T.C.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI ULUSLARARASI TİCARET YÜKSEK DOKTORA PROGRAMI

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİNİN KOBİ'LERİN KÜRESEL REKABET GÜCÜNE ETKİLERİ

DOKTORA TEZİ

Mesut ŞENGÜLER

200008860

İstanbul, 2023

T.C.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI TİCARET YÜKSEK DOKTORA PROGRAMI

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİNİN KOBİ'LERİN KÜRESEL REKABET GÜCÜNE ETKİLERİ

DOKTORA TEZİ

Mesut ŞENGÜLER

200008860

DANIŞMAN: Doç. Dr. Muhittin ADIGÜZEL

İstanbul, 2023

ÖNSÖZ

Sabır, sebat ve azim gerektiren bu yolculuğum boyunca destekleriyle her zaman yanımda olan danışman hocam Doç. Dr. Muhittin Adıgüzel'e, ders dönemi ve tez izleme sürecinde kıymetli yönlendirmeleriyle yol gösteren Prof. Dr. Figen Yıldırım, Prof. Dr. Mehmet Melemen, Prof. Dr. Ünal Halit Özden ve Prof. Dr. Rana Atabay Kuşçu hocalarıma teşekkürü borç bilirim. Bu süreçte her türlü kahrımı çeken eşime, dualarıyla her daim arkamda olan aileme ve dostlarıma minnettarım.

Mesut ŞENGÜLER

ETİK BEYAN SAYFASI

Hazırlamış olduğum tez özgün bir çalışma olup YÖK ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Lisansüstü Yönetmeliklerine uygun olarak hazırlanmıştır. Ayrıca, bu çalışmayı yaparken bilimsel etik kurallarına tamamıyla uyduğumu; yararlandığım tüm kaynakları gösterdiğimi ve hiçbir kaynaktan yaptığım ayrıntılı alıntı olmadığını beyan ederim. Bu tezin ihtiva ettiği tüm hususlar şahsi görüşüm olup İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin resmi görüşünü yansıtmamaktadır.

Mesut ŞENGÜLER

ÖZET

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİNİN KOBİ'LERİN KÜRESEL REKABET GÜCÜNE ETKİLERİ

Türkiye'nin de içerisinde bulunduğu Gelişmekte Olan Ekonomiler kategorideki her ülkenin ekonomik açıdan kendisine has yapısal özellikleri bulunmaktadır. Bu özellikler ülkelerin rekabet güçlerini de etkilemekte ve belirlemektedir.

Çalışmada ithal girdi oranı, enflasyon seviyesi, döviz kuru seviyesi, katma değerli üretim, politik istikrar vb. Türkiye ekonomisinin yapısını şekillendiren makroekonomik göstergelerin KOBİ'lerin uluslararası rekabetçiliği üzerinde etkileri incelenmektedir.

Bu çalışmada Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin küresel rekabet gücüne etkileri değerlendirilmiştir. Araştırmamızda birincil veri kaynaklarından anket yöntemi kullanılmıştır. Bu kapsamda KOBİ'lerin rekabetçiliğini ortaya koymak adına likert ölçeği ile oluşturulan anket 113 dış ticaret firması üzerinde uygulanmıştır.

KOBİ'lerin rekabetçiliğinin arttırılması adına; ithal girdiye olan yüksek bağımlılığın azaltılması, katma değerli ürün üretiminin arttırılması, ihraç ürünlerinin ve ihraç pazarlarının daha fazla çeşitlendirilmesi gerekmektedir. Rekabetçilikte önemli bir etken olan finansmana ulaşım konusunda, öngörülebilirliğin tesis edilmesi amacıyla kur-faiz-enflasyon üçlüsündeki dalgalanmaların önüne geçilerek stabilizasyonu sağlanmalıdır. Son olarak diğer ülkeler ile yapılan Gümrük Birliği vb. ekonomik işbirliklerinde, rekabetçiliği olumsuz etkilediği halde tabi olunması zorunlu olan uygulamaların önüne geçilmesi gerekmektedir.

Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin ya da yapısal sorunlarının makro ölçekte etkilerinin ortaya konduğu birçok bilimsel çalışma literatürde yer almaktadır. Bu çalışma ile bu yapısal özelliklerin KOBİ rekabetçiliğine etkileri işletmeler ile yapılan anketle tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Türkiye Ekonomisi, Rekabet Gücü, KOBİ

ABSTRACT

THE EFFECTS OF THE STRUCTURAL FEATURES OF THE TURKISH ECONOMY ON THE GLOBAL COMPETITIVENESS OF SME

Some countries, including Turkey, are evaluated in the Developing Economies Category due to their macroeconomic similarities. However, each country in this category has its own economic structural features and these features create very different economic effects.

