sürecindeki en temel göstergesi olarak imalat sanayinin ekonomi içindeki yerini gösterebiliriz. Ayrıca imalat sektörü; verimlilik artışı, artan ölçeğe göre getiri, teknolojik değişimi ve birçok dinamik dışsallıklar ile büyümenin motoru olarak nitelendirildiğinden dolayı çalışmamızda imalat sanayi dikkate alınarak model önerisi sunulmuştur.

Sanayi sektörü hem diğer sektörlerle olan bağlantısı hem de yarattığı katma değer ve istihdam açısından ekonomik büyümenin kilit sektörü durumundadır.

Sanayi sektörünün gelişim göstermesi, tarım ve hizmetler sektörünün de gelişmesini sağlamaktadır. Çünkü sanayi sektörü sahip olduğu geniş alt sektör çeşidinden dolayı diğer bütün sektörlerinden daha yüksek oranda ara girdi talep ve arz eden bir özelliğe sahip olması nedeniyle tarım ve hizmet sektörlerinin gelişmesinde kilit bir rol oynamaktadır. Tarım ve hizmet sektörleri ekonomide sanayi sektörünün yaratmış olduğu yüksek gelirli tüketicilerden, daha üst düzey donanım ve girdilerden, daha gelişmiş depolama ve ulaşım kolaylıklarından önemli yararlar elde etmektedirler. Örnek olarak, tarım sektöründe üretkenliğin artmasını sağlayan tarım makineleri, tarımsal ilaç ve gübre gibi ürünler ile hizmet sektöründe etkinliğin artmasını sağlayan haberleşme ve ulaşım araçları ve bilişim teknolojileri imalat sanayileri tarafından geliştirilmekte ve üretilmektedir. Ayrıca bankacılık, sigortacılık, reklam ve iletişim gibi alanlara en büyük talep sanayi sektörlerinden gelmektedir. Sanayi sektörü bu taleplerle yetinmeyip aynı zamanda, finans, teknik eğitim, lojistik, tasarım, bakım ve onarım gibi yeni hizmet sektörlerinin gelişmesinde ve bahsedilen sektörlerde teknik ve idari yeteneklerin oluşturulmasında önemli bir role sahiptir (Arısoy, 2008: 3). Sonuç olarak, tarım ve hizmet sektöründeki büyüme eğilimi önemli ölçüde sanayi sektöründeki faaliyetlere göre şekillenmektedir.

Sanayi sektörü denildiği zaman her ne kadar akla ilk gelen imalat sanayi olsa da bu sektör elektrik, doğal gaz ve su gibi enerji kaynaklarının üretimi, madencilik faaliyetleri ve hatta inşaat sektörünü bile kapsamaktadır. Türkiye ve dünya genelinde, sanayi sektörü içinde imalat sanayinin payı diğer alt sektörlerin payından çok daha fazla olduğundan dolayı sanayi sektöründeki gelişmeler, imalat sektöründeki gelişmeler ile takip edilmektedir (Pata, 2017: 5).

Dünya ekonomisinde imalat sanayinin sürükleyici bir sektör olarak benimsenmiş olmasından dolayı UNIDO 2002/2003 Endüstriyel Gelişme Raporu'nda yer alan "Büyümenin Motoru Olarak Sanayi" başlıklı bölümde, imalat sanayinin önemini vurgulamıştır. Söz konusu raporda, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme ve sanayileşme süreciyle birlikte gelişmiş ülkelere yetişebilmeleri için başta sanayi sektörü olmak üzere bilhassa imalat sanayinin gelişim göstermesi ve gerekli yapısal dönüşümlerin gerçekleştirilmesinin çok önemli olduğuna değinilmiştir. Gelişmekte olan ülkeler için imalat sanayinin önemini ise aşağıdaki

gibi sıralamak mümkündür (UNIDO, 2002: 11-13; Önal, 2009: 89-90; Arısoy, 2008: 5):

- Sanayi sektörü ve özellikle teknoloji ağırlıklı imalat sanayi sektörleri, yeni ürün ve teknoloji geliştirme ve bu gelişimleri tüm ekonomilere aktarma konusunda hayati bir öneme sahiptirler. Bu sektörler, diğer ülkelerin gerçekleştirmiş olduğu yenilikleri anlama ve uygulama yönünden oldukça önemli olan teknoloji benimseme yeteneğini de geliştirmektedir. Ayrıca diğer sektörlerle kıyasla imalat sanayi sektöründe kullanılan teknolojik faaliyetler daha yüksek öğrenme ve uygulama potansiyeli taşımakta ve bu sektör diğer üretim faaliyetlerinde kullanılacak yeni bilgi ve beceri yaratmak içinde yayılma etkisi ve dışsallık sağlamaktadır.

- Uluslararası ticarete imalat sanayi ürünleri, tüketici gelirlerinde yaşanan artış ve bu artışa bağlı olarak tüketici isteklerinde meydana gelen değişimden dolayı giderek önem kazanan bir konu haline gelmiştir. Bu ürünler, talep artış hızının fazla olduğu sektörlerdir. Gelişmiş ülkelerde görüldüğü üzere, gelirden yaşanan artış, sanayi ürünlerine olan talebi, tarım ürünlerine olan talebe kıyasla daha çok arttırmaktadır. Tarım ürünleri ve hizmetlere göre, sanayi ürünlerin sahip olduğu bu dinamik talep yapısı, beceri çeşitliliği ve derinliği yüksek sanayi ürünleri üretme kapasitesine sahip ekonomi ve işletmelere ekonomik büyüme ve rekabet gücü yönünden önemli avantajlar sağlamaktadır. Bu yüzden, imalat sanayi sektörü ekonominin lokomotifleri olarak nitelendirilmektedir.

- Karşılaştırmalı üstünlüklerin ve teknolojik yenilik faaliyetlerinin temel kaynağını oluşturan imalat sanayi sektöründe, beceri çeşitliliği ve derinliğinin çok olmasından dolayı, değişen teknoloji ve talep şartlarına uyum sağlama esnekliği de daha fazladır. Bu bağlamda, güçlü bir sanayi üretim yapısına sahip olan ülkelerin, dış piyasalarda pazar paylarını güvence altına alma ya da arttırma, dış şoklardan minimum seviyede etkilenme veya bu şokları fırsata çevirme olanakları daha fazladır.

- Her alanda yoğun bir rekabetin yaşandığı günümüzde, ekonomik büyümeyi gerçekleştirmek ve rekabetçi kalabilmek için teknolojik ilerleme ve yenilik faaliyetlerini gerçekleştirmek herkes tarafından genel kabul görmektedir. Birçok

çalışmada, teknolojik gelişmenin bir ekonomideki refah düzeyini sağlayan en önemli unsurlar arasında yer aldığı gösterilmiştir. Teknolojik gelişmenin üretime uyarlanmasını sağlayan ise imalat sanayi sektörüdür.

Yapılan açıklamalardan anlaşılabileceği üzere, ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesi ve sürdürülebilirliği açısından imalat sanayi hem gelişmiş ülkeler açısından hem de gelişmekte olan ülkeler açısından oldukça önemli bir unsurdur. Türkiye özelinde değerlendirildiğinde ise, son yıllarda imalat sanayinin GSYİH içindeki payının sürekli azalma eğiliminde olduğu görülmektedir (Şekil 2.2 bkznz). Bununla birlikte 2016 yılında imalat sanayinde her ne kadar artış görülse de, Türkiye’de imalat sanayinin GSYİH içindeki payı hâlâ gelişmiş ve gelişmekte olan bazı ülkelerin oldukça gerisinde bulunmaktadır.

Türk imalat sanayi 2000’li yıllara peş peşe gelen ekonomik krizlerle girmiştir. 2000 yılında yaklaşık %21 seviyesinde olan imalat sanayinin GSYİH içerisindeki payı 2002 yılı sonunda %17 seviyesine kadar gerilediği görülmektedir (Şekil 2.2 bkznz). İmalat sanayinin GSYİH içerisindeki payının azalma nedeni ile ilgili olarak çoğunlukla ekonomik krizlerin sektör üzerinde yarattığı baskı ile ilgili bir algı oluşmuş olsa da, kriz sonrası dönemde de bu pay azalma eğilimi göstermiştir. Sonuç olarak, 2000 yılında imalat sanayinin GSYİH içerisindeki payı %20’lerde iken 2016 yılı itibarıyla bu pay %16’lara kadar düşmüştür.

İmalat sanayindeki azalmanın temel nedeni GSYİH içerisinde sektörel dağılımın eşit olmayan bir gelişim göstermesidir. Türkiye ekonomisinde GSYİH içerisindeki en yüksek payı hizmetler sektörü almaktadır. Türkiye’nin çok hızlı bir şekilde büyüdüğü on yıla bakıldığında, geçişler tarım sektöründen hizmetler sektörüne doğru olurken imalat sanayisinde önemli gelişmeler yaşanmamıştır. İmalat sanayisindeki gelişmelerin yavaş seyretmesi ve tarım sektöründen hizmet sektörüne geçişlerin önemli ölçüde artması Türkiye’nin OGT’ye düşmesinin bir göstergesidir. Gelişmiş ülkelere bakıldığında ise, onlarında GSYİH içerisindeki en yüksek payı hizmetler sektörünün aldığı görülmektedir. Ancak gelişmiş ülkeler ile Türkiye ekonomisi arasındaki en büyük fark, gelişmiş ülkelerin sanayileşme sürecini hızlı ve başarılı bir şekilde tamamlayarak sanayideki ilerleme ve gelişmelerin hizmetler

sektörünü geliştirmesidir. Oysa Türkiye sanayileşme sürecine geç dâhil olmuş ve istenilen noktaya henüz ulaşamamıştır. Bunun en temel nedeni ise, Türkiye'nin katma değeri yüksek ürünler üretmekteki ve küresel marka yaratmadaki eksikliğidir. Ülkemizdeki işletmelerin yaşamış olduğu sorunlar, sermaye yetersizliği ve cari açığın yüksek olması gibi nedenlerden dolayı katma değeri yüksek ürünler üretilmemekte ve küresel markalar oluşturulamamaktadır.

Türkiye ekonomisinde, imalat sanayinin GSYİH içinde payının düşük olmasının yanı sıra bu pay ileri teknoloji ürünlerinin ihracatında oldukça düşüktür. Oysa sanayi faaliyetlerinde katma değeri yüksek ürünler üretmek oldukça önemli olmakla birlikte teknolojik yoğunluk da katma değer ölçütü olarak kabul edilmektedir. Teknoloji yoğunluğu; düşük, orta-düşük, orta-yüksek ve yüksek olmak üzere dört grupta sınıflandırılmaktadır (Pata, 2017: 14). Bu sınıflandırma yapılırken sektörler dikkate alınmaktadır. Bu amaçla hazırlanan Çizelge 4.2'de sektör sınıflandırması ve buna göre sektörlerin yer aldığı teknoloji düzeyi gösterilmiştir.

Çizelge 4.2. Teknoloji Yoğunluğuna Göre İmalat Sanayi Sektörleri

Teknoloji Sınıfı	Sektörler
Yüksek Teknoloji	Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı Bilgisayar, elektronik ve optik ürünlerin imalatı Hava/ uzay araçları ve ilgili makinelerin imalatı
Orta Yüksek Teknoloji	Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı Silah ve mühimmat imalatı Elektrikli teçhizat, BYS makine ve teçhizatlarının imalatı Motorlu kara taşıtı, römork /yarı-römork ile diğer ulaşım araçlarının imalatı Hava ve uzay araçları ve ilgili makinelerin imalatı Tıp ve diş hekimliği aletleri ve sarf malzemeleri üretimi
Orta Düşük Teknoloji	Kayıtlı medyanın çoğaltılması Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı Metalik olmayan diğer mineral ürünler ve temel madenlerin imalatı Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç) Gemi ve tekne yapımı Makine ve ekipmanların onarımı ve kurulumu
Düşük Teknoloji	Gıda, içki, tütün, tekstil, giyim, deri ve ilgili ürünlerin imalatı Ağaç ve ağaç ürünleri ile kağıt ve kağıt ürünlerinin imalatı Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması Mobilya imalatı Diğer imalatlar (Tıp ve diş hekimliği aletleri ve sarf malzemeleri üretimi hariç)

Kaynak: EUROSTAT, 2017

Türkiye’de imalat sanayi sektöründe üretilen ürünlerin teknolojik yoğunlukları Çizelge 4.2’de gösterilmiştir.

Çizelge 4.3. Türkiye’de İmalat Sanayinin Teknoloji Yoğunluğuna Göre Üretim Değeri (Milyar TL) ve Yüzdesi

	Düşük Teknoloji		Orta-Düşük Teknoloji		Orta-Yüksek Teknoloji		Yüksek Teknoloji	
	Değer (Milyar TL)	Yüzde (%)	Değer (Milyar TL)	Yüzde (%)	Değer (Milyar TL)	Yüzde (%)	Değer (Milyar TL)	Yüzde (%)
2003	39,2	24,8	57,4	36,3	49,4	31,3	12,0	7,6
2004	121,9	43,0	78,2	27,6	68,2	24,1	14,9	5,3
2005	131,9	42,6	90,0	29,1	73,8	23,9	13,7	4,4
2006	148,6	39,5	121,4	32,2	91,1	24,2	15,3	4,1
2007	162,8	39,5	134,1	32,6	101,8	24,7	13,1	3,2
2008	175,6	37,1	170,0	35,9	113,9	24,1	13,9	3,0
2009	175,2	41,7	129,1	30,7	101,4	24,1	14,6	3,5
2010	213,3	40,7	170,0	32,5	124,8	23,8	15,9	3,0
2011	268,7	38,6	242,0	34,8	166,9	24,0	18,5	2,7
2012	297,0	39,6	262,7	35,0	172,6	23,0	17,9	2,4
2013	334,1	39,1	294,6	34,5	204,0	23,9	21,2	2,5
2014	380,7	39,8	322,8	33,8	228,3	23,8	25,3	2,6
2015	411,8	38,5	357,7	33,5	264,8	24,8	34,1	3,2
2016	450,0	38,5	385,7	33,0	294,5	25,2	38,5	3,3

Kaynak: OECD ISIC REV.3 Sınıflandırması Baz Alınarak TÜİK Verileri Kullanılmıştır.

Çizelge 4.3 değerlerine göre, düşük teknoloji üretim değeri 2003 yılında %24 seviyelerindeyken 2014 yılı itibariyle %39 seviyesini aşması, zaten GSYİH içindeki payı azalan imalat sanayinin üretim değerinin de giderek azaldığının kanıtıdır. Düşük teknoloji üretim değerindeki bu artış yüksek ve orta-yüksek teknoloji üretim değerinin azalmasına neden olmuştur. Nitekim yıllar itibariyle orta-düşük teknoloji üretimde çok büyük değişiklikler yaşanmamıştır. Çizelgede dikkat çeken en önemli husus ise, zaten düşük seviyede olan yüksek teknoloji üretimin oldukça düşük bir seviye olan %2,6'lara kadar gerilemiş olmasıdır. Sonuçta, Türkiye’de düşük teknoloji üretimin payı artarken yüksek teknoloji üretimin payı da hızla azalmakta olup, imalat sanayinde orta teknoloji yoğunluğuna sahip ürünlerin üretimine yönelik bir dönüşüm gerçekleştiği görülmektedir.

Türk imalat sanayinde ihracat ve ithalatın teknoloji yoğunluğuna ait veriler ise Çizelge 4.4 ve 4.5’te gösterilmektedir.

Çizelge 4.4. Türkiye’de İmalat Sanayinin Teknoloji Yoğunluğuna Göre İhracat Miktarı (Milyar \$) ve Yüzdesi

	Düşük Teknoloji		Orta-Düşük Teknoloji		Orta-Yüksek Teknoloji		Yüksek Teknoloji	
	Miktar (Milyar \$)	Yüzde (%)	Miktar (Milyar \$)	Yüzde (%)	Miktar (Milyar \$)	Yüzde (%)	Miktar (Milyar \$)	Yüzde (%)
2003	19,9	44,9	10,0	22,6	11,5	26,0	2,8	4,8
2004	23,6	39,6	15,3	25,7	16,6	27,9	4,0	5,2
2005	26,5	38,6	18,5	26,9	19,5	28,5	4,1	5,0
2006	27,7	34,6	23,2	29,0	24,6	30,8	4,5	4,3
2007	33,0	32,7	30,6	30,3	32,8	32,5	4,4	3,2
2008	35,4	28,3	47,1	37,7	38,7	30,9	3,9	2,2
2009	30,2	31,7	32,8	34,4	28,9	30,4	3,3	2,5
2010	34,3	32,6	33,5	31,8	33,9	32,2	3,5	2,4
2011	40,7	32,3	40,9	32,5	40,3	32,0	3,9	2,2
2012	43,4	30,4	54,2	37,9	40,7	28,4	4,7	2,3
2013	48,6	34,5	43,3	30,7	44,5	31,5	4,7	2,1
2014	52,6	35,8	42,9	29,2	46,5	31,6	5,0	2,2
2015	39,2	34,3	38,7	33,9	33,3	29,1	3,0	2,6
2016	34,2	38,5	22,7	25,5	29,1	32,8	2,9	3,2
2017	35,8	34,2	30,8	29,5	35,2	33,6	2,8	2,7

Kaynak: OECD ISIC REV.3 Sınıflandırması Baz Alınarak TÜİK Verileri Kullanılmıştır.

Çizelge 4.4’de görüldüğü üzere, imalat sanayinin ihracat yapısında yapısal değişim söz konusudur. Özellikle düşük teknolojili ihracat 2003 yılında %45 seviyelerindeyken 2008 yılına gelindiğinde %28 seviyelerine kadar düşmüştür. Ancak 2008 yılından sonra tekrar artmaya başlayan düşük teknolojili ihracat 2017 yılında %35’e kadar yükselmiştir. Genel olarak orta teknolojili ihracat yapısında bir artış yaşanmıştır. Orta-düşük teknoloji yoğunluğunun %22,6’dan %29,5’e ve orta-yüksek teknoloji yoğunluğunun ise %26’dan %33,6’ya yükselmesi de önemli bir gelişme olarak göze çarpmaktadır. Bu gelişmenin nedenlerinden biri, Afrika’ya açılım politikasının güçlenerek devam etmesidir. 1998 yılında Afrika Eylem Planı’nın ortaya atılmasıyla, Türkiye ile Afrika arasındaki ilişkide yeni bir dönem başlamıştır. Afrika’ya açılım politikası ile ilişkiler 2005 yılında hızlanmış ve 2008 yılına gelindiğinde pekişerek devam etmiştir. Ocak 2008’de Addis Ababa’daki Afrika Birliği Zirvesi’nde Türkiye, Birliğin stratejik ortaklarından biri olarak ilan

edilmiş ve tüm Afrika ülkeleriyle ticaret hacmi 2005'te 9 milyar civarındayken bu rakam 2009'da 15,876 milyar ABD dolarına ulaşmıştır. Afrika kıtasının hem barındırdığı doğal kaynaklar hem de sahip olduğu işgücü ile sadece Türkiye için değil uluslararası arenada önemi büyüktür (BİLGESAM, 2010).