Based on the outputs of the study; It has been revealed that macroeconomic indicators such as imported input rate, inflation level, exchange rate level, value-added production, political stability, which shape the structure of the Turkish economy, affect the international competitiveness of SME.

In this study, the effects of the structural features of the Turkish economy were evaluated on the global competitiveness of SME. Questionnaire method, one of the primary data sources, was used in our research. In this context, the questionnaire created with the likert scale was applied to 113 foreign trade companies in order to reveal the competitiveness of SME.

In order to increase the competitiveness of SME; It is necessary to reduce the high dependence on imported inputs, increase the production of value-added products, and diversify export products and export markets. One of the most important factors in competitiveness is access to finance. For this, it is necessary to establish predictability and prevent fluctuations in the exchange rate-interest-inflation trio. Finally, in economic cooperations such as the Customs Union with other countries, it is necessary to prevent the practices that are obligatory to be followed even though they negatively affect competitiveness.

There are many scientific studies in the literature that reveal the macro-scale effects of the structural features or structural problems of the Turkish economy. However, for the first time in this study, the effects of these structural features on SME's competitiveness on a micro scale have been comprehensively addressed and determined.

Keywords: Turkish Economy, Competitiveness, SME

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ ..... **iii**
ETİK BEYAN SAYFASI ..... **iv**
ÖZET ..... **v**
ABSTRACT ..... **vi**
İÇİNDEKİLER ..... **vii**
TABLOLAR LİSTESİ ..... **xi**
GRAFİKLER LİSTESİ ..... **xiii**
ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **xvii**
GİRİŞ **1**
ULUSLARARASI TİCARET KAVRAMI VE TEORİK ÇERÇEVE **3**
1.1. ULUSLARARASI TİCARET KAVRAMI **3**
1.2. ULUSLARARASI TİCARETİ DOĞURAN NEDENLER VE EKONOMİK ETKİLERİ **4**
1.2.1. Dış Ticaretin İhracat Üzerindeki Etkileri 5
1.2.2. Dış Ticaretin İthalat Üzerindeki Etkileri 6
1.3. ULUSLARARASI TİCARETİN TARİHSEL GELİŞİMİ **9**
1.3.1. Üretim Yapısındaki Değişimler ve Dış Ticareti Dönüştürme Süreci 12
1.3.2. İthal İkameci Sanayileşme Politikaları 12
1.3.3. Üretim Yapısındaki Değişim Süreci 13
1.3.4. İhracata Dayalı Sanayileşme Politikaları 14
1.4. ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ **15**
1.4.1. Klasik Dış Ticaret Teorileri 15
1.4.1.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi 16
1.4.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi 16
1.4.1.3. Faktör Donatımı Teorisi 17
1.4.2. Yeni Dış Ticaret Teorileri 19
1.4.2.1. Teknoloji Açığı Teoremi 19
1.4.2.2. Ürün Dönemleri Teoremi 20
1.4.2.3. Nitelikli İşgücü Teoremi 21
1.4.2.4. Tercihlerde Benzerlik Teoremi 22
1.5. ULUSLARARASI TİCARETİN EKONOMİK KALKINMAYA ETKİSİ **22**
1.5.1. Kaynak Dağılımı Etkisi 22

1.5.2. Girdi Sağlama Etkisi 23
1.5.3. Ölçek Ekonomileri Etkisi 24
1.5.4. Disipline Edici İthalat Etkisi 25
1.6. TÜRKİYE'DE ULUSLARARASI TİCARETİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE ANALİZİ 26
1.6.1. 1923 - 1980 Dönemi 27
1.6.2. 1980 Sonrası Dönem 30
1.6.3. Türkiye'nin Dış Ticaretinin Dünya Ticareti İçerisindeki Yeri 33
1.6.4. Türkiye'nin Cari Açık Sorunu 38
REKABET GÜCÜ KAVRAMI, ULUSLARARASI REKABET VE TEORİK ÇERÇEVE 42
2.1. REKABET KAVRAMI 42
2.2. FİRMA REKABET GÜCÜ 45
2.2.1. Gelecek Odaklılık 46
2.2.2. Birlikte Hareket Kültürü 46
2.2.3. Yetenekli İnsan Kaynağı 46
2.2.4. Etkin Zaman Yönetimi 46
2.3. ENDÜSTRİ REKABET GÜCÜ 47
2.4. ULUSAL REKABET GÜCÜ 48
2.5. KÜRESEL REKABET GÜCÜ 49
2.6. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ TEORİLERİ 52
2.6.1. Porter Yaklaşımı 52
2.6.2. Dunning Yaklaşımı 54
2.6.3. P.R. Krugman Yaklaşımı 54
2.6.4. Şebeke Yaklaşımı 55
2.7. REKABET GÜCÜNÜN ÖLÇÜLMESİ 55
2.7.1. Rekabet Gücü Ölçme Yöntemleri 57
2.7.1.1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) 57
2.7.1.2. IMD Dünya Rekabet Gücü Yıllığı Ölçüm Yöntemi 57
2.7.1.3. Rekabetçi Endüstriyel Performans Endeksi 58
2.7.1.4. Dünya Ekonomik Forumu Global Rekabet Gücü Endeksi 59
2.7.1.5. Makro Göstergeler 59
TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ VE KOBİLER 60
3.1. TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ 61

3.1.1. Üretimde Dışa Bağımlılık 61
3.1.2. Dış Ticarette Dışa Bağımlılığın Etkileri 63
3.1.3. Türkiye'de Dış Ticareti Etkileyen Faktörler 64
3.1.3.1. Dış Ticaret ve Cari Açık 65
3.1.3.2. Dış Ticaret Hadleri 68
3.1.3.3. Cari İşlemler Dengesi 69
3.1.3.4. Ekonomik Entegrasyonların Etkileri 71
3.1.3.4.1. Gümrük Birliğinin Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerine Etkileri 72
3.1.3.5. Ekonomik İstikrar Düzeyi 75
3.1.3.6. Doğrudan Yabancı Yatırımlar 79
3.1.3.7. Yatırım Düzeyi 82
3.1.3.8. Enerjide Dışa Bağımlılık 85
3.1.3.9. Enerji Maliyetlerinin Etkisi 87
3.1.3.10. Verimlilik Düzeyi 91
3.1.3.11. Dış Ticarette Pazar ve Ürün Çeşitliliği 94
3.1.3.12. Döviz Yetersizliği 99
3.1.3.13. Faiz Düzeyi 103
3.1.3.14. Uluslararası Rekabet Gücü 106
3.1.3.15. Teknolojik Düzey 109
3.1.3.16. Tasarruf Düzeyi 112
3.1.3.17. Dış Borç 113
3.1.3.18. İthal Girdi Kullanımı 115
3.1.3.19. Dış Ticaret Firmalarının Yapısı 116
3.1.3.20. İstihdam Düzeyi ve İşsizlik Oranı 117
3.2. KOBİLERİN KÜRESEL REKABET GÜCÜ 119
3.2.1. KOBİ Tanımı ve Özellikleri 120
3.2.2. Dünya'da KOBİ'ler 121
3.2.3. Türkiye'de KOBİ'ler 123
3.2.4. Türkiye'de KOBİ'lerin İhracata Etkisi 125
3.2.5. Türkiye'deki KOBİ'lerin Rekabetçiliğini Olumsuz Etkileyen Etkenler 130
3.2.5.1. Finansmana Ulaşım 131
3.2.5.2. İnsan Kaynağı Yönetimi 132
3.2.5.3. Organizasyon Yönetimi 132

3.2.5.4. Etkin Olmayan Üretim 133
3.2.5.5. AR-GE Çalışmaları 133
3.2.5.6. Kalite Sorunları 134
3.2.5.7. Pazarlama Süreçleri 135
TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİNİN KOBİ'LERİN KÜRESEL REKABET GÜCÜNE ETKİLERİ 136
4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI 136
4.2. ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ 136
4.3. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE KISITLARI 136
4.4. ARAŞTIRAMANIN ÖRNEKLEMİ VE YÖNTEMİ 137
4.5. BULGULAR 140
4.6. DEĞERLENDİRME 170
SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER 172
EKLER 176
KAYNAKÇA 183

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1. 1930-1946 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (Bin USD) 28

Tablo 2. 1947-1979 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (Bin USD) 29

Tablo 3. 2010-2020 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (Bin USD) 33

Tablo 4. Dünya Dış Ticaret Verileri (1980 – 2020) 34

Tablo 5. Dünya Dış Ticaret Toplam Hacmi 36

Tablo 6. Türkiye'de GSYİH- Dış Ticaret Dengesi ve Cari Denge (1980-2020) 40

Tablo 7. Kaynak Temelli Görüş ve Beş Rekabetçi Güç Modeli 52

Tablo 8. Türkiye'de İthalatın Ekonomik Gruplara Göre Dağılımı 63

Tablo 9. Dış Ticaret Rakamları, 2013-2022 65

Tablo 10. Türkiye'nin Dış Ticareti ve Avrupa Birliği'nin Payı 73

Tablo 11. Türkiye'de Makroekonomik Göstergelerin Gelişimi (1970 - 2020) 78

Tablo 12. Toplam Kamu Sabit Sermaye Yatırımlarında Hedefler (2018 yılı fiyatlarıyla) 84