Çizelge 4.5. Türkiye'de İmalat Sanayinin Teknoloji Yoğunluğuna Göre İthalat Miktarı (Milyar \$) ve Yüzdesi

	Düşük Teknoloji		Orta-Düşük Teknoloji		Orta-Yüksek Teknoloji		Yüksek Teknoloji	
	Miktar (Milyar \$)	Yüzde (%)	Miktar (Milyar \$)	Yüzde (%)	Miktar (Milyar \$)	Yüzde (%)	Miktar (Milyar \$)	Yüzde (%)
2003	8,4	15,2	13,3	24,0	25,5	45,8	8,3	15,0
2004	10,6	13,2	19,4	24,2	37,4	46,6	12,8	16,0
2005	12,0	12,8	25,4	27,0	43,2	45,9	13,4	14,3
2006	14,0	12,7	31,4	28,5	49,1	44,5	15,7	14,3
2007	17,3	13,0	40,7	30,4	58,4	43,6	17,4	13,0
2008	19,3	12,9	49,6	33,0	62,3	41,5	18,8	12,5
2009	15,7	14,2	31,3	28,3	47,5	42,8	16,3	14,7
2010	20,4	14,1	41,5	28,6	62,2	42,8	21,1	14,5
2011	24,8	13,5	55,9	30,4	79,4	43,2	23,6	12,9
2012	23,2	13,2	56,5	32,1	73,7	41,9	22,5	12,8
2013	25,0	12,7	66,5	33,8	81,0	41,2	24,2	12,3
2014	25,3	13,5	56,9	30,3	79,1	42,1	26,3	14,0
2015	18,5	14,8	35,3	28,3	52,20	41,8	18,9	15,1
2016	16,1	14,8	27,7	25,6	46,6	43,0	17,8	16,5
2017	16,0	13,3	34,6	28,7	51,0	42,2	19,1	15,8

Kaynak: OECD ISIC REV.3 Sınıflandırması Baz Alınarak TÜİK Verileri Kullanılmıştır.

İmalat sanayinde ithalatın teknoloji yoğunluğuna bakıldığında, önemli bir artış gösteren teknoloji seviyesinin orta-düşük teknoloji seviyesi olduğu görülmektedir. 2003 yılında %24 seviyesinde olan orta-düşük teknoloji yoğunluğu, 2017 yılı itibarıyla %28,7 seviyesine yükselmiş ve bu payı düşük ve orta-yüksek yoğunluktan almıştır. Tablo 4.5 değerleri incelendiğinde, bu durum Türkiye ekonomisinin ara malı ithalatına olan bağımlılığının kanıtını göstermektedir. Çünkü son yıllarda, yüksek teknolojili üretim ve ihracat yaklaşık %2-3 seviyelerinde iken yüksek teknolojili ithalatın %15 seviyelerinde olması, Türkiye ekonomisinin imalat

sanayide üretmediği ve bu duruma bağlı olarak ihraç edemediği yüksek teknolojili ürünleri ithal ettiği anlamına gelmektedir.

Türkiye’de büyümenin sürdürülebilirliğini engelleyen yani orta gelir tuzağından çıkması için önündeki en büyük engellerin başında imalat sanayiinde yaşanan sıkıntılar gelmektedir. İmalat sanayinin GSYİH içindeki payının düşük seviyede kalması üretim ve katma değerin teknolojik yapısının da düşük olmasına neden olmaktadır. Bu nedenle Dünya’nın en güçlü ilk 10 ekonomisine girmeyi hedefleyen Türkiye’nin imalat sanayisi ile ilgili yapısal bir dönüşüm gerçekleştirmesi gerekmektedir. Türkiye’de ihracatın neredeyse tamamından sorumlu olan sanayi sektöründe gerçekleştirilecek teknik ilerleme ve bilgi birikimi ile Türkiye ekonomisinde ihracatın şekillendirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bağlamda, öncelikle Türkiye’deki işletmelerin sorunları çözülmeli daha sonra sanayi sektörüne olan yatırımların daha verimli alanlara kaydırılması, bu sektördeki işgücü verimliliğinin artırılması, uluslararası rekabet gücü yüksek, katma değeri ve teknoloji yoğunluğu yüksek ve farklı ürünlerin üretilip dış pazarlara satışının gerçekleştirilmesi gerekmektedir. İmalat sanayinde, katma değeri ve teknoloji yoğunluğu yüksek ve farklı özelliklere sahip yeni ürünlerin üretilmesi ve ihracatının gerçekleştirilmesi ile birlikte hem bu ürünlere olan talep artacak hem de dış talebin artmasıyla elde edilen gelir iç talebi yükseltecektir. Dolayısıyla bu durum, ekonomik büyüme üzerinde olumlu sonuçlar yaratacak ve Türkiye yüksek gelirli ülkeler grubunda yerini alacaktır.

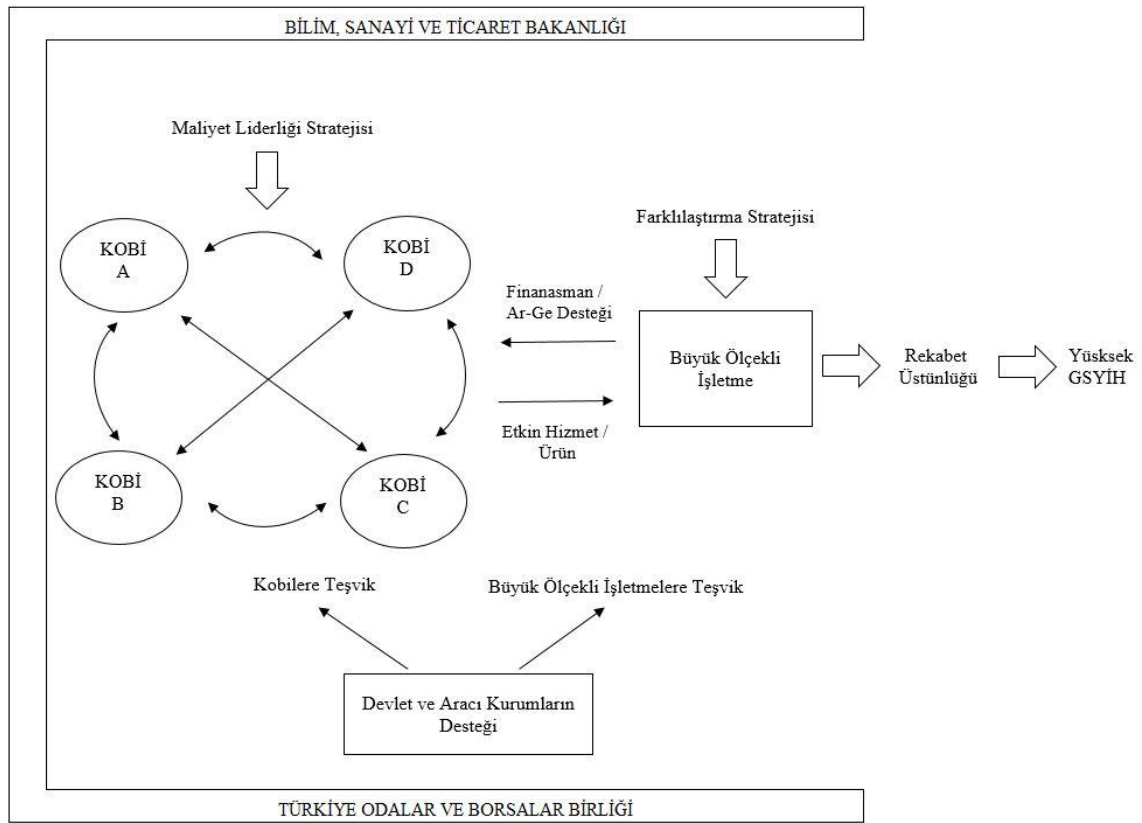
4.3. Modelin Oluşturulması ve Şematik Yapısı

Orta gelir tuzağı kapsamında literatürde yapılan birçok çalışma incelendiğinde, orta gelir seviyesinde bulunan ülkelerin (Latin Amerika, Malezya, Tayland, Çin, Endonezya, Filipinler vb.) işletme bazında çeşitli sorunlar yaşadığı tespit edilmiştir (Fleming ve Soborg, 2012; Lin ve Treichel, 2012; Jitsuchon, 2012; Flaaen vd., 2013; Wu, 2013; Hutchinson, 2015). Bu çalışmalarda, işletmelerin ihracat için üretmiş oldukları ürünlerin farklı özelliklere sahip olmadığı, katma değeri ve teknoloji yoğunluğu düşük ürünler olduğu ifade edilmektedir. Orta gelir tuzağında bulunan her ülke gibi Türkiye’de de aynı sorun yaşanmaktadır. Türkiye’de bu

sorunların yaşanmasındaki temel nedenin farklı ölçeklere sahip işletmelerin karşılaşmış olduğu sorunlar olduğu düşünülmektedir.

Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkmasına yardımcı olması için işletmelerin sorunlarına yönelik model önerisi geliştirmek amacıyla gerçekleştirilen bu tez çalışmasında, modelin oluşturulması için dünyadaki başarılı olan uygulamalardan ilham alınmış ve bu uygulamalar işletmelerimizin karşılaştığı sorunlar ve makro-mikro ekonomik koşullar dikkate alınarak Türkiye'deki mevcut yapı ile birleştirilmiş ve model kurgulanmıştır. İmalat sanayindeki işletmeler için önerilen bu modelde, KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin yaşamış olduğu çeşitli sorunlardan dolayı birbirine entegre olması gerektiği öngörülmektedir.

Şekil 4.1'de çalışma kapsamında geliştirilen modele yer verilmiştir.



Şekil 4.1. Orta Gelir Tuzağından Çıkış İçin Bir Model Önerisi

Şekil 4.1'deki geliştirilen model incelendiğinde; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı&Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) koordinasyonunda bir üst

birim oluşturularak devlet ve aracı kurumların desteğiyle bir yandan KOBİ'lerin kümelenmeyle bir araya gelerek büyük ölçekli işletmelerin tedarikçisi durumuna gelmesi diğer yandan büyük ölçekli işletmelerin ise KOBİ'lerden dış kaynak kullanım yoluyla uluslararası marka yaratmaları önerilmektedir. Ayrıca modelde, işletmelerin söz konusu stratejileri uygularken rekabet üstünlüğü sağlamaları için farklı rekabet stratejilerini de uygulaması gerektiği öngörülmektedir. Geliştirilen modelde yer alan rekabet stratejisi tipolojileri temelde M.E. Porter'ın yaklaşımı esas alınarak belirlenmiştir. Bu bağlamda çalışmada geliştirilen modele göre; KOBİ'lerin maliyet liderliği, büyük ölçekli işletmelerin ise farklılaştırma stratejisini takip etmeleri önerilmiştir.

4.4. Modelin İşleyişi

Orta gelir tuzağına düşmeden yüksek gelirli ülke grubuna dâhil olan ekonomilerin en temel özelliği, “farklı” ve “gelişmiş” yani küresel marka ürünlere sahip olmaları ve bunları ihraç etmeleridir. Bunun temel ve tartışmasız başat faktörünün “imalat sanayi” payındaki yeterli seviye ve bu seviyenin sürdürülebilmesidir.

Günümüzde sanayi ürünlerinde rekabet, hem maliyet avantajı sağlayarak hem de farklı özelliklerde yeni ürünler üreterek ya da kaliteyi arttırarak mümkün olabilmektedir. Söz konusu ürünler; katma değeri yüksek, günümüz tüketici istek ve ihtiyaçlarını karşılayan ve maliyet-fayda-uygunluk-çevrecilik avantajlarını bünyesinde barındıran özellikleriyle nitelendirilmektedir. Tabii ki, bu tarz ürünler tamamıyla ar-ge, modern teknoloji, uzman ve nitelikli insan kaynağına ve bu nitelikleri koruma altına alan ve özendiren kurumsal yapıya yani siyasi yapı, hukuk düzeni, eğitim ve karar alma mercilerine çok sıkı bir şekilde bağlıdır (Dedekoca, 2014: 5).

Türkiye ekonomisinin yüksek gelirli ülkeler grubunda yerini alabilmesi için yukarıda değinmiş olduğumuz üretim mekanizmasına sahip olması gerekmektedir. Böyle bir mekanizma ise ancak; günümüz işletmelerinin yaşamış olduğu sorunlara çözüm önerileri getirilerek oluşturulabilir. Bu nedenle oluşturulan modelde, farklı ölçekteki işletmelerin sorunlarının çözüme kavuşturulması hedeflenmiştir. Modele

göre, büyük ölçekli işletmeler sabit yatırımlara finans ayırmayacakları (KOBİ'ler tedarikçi olarak bu ihtiyacı karşılayacağı) için finansal imkânlarını daha verimli alanlarda kullanacaklardır. Bu bağlamda, büyük ölçekli işletmeler sabit sermaye yerine ar-ge, inovasyon ve pazarlamaya daha fazla bütçe ayırarak hem değişen müşteri istek ve ihtiyaçlarına daha hızlı bir şekilde cevap verebilecek hem de yeni ürün ve hizmet sunarak küresel marka yaratmak için daha çok çaba harcayacaktır.

İstihdamın ve üretimin önemli bir bölümünü sağlayan KOBİ'ler ise, bu entegrasyon ile birlikte tedarik, üretim, ar-ge, pazarlama ve ihracat alanlarında yaşamış ve karşılaşmış olduğu sorunlara çözüm bulacaktır. Çünkü özellikle finansal açıdan büyük ölçekli işletmelere göre önemli bir yetersizlik içinde bulunan KOBİ'ler, bu alanlara finans ayırma gereği duymayacağından dolayı hem yabancı sermayeye olan bağılılıkları ortadan kalkmış olacak hem de sahip oldukları sermayeyi efektif kullanarak en önemli sorunları olan finansman sorununa çözüm bulmuş olacaktır. Ayrıca KOBİ'lerin finansal sorunları, diğer sorunların da temelini oluşturduğu için bu sorunun çözülmesiyle birlikte yönetim ve organizasyon, muhasebe ve insan kaynakları yönetimi ile ilgili diğer birçok sorunda ortadan kalkacaktır.

Çalışmada, işletmelerin sorunlarına yönelik geliştirilen entegrasyon modelinin işleyişi ise dört aşamadan oluşmaktadır.

4.4.1.KOBİ'lerin Kümelenme Oluşturması

KOBİ'ler ölçeklerinden kaynaklanan önemli avantajlara sahiptirler. KOBİ'lerin esnek ve yalın örgüt yapılarına sahip olmaları, tüketici istek ve ihtiyaçlarına duyarlılık göstermeleri, değişime hızlı bir şekilde uyum sağlamaları ve büyük ölçekli işletmeleri tamamlama yetenekleri önemli avantajları arasında yer almaktadır. Ancak küreselleşmenin ve teknolojik gelişmelerin hız kazanması günümüz ekonomilerinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'leri ekonomik, sosyal ve siyasal açıdan etkilemiştir.

Türkiye ekonomisinde istihdam ve üretim yönünden önemli bir paya sahip olan KOBİ'ler günümüzde başta finansal ve yönetsel sorunlar olmak üzere birçok

sorunla karşı karşıyadır. Finansman sorunu KOBİ'lerin yaşamış olduğu diğer sorunlarının yansıması olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü tedarik, üretim ve pazarlama alanındaki eksiklikler, enformasyon konusundaki yetersizlikler ve yenilik yaratma kapasitesindeki sıkıntılar gibi pek çok sorun finansman alanındaki zayıflıklardan kaynaklanmaktadır. Teoride birbiriyle iç içe olan bu sorunlara “KOBİ'lerin Kısır Döngüsü” denilmektedir (Oktav, 1992: 19).

KOBİ'lerin Türkiye ekonomisi için taşıdığı önem ve yaşamış oldukları sorunlar dikkate alındığında, KOBİ'lerin söz konusu sorunlara tek başına çözüm getirmesinin zor ve kendi aralarında örgütlenmenin kaçınılmaz olduğu görülmektedir. KOBİ'ler kümelenmeyle bir araya gelerek yapmış oldukları işlere odaklanabilir ve kaynaklarını daha etkin ve verimli kullanabilirler.

Dünya’da ve ülkemizde kümelenme kavramı hakkında ortak bir tanım olmamakla birlikte, bu konuya teorik düzeyde dikkat çeken kişilerin başında Michael Porter gelmektedir. Porter’e göre kümelenme; aynı iş kolunda ve aynı değer zincirinde faaliyet gösteren, aralarında iş birliği olan fakat aynı zamanda birbirine rakip olan işletmelerin ve bu işletmeleri destekleyici kurumların (kamu kurumları, üniversiteler, meslek kuruluşları, işkoluyla ilgili standartları belirleyen ve kontrol eden kurumlar, vb.) aynı coğrafi bölgede bir araya gelmesidir (Porter, 1998: 77).

Kümelenmenin tanımından da anlaşılacağı üzere, kümelenmenin temel amacı küme kapsamında bulunan işletmeler ve kurumlar arasında güçlü bir ağ oluşturmaktır. Bu ağ yapısı ile KOBİ'ler hem kendileri gibi benzer sorunlar yaşayan firmalar ile ortak akıl ve ortak hedefler oluşturarak sorunlarına çözüm geliştirebilecek hem de çeşitli faydalar sağlayacaktır. Kümelenmenin KOBİ'lere sağlayacağı faydaları ise aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

1.Rekabet Avantajı Sağlaması

Kümelenmenin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere rekabet avantajı sağladığı kabul edilir. Son yıllarda yapılan araştırmalar ve sonuçlar, oldukça geniş bir gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ve sektör çeşitliliğinde kümelenmenin uygulanmaya başladığını göstermektedir. Günümüzde kümelenmeler ülkelerin rekabet gücünü

arttırmanın yanı sıra, KOBİ'lerin de rekabet gücünü arttırdığına ilişkin birçok örnek bulunmaktadır. Örneğin, Avrupa'da endüstriyel bölgeler aracılığıyla, kalite tasarım, inovasyon ve değişimlere uyum sağlama hızı ile niş pazardaki müşterilere uygun mal ve hizmetler sunularak rekabet üstünlüğü sağlanmıştır. Rekabet avantajı sağlamış endüstriyel bölgelerin ortak noktası, müşteri odaklı olarak benzer değer zincirinde bulunan işletmeler arasında oluşturulmuş kümelerin varlığıdır (Sarıtaş, 2012: 37).