Tablo 13. Sabit Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı, 2020-2022, Cari Fiyatlarla,Yüzde Dağılımı 85

Tablo 14. Dış Ticaret Dengesi ve Hacmi (Milyar Dolar) 86

Tablo 15. 1990-2019 Türkiye'de Enerji İthalatı ve Bağımlılık 88

Tablo 16. Yenilenebilir Enerji Üretimi ve Tüketimi 89

Tablo 17. Dünyada ve Türkiye'de İşgücü Verimlilik Düzeyi (İstihdam Edilen Kişi Başına GSYİH –Sabit 1990 Satın Alma Gücü Paritesi $) 93

Tablo 18. Geniş Ekonomik Gruplara Göre İhracat (milyar dolar) 95

Tablo 19. İhracatımızdaki ilk 20 Fasıl (Milyar Dolar) 97

Tablo 20. Ülke Gruplarına Göre İhracat Dağılımı (Milyar Dolar) 98

Tablo 21. 2013 – 2020 Arası Türkiye'de Yapılan Dış Ticaret İşlemlerinin Döviz Cinsine Göre Dağılımı (Milyon USD) 102

Tablo 22. Küresel Rekabet Edebilirlik Endeksi 4.0 Çerçevesi 107
Tablo 23. Türkiye'nin Ar-Ge Harcamaları, 2015-2021 110
Tablo 24. On Birinci Kalkınma Planı Yurtiçi Tasarruf Hedefleri..... 113
Tablo 25. Türkiye'nin İthal Ettiği Ürünler (Mal Grubu Bazında) 116
Tablo 26. Türkiye'nin Çalışma Hayatı Rakamları 117
Tablo 27. İstihdam ve Çalışma Hayatı Hedefler 119
Tablo 28. Özel İstatistikler 2021 127
Tablo 29. Anket Cevapların Niceliksel Değerlendirilmesi 171
Tablo 30. Anket Cevapların Niceliksel Değerlendirilmesi ve Önem Sıralaması..... 173

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1. 1947-1979 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (Bin USD) 30

Grafik 2. Aylara Göre İthalat, İhracat ve Dış Ticaret Dengesi, 2021-2022 66

Grafik 3. İhracat Birim Değer ve Miktar Endeksi, 2021-2023, 2015= 100 66

Grafik 4. İthalat Birim Değer ve Miktar Endeksi, 2021-2023, 2015= 100 67

Grafik 5. Dış Ticaret Hadleri, 2021 - 2023, 2015=100 69

Grafik 6. Aylık Birikimli Cari Denge, milyar dolar, 2013-2023 70

Grafik 7. Cari Açığın Milli Gelir ve İhracata Oranı, 2002-2019 70

Grafik 8. Türkiye'ye UDY Girişi (Milyar ABD doları) 80

Grafik 9. En fazla UDY Çeken Sektörler (2003 – 2020) 81

Grafik 10. Sabit Sermaye Yatırımlarının GSYİH İçindeki Payı 1975-2014 (Yüzde) 83

Grafik 11. Tasarruf – Yatırım Farkının GSYİH İçindeki Payı 1998-2014 (Yüzde) 84

Grafik 12. Kısa Vadeli Faiz Oranları,(%) 106

Grafik 13. Dolar Kuru, Enflasyon ve TCMB Politika Faizi, Ağustos 2021- Temmuz 2022 106

Grafik 14. Dijital Rekabet Gücü Endeksi (2021) 108

Grafik 15. İmalat Sanayinde Ar-Ge Faaliyeti Yürüten Girişimlerin Teknoloji Düzeylerine Göre Sınıflandırılması 111

Grafik 16. Yurt İçi Tasarrufların GSYİH İçindeki Payı (Yüzde Pay) (1975-2014)..... 112

Grafik 17. Borçlulara Göre Brüt Dış Borç Stoku 114

Grafik 18. Türkiye İşsizlik Oranı, 2014-2022 118

Grafik 19. Türkiye İstihdam Oranı, 2014-2022 118

Grafik 20. İhracatta KOBİ Payı (%)..... 127

Grafik 21. OECD Ülkeleri İhracatta KOBİ Payı (OECD Tanımı, %) 128

Grafik 22. İhracat Artışına Katkılar (% Puan, Mevcut Firmalar) 128

Grafik 23. İhracat Artışına Katkılar (% Puan, Yeni Firmalar) 129

Grafik 24. İhracat Artışına Katkılar (% Puan, Çıkan Firmalar) 129
Grafik 25. Firmaların Faaliyet Alanı 137
Grafik 26. Firmaların Faaliyet Türü 138
Grafik 27. Firmaların Sektörleri 138
Grafik 28. Firmaların Ticaret Yaptığı Ülkeler 139
Grafik 29.Türkiye'deki Cari Açığın Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 153
Grafik 30. Üretimde İthal Ürünlere/Girdilere Olan Bağımlılığın Dış Ticarette KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 154
Grafik 31. Türkiye'nin Yüksek Teknolojili Ürün İhracatındaki Yetersizliğinin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 154
Grafik 32. Türkiye'nin İhracat Ürünlerindeki Çeşitliliğinin KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi .. 155
Grafik 33. Türk Firmalarının Teknolojik Düzeyinin KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 155
Grafik 34. Türkiye'de Döviz Kurlarının Aşırı Dalgalanmasının Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 156
Grafik 35. Türkiye'deki Dış Ticaretin İlgili Ülkelerin Kendi Paralarıyla veya Türk Lirasıyla Yapılmasının KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 156
Grafik 36. Türkiye'de Döviz Kurlarının Yüksek Olmasının Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 157
Grafik 37. Türkiye'de Döviz Kurlarının Düşük Olmasının Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 157
Grafik 38. Türkiye'de Finansmanla İlgili Karşılaşılan Güçlüklerin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 158
Grafik 39. Türkiye'de Mevcut İhracat Teşviklerinin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 158

Grafik 40. Türkiye'nin Gümrük Birliğinde Bulunması Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 159
Grafik 41. Türkiye'nin Gümrük Altyapısı ve Gümrüklerdeki Bürokratik Süreçlerin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi..... 159
Grafik 42. Türkiye'nin Üretim Kapasitesinin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi..... 160
Grafik 43. Düşük Faizin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi..... 160
Grafik 44. Yüksek Faizin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi..... 161
Grafik 45. Faiz Oranlarındaki Oynaklığın Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi..... 161
Grafik 46. Türkiye Ekonomisinin Yıllık Büyüme Oranlarındaki Değişkenliğin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi..... 162
Grafik 47. Türkiye'ye Giren Doğrudan Yabancı Yatırımların Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 162
Grafik 48. Türkiye'nin Ham Madde ve Doğal Kaynaklarda Dışa Bağımlılığının Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi..... 163
Grafik 49. Türkiye'deki Enerji Maliyetlerinin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi..... 163
Grafik 50. Türkiye'deki Yüksek Enflasyon Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi..... 164
Grafik 51. Türkiye'deki Düksek Enflasyon Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi..... 164
Grafik 52. Türkiye'nin Coğrafi Konumu Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 165

Grafik 53. Türkiye'deki Politik İstikrarsızlıkların Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 165
Grafik 54. Türkiye'ye Komşu Ülkeler ve Dünya'daki Politik İstikrarsızlıkların Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi 166
Grafik 55. Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliği İçin Türkiye'nin İş Gücü Yeterliliği 166
Grafik 56. Pazarları Tanıma Düzeyinin Uluslararası KOBİ Rekabetçiliği İçin Yeterliliği .. 167
Grafik 57. Türkiye'deki Sektörel Yatırımların Uluslararası KOBİ Rekabetçiliği İçin Yeterliliği 167
Grafik 58. Türkiye'nin Dış Ticarette Pazar Çeşitliliğinin Uluslararası KOBİ Rekabetçiliği İçin Yeterliliği 168
Grafik 59. Türkiye'deki ARGE Harcamalarının Uluslararası KOBİ Rekabetçiliği İçin Yeterliliği 168
Grafik 60. Uluslararası Piyasalarda Türk Markalarının Rekabet Gücü 169
Grafik 61. Türkiye'de Mevcut İhracat Teşviklerinin Yeterliliği..... 169
Grafik 62. Türkiye'nin Gümrük Oranlarının KOBİ'lerin Uluslararası Rekabetçiliğine Etkisi 170

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Yapı-Davranış-Performans (S-C-P) 50