2.Verimlilik Artışı Sağlaması

Kümelenmeler ağ oluşturma özellikleri ile işletmelerin ihtiyaç duydukları hammaddeye, ihtisaslaşmış kaynaklara, teknolojiye ve Ar-Ge laboratuvarlarına ulaşmalarını kolaylaştırmaktadır. Böylelikle küme içerisinde yer alan KOBİ'ler verimlilik artışı sağlar (Özcan, 2017: 28). Ayrıca, küme içinde bulunan KOBİ'ler birbirlerini tamamlama özellikleri sayesinde zamanında üretim yapmaktadırlar. Bu özelliklerinde dolayı sipariştan sevkıyata kadar olan tüm süreçler hızlanmakta, destek faaliyetleri yakından gerçekleştirilmekte ve nakliye ve stoklama gibi işlevler ekonomik bir şekilde yapılmaktadır. Tüm bu avantajlar da hem KOBİ'lerin verimliliğini arttırmakta hem de bu tür yatırımların maliyetini düşürmektedir (Alüftekin vd., 2009: 15).

3.İnovasyonu Desteklemesi

Kümelenme oluşumları inovasyonu desteklemekte, hızlandırmakta ve onları pazar yetkinliğine ulaştırmaktadır. Küme paydaşları arasında oluşan özel bilgi ve tecrübelerin paylaşılması ve önceden planlanmamış eylemlerin harekete geçirilmesi yenilikçilik sürecinin önemli adımlarıdır. Küme dâhilindeki KOBİ'ler, yakınlık avantajını kullanarak araştırma kuruluşlarıyla sıkı ilişkiler geliştirebilir ve bu sayede uluslararası ağlara ve sermayeye çok daha kolay bir şekilde ulaşabilirler. Ayrıca etkin kümelerde bulunan KOBİ'lerin çalışanları arasındaki işbirliği, yakınlaşma ve bilgi alışverişi kümelerde bulunmayan işletmelere göre çok daha fazladır. Bu bilgi alışverişi ve yakınlaşma çapraz fikirlerin oluşumuna ortam hazırlamakta ve bu da inovasyon için en önemli ölçütlerden birisidir (Kunt, 2010: 31).

4.Güven Ortamı Yaratması

İşletmeler ve kurumlar arasında işbirliğinin oluşturulması, geliştirilmesi ve sürdürülmesinde güven unsuru merkezi bir konumda yer almaktadır. Güven, işletmeler ve kurumlar arasında bilgi paylaşımının yapılması ve işbirliğinin sağlanması noktasında kritik bir araçtır (Akdeve, 2009: 117). Bununla birlikte küme içinde oluşan yüksek güven duygusu, işlem maliyetlerini de azaltmaktadır.

5.Maliyet Avantajı Sağlaması

Kümelenme ile işletmeler ölçek ve kapsam ekonomisine erişebilir, coğrafi yakınlık ve çoğunlukla güvene dayalı olarak geliştirilmiş karşılıklı etkileşimler aracılığıyla iş görme maliyetlerini düşürebilirler. Sanayi yoğunlaşmaları, kalifiye çalışan ve iş hizmetleri, özel sanayi gereksinimlerini karşılama hedefindeki kamu sektörü yatırımları olduğu kadar, küme içindeki işletmelerin isteklerini karşılamaya yönelik hız kazanmış mali piyasalar ile de maliyetler azaltılabilir (OECD, 2007:1). Ayrıca, kümelenmeler müşteri talebine dayalı ürün ve hizmetlerin, kalite ve fayda değerlerini düşürmeden üyesi işletmelerin maliyet yapısını belirlemekte ve rakiplerin ortaya koymuş olduğu faydaları daha düşük maliyette avantajlara dönüştürmektedir. Maliyet avantajları, kümelenmeyle ortaya çıkan rekabet avantajları ile birleşince işletmeler bir lider olarak sektörde yerini almaktadır (Yüce, 2012: 24).

6.Yeni İş Sahaları Oluşturması

Kümelenme oluşumları belirli niteliklere sahip pazarları doldurmak ve küme planındaki sınırları genişletmek için yeni iş sahaları oluşturur. Yeni işletmelerin birbirinden uzak ve yeni yerleşim yerlerinde kurulmalarından ziyade, mevcut kümelenmeler içinde kurulmaları beklenir. Bu duruma bağlı olarak da kümelenme içinde yeni ve özelleşmiş tedarikçilerin sayısı giderek artış gösterebilir. Dolayısıyla kümelenmeler, yeni iş girişimlerine destek olmakta ve kümelenme kapsamındaki KOBİ'ler ürün ve hizmetlerdeki boşlukları kolay bir biçimde belirleyip, bu alanda girişimde bulunmayı planlayabilirler (Bulu vd., 2004: 4).

7.Uzmanlaşma Sağlaması

Kümeler genellikle belirli sektörler üzerine yoğunlaştığından dolayı KOBİ'ler belirli bir değer zincirinde bulunmakta ve bu zincirin oluşturduğu katma değerden

pay almaktadır. Dolayısıyla kümede yer alan KOBİ'ler mevcut bir uzmanlaşma seviyesine ulaşarak, kendi doğal çevreleri olan yerel boyutun üzerine çıkmakta ve ulusal ölçekte yer alabilmektedir. Başarılı kümelenme örnekleri incelendiğinde, hemen hepsi rekabetçi özelliklerine odaklanmış ve bu alanlarda uzmanlık sağlamışlardır. Bu kümelenmelere ise, örgü konfeksiyonunda Tirupur, yazılımda Bangalore, hindistan cevizi liflerinden paspas da ise Kerala gibi örnekler vermek mümkündür (Kunt, 2010: 41).

8.Alternatif Değer Zincir Oluşturması

Sanayi kümeleri, değer zinciri olgusunun alternatifi olarak da değerlendirilebilir. Çünkü bir küme kendi içinde ilk pazar durumundadır. Değer zincirindeki KOBİ'ler, birbirini tamamlayan firmalarla işbirliği yaparak stok maliyetlerini azaltabilmekte ve üretimde uzmanlaşmaya bağlı olarak ürünlerin teslim sürelerini hızlandırmaktadırlar. Ayrıca, ihtiyaç duyulduğunda aynı mekânın bir alt sektöründe bulunan firmalar kümeye dâhil edilerek kümenin büyümesi de olasıdır (Karayel, 2010: 159).

9.Teşvik ve Destek Sağlaması

Kamu tarafından sağlanan teşvik ve destekler (bütün fiziksel alt yapılar, araştırma ve kalite merkezleri, test laboratuvarları, eğitim programları, ajanslar vb.) sayesinde kümelenmede yer alan KOBİ'ler bunlara kolay ve ücretsiz bir şekilde ulaşma avantajına sahiptirler (Bulu, 2009: 19).

Kümelenmenin bir diğer faydası da KOBİ'lere finansman kolaylığı sağlamasıdır. Küme kapsamında işletmeler, araştırma kurumları, sivil toplum örgütleri, sigorta şirketlerinin yanı sıra bankalar gibi finansal kuruluşlarda bulunmaktadır. Dolayısıyla bir KOBİ'nin kümede yer alması kredi ve fon sağlamada bankalardan daha kolay bir şekilde faydalanmasına ve finansal açıdan karşılaşmış olduğu sorunlara çözüm getirmesine destek olmaktadır (Şahin, 2016: 49).

KOBİ'lerin başarılı bir kümelenme oluşturması ve yukarıda açıklanan faydalara ulaşması için her şeyden önce güven çerçevesinde oluşturulmuş işbirliği ve

sanayileşme politikaları gerçekleştirmesi gerekmektedir. Söz konusu ön koşullar dışında aşağıda sıralanan koşullara da ihtiyaç duyulmaktadır (STM, 2015: 4);

- Küme içerisinde birçok oyuncu yer aldığından dolayı kümelenmenin yönetimini, koordinasyonunu, stratejik analiz ve projelerini sağlayacak bir liderlik ekibinin kurulması,
- Üniversite-sanayi işbirliğini sağlayacak Ar-Ge yapısının oluşturulması,
- Yenilikçi ve uzman firmaların küme içerisinde bulunması,
- Yeni ürünler geliştirilmesine imkân verecek tamamlayıcı hizmetlerin sağlanması,
- Test merkezleri, laboratuvarlar ve araştırma birimlerinin kurulması,
- Finansal destek için kamu ve özel sektör kaynaklarının sağlanması,
- İşletmelerin maliyet avantajına sahip olması için ortak faaliyet ve hizmetlerin tanımlanması,
- Küme içi bilgi ulaşımını kolaylaştıracak internet sitesi kurulumunun yapılması,
- Yöneticilerin eğitimi ve girişimcilikleri ile ilgili kursların verilmesi.

Sonuç olarak rekabetin giderek arttığı ve küreselleştiği bir dünyada, KOBİ'lerin finansman, üretim, pazarlama, tedarik, düşük kapasite kullanımı ve rekabet gücü başta olmak üzere birçok alanda karşılaşmış olduğu sorunlara tek başına çözüm bulması çok zordur. Ancak KOBİ'ler kümelenmeyle bir araya gelerek ve büyük ölçekli işletmelerin tedarikçisi olarak söz konusu sorunlarına çözümler üretebilir, katma değerini ve üretim kalitesini arttırabilir, pazar payı ve olanaklarını geliştirerek kapasitesi ve rekabet gücü yüksek işletmelere dönüşebilir. Özellikle işletmelerin büyük bir çoğunluğunun KOBİ'lerden oluştuğu ülkemizde kümelenme uygulamalarının arttırılması büyük önem taşımaktadır. Çünkü KOBİ'ler kümelenme yaklaşımı çerçevesinde izleyecekleri maliyet liderliği stratejisi ile rakiplerine göre maliyet avantajı elde ederek kâr marjını düşürmeden satış fiyatının düşmesini ve dolayısıyla da pazar payının artmasını sağlayacaklardır.

4.4.2. KOBİ'lerin Maliyet Liderliği Stratejini Takip Etmesi

Porter, işletmelerin rakiplerine karşı rekabet üstünlüğü elde edebilmeleri için jenerik stratejiler geliştirmiştir. Jenerik stratejiler ise; maliyet liderliği, farklılaştırma ve odaklanma olmak üzere aralarında üç bölüme ayrılmıştır. Genel olarak uzun dönemde, bu üç stratejinin uygulanarak işletmelerin piyasaya hâkim olması ve istedikleri hedeflere ulaşması pek olası bir durum değildir. Bu nedenle Porter, bulunulan sektörün durumuna göre üç farklı strateji arasından birinin seçilerek o noktada uzmanlaşmaları gerektiğini savunmuştur (Peker vd., 2016: 13).

Çalışmada, Porter'ın bu varsayımından yola çıkarak KOBİ'lerin maliyet liderliği stratejisini benimsemeleri gerektiği önerilmiştir. Çünkü günümüzde işletmelerin dünya ticaretinden pay alabilmeleri, performanslarını maksimum seviyeye çıkarabilmeleri ve en önemlisi küresel rakiplerle mücadele edip rekabet üstünlüğü sağlayabilmeleri için ya en düşük maliyetle mal ve hizmet üretmeli ya da daha yüksek fiyatla mal ve hizmette farklılaşma sağlamalıdır. Bu noktada, ülkemizde KOBİ'lerin finansal açıdan yaşamış olduğu sorunlar dikkate alındığında belirli bir küme kapsamında maliyet liderliği stratejisini takip etmeleri öngörülmektedir.

Maliyet liderliği, verimli ölçekte etkin tesislerin kurulmasını, deneyimlerden güçlü maliyet düşüşlerinin elde edilmesini, sıkı maliyet ve genel giderler denetimini, küçük müşteri hesaplarından kaçınılmasını ve Ar-ge, servis, satış gücü, reklam vb. alanlarda maliyetlerin minimuma indirilmesini gerektirir (Porter, 2000: 44). Bu bağlamda maliyet liderliği stratejisi, işletmenin tüm faaliyetlerde maliyetlerini düşürerek, rakiplerinden daha düşük maliyetle mal ve hizmet sağlayabilmesi, ürün ve hizmet fiyatlarıyla piyasada liderlik yapmasını sağlayacak politikaları izlemesi şeklinde gerçekleşmektedir (Ülgen ve Mirze, 2010: 258). Maliyetlerini rakiplerinden daha aşağıya çekerek daha fazla değer yaratan işletme, bu fazla değer bir kısmını düşük fiyatlar şeklinde müşterilere yansıtarak hem pazar payını hem de kârını artırabilir (Engin, 2005: 31). Böylece, sektörde oluşan fiyatlar ile maliyetler arasındaki fark açılır ve işletmeler yeni tüketiciler kazanarak rekabet üstünlüğü kazanmış olur. Ancak yaratılan fazla değer tamamının işletmede bırakılması

durumunda ise, işletmenin kâr marjının yükselmesine rağmen rekabet üstünlüğü kazanması engellenmiş olacaktır. Bu nedenle maliyet liderliği en düşük fiyat stratejisi ile desteklenmelidir.

Maliyet liderliği stratejisini uygulayacak olan işletmeler, maliyetlerini düşürme çalışmalarını mal ve hizmetlerin fiyat ve kalitesini düşürerek değil, maliyetlerdeki israfları minimum seviyeye çekerek gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Ayrıca, işletmelerin maliyet liderliği hedeflerine ulaşabilmeleri için aşağıdaki stratejilerin bir ve/veya bir kaçını uygulamaları gerekmektedir. Bu stratejiler (Peker vd., 2016: 14):

- Ölçek ekonomilerinden yararlanarak ürüne ait girdilerin maliyetlerini en aza indirmek,
- En düşük maliyetli ürünün üretilmesi,
- Sıkı maliyet denetimi,
- Sabit makine ve standart üretim sistemini kullanarak firelerin minimum seviyeye çekme,
- Birden fazla pazar bölümüne ulaşma,
- Sektörde önemli bir pazar payı veya önemli girdilere (hammadde, işçilik vb.) ayrıcalıklı bir şekilde sahip olmak.

İşletmeler yukarıda sayılan stratejileri uygulaması sonucunda düşük maliyetli bir konuma sahip olarak çeşitli rekabet güçlerine karşı avantajlar sağlar. Bu avantajları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Dinçer, 2007: 200):

- Maliyetlerin düşük olması, işletmeye rakipleri karşısında savunma sağlar; çünkü düşük maliyetler, rakipleri rekabet sonucu kârlarını kaybettikten sonra bile firmanın hala kazançlar sağlayacağı anlamına gelir.
- Düşük maliyet, firmayı güçlü alıcılara karşı korur; çünkü alıcılar, fiyatları ancak bir sonraki en verimli rakibin fiyat seviyesine kadar düşürmek için güç kullanabilirler.

- Düşük maliyet, işletmeye girdi maliyetlerindeki artışla mücadele edebilmeleri için daha çok esneklik kazandırarak, güçlü tedarikçiler karşısında önemli bir savunma sağlar.
- Düşük maliyet liderliği nedeniyle ulaşılan maliyet düzeyi, fiyatların belli bir miktara kadar aşağıya çekilmesine imkân sağlar. Bu durum, sektör dışından ikame ürün olarak girebilecek mal ve hizmetler için engel oluşturur.

4.4.3.Büyük Ölçekli İşletmelerin Dış Kaynak Kullanımı Yoluyla Küresel Marka Yaratması

Dünyada iş süreçlerinin, sistem ve politikalarının yeniden planlandığı bir ortamda Türkiye'deki işletmelerin global pazarda etkili bir rekabet gücüne sahip olması için katma değeri yüksek ürünler üretmesinin yanı sıra kesinlikle milli markalarını dünya piyasalarına sürmesi gerekmektedir. Ülkemizin küresel pazarda rekabet edebilmesi ve ekonomik büyümesini gerçekleştirmesi katma değeri yüksek ürünler üretmesine bağlıdır. Bu bağlamda katma değer yaratmanın en önemli unsuru ise marka kimliği ve imajı oluşturmak yani markalaşmaktır.

Marka, bir işletmenin ürün ve hizmetlerini tanımlayan bu ürün ve hizmetleri rakip işletmelerinkinden ayırt edilmesini sağlayan (logo, ürünlerin biçimleri, ambalaj gibi) farklı isim, sembol ya da tasarımıdır (Aaker, 2000: 5). Markalaşma ise, belirli bir süreci ve yönetimi ifade etmektedir. Tüketici nezdinde markası olmayan bütün ürünler aynı özelliklere sahipmiş gibi algılanmakta ve bu durumda tüketicinin en ucuz ürünü tercih etmesine sebep olmaktadır (Engil, 2010: 1). Dolayısıyla işletmeler, tüketicilerin dikkatini ürünlere çekmek ve tüketicilerde sadakati oluşturmak ve bağımlılık yaratmak için markayı kullanmaktadır.

Yaşam koşullarının değiştiği ve küresel hale geldiği bir dünyada, rekabet gücü açısından yerel pazarlarla sınırlı kalmak ciddi bir tehdit unsurudur. Dolayısıyla markalar ulusal sınırları aşarak küreselleşmeye doğru hareket etmelidir (Elitok, 2003: 155). Markayı küresel pazara taşımak ve uluslararası bir marka haline dönüştürmek sürdürülebilir büyümeyi arttırmakta ve marka değerine oldukça önemli katkılar sağlamaktadır. Günümüzde küresel ortamda, kültürel kökenlerini aşıp farklı ülkelerde yaşayan ve farklı kültürlerle sahip tüketicilere ulaşabilen küresel bir marka

oluşturabilmek, işletmelerin rekabet gücünü arttırarak ülke ekonomisinin büyümesini sağlayacak derece önemli bir stratejidir.