Şekil 2. Yıllık Ortalama İşgücü Verimliliği Değişim Oranları (2005-2014) 92

Şekil 3. Dolar Kuru İhracat İlişkisi 102

Şekil 4. Global Rekabet Gücü Endeksine Türkiye'nin Rekabet Sıralaması,2019 109

GİRİŞ

Ticaret kelime manasıyla, üreticiler ve tüketiciler arasında mal veya hizmetlerin el değiştirmesi, alınıp satılması olarak ifade edilen bir kavramdır. Uluslararası ticaret; devletin sınırları dışında gerçekleşen tüm mal ve hizmet alım satımlarını ve bu ticarete ilişkin gerçekleşen tüm işlemleri kapsamaktadır. Üretim faktörlerinden kaynaklı olarak ülkelerin sahip oldukları imkânlar, üretim maliyetlerini doğrudan etkilemektedir. Dış ticaretin yapılmasındaki en önemli etkenlerden biri ise üretimdeki fiyat farklılığıdır. Bazı malların yurt içinde üretildiğindeki maliyeti yurt dışından ithal edildiğindeki maliyetinden daha yüksek olmaktadır. Bu sebeple yurtdışından almak daha cazip hale gelmektedir.

Bir ülkenin üretimi ve tüketimi arasında oluşan dengesizlikler, fiyat farklılıkları, arz talep dengesi gibi etmenler o ülkeyi dış ticaret yapmaya götüren temel etmenlerdir. Bunun yanı sıra kültürel etmenler ve ürün tercihlerindeki farklılıklar da dış ticaretin yapılmasını zorunlu kılan diğer etkenlerdir. Ülkelerin coğrafi konumları gereği mevsimsel farklılıklar oluşmaktadır. Bu farklılıkların etkisiyle sahip oldukları doğal kaynaklar da çeşitlilik göstermektedir. Teknolojik gelişmişlik, üretim kapasitesi ve gücü her ülkede aynı seviyede olmadığından, her mal her ülkede aynı seviyede üretilmemektedir. Bazı ülkeler yurtiçi ihtiyacı karşılayacak kadar bile üretim yapamazken, bazı ülkeler ise ihtiyacının çok daha fazlasını üretebilmektedir. Bu durum dış ticaretin gerçekleşmesi için uygun ortamın oluşması anlamına gelmektedir. Arz fazlasına sahip ülkeler ellerindeki fazla malı dış piyasalara satarken, talebi doyuramayan ülkeler ise yurtiçi ihtiyacı doyurmak için dışarıdan mal temin edeceklerdir. Dış ticaretin yapılmasındaki faktörlerden bir diğeri ise mal farklılaştırılmasıdır. Bir malın üretim süreci ve sonrasında paketi, rengi, satış sonrası hizmetleri gibi faktörler talebi doğrudan etkilemektedir. Bu faktöreler tüketicilerin ithal mala olan ilgilisini arttırabilir. Yurt içindeki fiyatı daha düşük olsa bile, dayanıklılık, kullanışlı olması gibi tüketiciyi etkileyen faktörler malın ithal edilmesine sebep olabilmektedir.

Uluslararası rekabet kavramı ekonomik açıdan değerlendirildiğinde; bir ürünün kimin tarafından üretildiği, miktarı, hangi ticari koşullarda üretildiği ve fiyatının piyasa koşulları altında belirlenmesini sağlamak adına, üreticiler arasındaki yarış olarak ifade edilmektedir. Bir başka tanımlama yapılacak olursa, rekabet serbest piyasa içerisinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla firmanın, pazar paylarını yükseltmek, daha fazla kazanç elde etmek amacıyla girişimde bulundukları stratejik süreç olarak adlandırılabilir.