Markalaşmak önemli ölçüde yatırım gerektiren ve pahalıya mal olan bir süreçtir. Markanın oluşturulmasından küresel ölçeğe ulaşmasına kadar hem yüklü miktarda yatırım yapılmasına hem de zamana ihtiyaç duyulmaktadır. Bu durumda akla ilk gelen, bu maliyetleri ancak büyük ölçekli işletmelerin karşılayabileceğidir (TEPAV, 2013). Ülkemizde büyük ölçekli işletmelerin küresel çapta markalar yaratması için ulusal ve uluslararası pazarlarda faaliyetlerini tam olarak yerine getirmesi gerekmektedir. Büyük ölçekli işletmeler bu süreci tek başına yürütebilirler fakat bu durum işletmelerin uzman oldukları konulardan uzaklaşmalarına, yapılarının hantallaşmasına, maliyetlerin artmasına ve operasyonel aksaklıkların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte, mal, hizmet ve para akışının takip edilme zorunluluğu, büyük ölçekli işletmeleri yeni arayışlara yöneltmektedir. Çalışmada tamda bu noktada devreye; diğer işlemlerin yürütülmesini sağlayan ve faaliyetleri neticesinde çeşitli avantajlar sunan KOBİ'lerin girmesi önerilmektedir. Yani büyük ölçekli işletmelerin dış kaynak kullanım yoluyla KOBİ'lerle entegre olması öngörülmektedir. Bu yolla büyük ölçekli işletmeler hem kendi temel faaliyetlerine odaklanarak sorunlarına çözüm bulmuş olacak hem de KOBİ'lerin pazar payını arttırmış olacaktır.

Literatürde “dış kaynak kullanımı” için “outsourcing”ın yanı sıra dışsal tedarik, dış kaynaklardan yararlanma ya da faydalanma, mal ve hizmetlerin satın alınması gibi kavramlar da kullanılmaktadır. Dış kaynak kullanımı; alanlarında en iyi olabilmek için rekabet halinde olan işletmelerin, rekabet avantajı sağlamak amacıyla kendi temel faaliyetlerine odaklanmaları ve asıl faaliyet alanı dışındaki faaliyetleri, bu konuda uzmanlaşmış olan işletmelere bırakmalarını öngören bir yönetim stratejisidir (Genç, 2012: 227).

Dış kaynaklardan faydalanma, bütün dünyada işletmeleri yeniden planlama, yeniden tanımlama, şekillendirme ve onlara güç verme stratejisidir. Dış kaynak kullanımı ile önemli faydalar sağlamak mümkündür. Eğer doğru bir biçimde kullanılırsa, işletmelerin verimliliğini önemli bir şekilde arttıracığı düşünülmektedir.

Dış kaynaklardan faydalanma enstitüsüne göre işletmeler bu yolla %9 tasarruf ve %15 kapasite artışı gerçekleştirmektedir (Elmuti ve Kathawala, 2000: 118).

Bugün dünya çapında büyük ölçekli birçok işletme çoğu faaliyetini dış kaynak kullanım ile gerçekleştirmektedir. Örneğin, Chrysler arabalarının imalatının yarısını taşeron işletmelere vermiştir. Benzer bir biçimde, Boeing en büyük üçüncü uçağı olan Boeing 767'nin üretiminde, içinde Fuji, Kawasaki ve Mitsubishi gibi Japon imalatçıların olduğu bir konsorsiyuma outsource edilmiştir. Bu durumda, Boeing 767'nin ancak %10'luk bir kısmı şirkette üretilmektedir (Gilley ve Rasheed, 2000: 763).

İşletmelerin dış kaynak kullanımındaki temel nedenin ilk başta işletmenin kendi işine odaklanması ve yapılan işlerin maliyetlerinin azaltılması olarak düşünülse de pek çok farklı neden bulunmaktadır. Bu bağlamda çalışmamızda büyük ölçekli işletmelerin yaşamış olduğu sorunlara karşılık önerilen dış kaynak kullanım stratejisi ile söz konusu işletmelerin sorunlarına çözüm üretilip çeşitli avantajlar sağlayacağı düşünülmektedir. Bunları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

1.Temel (Öz) Yeteneklere Odaklanma

Günümüz yoğun rekabet ortamında işletmelerin pazarda başarılı olabilmeleri, ürettiği ürün ve hizmetlerin müşterinin değişen istek ve ihtiyaçlarına uyum sağlamasına ve rakiplerin sunduğundan kaliteli, farklı ve ekonomik olmasına bağlıdır. Bunu gerçekleştirmenin şartı ise işletmelerin temel yeteneklerine odaklanması ile mümkündür. Temel yeteneğini geliştirip rakiplerine karşı rekabet üstünlüğü kazanmak isteyen işletmeler öz yetenekleri haricindeki işleri alanlarındaki uzman işletmelere devredebilir (Türksoy ve Türksoy, 2007: 83). Böylece hem büyük ölçekli işletmelerdeki kademeler azalacak hem de üst yönetim stratejik faaliyetlerine daha çok zaman ayırarak uzmanlaştıkları ve en iyi bildikleri işe odaklanacaklardır. Ayrıca temel yeteneklerini de geliştirebileceklerdir.

Rekabet edebilmek için işletmelerin temel yeteneklerine odaklanmaması durumunda pazar şartları gereği yarışın gerisinde kalmasına yol açmaktadır. Örneğin Nike'ın temel yeteneği ayakkabıların üretiminin yapmaktan ziyade, ayakkabıların

araştırma-geliştirmesini ve pazarlamasını yapmaktadır. Üretimin ise tamamını dış kaynak kullanarak gerçekleştirmektedir (Mintzberg ve Quinn, 1998: 64).

2.Maliyetlerin Azaltılması

Dış kaynak kullanımının en önemli nedeni maliyet baskısı ve maliyetleri azaltmadır. Çünkü işletmelerin temel yetenek ile ilgili işlerin dışındaki işleri, dış kaynak kullanarak yapması yani tedarikçi işletmelere yaptırması; işletmeye maliyet açısından rekabet avantajı sağlamaktadır. Tedarikçi işletmelerin yapmış oldukları işlerde uzman olmaları, kitle üretiminin etkinliğinden yararlanmaları, çalıştırdıkları iş gücünün bu konuda uzman olması ve işletmelerin yeni bir yatırım yaparak katlanacağı maliyetten daha az maliyete işi yapmaları onları önemli hale getirmektedir (Lacey ve Blumberg, 2005: 15). Dolayısıyla büyük ölçekli işletmeler yeni bir yatırım yaparak belli bir maliyete katlanmak yerine, gerçekleştirmek istediği işi küme dâhilindeki KOBİ'lere yaptırmak şartıyla maliyetler açısından önemli bir avantaj sağlayabilirler.

3.Esnekliği Sağlama

Günümüz işletmeleri, küreselleşmenin ekonomik sınırları ortadan kaldırdığı dünya pazarlarında yoğun rekabet ile karşı karşıyadır. Bu rekabet işletmelerin faaliyetlerinde sürekli yenilik yapmalarını, gelişmelerden haberdar olmalarını ve bu gelişmelere uyum sağlamalarını zorunlu kılmaktadır. Dolayısıyla rekabet işletmelerin kaynaklarını ve yeteneklerini hızlı bir şekilde değişime uyum sağlamalarını gerektirmektedir (Tanyeri ve Fırat, 2005: 268). Ancak büyük işletmeler ölçeklerinden dolayı genellikle esnek bir yapıya sahip değildirler ve bundan dolayı birçok sorunla karşılaşmaktadırlar. Dış kaynak kullanım yoluyla bu tarz işletmelerin örgütlerinde oluşan küçülme onların, esnek bir yapıya kavuşmasını sağlamaktadır. Esnek bir yapıya kavuşan işletme, müşteri talep ve beklentilerini hızlı bir şekilde karşılayabilmekte ve çevredeki değişimlere daha çabuk uyum sağlayabilmektedir. Aynı zamanda dış kaynak kullanımının sonucu olarak esneklik avantajı ile işletmeler daha hızlı karar almakta ve bu kararları çok çabuk uygulayabilmektedir (Bakan vd., 2012: 144-145).

4.Kaliteyi Artırma

Bir mal veya hizmetin kalitesinden bahsedebilmek için tüketici istek ve ihtiyaçlarının tam anlamıyla karşılanması oldukça önemli bir husustur. Üretimin zamanında gerçekleştirilmesi ve teslimatı, maliyetinin uygun olması gibi hususlar akla ilk gelen önemli özellikler arasındadır. İşletmeler pazara ürün sunarken maliyetleri minimum düzeye düşürmeyi, kayıpları ve hataları en aza özellikle sıfıra indirmeyi, verimliliği ve etkinliği artırarak kaliteyi sürekli iyileştirmeyi amaçlamaktadırlar (Tanyeri ve Fırat, 2005: 275).

Dış kaynak kullanılan işler, uzman kişilerden sağlanacağından dolayı yapılan her işte de belirli bir kalite standardı yakalanmış olacaktır. Bu yüzden işletmeler kaliteyi maksimum seviyeye çıkarmak için dış kaynak kullanım uygulamalarına yönelmelidir (Saruhan ve Özdemir, 2004: 65).

5.Riski Azaltma

İşletmelerin yapmış oldukları her yatırım risk unsuru taşımaktadır. Rekabet şartları, teknolojik yenilikler, müşteri beklentileri, kamu politikaları ve kısıtlamaları da hızla değişmekte ve belirsizlik artmaktadır. Bu koşullar risk oluşumlarını arttırdığından dolayı işletmeler risklerini azaltacak ya da dağıtacak yeni stratejilere ihtiyaç duymaktadırlar (Taştan, 2015: 36). Bu noktada işletmeler, dış kaynak kullanımı ile yatırım maliyetlerini yok etmekte, krizlere karşı işletmeyi güçlü hale getirmekte, risk unsurlarını dağıtmakta veya yok etmektedir (Özbay, 2004: 14). Örneğin, ABD’de sektöründe öncü olan Gallo şirketi, üretimini ve satışını yapmış olduğu şarapların ana maddesi olan üzümlerin çoğunluğunu dış kaynak yoluyla temin etmektedir. Çünkü firma üzüm üretimi esnasında hava şartlarının oluşturacağı herhangi bir riskten ve arazi ve işçilik problemlerinden kaynaklanacak olan risklerden kurtulmaktadır (Okumuş ve İsfendiyaroğlu, 2002: 326).

6.Küçülme

İşletmeler küçülme ile maliyetlerini azaltmayı, karar mekanizmasını hızlandırmayı, işletme içi süreçlerden ziyade müşteri isteklerine odaklanmayı ve verimliliği arttırmayı hedeflemektedir. Bu hedeflere ulaşmak için işletmeler bilinçli

bir biçimde çalışan sayısını, örgütte pozisyon ve hiyerarşik kademeleri azaltmaktadır (Koçel, 2005: 428). Dolayısıyla dış kaynak kullanımı sonucunda, büyük ölçekli işletmeler küçülerek kaynak tasarrufu sağlamakta ve işgücü maliyetlerini azaltmaktadır.

7.Teknolojik Yenilikleri Takip Etme

Teknolojik gelişmelerin hız kazandığı günümüzde, teknoloji için yapılan yatırımlar riskli hale gelmiştir. Çünkü işletmelerin yüksek maliyetlerle oluşturmuş olduğu teknolojik alt yapı ekonomik ömrünü doldurmadan yeni teknolojiler ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla mevcut teknolojinin modası hızla geçmekte ve tüketici isteklerini karşılayamaz duruma gelmektedir. İşletmeler bu riski, dış kaynak kullanım yoluyla hizmet aldıkları işletmelere devredebilmektedir. Böylece işletme hem teknolojinin yarattığı imkânlardan faydalanmakta hem de alt yapı ve yenileme için ihtiyaç duyulan kaynaklarını temel yeteneklerine aktarabilmektedir (Özdoğan 2006: 17). Ayrıca işletmeler yeni ürün geliştirme, tasarım, üretim, dağıtım, pazarlama ve reklam gibi fonksiyonlarını dış kaynak kullanarak, söz konusu konularda yeni teknolojilere ulaşma avantajı elde etmektedir (Koçel, 2003: 298).

8.Başarılı İşletmeler Arasına Girebilme

Başarılı olan işletmelere bakıldığında; teknoloji, yöntem ve insan kaynaklarına büyük yatırımlar yaptığı görülmektedir. Bu tarz işletmeler birbiriyle rekabet halinde olan benzer nitelikteki pek çok tedarikçi işletmeyle çalışarak, onlardan bilgi ve deneyim kazanmaktadırlar. Tedarikçi işletmelerden kazanılan bu bilgi ve deneyim sayesinde işletmeler eğitim ve teknolojiye uyum sağlama maliyetlerinden kurtulmuş olmakta ve asıl yaptıkları iş üzerine odaklanmaktadırlar. Temel yeteneklerin geliştirilmesinde bu kazanılan bilgi ve tecrübelerin kullanılması, işletmenin büyümesine ve başarılı işletmeler arasında yerini almasına neden olmaktadır (Bilgen vd., 2016).

9.Süreç Yenileme

İşletmelerin rekabet şartlarına uyum sağlamaları ve müşterilerine daha kaliteli, hızlı ve ekonomik hizmet sunabilmeleri maksadıyla, işletme kapsamındaki

bütün iş yapma yöntem ve süreçlerinin köklü bir biçimde gözden geçirilmesine yeniden yapılandırılma işlemine süreç yenileme denir (Özbay, 2004: 12). İşletmeler ürettikleri mal ve hizmetlerin kalitesinde olumlu gelişmeler sağlamak için iş süreçlerinde köklü değişimler yapmaktadırlar. Süreç yenileme olarak nitelendirilen bu uygulama sayesinde işletmeler müşteri talep ve beklentilerini hızlı bir şekilde ve doğru zamanda karşılamakta ve rekabet güçlerini artırmaktadır. Dolayısıyla işletmeler temel işleri dışında kalan işleri dış kaynaklara devrederek bu işlerin gerçekleştirilmesi sürecinde değişiklikler yapılmasına olanak sağlamaktadır (Bakan vd., 2012: 145).

10. Kaynak Transferi

İşletmeler ana işle ilgili olmayan fonksiyonlarını gerçekleştirirken kullanmış olduğu teçhizat, bina ve izin belgesini dış kaynak kullanımı için destek aldığı tedarikçiye satabilir. Kaynakların tedarikçi işletmeye satılmasıyla işletme nakit para elde eder. Bu satış işlemi, aktiflerin kapsadığı değerler dikkate alındığı zaman işletme için büyük önem teşkil etmektedir. Dış kaynak kullanan işletmenin kaynak transferinde bulunması tedarikçi işletme ile uzun dönemli beraberlik düşündüğünü göstermektedir (Özbay, 2004: 15).

Bu açıklamalar doğrultusunda büyük ölçekli işletmeler dış kaynak kullanımı ile üretimde bulundukları alanları küçültmelerine, esnek ve yalın bir duruma getirmelerine ve bürokratik yapılarını esneterek daha çok girişimci bir yapıya bürünmelerine olanak sağlayacaktır. Büyük ölçekli işletmelerin destek faaliyetlerinden uzaklaşarak temel faaliyetlerine odaklanmaları ise her yönden kalitelerini yükseltmelerine, örgüt yapısı içerisinde fazla personel çalıştırmayarak yönetim işlevlerini daha verimli bir şekilde gerçekleştirmesine, üst yönetimin stratejik hedefler konusunda düşünmeye daha çok zaman ayırabilmesine, değişen müşteri istek ve ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde uyum sağlayabilmelerine ve en önemlisi farklılaştırma stratejisini benimseyerek rakiplerin sunduğu ürün ve hizmetlerden farklılaşarak güçlü küresel markalar oluşturma avantajı sağlayacaktır.

4.4.4. Büyük Ölçekli İşletmelerin Farklılaştırma Stratejisini Takip Etmesi

Günümüz küresel rekabet ortamında, çevre koşullarının hızla değişmesiyle birlikte belirsizliğin giderek artması işletmeleri daha rekabetçi hale getirmiştir. Rekabet yoğunluğunun oldukça fazla olduğu bu ortamda, standart mal ve hizmetlerin müşteri taleplerine cevap vermediği durumlarda, işletmeler müşterilerin arzu, gereksinim ve beklentilerine uygun olarak farklı çözümler bulmak zorundadır. Bu bağlamda, işletmelerin rekabet avantajı sağlaması için ihtiyaç duyduğu stratejilerden bir diğeri ise “farklılaştırma stratejisi”dir.

Rakiplerin yaptığından farklı uygulamalar yaparak, müşteri tercihini kendi mal ve hizmetlerine yöneltmek farklılaştırma stratejisi’nin temelini oluşturur (Ülgen ve Mirze, 2013: 262). Farklılaştırma stratejisi, işletmenin sunduğu ürün veya hizmeti farklılaştırarak, bulunduğu sektör içerisinde rakiplerine kıyasla olumlu yönde farklı yani eşsiz bir şey yaratmaktır. Bu strateji; başarılı ürün tasarımı ya da marka, ileri teknoloji, yüksek kaliteli ürün, etkin müşteri hizmetleri, başarılı dağıtım kanalları veya diğer boyutlar şeklinde birçok boyutta gerçekleştirilebilmektedir (Brenes vd., 2014).

İşletmelerin üst düzey bir değer kazanarak rakiplerinden farklılaşması, yüksek maliyetlere dolayısıyla tüketiciler için yüksek fiyatlara neden olabilmektedir. Çünkü işletmelerin farklılaştırma stratejisini uygulayabilmeleri için bir takım gereksinimlere ihtiyacı vardır. Bu gereksinimler şu şekilde sıralanabilir (Porter, 2010: 51):

- Güçlü pazarlama becerileri,
- Ürün mühendisliği,
- Yaratıcı yetenek,
- Güçlü temel araştırma teknikleri,
- Kalite ya da teknolojik liderlikte elde edilmiş ün,
- Bulunulan sektörde uzun bir geçmiş veya diğer işlerden elde edilmiş eşsiz yeteneklerin birleşimi,
- Kanallarla güçlü işbirliği,

- Ar-ge, ürün geliştirme ve pazarlama fonksiyonları arasında oluşturulmuş etkin bir koordinasyon,
- Marka tasarımı, kalite, reklam, hizmet ve yeni ürün gelişimine odaklanmak,
- Sayısal ölçülerden ziyade özenli ölçüler ve teşvikler,
- Üstün beşeri sermayeyi işletmeye çekecek rahat bir ortamdır.

Farklılaştırma stratejisinin uygulanması için ihtiyaç duyulan bu gereksinimleri KOBİ'lerin sağlaması her zaman mümkün olmadığından dolayı çalışmada, büyük ölçekli işletmelere rekabet stratejisi olarak farklılaştırma stratejisini takip etmeleri önerilmektedir. Bu doğrultuda, büyük ölçekli işletmelerin farklılaştırma stratejisini uygulaması durumunda çeşitli avantajlar elde etmiş olacaklardır. Bu avantajlar aşağıdaki gibidir (Sümer, 2012: 13; Ülgen ve Mirze, 2013: 263);

- Farklılaştırma, alıcılar üzerinde bir firma ve marka bağımlılığı oluşturmaktadır. Bu cazibe ve saygınlığı silmek kolay değildir.
- Bu stratejide, müşteriler fiyat farklılığını kolay bir şekilde tolere edebildikleri için maliyetleri etkileyen girdi fiyatlarındaki değişiklikleri fiyatlara yansıtmak daha kolaydır.
- Farklılaştırma stratejisi ile oluşturulan marka bağımlılığı, piyasaya yeni girmeye çalışan rakipler için önemli bir engel teşkil eder.
- Farklılık ikameyi zorlaştırdığı için ikame ürünlerin tehdidi farklılaştırma ile büyük ölçüde güç kaybeder.
- Ekonomik kriz zamanlarında ya da talebin azaldığı durumlarda, farklılaştırma stratejisinin bir sonucu olan müşteri bağlılığı nedeniyle satışlarda istikrarı sürdürebilme olasılıkları fazladır.

Türkiye ekonomisinin OGT'den kurtulması için farklı ölçekteki işletmelere önerilen bu entegrasyon modelinin uygulanması gerekmektedir. Çünkü yüksek gelir kategorisinde yer alan Japonya veya Güney Kore gibi başarılı ülke örnekleri incelendiğinde, farklı ölçekteki işletmelerin bir araya gelerek ülke ekonomisinin büyümesine önemli katkılar sağladıkları görülmektedir. Bu doğrultuda, söz konusu iki ülkenin elde etmiş oldukları başarıya değinilmesi çalışma kapsamında önerilen

modele ne kadar ihtiyaç duyulduğunun anlaşılmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Japonya; tarihsel, toplumsal, uluslararası durumu, yerine getirmiş olduğu fonksiyonlar ve gerçekleştirmiş olduğu ekonomik kalkınma ile dünyanın ikinci büyük gücü olmuştur. Şüphesiz ki bu ekonomik güç Japon işletmelerinin gerçekleştirdiği başarı ile yakından ilişkilidir (Alkış ve Temizkan, 2013: 75). Dünyada Japon işletmelerinin bu başarılarının nedeni ise keiretsu'lardır.

Keiretsu'lar finans odaklı, yatırım, üretim ve tedarik fonksiyonlarında yetkinleşmiş kümelenmelerdir. Genel olarak bir bankayı merkez alan keiretsu'lar, grup şirketlerinden veya şirketler birliğinden oluşmaktadır (Zerenler ve İraz, 2006: 769). Büyük Japon işletmeleri, bu işletmelerin alt taşeronları ve yine benzer biçimde bu alt taşeronların da kendi alt taşeronlarını kullanarak oluşturduğu grup şirketleri ya da şirketler birliği, bu yolla geniş bir ağı oluşturmasını sağlamaktadırlar (Dore 1986, akt: Çakan, 2010: 29). Bu bağlamda şirket ağları olarak da nitelendirilen keiretsu'ların amacı, üye şirketler arasında ve grup içinde üretim, hammadde tedariki ve finansman koordinasyonunu sağlamaktır (Hassan ve Blackwell, 1994: 451). Örneğin; Fuji, Daiichi, Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo ve Sanwa, Japon keiretsu'ları arasında yer almaktadır.

Japon keiretsu sistemi, diğer toplumlarda tam bir karşılığı olmayan bazı özelliklerinden dolayı benzerlerinden farklılaşmaktadır. Bu özelliklerin ilki, büyük çaplı kuruluşlar oldukları için Japon ekonomisinde önemli ölçüde rol oynarlar. Bu sistemin diğer bir özelliği ise, ağ üyelerinin “ekonomik mantığı olmadığı zamanlarda bile” tercih haklarını birbirleri lehine kullanma yönünde ticaret yapma eğiliminde olmalarıdır. Ayrıca keiretsu üyeleri arasında, genellikle çok büyük ölçüde samimiyetin olduğu ve bu durumunda yüksek seviyede güven duygusunu yansıttığı görülmektedir (Sığı, 2006: 38-39).

Japon ekonomisi, keiretsu olarak nitelendirilen şirket ağları sayesinde önemli rekabet avantajı sağlamakta ve ekonomik büyümesini sürdürerek dünyanın en güçlü ülkelerinden biri olma yolunda devam etmektedir.

Orta gelir tuzağına yakalanmadan yüksek gelir grubuna geçiş yapan Güney Kore'nin bu başarısının temelinde, gelişmiş ülkeler ile rekabet edebilecek bir konuma ulaşma yolunda attığı önemli adımlar ve geçirmiş olduğu bazı değişim süreçleri yer almaktadır. Bu değişim süreçlerinde ön plana çıkan en önemli nokta; Ar-Ge, teknoloji ve eğitimidir. 1980'lere kadar Ar-Ge faaliyetlerine yapılan harcama yönünden Türkiye'nin bile gerisinde kalan Güney Kore, 1980'lerden sonra bu olumsuz durumu tamamen tersine çevirmeyi başarmıştır. Bu durum sayesinde, teknolojik açıdan önemli ilerleme sağlayıp bilgi yoğun ve ileri teknoloji üretimine dayalı ihracat modellerine yönelmiştir. Beşeri sermayesinin gelişimi ve ekonomik büyümesinin sürdürülebilirliği için eğitim alanında da önemli yatırım harcamaları yapan Güney Kore, üretim ve ihracatta yüksek katma değer getiren ileri teknoloji ürünlerine doğru geçiş yapmıştır. Uyguladığı bu politikalar sonucunda, önemli bir ekonomik büyüme sağlamış ve yüksek gelirli ülkeler kategorisinde yer almıştır (Arslanhan ve Kurtal, 2010).

Güney Kore'nin bu ekonomik gelişim süreci incelendiğinde devletin iş dünyasını şekillendirmedeki rolü, devlet bankalarının kontrolündeki finans sistemi ve değişik alanlarda farklılaşmış büyük aile şirketlerinin (cheaboller) önemi göz ardı edilemez (Hahm, 2003: 79). Çünkü Kore devleti bu süreçte; uyguladığı sanayi ve teknoloji politikalarıyla kaynak dağılımına müdahale etmiş, özel sektör harcamalarının yetersiz olduğu dönemlerde kamu araştırma kurumları bu açığı kapatmak için büyük özveride bulunmuş, büyük ölçekli işletmeler ve KOBİ'ler hükümet tarafından sağlanan vergi teşvikleri ve özel faiz oranlarından yararlanmış ayrıca ihracatçı firmalar gümrük tarife ve kotalardan muaf tutulmuş ve devlet kontrolündeki bankalar ihracatçı firmalara özel faiz oranları uygulayarak finansal açıdan desteklemiştir (Gönel, 2010: 265; Yoo, 2008: 47-51). Bununla birlikte keiretsulara benzeyen cheaboller, yarattıkları Hyundai, Samsung, Daewoo, LG, Kia gibi dev markalarıyla Kore ekonomisinin küresel arenada rekabet avantajını korumaya devam etmesini halen sağlamaktadırlar.

Güney Kore'nin bugüne kadar göstermiş olduğu bu gelişim ve büyümeye kıyasla Türkiye aynı başarıyı yakalayamamış ve Güney Kore'nin gerisinde kalarak OGT'ye yakalanmıştır. Bu süreç kıyaslandığında;

- Türkiye ekonomisinin 1960'ların başından 1980'lere kadar kişi başına düşen GSYİH'si Güney Kore'nin üzerindeyken, 1980'ler sonrasında bu durum tersine dönmüştür. Bu iki ülke arasındaki fark günümüze gelinceye kadar giderek artmış, 2017 yılına geldiğimizde Türkiye'de kişi başına düşen GSYİH 10,597 \$ iken, Güney Kore'de bu değer Türkiye'nin 2,7 katı olan 29,115 \$'a ulaşmıştır (TÜİK, 2017b; The World Bank, 2017).
- Türkiye ve Güney Kore'nin sektörel yapıları da 1960 ve 1970'li yıllarda birbirine benzer özellik gösterirken, 1980 sonrasında belirgin bir farklılık ortaya çıkmıştır. Buna göre; 1960'lı yıllarda her ülkede de tarım ve hizmet sektörü ön planda iken, 1970'li yıllarda her iki ülkede de tarım sektörünün payı hızlı bir şekilde düşüşe geçmiştir. Tarım sektöründeki bu düşüş, Güney Kore'de sanayi sektörünün payını önemli ölçüde arttırırken, Türkiye'de hizmet sektörünün payını arttırmıştır (Arslanhan ve Kurtal, 2010). Yani, Güney Kore sanayileşme sürecine girip bu süreci tamamlarken, Türkiye tarım sektöründen direkt hizmetler sektörüne geçiş yapmıştır.
- Güney Kore'nin imalat sanayisi de yıllar içerisinde büyük bir değişim ve gelişim göstermiştir. Güney Kore; öncelikle emek yoğun sanayiden sermaye yoğun hafif sanayiye, sonra ağır ve kimya sanayiye ve daha sonra bilişim teknolojilerinin de dâhil edildiği ileri teknoloji sanayiye doğru hızlı bir değişim yaşamıştır (Çakmak, 2016: 157-165). Türkiye'de ise yıllar itibariyle imalat sanayinin teknoloji yoğunluğu incelendiğinde (Çizelge 4.3'e bkz), düşük teknoloji üretim payı artarken yüksek teknoloji üretimin payı da hızla azalmakta olup, imalat sanayinde orta teknoloji yoğunluğuna sahip ürünlerin üretimine yönelik bir dönüşüm gerçekleştiği görülmektedir. Sonuç olarak, Güney Kore'de bilişim teknolojileri ve ileri teknoloji sanayiye doğru hızlı bir geçiş yaşanmışken, Türkiye'de halen düşük ve orta-düşük teknoloji sanayi yapısı hâkimdir.
- 1980-1990 döneminde hem Türkiye hem de Güney Kore ihracata dayalı bir büyüme stratejisini benimsemişlerdir. Güney Kore ihracatta ileri teknoloji odaklı büyümenin önemini anlayarak ihracatını bu yönde değiştirmiştir. Türkiye ise, emek yoğun sektörlere dayalı bir ihracat stratejisi

benimsediğinden dolayı rekabet gücünü koruyamamıştır (Arslanhan ve Kurtsal, 2010).

- Güney Kore'nin sektörel değişimine ve bu duruma bağlı olarak yaşanan ekonomik büyümesine en önemli katkılardan biri ise Ar-Ge çalışmalarına verilen önemdir. Çünkü Güney Kore'de, Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı 1980 yılında %0,54 iken bu oran 2015 yılına gelindiğinde %4,23'e yükselmiştir (Çakmak, 2016: 165; Güzel, 2017). Türkiye'de ise Ar-Ge'nin gücünün arttırılması 2000'li yılların başında gündeme gelmiş ve Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı 2001 yılında %0,53 iken 2016 yılı itibarıyla %0,94'e yükselmiştir (TÜİK, 2017c).

Görülüyor ki, orta gelir tuzağından kurtulmak ya da böylesi bir tuzakla karşı karşıya kalmamak adına atılması gereken adımların büyük bir kısmı, ancak ülkenin sahip olduğu üretim yapısının geliştirilmesiyle mümkün olabilmektedir. Japonya ve Güney Kore başarısı dikkate alındığında, Türkiye'nin üretim ve ihracat yapısında emek yoğun sektörlerle dayalı stratejilerini devam ettirerek küresel pazarda rekabet gücünü arttırması mümkün değildir. Türkiye ekonomisinin uluslararası pazarda rekabet üstünlüğü sağlayabilmesi için keiretsu ya da cheabol sistemine benzer bir sistem oluşturarak küresel markalar yaratması gerekmektedir. Bunun için özellikle Güney Kore'nin uygulamış olduğu stratejiler dikkate alınarak, Türkiye'nin düşük teknoloji sanayi yapısından yüksek teknoloji sanayi yapısına hızlı bir şekilde geçiş yapması ve bu yapılanma ile orta gelir tuzağından çıkması gerekmektedir. Şüphesiz ki sanayi dönüşümünü sağlayacak olan temel faktörün ise Ar-Ge olduğu ve bu konuda işletmelere büyük görevler düştüğü unutulmamalıdır.

Sonuç olarak, sürekli değişim gösteren bu dinamik ortamda işletmeler karşılaşmış oldukları sorunlara çözümler üretmek ve değişen çevre şartlarına uyum sağlayabilmek için diğer işletmeler ile iş birliği yapmak ve hatta farklı ölçekteki işletmelerle entegre olmak durumundadırlar. Bu entegrasyon ekonomi içerisinde büyüme yaşanmasına neden olacaktır. Çünkü mal ya da hizmet üretim sürecindeki bütün faaliyetlerde, gerek kümelenme gerekse dış kaynak kullanım stratejileri ile bu stratejilerin maliyet liderliği ve farklılaştırma gibi rekabet stratejileri ile desteklenmeleri sayesinde işletmelerin sorunlarına çözüm getirilerek üretim

faktörleri maksimum etkinlik ve verimlilikte kullanılacaktır. Bu stratejilerin ekonominin tamamında kullanılmasıyla birlikte ise; üretimden elde edilecek olan verimlilik artışı, ülkemizin üretim imkânları eğrisini sağa kaydırarak hem mal ve hizmet üretim miktarını ve kapasitesini arttırmış olacak hem de ekonomik büyümeyi hızlandıracaktır. Bununla birlikte, ülkemizdeki işletmelerin kullanmış oldukları teknoloji seviyelerine bakıldığında, temel faaliyetlerinde kullanmış oldukları ileri teknoloji düzeyini destek faaliyetlerinde kullanamamaktadırlar. İşletmeler, bu faaliyetleri ancak küme içerisindeki uzman tedarikçilere devrederse ileri teknoloji düzeyine ulaşmış olacak ve ülkemiz ekonomisinin ortalama teknoloji seviyesi de artacaktır.



SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünya çapında bütün ülkeler gelişme, kişi başına düşen gelirini artırma ve toplumsal refah seviyelerini en yüksek seviyeye çıkarma çabası içindedirler. Bu çabanın özellikle son 50 yıldan beri hız kazanmasına gelişmiş ülkelerin çok yüksek refah seviyesine çıkmaları ve geçmişte bazı yoksul ülkelerin geri kalmışlık çemberini hızlı bir şekilde kırmalarına karşın, birçok ülkenin hala yoksulluk içinde bulunması ve nüfuslarının temel ihtiyaçlarını karşılamada bile sıkıntı yaşaması neden olmuştur. Bu nedenle tüm ülke ekonomileri için ekonomik büyümenin sağlanması ve sürdürülebilirliği en önemli hedeflerden biri olmuştur. Ekonomik büyümelerini ve gelişmelerini tamamlamış olan ülkeler bu durumun sürekliliğini devam ettirmek, gelişmekte olan ülkeler ise büyümelerini gerçekleştirmek amacıyla ekonomik bünyelerinde çeşitli düzenlemeler yapmaktadır. Hedeflenen ekonomik büyümenin gerçekleşmesi ve devam ettirilmesi için ihtiyaç duyulan ekonomik stratejilerin ve politikaların oluşturulması gerekmektedir. Bu doğrultuda günümüzde, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelere üzerinde sıkça durulan ve en önemli sosyal konulardan biri olan ekonomik büyüme olgusu karşımıza çıkmaktadır.

1980’li yıllarda başlayan ve zamanla hız kazanan, derinleşen ve giderek çok boyutlu bir hal alan küreselleşme, ekonomilere gelişme ve büyüme açısından önemli ölçüde avantajlar sunmasına karşın, ekonomilerin çeşitli sorunlarla karşılaşmasına da neden olmuştur. Özellikle bazı gelişmekte olan ülkeler son yıllarda yüksek büyüme performansı göstererek kişi başına düşen gelirlerini arttırmış ve gelişmiş ülkelerin seviyelerine yaklaşmıştır. Ancak gelişmekte olan ülkelerin büyük bir çoğunluğu ise bu büyüme performansını göstermemiştir. Söz konusu ülkelere büyümenin yeterli seviyede gerçekleşmemesi ve hatta bazı dönemlerde azalma göstermesi OGT sorununun ortaya çıkmasına neden olmuştur.

OGT, gelişmekte olan ülkeler için oldukça önemli bir sorun olup, bu kavram 2007 yılında Dünya Bankası tarafından yayınlanan “An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth (Bir Doğu Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler)” isimli raporla literatürde tartışılmaya başlamış ve yaygın hale gelmiştir. OGT kavramı, ülkelerin düşük gelir grubundan orta gelir grubuna geçiş yaptıktan

sonra uzun süre bu gelir grubunda takılıp kalmaları ve bir üst gelir grubu olan yüksek gelirli ülke grubuna geçememeleri olarak tanımlanmaktadır. Ülkelerin gruplandırılmasında ve OGT'nin belirlenmesinde genellikle ölçüt olarak Dünya Bankası'nın Atlas Metoduyla belirlemiş olduğu kişi başına düşen gelir kullanılmaktadır. Dünya Bankası'nın verilerine göre; kişi başı GSYİH düzeyi 1,045\$'dan az olan ülkeler düşük gelirli ülkeler, 1,045\$-12,475\$ aralığında olan ülkeler orta gelirli (1,045\$-4,125\$ aralığında olanlar alt-orta gelirli, 4,125\$-12,476\$ aralığında olanlar üst-orta gelirli ülkeler) ve kişi başı GSYİH'si 12,476\$'dan fazla olan ülkeler ise yüksek gelirli ülke grubunda yer almaktadır. Bununla birlikte ülkelerin kaç yıl aynı gelir grubunda kaldıkları da OGT'nin belirlenmesinde ölçüt olarak kullanılmaktadır. Buna göre; 28 yıl veya daha fazla alt-orta gelir grubuna kalan ülkeler alt-orta gelir tuzağına, üst orta gelir düzeyine ulaşan ülkelerin bu gelir düzeyinde 14 yıl veya daha uzun süre kalması durumunda ise üst-orta gelir tuzağına yakalanmış oldukları kabul edilmektedir.

Çalışmada elde edilen bulgular, Türkiye ekonomisinin OGT ile karşı karşıya olduğunu ve bilhassa 2012 yılından sonra büyüme hızında yavaşlama olduğunu göstermektedir. Dünya Bankası'nın yapmış olduğu sınıflandırmaya göre orta gelir grubunda yer alan Türkiye, 1955 yılında alt orta gelir düzeyini yakalamış ve 50 yıl bu gelir grubunda yer alarak alt orta gelir tuzağına yakalanmıştır. 2004 yılı sonrasında ise üst orta gelir grubuna dâhil olmuştur. Bu bilgiler, Türkiye'nin fakirlik tuzağından kurtulduğunu fakat orta gelir tuzağı riskinden kurtulamadığını açıkça göstermektedir.

Gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Türkiye, üst orta gelir grubunda en uzun süre kalan ülkeler arasında olduğu için OGT son dönemde Türkiye'de sıkça konuşulan konular arasında yer almaktadır. Dolayısıyla Türkiye'nin OGT'yi test etmesi bu soruna çözüm bulmaya yönelik uygulanan politikaların ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır.

OGT, her ne kadar makro (ülke) ölçekte algılanan bir sorun olsa da mikro (işletme) ölçekte yaşanan sorunların öncelikle çözülmesi gerekmektedir. Bu nedenle çalışmada, Türkiye'deki OGT sorunsalı mikro bağlamda yani işletme bazında analiz

edilmektedir. Türkiye’de büyümenin sürdürülebilirliğini engelleyen yani OGT’den çıkması için önündeki en büyük engellerin başında imalat sanayiinde yaşanan sıkıntılar gelmektedir. Türkiye ekonomisinde, imalat sanayinin GSYİH içindeki payı düşük seviyede kalmakta ve bu durum üretim ve katma değerin teknolojik yapısının da düşük olmasına yol açmaktadır. İmalat sanayinin GSYİH içindeki payının düşük olmasının nedeni ise işletmelerin yaşamış olduğu bir takım sorunlardan kaynaklanmakta ve söz konusu sorunlar Türkiye’nin üretim yapısını olumsuz etkilemektedir.

Üst orta gelirli ülke grubunda yer alan ve benzer ülkeler gibi karşılaşmış olduğu büyüme sorunlarından dolayı uzun yıllardan beri yüksek gelir grubuna geçiş yapamayan Türkiye’deki işletmelerin üretim yapısı incelendiğinde; genellikle işletmelerin katma değeri ve teknoloji seviyesi düşük ürünler ürettiği söylenebilir. Zaten OGT, üretim ekonomisi düşük ücret ve kaynaklara dayalı bir büyüme biçimi ile orta gelir seviyesine ulaşmış gelişmekte olan ülkeleri ilgilendiren bir kavramdır. Türkiye bu üretim yapısından dolayı, gelişimlerini daha sonra tamamlayan ve daha düşük ücret düzeylerinin geçerli olduğu gelişmekte olan ülkelere karşı imalat sanayi ürünlerinde rekabet gücü azalmakta ayrıca ileri teknoloji ürünlerine geçiş yapamadığı için de yeniliğe bağlı olarak gelişmiş ülkelerle de rekabet edememektedir. Bu durumda Türkiye’nin orta gelir grubuna takılıp kalmasına neden olmaktadır. Oysa OGT’ye yakalanmadan yüksek gelir grubuna geçiş yapan ülkelerdeki işletmelerin üretim yapısına bakıldığında, gelir esnekliği katsayısı yüksek-markalı ve bu duruma bağlı olarak fiyat esnekliği katsayısı düşük, katma değeri ve teknoloji seviyesi yüksek ürünler üretilip bu ürünleri ihraç ettikleri ve bunun sonucunda da gelir seviyelerini hızlı bir şekilde arttırdıkları görülmektedir.

Türkiye ekonomisinin orta gelir seviyesine daha fazla takılıp kalmadan yüksek gelirli ülkeler kategorisinde yerini alabilmesi için hem kısa vadede ideal büyüme oranlarını yakalayabilmesi hem de orta ve uzun vadede sürdürülebilir büyümeyi sağlaması gerekmektedir. Bu ise işletmelerimizin sorunlarına çözüm bulabileceğimiz bir büyüme modeli ile gerçekleştirilebilir.

Çalışmada, KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin yaşamış olduğu çeşitli sorunlardan dolayı birbirine entegre olmasını öngören bir model sunulmuştur. Modelde, devlet ve aracı kurumların desteği kapsamında KOBİ'lerin kümeleme oluşturarak büyük ölçekli işletmelerin tedarikçisi konumuna gelmesi ve rekabetçi bir yapıya sahip olması için maliyet liderliği stratejisini takip etmesi önerilmektedir. Büyük ölçekli işletmelerin ise KOBİ'lerden dış kaynak kullanım yoluyla küresel markalar yaratması ve farklılaştırma stratejisini takip etmesi önerilmektedir. Bu yolla, KOBİ'ler kümelenmenin ve maliyet liderliği stratejisinin avantajlarından yararlanarak hem sorunlarına çözüm bulmuş olacak hem de büyük ölçekli işletmelerin tedarikçisi olduğu için sürekli üretim yaparak devamlılığını sürdürebilecektir. Büyük ölçekli işletmeler ise KOBİ'lerin desteği ve farklılaştırma stratejisi ile benzer şekilde sorunlarına çözüm bulmuş olacak ve yaratacağı küresel markalar sayesinde rekabet üstünlüğü kazanarak ekonominin büyümesine katkı sağlayacaktır. Dolayısıyla büyüyen ve gelişen bir ekonomik yapı, ülkemizin yüksek gelirli ülkeler arasında yerini almasını sağlayacaktır.

Bu çalışma sonucu ortaya konulan model kapsamında, ülkemizin OGT'den çıkması ve sürdürülebilir bir büyüme gerçekleştirmesi için yapılması gerekenler şu şekilde sıralanabilir;

- Birçok gelişmekte olan ülkede olduğu gibi Türkiye içinde önemli bir paya sahip olan imalat sanayi üretimi, özellikle ara malların alımında dışarıya bağımlıdır. Dolayısıyla büyümenin arttığı dönemlerde, üretimle birlikte ithalat da artış göstermekte ve cari açık sorunu ortaya çıkmaktadır. Bu yüzden işletmeler sanayi üretiminde kullanılacakları ara ve sermaye mallarının üretimini yurt içinde yapıp ithalata bağımlılık azaltılmalıdır.
- Dünya'nın en güçlü ilk 10 ekonomisine girmeyi hedefleyen Türkiye'nin imalat sanayisi ile ilgili yapısal bir dönüşüm gerçekleştirmesi gerekmektedir. Türkiye'de ihracatın neredeyse tamamından sorumlu olan sanayi sektöründe gerçekleştirilecek teknik ilerleme ve bilgi birikimi ile Türkiye ekonomisinde ihracatın şekillendirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bağlamda Türkiye'deki işletmelerin sanayi sektörüne olan yatırımlarını daha verimli

alanlara kaydırması ve bu sektördeki işgücü verimliliğini arttırması gerekmektedir.

- Orta gelir tuzağı sarmalından çıkıp yüksek gelirli ülke statüsüne geçiş yapmak için işletmeler yenilikçi, rekabetçi ve yaratıcı bir üretim yapısına ihtiyaç duymaktadır. Bunun için de imalat sanayinde katma değeri ve teknoloji yoğunluğu yüksek ürünlerin üretilmesi ve bu ürünlerin ihracatının yapılması gerekmektedir. Ancak katma değeri yüksek ürünler üretilirken hammadde ve ara mamuller yurt içinden tedarik edilmelidir. Dolayısıyla, bu sektörlere girdi tedarik eden sektörlerin yaratacağı katma değer de yurt içinde kalması sağlanmalıdır. Bu durum, sektörel entegrasyonların yüksek düzeyde olmasına neden olacak ve yüksek teknolojili sektörlerin üretiminin artış göstermesini sağlayarak ülke ekonomisinin gelirini, istihdamını ve uzmanlaşmayı da arttıracaktır.
- Katma değeri ve teknoloji seviyesi yüksek ürünler üretmekle birlikte, işletmeler ürün farklılaştırma stratejisiyle ürün çeşitliliğini arttırarak bu ürünleri dünya piyasalarına sürmelidir. Bu farklılaştırmayı başaran işletmeler, ikame ürünler karşısında diğer ülkelerdeki rakip işletmelere karşı rekabet üstünlüğü kazanarak gelirlerini arttırma imkânı bulacaklardır. Döviz sorunu olan Türkiye bu yolla, dış ödemeler bilançosundaki açıklığı azaltabilir.
- Dünyada iş süreçlerinin, sistem ve politikalarının yeniden tasarlandığı bir ortamda Türkiye'nin küresel pazarda yüksek bir rekabet gücüne sahip olabilmesi için işletmelerin kesinlikle milli markalarını dünya piyasalarında ortaya çıkarması gerekir. Çünkü marka fazladan gelir getiren ve ekonomik büyümeye katkı yapan bir olgudur. Bu yüzden dünyada sınırlarımız dışında ticari anlamda bir gelecek inşa etmek istiyorsak ülkemizi küresel çapta temsil eden marka sayısının arttırılması gerekmektedir.
- Ülkemizdeki işletmelerin tüm bu faaliyetleri gerçekleştirmesi için devlet, mali ve ticari politikalar aracılığıyla özel sektöre çeşitli destek ve teşvikler sağlamalıdır.

Yukarıda açıklamış olduğumuz önerilere ilave olarak mevcut literatür kapsamında OGT'den çıkmak ve sürdürülebilir büyümeyi gerçekleştirmek için yapılması gereken hususları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- OGT'den kurtulmak için nitelikli bireylerin yetiştirilmesi ve yüksek gelirli ülkelerle rekabet edebilen etkili bir eğitim sisteminin oluşturulması gerekmektedir. Kamu ve özel sektör işbirliği çerçevesinde oluşturulması gereken bu sistemle teknoloji ve bilgiye dayalı üretim yapabilen beşeri sermaye ekonomik büyümenin gerçekleşmesine olumlu katkılar yapacaktır. Güçlü bir beşeri sermaye yapısı için devletin eğitime ayırdığı kaynakları arttırması, eğitimde hem niceliksel hem de niteliksel gelişmeleri sağlaması yani bilimsel eğitimin kalitesini arttırması gerekmektedir.
- Ulusal tasarruf oranının arttırılması OGT'den çıkmak isteyen ülkeler açısından uygulanabilecek stratejiler arasında yer alır. Çünkü yüksek büyüme oranları, yüksek yatırım oranları ile gerçekleşmektedir. Yatırımın kaynağını ise tasarruflar oluşturmaktadır. Ulusal tasarrufların yetersiz olması durumunda yatırımların miktarı ve büyüme oranları azalmaktadır. Söz konusu durumda yatırımlardan vazgeçilmekte veya yabancı tasarruflara başvurulmaktadır. Yabancı tasarruflar ise cari işlemler açığını yükseltmekte ve ülke ekonomisini dışsal şoklara karşı kırılgan duruma getirmektedir. Ülkenin bu tarz olumsuz durumlara karşı yabancı tasarruflara olan bağımlılığını azaltması ve büyüme oranlarını yüksek seviyede sürdürebilmesi için ulusal tasarruflarını arttırması gerekmektedir.
- Teknoloji ve Ar-Ge üretken bir ekonomin yapıtaşdır. Yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesi ve bu yolla ekonomik büyümenin gerçekleşmesi Ar-Ge ve yenilikçi kapasitenin arttırılması ile mümkündür. Yüksek gelirli gelişmiş ülkelerde Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ye oranı %1,5-3,5 arasındayken, Türkiye'de bu oran %1'in altında kalmaktadır. Bu yüzden Türkiye gibi OGT'yi test eden ülkeler GSYİH içerisinde Ar-Ge için ayırdıkları payları arttırmalı ve yenilikçi kapasitelerini geliştirmelidirler.
- Türkiye'nin OGT'den çıkması ve sağlıklı bir ekonomik yapının oluşturulması açısından para ve maliye politikalarının yeniden düzenlenerek

makroekonomik istikrarın sağlanması, enflasyon oranının dūşürölmesi, fikri mülkiyet ve patent haklarının korunması, işgücü piyasa koşullarının iyileştirilmesi ve sosyal güvenlik sisteminin yumuşatılması gerekmektedir.

- OGT’den çıkmak için önemli şartlardan bir diğeri de bölgesel gelir farklılıklarının azaltılmasıdır. Özellikle bölge dinamiklerini canlandıracak bölgeye özel yatırım projelerinin gerçekleştirilmesi ülke ekonomisinin tamamının gelişmesi ve kalkınması yönünden büyük bir öneme sahiptir. Dolayısıyla farklı gelir seviyelerinde ve gelişme evresinde olan bölgeler için farklı politika tasarımlarına gereksinim kaçınılmazdır.



KAYNAKÇA

AAKER, A. David (2000). Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of a Brand Name, New York: Diana Publishing Company.

ACAR, Ozan (2012). “Tuzaktan Çıkmak İçin Sanayisizleşmeyi Durdurmak Gerekmetedir”, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı.

ACAR, Fatih (2013). “Türkiye Ekonomisine Genel Bakış (2001 - 2013)”, ÇSGB Çalışma Dünyası Dergisi, 1(2), 17.

AGENOR, P. Richard, Otaviano Canuto ve Michael Jelenic (2012). “Avoiding Middle- Income GrowthTraps”, Report of Economic Premise, 98, 3.

AKDAĞ, O. Alptuğ (2014). KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri (Ankara İli Uygulaması), (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Türk Hava Kurumu Üniversitesi, TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ, Ankara.

AKDEVE, Erdal (2009). “Kümeleşme Bağlamında Yerel Potansiyelimiz “OSB’ler”, Çerçeve Dergisi, 17(51), 117.

AKGEMCİ, Tahir (2001). KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara: KOSGEP Yayını.

AKGÜÇ, Öztin (2010). Finansal Yönetim, 8. Baskı, İstanbul: Avcıol Basım Yayın.

AKTAŞ, M. Tuba (2013). İktisadi Büyüme Kavramı, Ankara: T.C. Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını.

AKTÜRK, Oktay (2013). İmalat Sanayiindeki KOBİ’lerin Sorunları ve 2008 Küresel Krizden Etkilenme Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma: Kırşehir İli Örneği, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi, Konya.

ALÇIN, Sinan ve Billur Güner (2015). “Orta Gelir Tuzağı: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 37(1), 27-43.

ALKIŞ, Hüseyin ve Volkan Temizkan (2013). “KOBİ’lerin Yönetimsel Sorunlarının Çözümünde Japon Yönetim Sisteminin Rolü”, Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 3(1), 75.

ALTAY, N. Oğuzhan (2000). “Türkiye’de İktisadi Dönüşümlerin Sosyo-Ekonomik Sonuçları Üzerine Bir Deneme”, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(2), 52-53.

ALÜFTEKİN, Nilay ve diğerleri (2009). “Küresel Krizden Çıkışta Kümelene Modeli: Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü Örneği”, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Dergisi, 5(10), 15.

APAYDIN, Ferhat (2013). Büyümenin Ekonomi Politikası: Türkiye Örneği, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Hitit Üniversitesi, Çorum.

ARAS, Güler ve Alövsat Müslümov (2002). Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri, www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf%5CBildiri_33.PDF

ARAS, Güler (2003). "Yatırım Fonlarının Sermaye Piyasalarının Gelişimindeki Rolü ve Önemi", KYD II. Ulusal Yatırım Fonları Zirvesi, 2.

ARDIÇ, Hülya (2004). 1994 ve 2001 Yılı Ekonomik Krizlerinin, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Bilançosunda Yarattığı Hareketlerin İncelenmesi, (Uzmanlık Yeterlilik Tezi), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Muhasebe Genel Müdürlüğü, Ankara.

ARISOY, İbrahim (2008). "Türkiye'de Sanayi Sektörü-İktisadi Büyüme İlişkisinin Kaldor Hipotezi Çerçevesinde Test Edilmesi", Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni, 3-5.

ARSLAHAN, Selin ve Yaprak Kurtsal, (2010). "Güney Kore İnovasyondaki Başarısını Nelere Borçlu? Türkiye İçin Çıkarımlar", TEPAV Politika Notu.

ATİK, Hasan (2015). "Türkiye İçin Orta Gelir Tuzağından Kurtuluş Önerileri", Sosyoekonomi Dergisi, 23(26), 165-174.

AVCI, Mehmet, Soner Uysal ve Ramazan Taşçı (2016). "Türk İmalat Sanayinin Teknolojik Yapısı Üzerine Bir Değerlendirme", Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi, 17(36), 55-57.

AY, M. Hakkı ve Esra Talaşlı (2007). "Türkiye'de KOBİ'lerin İhracattaki Yeri ve Karşılaştıkları Sorunlar", Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,, Yerel Ekonomiler Özel Sayısı, 179.

AYIK, Y. Ziya ve Gülümser Keskin (2008). "KOBİ'leri Genel Sorunları ve Düşünülen Çözüm Önerileri Üzerine Erzurum'da Bir Uygulama", Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12(2), 469-478.

AYKIRI, Murat (2016). Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Beşeri Sermayenin Önemi: Yüksek ve Üst-Orta Gelirli Ülkeler Üzerine Bir Uygulama, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Atatürk Üniversitesi, Erzurum.

AYSAN, Mustafa (1980). Atatürk'ün Ekonomi Politikası, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.

BAKAN, İsmail (2009). "Kümelenme ve İnsan Kaynakları Yönetimi", Çerçeve Dergisi, 51, 90.

BAKAN, İsmail ve diğerleri (2012). "Türkiye'de Dış Kaynak Kullanımında Tedarikçi Seçim Kriterleri ve Sözleşme Şartlarında Dikkat Edilen Hususlar", Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 144-145.

BAKIR, Levent (2014). **KOBİ’lerde Pazarlama Sorunları ve OSTİM Bölgesine Yönelik Bir Araştırma**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi, Ankara.

BAL, Harun ve diğerleri (2016). “Orta Gelir Tuzağının Belirleyenleri: Türkiye Örneği”, **International Conference on Eurasian Economies**, Ankara, 404-410.

BRENES, R. Esteban, Daniel Montoya ve Luciano Ciravegna (2014). “Differentiation Strategies in Emerging Markets: The Case of Latin American Agribusinesses”, **Journal of Business Research**, 67(5), 847-855.

BİNGWEN, Zheng (2011). “The Middle Income Trap and China’s Path to Development: International Experiences and Lessons”, **China Economist**, 6(3), 16-27.

BİLGESAM, (2010). **Türkiye’nin Afrika Açılımı**, http://www.bilgesam.org:8080/incele/43/-turkiye%E2%80%99nin-afrika-acilimi/#.WqYUsx0_90w, (Erişim Tarihi: 12.03.2018).