Rekabet, aynı zamanda bir serbest piyasa modeli olarak da görülebilir. Rekabete dayalı ekonomilerde, kaynaklar etkin kullanılırken, fiyatların düşmesi sağlanmakta, daha kaliteli ve ucuz üretim yapılması mümkün olabilmektedir. Rekabet, firmaların aynı ürünü üretmek için, daha az girdi kullanarak daha düşük maliyetle imalat yapmalarını sağlayacaktır. Bu durum yeniliklerin geliştirilmesini, üretimde ve kaynak dağılımında verimliliğin artmasını sağlamaktadır. Günümüzde de rekabet, işletmeler için ayakta kalma ve piyasaya uyum sağlama biçimi olmuştur. İşletmeler yetenekleri ile rekabet yapabildikleri doğrultuda piyasaya uyum sağlayabilmektedirler. M.E. Porter, rekabet gücü kavramı üzerinde önemli analizlerde bulunmuş, rekabet gücü kavramı yerine, rekabetçi avantaj ve rekabetçi üstünlük kavramını kullanmıştır. Bir firma rakiplerine kıyasla sektör ortalamasının üzerinde kazanç sağlayarak, karlılık elde edebiliyorsa, rekabet avantajına sahiptir. Rekabet avantajı ise iki faklı şekilde açıklanmaktadır. İşletme rakiplerinden daha düşük maliyetle fayda sağlayabiliyorsa maliyet avantajı, rakiplerinin ürünlerinde olmayan ve daha faydalı ürünler üretebildiğinde ise farklılık avantajı elde etmektedir. Rekabet avantajı, müşterilere daha fazla değer yüklerken işletmelerin de karlılığının artmasını sağlamaktadır. Firmalar üzerine odaklanan rekabet çalışmalarına göre bir ülkenin rekabet gücü, o ülkenin firmalarının rekabet gücünden kaynaklanır. Bir firmanın, sermaye ve teknoloji düzeyi arttıkça rekabet gücüde artacaktır. Rakiplerine kıyasla bu firma gelecekte daha fazla değer üreterek, rekabet ortamındaki tehditlerle başa çıkabilecektir. İşletme düzeyindeki rekabet gücü, firmaların, insan gücü, teknoloji ve diğer üretim faktörlerine bağlı olarak rakiplerine göre daha yaratıcı ve kaliteli ürünleri üretmesini ifade eder.

Bu çalışmada Türkiye'nin makroekonomik yapısının, ülkedeki KOBİ'lerin uluslararası rekabetçiliğine etkilerinin bilimsel bir yaklaşımla ortaya konması ve yapısal özellikler çerçevesinde KOBİ'lerin rekabetçiliğini arttıracak önerilerin geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Çalışma dört bölümden meydana gelmektedir. Birinci ve ikinci bölümde sırasıyla uluslararası ticaret literatürü ve rekabetçilik literatürü incelenmiştir. Üçüncü bölümde Türkiye'nin makroekonomik parametreleri ortaya konmuş ve KOBİ'lerin rekabetçiliği değerlendirilmiştir. Dördüncü bölümde ise Türkiye Ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin uluslararası rekabetçiliği üzerindeki etkilerini tespit etmeye yönelik uygulanan anketin ve derinlemesine mülakatların çıktıları, ve değerlendirmesi yer almaktadır. Kullanılan tüm veri ve kaynaklar bilimsel literatür kapsamında elde edilip çalışmaya dahil edilmiştir.

I.BÖLÜM
ULUSLARARASI TİCARET KAVRAMI VE TEORİK ÇERÇEVE

1.1. ULUSLARARASI TİCARET KAVRAMI

Ticaret kelime manasıyla, üreticiler ve tüketiciler arasında mal ve ya hizmetlerin el değiştirmesi, alınıp satılması olarak ifade edilen bir kavramdır. Uluslararası (dış) ticaret, kavramı ise mal ve hizmetlerin ülkelerarası el değiştirmesiyle meydana gelmektedir. Farklı ülkelerde firmaları bulunan ya da farklı ülkelerin vatandaşı olan kişiler arasında gerçekleşen mal ve hizmet alışverişleridir (Şanlı, 2011: 3). Uluslararası ticaret; devletin sınırları dışında gerçekleşen tüm mal ve hizmet alım satımlarını ve bu ticarete ilişkin gerçekleşen tüm işlemleri kapsamaktadır.

Uluslararası ticaret ülkelerin sınırları dışına yaptığı mal ve sermaye akışıyla ilgilenmektedir (Kaya, 2016: 23). Dış ticaret, alışverişi birden fazla ülkenin kendi aralarında, mal ve hizmet alım satımı şeklinde olmaktadır. Ticaret ile birlikte ülkelerin birbirleri ile ilişkileri pekişmektedir. Artan münasebetler ekonomi dışında da sosyo-kültürel anlamda da etkileşime sebep olmaktadır. Dış ticarete açık ülkelerin uygarlık seviyelerinde de ilerleme gözlemlenmiştir.

Ticaretin kültürel etkileşime sebep olduğunun katını olarak bazı eserlerden örnekler verecek olursak; Montesquieu'nün, Kanunların Ruhu Üzerine adlı eserinden, "Ticaret, yıkıcı önyargıları yok eder; aşağı yukarı genel bir kuraldır: Nerede yumuşak huylu insanlar varsa orada ticaret vardır; nerede ticaret varsa orada insanlar yumuşak huylu olurlar." demektedir. Aynı eserde ticaretin milletleri zorunlu olarak birbirine bağlayacağından söz etmiştir (Montesquie, 1998: 23). Yine bu bağlamda Adam Smith, ülkeler arası ticaret başladığı zaman dürüstlük ve dakikliğin de beraberinde oluşacağını ve dış ticarete kapalı, gelişmemiş toplumlarda bu tip özelliklerin neredeyse hiç bilinmediğini vurgulayarak, ticaretin toplumlara önemli değerler kattığını ifade etmiştir (Smith, 2018: 274).