BİLGİN, Gayem, Çiğdem Bozkurt ve Meltem Demir (2016). **Dış Kaynaklardan Yararlanma**, myo.bartın.edu.tr/gsener/dosyalar/2016_IIO.../Dis_Kaynaklardan_Yararlanma, (Erişim Tarihi: 06.02.2018).

BİLGİN, M. Hüseyin, Gökhan Karabulut ve Hakan Ongan (2002). “Finansal Krizlerin İşletmelerin Finansman Yapıları Üzerindeki Etkileri”, **İstanbul Ticaret Odası Yayını**, 41, 37.

BİRGİLİ, Erhan ve Hakan Tunahan (2002). **Döviz Krizlerinde İşletme Sermayesi Davranışı**, <http://content.csbs.utah.edu/~ehrbart/erc2002/pdf/P103.pdf>, (Erişim Tarihi: 25.04.2018).

BORATAV, Korkut (2016). **Türkiye İktisat Tarihi 1908-2009**, 22.Baskı, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

BOZKURT, Eda ve diğerleri (2014). “Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye Örneği”, **Maliye Dergisi**, 167, 22-37.

BULU, Melih, Hakkı Eraslan ve Özlem Şahin (2004). “Elmas (Diamond) Modeli ile Ankara Bilişim Kümelenmesi Rekabet Analizi”, **3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi**, Eskişehir, 25-26 Kasım 2004. (www.urak.org/yayinlar/Bilgi%202004%20Bulu,%20Eraslan,%20Sahin.pdf).

BULU, Melih (2009). “Rekabet İçin Kümelenme Temelli Yaklaşımlara İhtiyacımız Var”, **Çerçeve Dergisi**, 17(51), 19.

CAİ, Fang (2012). “Is There a Middle Income Trap? Theories, Experiences and Relevance to China”, **China & World Economy**, 20(1), 49-51.

CEVİZ, O. Samet (2016). **Gelişmekte Olan Bazı Ülkelerde Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye İçin Ampirik Bir Uygulama**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas.

CHEN, Cheng ve Liang (2015). “The Middle Income Trap, Branching Deregulation, and Political Influence”, **The University of Hong Kong and Princeton University**, 2-3.

CHEN, Xudong ve Guoqiang Tian (2014), “The Nature and Avoidance of the “Middle Income Trap”, **School of Economics and Institute for Advanced Research**, 9(3), 348.

CARNOVALE, Maria (2012). **Developing Countries and the Middle-Income Trap: Predetermined to Fall?**, (An Honors Thesis), New York University, New York.

ÇAKMAK, Umut (2016). “Güney Kore’nin Ekonomik Kalkınmasının Temel Dinamikleri (1960-1990)”, **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 21(1), 157-165.

ÇARIKÇIOĞLU, “Peyami (2004). Aile İşletmelerinde Karşılaşılan Temel Muhasebe Sorunları”, **1.Aile İşletmeleri Kongresi**, İstanbul, 82-85.

ÇAŞKURLU, Eren ve Cem B. Arslan (2014). “Orta Gelir Tuzağından Çıkışa Odaklanma: Ürün Tuzağı (Ürün Boşluğu) ve Demiryolu Taşımacılık Sektörü”, **Maliye Dergisi**, 167, 75.

ÇATAL, M. Faruk (2007). **Avrupa Birliğine Uyum Sürecinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sermaye Piyasası Yoluyla Finansmanı ve Bir Model Önerisi (Doğu Anadolu Bölgesinde Bir Uygulama)**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Atatürk Üniversitesi, Erzurum.

ÇELEBİ, Esat (2002). “Atatürk’ün Ekonomik Reformları ve Türkiye Ekonomisine Etkileri (1923-2002)”, **DOĞUŞ ÜNİVERSİTESİ Dergisi**, 5, 20-36.

ÇELİK, Adnan, Tahir Akgemci ve Şerif Şimşek (2013). **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**, Ankara: Gazi Kitabevi.

ÇETİNKAYA, Şahin (2016). “Orta Gelir Tuzağı Tehlikesi ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Bir Analiz”, **II. Üretim Ekonomisi Kongresi**, İstanbul, 11-12 Nisan 2016.

DAFT, L. Richard (1991). **Management**, 2. Baskı, Orlando: The Dryden Press.

DAĞTAN, Özlem (2016). **KOBİ’lerin Finansal Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonunun Rolü ve Önemi**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Okan Üniversitesi, İstanbul.

DALGIÇ, Başak, Pelin İyidoğan ve Eda Balıkcıoğlu (2014). “Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Hangi Faktörler”, **Maliye Dergisi**, 167, 116-126.

DEDEKOCA, Ersin (2014). **Orta Gelir Büyüme Tuzağı ve Anımsattığı**, https://www.academia.edu/9672196/ORTA_GEL%C4%B0R_B%C3%9C%C3%9CME_TUZA%C4%9EI_B%C4%B0R_KANDIRMACA_MI, (Erişim Tarihi: 02.01.2018).

DİKEN, Ahmet (2007). KOBİ'lerin Yapısal Sorunları ve Konya Sanayi Bölgesi'ndeki İşletmelerde Karşılaştırmalı Bir Araştırma, 1. Baskı, Ankara: Nobel Yayınları.

DİNÇER, Ömer (2007). Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, 8. Baskı, İstanbul: Alfa Yayınları.

DPT (1994). Ekonomik Önlemler Uygulama Paketi, Ankara.

DURAN, Selman (2013). Kısa Vadeli Yabancı Yatırımların KOBİ Finansmanına Etkileri: İMKB' de Bir Uygulama, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Gebze İleri teknoloji Enstitüsü, Gebze.

EĞİLMEZ, Mahfi (2010). Makro Ekonomi: Türkiye'den Örneklerle, İstanbul: Remzi Kitabevi.

EĞİLMEZ, Mahfi (2012). Nedir Bu Yapısal Reformlar?, <http://www.mahfiegilmez.com/2012/01/nedir-bu-yapsal-reformlar.html>, (Erişim Tarihi: 27.04.2017).

EĞİLMEZ, Mahfi (2012). Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye, <http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html>, (Erişim Tarihi: 13.12.2016).

EĞİLMEZ, Mahfi (2014). Siyasal, Sosyal ve Ekonomik İstikrar, <http://www.mahfiegilmez.com/2014/03/siyasal-sosyal-ve-ekonomik-istikrar.html>, (Erişim Tarihi: 15.05.2017).

EĞİLMEZ, Mahfi (2016). GSYH Hesaplaması Değişti, Kişi Başına Gelirimiz Arttı, <http://www.mahfiegilmez.com/2016/12/gsyh-hesaplamas-degisti-kisi-basna.html>, (Erişim Tarihi: 01.06.2018).

EICHENGREEN, Barry (2011). "Escaping the Middle Income Trap", Jackson Hole Economic Policy Symposium, USA, 25-27 August, 410.

EICHENGREEN, Barry, Donghyun Park ve Kwanho Shin (2012). "When Fast Growing Economies Slowdown: International Evidence and Implications of China", National Bureau of Economic Research (NBER), 11(1).

EICHENGREEN, Barry, Donghyun Park ve Kwanho Shin (2013), "Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap", KDI Journal of Economic Policy Conference on Fiscal Sustainability and Innovative Welfare System, Seoul Korea, 5 August.

EKİNCİ, M. Behzat (2003). Türkiye'de KOBİ'lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları, ASKON Araştırma Raporları: 5, İstanbul: Nadir Kitap.

ELEREN, Ali ve Cantürk Kayahan (2008). Afyonkarahisar'da Faaliyet Gösteren İmalat Sektörlerindeki KOBİ'lerin AB'ye Giriş Sürecinde Rekabetçi Konumlarının Değerlendirilmesi, Afyonkarahisar: Afyon Kocatepe Yayınları.

ELİTOK, Bülent (2003). **Hadi Markalaşım**, 1. Baskı, İstanbul: Sistem Yayıncılık.

ELMUTİ, Dean ve Yunus Kathawala (2000). “The Effects of Global Outsourcing Strategies on Participants Attitudes and Organizational Effectiveness”, **International Journal of Manpower**, 21(2), 118.

EMİNOĞLU, Onur (2013). **KOBİ’lerin İhracatta Karşılaştığı Sorunlar ve Devlet Destekleri Üzerine Ankara Sincan Organize Sanayi Bölgesinde Bir Uygulama**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi, Ankara.

ENGİL, Osman (2010). **Uluslararası Pazarlarda Markalaşma Süreci ve Mobilya Sektöründe Bir Uygulama: Çilek Mobilya Örneği**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya.

ENGİN, Ediz (2005). **İşletmelerin Uluslar arası Rekabet Stratejileri ve Uygulamalı Bir Araştırma**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Trakya Üniversitesi, Tekirdağ.

ERDOĞAN, Zafer (2012). **Girişimcilik ve KOBİ’ler & Kavramsal Sorunlar ve Çözüm Önerileri**, 1. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları.

ERKOÇ, Çağla (2015). “Orta Gelir Tuzağında Türkiye: 2023”, **Sosyoekonomi Dergisi**, 23(26), 187-194.

EROĞLU, Nadir (2007). “Atatürk Dönemi İktisat Politikaları (1923-1938)”, **Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 23(5), 64-69.

ERTÜRK, Mümin (2009). **İşletme Biliminin Temel İlkeleri**, 7. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.

EŞİYOK, Ali (2004). **Türkiye Ekonomisinde Kalkınma Stratejileri ve Sanayileşme: (Dün-Bugün-Yarın)**, Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası.

EUROSTAT (2017). <http://ec.europa.eu/eurostat/web/conferences>, (Erişim Tarihi: 10.03.2018).

FELIPE, Jesus (2012). “Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?”, **ADB Economics Working Paper Series**, 306.

FELIPE, Jesus, Utsav Kumar ve Reynold Galope (2014). “Middle-Income Transitions: Trap or Myth?”, **Asian Development Bank Economics Working Paper Series**, 421, 3.

FLAEN, Aaron, Ejaz Ghani ve Saurabh Mishra (2013). “How To Avoid Middle Income Traps? Evidence from Malaysia”, **The World Bank**, 120, 5-6.

FLECHTNER, Svenja ve Stephan Panther (2015). “Global and Domestic Inequalities and the Political Economy of the Midde-Income Trap”, **World Congress of Comparative Economics**, Russia, 15-17 June.

FLEMING, Daniel ve Henrik Soborg (2012). “Malaysian Skills Development and the Middle-Income Trap”, **16th ILERA 2012 World Congress**, Philadelphia, 2-5 July, 2-21.

GENÇ, Nurullah (2012). **Yönetim ve Organizasyon: Çağdaş Sistemler ve Yaklaşımlar**, 4.Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

GILL, Indermit ve Homi Kharas (2007). **An East Asian Renaissance Ideas for Economic Growth**, Washington: World Bank Group,

GILLEY, K. Matthew ve Abdul Rasheed (2000). “Making More by Doing Less: An Analysis of Outsourcing and its Effects on Firm Performance”, **Journal of Management**, 26(4), 763.

GÖNEL, D. Feride (2010). **Kalkınma Ekonomisi**, Ankara: Efil Yayınları.

GÜNGÖR, Perihan (2006). **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Karşılaştıkları Pazarlama Problemleri ve Çözüm Önerileri: Niğde İlinde Bir Uygulama**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Niğde Üniversitesi, Niğde.

GÜLMEZ, Ahmet (2009). **Endonezen Büyüme Teorileri Kapsamında Türkiye ve Güney Kore’de Ekonomik Büyümenin Karşılaştırmalı Analizi**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Sakarya Üniversitesi, Sakarya.

GÜRSEL, Seyfettin ve Barış Soybilgen (2013). “Türkiye Orta Gelir Tuzağının Eşiğinde”, **Betam Araştırma Notu**, 13(154), 1-7.

GÜZEL, Ahmet (2017). **Mutlaka Ar-Ge**, <http://www.milatgazetesi.com/mutlaka-ar-ge-makale,122580.html>, (Erişim Tarihi: 13.05.2018).

HAHM, Ho Joon (2003). “The Government, the Chaebol and Financial Institutions before the Economic Crisis, Editör: Setphan Haggard, Wonhyuk Lim ve Euysung Kim, **Economic Crisis and Corporate Restructuring in Korea: Reforming the Chaebol**, Cambridge: Cambridge University Press.

HASSAN, S. Salah ve Roger D. Blackwell (1994). **Global Marketing: Perspectives and Cases**, New York: Dryden Press.

HİÇ, Mükerrerem (1994). **Büyüme ve Gelişme Ekonomisi**, 11. Baskı, İstanbul: Filiz Kitabevi.

HUTCHINSON, E. Francis (2015). “APEC and the Middle Income Trap”, **ISEAS**, 52, 1-10.

İSLAM, Nazrul (2013). “Beyond the Middle Income Trap: What Kind of High Income Country Can China Become?”, **The International Centre for the Study of East Asian Development**, 20, 1-26.

İSKENDER, B. Selin (2009). **Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Çözüm Önerileri**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

İTO (İstanbul Ticaret Odası) (1989). **Cumhuriyetten Bu Yana Türkiye Ekonomisinin Gelişim ve Geleceğe Bakış**, 1. Baskı, İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları.

JITSUCHON, Somchai (2012). “Thailand in a Middle-income Trap”, **TDRI Quarterly Review**, 27(2),13-20.

KANCHOOCHAT, Veerayooth (2014). “The Middle-Income Trap Debate: Taking Stock, Looking Ahead”, **National Graduate Institute for Policy Studies**, 633.

KARAHAN, Hatice (2012). “Kalkınma Yolunda Yeni Eşik Orta Gelir Tuzağı”, **MÜSİAD Türkiye Ekonomisi Raporu**, (Rapor No: 79), 96.

KARANFİL, Muhammed (2016). “Ar-Ge Harcamalarının Orta Gelir Tuzağı Üzerine Etkisi: Avrupa Birliği ve Türkiye İçin Panel Veri Analizi”, **Journal Of Life Economics**, 3(10), 219-234.

KARAYEL, Selçuk (2010). **Yenilikçi Bir Örgütlenme Modeli Olarak “Kümelenme” ile İşletme Performansı İlişkisi: Ayakkabıcılık Sektöründe Bir Araştırma**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi, Konya.

KARLUK, S. Rıdvan (2002). **Türkiye Ekonomisi: Tarihsel Gelişim, Yapısal ve Sosyal Değişim**, 7. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.

KARLUK, S. Rıdvan (2007). **Cumhuriyet’in İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yapısal Dönüşüm**, 11. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.

KASENDA, Daniel (2014). “Can Asian Developing Countries Stuck In A “Middle-Income Trap” Learn From South Korea’s Economic Development Experience?”, **A Research Paper Examining the Relevance of South Korea’s Development Experience for Developing Countries GDN and KOICA**, (Report Number: 12720).

KAYA, Ayşe (2012). **Mali Sürdürülebilirlik: Teori ve Türkiye Uygulaması**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ankara Üniversitesi, Ankara.

KAYALIDERE, Gül, Pelin M. Özcan ve Umut Tepekule (2016). “Orta Gelir Tuzağını Önlemede Vergi Politikalarının Rolü”, **İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi**, 5(7), 1906-1914.

KAYMAK, Ozan (2015). **Türkiye’deki KOBİ’lerin Mevcut Durumlarının Analizi ve Ticari Uygulamaları**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dicle Üniversitesi, Diyarbakır.

KAZAN, Halim ve Mutlu Uygun (2002). “KOBİ’lerin Üretim Sorununun Tespiti, Verimlilik ve Rekabet Güçlerinin Araştırılmasında Teknoloji Faktörü”, **Verimlilik Dergisi**, 2, 87.

KHARAS, Homi ve Harinder Kohli (2011). “What Is the Middle Income Trap, Why do Countries Fall Into It, and How Can It Be Avoided?”, **Global Journal of Emerging Market Economies**, 287.

KİBRİTÇİOĞLU, Aykut, (1996). “Uluslararası Rekabet Gücü’ne Kavramsal Bir Yaklaşım”, **Verimlilik Dergisi**, 96(3).

KOÇAK, Emrah ve Ümit Bulut (2014). “Orta Gelir Tuzağı: Teorik Çerçeve, Ampirik Yaklaşımlar ve Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama”, **Maliye Dergisi**, 167, 1-21.

KOÇEL, Tamer (2005). **İşletme Yöneticiliği**, 10. Baskı, İstanbul: Arıkan Yayınevi.

KORKMAZ, Yaşar (2009). **Kahramanmaraş’ta Faaliyet Gösteren KOBİ Niteliğindeki İşletmelerin Finansman Sorunları**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Kahramanmaraş.

KOYUNCU, Abdulkadir (2010). **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması ve Gaziantep İlinde Uygulama**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.

KULAKOĞLU, Derya (2013). **KOBİ’lerde Yönetim ve Organizasyon Sorunlarının Yaşanma Düzeyi: Ankara KOBİ Örneği**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi, Ankara.

KUNT, İ. Vedat (2010). **KOBİ’lerin Rekabetçi Avantaj Sağlamalarında Kümelene Stratejisinin Rolü ve Bir Uygulama**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

KURTOĞLU, Yusuf (2014). “Orta Gelir Tuzağından Çıkış”, **Ekonomik Yaklaşım**, 25(90), 75.

KÜÇÜK, Orhan (2017). **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**, 9. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

LACEY, Ken ve David Blumberg (2005). “Marketing Methods Improving Business Performance With Outsourcing”, **Journal of Medical Marketing**, 5(1), 15.

LEWİS, W. Arthur (1954). “Economic Development with Unlimited Supplies of Labor”, **Manchester School of Economic and Social Studies**, 22, 142.

LIN, Y. Justin ve Volker Treichel (2012). “Learning from China’s Rise to Escape the Middle-Income Trap: A New Structural Economics Approach to Latin America”, **The World Bank, Policy Research**, (Work Paper No: 6165).

MERT, Funda (2013). **Sanayisizleşme ve Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Durum Analizi**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Hitit Üniversitesi, Çorum.

MINTZBERG, Henry ve Quinn James Quinn Brian (1998). **The Strategy Process: Concepts, Contexts, Cases**, 3. Edition, USA: Prentice-Hall Inc.

MÜFTÜOĞLU, M. Tamer (2002). **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ’ler)**, Ankara: Turhan Kitabevi.

MÜFTÜOĞLU, Tamer ve Tülin Durukan (2004). **Girişimcilik ve KOBİ'ler**, 1. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.

MÜSLÜMOV, Alövsat (2002). **Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler 21. Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, İstanbul: Literatür Yayıncılık.

NELSON, R. Richard (1956). “A Theory of the Low Level Equilibrium Trap”, **American Economic Review**, 46, 894-908.

NURKSE, Ragnar (1966). **Az gelişmiş Ekonomilerde Büyüme**, (Çev. T. Toskay), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.

OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) (2007), **Regional Innovation Reviews Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches**, <https://www.oecd.org/cfe/regional-policy/38678677.pdf>, (Erişim Tarihi: 22.01.2018).

OHNO, Kenichi (2010). “Avoiding the Middle-Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam”, **ASEAN Economic Bulletin**, 26(1), 6.

OKTAV, Mete, Alican Kavas ve Mustafa Tanyeri (1992). **Ekonomik ve Sosyal Sorunlar Çözüm Önerileri 6: İhracatın Geliştirilmesi ve Ortak İhracat Pazarlama Grupları**, Ankara: TOBB.

OKUMUŞ, Fevzi ve Hülya İsfendiyyaroğlu (2002). “İşletmelerde Mal ve Hizmetlerin Dış Kaynaklardan Temin Edilmesinin (Outsourcing) Fayda ve Sakıncaları”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 16(3-4), 326.

ORALAT, Osman (2006). **Türkiye’de KOBİ Anlayışının Dünyü Bugünü Geleceği-Panel**, Ankara: KOSGEB Yayınları.

OVP (Orta Vadeli Program) (2015-2017), https://pbk.tbmm.gov.tr/dokumanlar/orta_vadeli_program_2015_2017.pdf, (Erişim Tarihi: 13.09.2017).

OVP (Orta Vadeli Program) (2017-2019), [www.kalkinma.gov.tr/Lists/.../722/Orta%20Vadeli%20Program%20\(2017-2019\).pdf](http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/.../722/Orta%20Vadeli%20Program%20(2017-2019).pdf), (Erişim Tarihi: 13.09.2017).

ÖREN, Kenan (2003). “Avrupa Birliği ve Türkiye’nin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması Nevşehir İlinde Bir Uygulama”, **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 4(2), 107.

ÖZ, Sumru (2012). “Orta Gelir Tuzağı”, **Ekonomik Araştırma Forumu (EAP) Politika Notu**, 12(6), 1-3.

ÖZBAY, Tanju (2004). **Sorunlarla Dış Kaynak Kullanımı (Outsourcing)**, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.

ÖZCAN, Ö. Sema (2017). Bölgesel Kalkınmada Kümelenmenin Rolü: Bartın İli Ayakkabıcılık Sektörü Üzerine Bir Alan Araştırması, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Bartın Üniversitesi, Bartın.

ÖZDEMİR, Süleyman, Yunus H. Ersöz ve İbrahim Sarıoğlu (2006). İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi, İstanbul: İTO Yayınları.

ÖZDOĞAN, O. Nuri (2006). Otel İşletmelerinde Faaliyet Alanları Açısından Dış Kaynak Kullanımı (Outsourcing) ve Finansal Performans Üzerine Etkileri, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

ÖZGÜL, Engin (2005). KOBİ'lerin Büyüme Stratejisi Alternatifi Olarak Özel Marka Uygulamalarının Dağıtım Kanalı İlişkisi Yaklaşımıyla Değerlendirilmesine Yönelik Bir Araştırma, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

ÖZKILINÇ, Damla (2012). Türkiye'de Küçük ve Orta Boyutlu İşletme Borsalarının Yeri ve İşletmelere Sağlayacağı Katkıların Analizi, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ege Üniversitesi, İzmir.

ÖZMUTLU, S. Tuğ (2010). Azgelişmiş Ülkelere Yapılan Uluslararası Yatırımlar: Ekonomik ve Siyasal Boyutları, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

ÖZORAK, Taner (2009). Büyük Ölçekli Firmaların Dış Ticaret İşlemlerinde Dış Kaynak Kullanımının (Outsourcing) Yeri ve Önemi, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

PAMUK, Şevket (2014). Türkiye'nin 200 Yıllık Büyüme Tarihi, 1. Baskı, İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.

PARASIZ, İlker (2003). Türkiye Ekonomisi, 1. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi.

PATA, K. Uğur (2017). Kaldor'un İktisat Bilimine Katkıları ve Türkiye'de Kaldor Yasasının Simetrik ve Asimetrik Nedensellik Testleriyle Analizi, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon.

PAUS, Eva (2012). "Confronting the Middle Income Trap: Insights from Small Latecomers", *Springer Science*, 47(2), 115-120.

PAUS, Eva (2014). "Latin America and The Middle Income Trap", *SSRN Electronic Journal*, 9-24.

PEKER, A. Aykut ve diğerleri (2016). "Poerter'ın Jenerik Rekabet Stratejileri ve Performans İlişkisi; Aksaray İli Organize Sanayi Bölgesi Örneği", *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(5), 13.

PORTER, Michael E. (1998). "Cluster and The New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, 76(6), 77.

PORTER, Michael E. (2000). **Rekabet Stratejisi**, (Çev. Gülen, Ulubilgen), İstanbul: Sistem Yayıncılık.

PORTER, Michael E. (2010). **Rekabet Üzerine**, (Çev. Kıvanç Tanrıyar), İstanbul: Optimist Yayınları.

QIAN, Gongming ve Lee Li (2005). "Technology Industry Success: Strategic Options for Small and Medium Firms", **Business Horizons**, 41-46.

ROBERTSON, Peter E. ve Ye Longfeng (2013). "On the Existence of a Middle Income Trap", **Economic Discussions**, (Working Papers No:12-13), 4-18.

SARITAŞ, Ahmet (2012). **Batı Akdeniz Bölgesi İmalat KOBİ'lerinin Kümelenme Düzeylerinin Analizi**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.

SARUHAN, Ş. Can ve Ayla Ö. Özdemir (2004). **Değer Hedefli İşletmecilik**, 1. Baskı, İstanbul: Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayını.

SAYGILI, Şeref, Cengiz Cihan ve Hasan Yurtoğlu (2002). **Türkiye Ekonomisinde Sermaye Birikimi, Büyüme ve Verimlilik**, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü Yayını.

SEVİNDİRİCİ, İbrahim (1999). **Az gelişmişliğin Ekonomisi**, Ankara: İtalik Kitapları.

SİĞRİ, Ünsal (2006). "Japonların Kültürel Özellikleri Bağlamında; Yönetimsel, Ekonomik ve Sosyal Süreçlerinin Analizi", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 5(9), 38-39.

SNOWDAN, Brian (2006). "Xavier Sala-i Martin Interviewed by Brian Snowdon: The Enduring Elixir of Economic Growth", **World Economics**, 1(7), 76.

SÖNMEZ, Asuman ve Fırat Şimşek (2011). "Cumhuriyetin Kuruluşundan Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yaşanan Gelişmelerin Küçük Ölçekli Bir Aile İşletmesi Üzerine Etkileri", **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi**, 6(2), 100.

SPENCE, Michael (2011). **The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World**, New York: Farrar Straus Giroux.

STM (Savunma Teknolojileri Mühendislik) (2015). "Kümelenme Analizi", **Sektör Raporu**, 4.

SUMAK, Erhan (2011). **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin İletişim Yönetimi Faaliyetleri Üzerine Teorik ve Uygulamalı Bir Çalışma**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi, Konya.

SUNAY, Cengiz (2007). "Tek Partili Yılların Ekonomi Politikası", **Türkiye Günlüğü**, 91-110.

SÜMER, Kerem (2012). Rekabet Stratejisinin Üretim Stratejisine ve İşletme Performansına Etkisi, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.

ŞAHİN, Hüseyin (2002). Türkiye Ekonomisi: Tarihsel Gelişimi-Bugünkü Durumu, 7. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.

ŞAHİN, Şeyma (2016). Kümelenmenin KOBİ'lerin İhracat Performansına Etkisi: Kuyumcukent Örneği, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.

ŞİMŞEK, Muhittin (2002). Ekonomin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları, 1. Baskı, İstanbul: Alfa Yayınları.

ŞİRİNER, İsmail ve Doğru Yılmaz (2008). Türkiye’de Büyümenin Ekonomi Politikası: 1980 Sonrası Türkiye Ekonomisi Üzerine Bir İnceleme, 1. Baskı, Ankara: Dipnot Yayınları.

TANYERİ, Mustafa ve Aytekin Fırat (2005). “Rekabet Değişkeni Olarak Dış Kaynak Kullanımı (Outsourcing)”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 7(3), 268-275.

TAŞTAN, Fatih (2015). Dış Kaynak Kullanımı (Outsourcing) ve KKTC’deki Hastanelerde Uygulamaları, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi, Kıbrıs.

TATLI, Yasemin (2015). KOBİ’lerde Büyüme Stratejileri: Erzurum, Erzincan ve Bayburt’ta KOBİ’ler Üzerinde Bir Araştırma, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Atatürk Üniversitesi, Erzurum.

TAYMAZ, Erol (2001). “Small and Medium Sized Enterprises In Turkish Manufacturing Industries”, Journal of Cooperation, 22(1), 44.

TCDB (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı) (2018). Türkiye-Afrika İlişkileri, <http://www.mfa.gov.tr/turkiye-afrika-iliskileri.tr.mfa>, (Erişimi Tarihi: 19.04.2018).

TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) (2006). “Türkiye’de İmalat Sanayindeki Firmaların Fiyatlandırma Davranışı”, Araştırma ve Para Politikası Genel Müdürlüğü, (Çalışma Tebliği No: 06/02), 6.

TECER, Meral (2005). Türkiye Ekonomisi, 2.Baskı, Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü.

TEKİN, Mahmut (2004). Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği, Ankara: Detay Yayıncılık.

TEPAV (Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı) (2013). Türkiye’den Neden Küresel Markalar Çıkıyor? <http://www.tepav.org.tr/tr/blog/s/3784>, (Erişim Tarihi: 06.02.2018).

The World Bank (2013). China 2030: Building a Modern, Harmonious and Creative Society, Washington: The World Bank.

The World Bank (2016). A Short History, <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/a-short-history>, (Erişim Tarihi: 20.10.2016).

THO, Tran Van (2013). “The Middle-Income Trap: Issues for Members of the Association of Southeast Asian Nations”, Asian Development Bank Institute, (Working Paper No:421), 109-111.

TİRAŞ, Onur (2011). KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Banka Kredilerinin KOBİ’lere Etkisinin İncelenmesi, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Atılım Üniversitesi, Ankara.

TİMURÇİN, Deniz (2010). Türkiye’de KOBİ’lerin Rekabet Gücü ve Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Kümelenmenin Etkisi, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

TİTİZ, İsmet ve İlker H. Çarıkçı (2001). “Krizlerin İşletmeler Üzerindeki Etkileri ve Küçük İşletme Yöneticilerinin Kriz Dönemine Yönelik Stratejik Düşünce ve Analizleri”, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 2(1), 205.

TMMOB (Türkiye Makine Mühendisleri Odaları Birliği) (2012). Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ’LER), Ankara: TMMOB.

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) (2018). Güney Afrika ile Türkiye Arasındaki İkili Ticarete İlişkin Bazı Temel Bilgiler, <https://www.tobb.org.tr/UlkeRehberi/Documents/Ulkeler/guneyafrika/bilgi.doc>, (Erişim Tarihi: 19.04. 2018).

TOKGÖZ, Erdinç (2011). Türkiye’nin İktisadi Gelişme Tarihi: 1914-2011, 10. Baskı, Ankara: İmaj Yayıncılık.

TOPÇUOĞLU, Ayşenur (2004). Bankacılık ve KOBİ’ler. Türkiye Bankalar Birliği Eğitim ve Tanıtım Grubu Semineri, İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği.

TOSUNOĞLU, B. Tuğberk ve E. Ceyda Özsoy (2017). “Gelişmişlikte Arafta Kalan Ülke: Türkiye”, V. Anadolu International Conference in Economics, Eskişehir, Mayıs 11-13.

TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) (2014). İstatistik Göstergeler:1923–2013, Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu Matbaası.

TÜİK (2016). Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri, <http://www.tuik.gov.tr>: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21540>, (Erişim Tarihi: 28.11.2017).

TÜİK, (2016). İstatistiklerle Türkiye: 2015, Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu Matbaası.

TÜİK (2017a). **Konularına Göre İstatistikler**, www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=kategorist, (Erişim Tarihi: 11.09.2017).

TÜİK, (2017b). **Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla ve Kişi Başına Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla**, www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=2218, (Erişim Tarihi: 13.05.2018).

TÜİK, (2017c). **Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması**, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24865>, (Erişim Tarihi: 13.05.2018).

TÜİK (2018). **Temel İstatistikler: Yıllara Göre Dış Ticaret**, <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, (Erişim Tarihi: 01.04.2018).

TÜRKSTAT (2016). **Veri-Analiz Protalı**, <http://turkstat.org/istatistik/kisi-basina-dusen-GSMH-Atlas-yontemi-cari-USdolar>, (Erişim Tarihi: 08.02.2016).

TÜRKSOY, Adnan ve S. Selcan Türksoy (2007). “Otel İşletmelerinde Dış Kaynak Kullanımı: Çeşme İlçesinde Turizm Belgeli Otel İşletmelerinde Dış Kaynaklardan Yararlanma Alanlarına İlişkin Bir Araştırma”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakülte Dergisi**, 22(1), 83.

ULAGAY, Osman (1984). **24 Ocak Deneyimi Üzerine (Bugünkü Ekonomik Sistemin Krizi)**, İstanbul: Hil Yayınları.

UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) (2002). “Competing Through Innovation and Learning”, **Industrial Development Report 2002/2003**, 11-13.

UYANIK, C. Caner (2015). “Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye'nin Konumu Açısından Bir Değerlendirme”, **Sosyoekonomi Dergisi**, 23(26), 175-186.

ÜLGEN, Hayri ve S. Kadri Mirze (2013). **İşletmelerde Stratejik Yönetim**, 7. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.

ÜNLÜLEBLEBİCİ, Yıldız (2011). **Kobi Kredilerinin Ekonomik Büyümeye Etkileri: Türkiye Örneği**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Niğde Üniversitesi, Niğde.

ÜZÜMCÜ, Adem, Mehmet Dikkaya ve Deniz Özyakışır (2008). **Türkiye’de Ulusal Ekonominin İnşası: 1923-1945 Dönemi: Türkiye’nin Ekonomi Politikası: 1923-2007**, 1. Baskı, Ankara: Orion Kitabevi.

VERDU-JOVER, Antonio, F. Javier Llorens-Montes ve Victor Garcia-Morales (2006). “Environment–Flexibility Coalignment and Performance: An Analysis in Large versus Small Firms”, **Journal of Small Business Management**, 44(3), 344-347.

WARD, P. Robert, E. Mohamed Fayad ve Mauri Laitinen (2000). “Thinking Objectively: Management in the Small”, **Communications of the ACM**, 43(11), 113-116.

WOO, W. Thye (2012). “China Meets the Middle Income Trap: The Large Potholes in The Road to Catching-Up”, **Journal of Chinese Economic and Business Studies**, 10(4), 314-316.

WU, Yanrui (2013). “Productivity, Economic Growth and Middle Income Traps: Implications for China”, **Business School, University of Western Australia**, 1-28.

YAŞAR, Ercan ve M. Alper Gezer (2014). “Türkiye’nin Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Riski ve Bu Riskten Kurtulma Önerileri”, **Maliye Dergisi**, 167, 126-148.

YAVUZ, Arif (2010). “Küresel Kriz ve İstihdama Etkisi”, **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi**, 58, 14-15.

YAZICI, Kamil (2007). **İşletme Bilimine Giriş**, 4. Baskı, Trabzon: Derya Kitabevi.

YELDAN, Erinç (2012). “Türkiye Ekonomisi İçin Beşeri Sermaye ve Bilgi Sermayesi Birikimine Dayalı Bir İçsel Büyüme Modeli”, **Ekonomi-tek**, 1(2), 26.

YELDAN, Erinç ve diğerleri (2012). **Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye? Cilt:1 Makro/Bölgesel/Sektörel Analiz**, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu Araştırma Notu, İstanbul: Sis Matbaacılık.

YELDAN, Erinç ve diğerleri (2013). **Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye? Cilt:2 Bölgesel Kalkınma Ve İkili Tuzaktan Çıkış Stratejileri**, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu Araştırma Notu, İstanbul: Sis Matbaacılık.

YILDIRIM, Veysel (2000). **Genel İşletmecilik (I-II)**, Adapazarı: Değişim Yayınları.

YILDIZ, Abdunnur (2015). “Orta Gelir Tuzağı ve Orta Gelir Tuzağından Çıkış Stratejileri”, **Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 25(2), 155-166.

YILMAZ, Beytullah (2004). “KOBİ’lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli”, **Dış Ticaret Müsteşarlığı Dergisi**, 33, 2.

YILMAZ, Tolga (2005). **Türkiye’deki KOBİ’lerin Sorunları, Çözüm Önerileri ve Sağlanan Destekler**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gebze Teknik Üniversitesi, Gebze.

YILMAZ, Ömer ve Akıncı Merter (2012). **İktisadi Büyüme ve Makro Ekonomik Belirleyicileri**, 1. Baskı, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

YOO, Ilho (2008). “Korea’s Economic Developments: Lessons and Suggestions for Developing Countries”, **Korean Social Science Journal**, 36(1), 47.

YÖRÜK, Nevin ve Ünsal Ban (2003). **KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama**, 1. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.

YÜCE, H. Mustafa (2012). **Kümelenme Olgusu ve KOBİ'ler**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi, Ankara.

ZARİDİS, D. Apostolos ve T. Dimosthenis Mousiolis (2014). "Entrepreneurship and SME's Organizational Structure: Elements of a Successful Business", **Social and Behavioral Sciences**, 148, 464.

ZENGİN, Ahmet (2002). Makr"oekonomik İstikrar ve KOBİ'ler", **21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu**, Doğu Akdeniz Üniversitesi, KKTC, 3-4 Ocak.

ZEREN, A. Duygu (2009). **KOBİ'lerin Üstün Yönleri, Büyük İşletmelerin Bu Üstünlükleri İçermesi**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.

ZERENLER, Muammer ve Rıfat İraz (2006). "Japon Yönetim Anlayışı ve Şirket Ağları (Keiretsu) Analizi", **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 767.

ZHANG, Linxiu ve diğerleri (2013). "The Human Capital Roots of the Middle Income Trap: The Case of China", **Agricultural Economics**, 44(1), 151-162.

<https://kadirhoca.com/>

<http://www.bilgiustam.com>

<http://www.ekodialog.com>

www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf%5Cbildiri

<http://www.kobi.org.tr>

www.slideshare.net