Ticaret, insanların toplumsal yaşama geçip birbirleri ile iletişim kurdukları ilk zamanlardan itibaren toplumların ihtiyaçlarını karşılayarak hayatın önemli bir parçası olmuştur. Önceleri "emanete hıyanet etmemek", "sözü senet olmak" gibi yazılı olmayan ilkeler üzerinden ilerlemiş, daha sonra ise bir takım etik kurallara bağlanarak bugünkü evrensel halini almıştır

(Bozkurt, 2002: 155). Bireylerin hayatlarını sürdürmekte ticarete nasıl ihtiyaçları varsa ülkeler arasında da ticaret bir zorunluluk olarak ön plana çıkmıştır(Krugman ve Wells, 2013: 120).

1.2. ULUSLARARASI TİCARETİ DOĞURAN NEDENLER VE EKONOMİK ETKİLERİ

Bir ülkenin üretimi ve tüketimi arasında oluşan dengesizlikler, fiyat farklılıkları, arz talep dengesi gibi etmenler o ülkeyi dış ticaret yapmaya götüren temel etmenlerdir. Bunun yanı sıra kültürel etmenler ve ürün tercihlerindeki farklılıklar da dış ticaretin yapılmasını zorunlu kılan diğer etkenlerdir (Karagül ve İlter, 2016: 2).

Ülkelerin coğrafi konumları gereği mevsimsel farklılıklar oluşmaktadır. Bu farklılıkların etkisiyle sahip oldukları doğal kaynaklar da çeşitlilik göstermektedir. Teknolojik gelişmişlik, üretim kapasitesi ve gücü her ülkede aynı seviyede olmadığından, her mal her ülkede aynı seviyede üretilmemektedir. Bazı ülkeler yurtiçi ihtiyacı karşılayacak kadar bile üretim yapamazken, bazı ülkeler ise ihtiyacının çok daha fazlasını üretebilmektedir. Bu durum dış ticaretin gerçekleşmesi için uygun ortamın oluşması anlamına gelmektedir. Arz fazlasına sahip ülkeler ellerindeki fazla malı dış piyasalara satarken, talebi doyuramayan ülkeler ise yurtiçi ihtiyacı doyurmak için dışarıdan mal temin edeceklerdir (Takım, İmamoğlu ve Naktiyok, 2018: 15).

Üretim faktörlerinden kaynaklı olarak ülkelerin sahip oldukları imkânlar, üretim maliyetlerini doğrudan etkilemektedir. Dış ticaretin yapılmasındaki en önemli etkenlerden biri ise üretimdeki fiyat farklılığıdır. Bazı malların yurt içinde üretildiğindeki maliyeti yurt dışından ithal edildiğindeki maliyetinden daha yüksek olmaktadır. Bu sebeple yurtdışından almak daha cazip hale gelmektedir (Karagül ve İlter, 2016: 30).

Dış ticaretin yapılmasındaki faktörlerden bir diğeri ise mal farklılaştırılmasıdır. Bir malın üretim süreci ve sonrasında paketi, rengi, satış sonrası hizmetleri gibi faktörler talebi doğrudan etkilemektedir. Bu faktöreler tüketicilerin ithal mala olan ilgilisini arttırabilir (Karagül ve İlter, 2016: 52). Yurt içindeki fiyatı daha düşük olsa bile, dayanıklılık, kullanışlı olması gibi tüketiciyi etkileyen faktörler malın ithal edilmesine sebep olabilmektedir.

Siyasal ve kültürel farklılıklar, kişi başına düşen milli gelir, zevk ve tercihlerdeki farklılıklar ülkeler arasındaki ticarette etkili olabilen başlıklardır. Siyasi bağları kuvvetli olan ülkelerin birbirlerine tanıyabildikleri ayrıcalıklar sebebi ile ticaretlerindeki bağlılıkları da paralel olarak artış gösterebilmektedir.

1.2.1. Dış Ticaretin İhracat Üzerindeki Etkileri

Gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerdeki kişi başına düşen gelir azlığı, yurtiçi tasarrufların bu ülkelerde son derece düşük olması sonucunu doğurmuştur. Bu yüzden sanayileşerek ekonomik kalkınmalarını hızlandırmak amacıyla faaliyette bulunan bu tip ülkelerdeki firmalar, yatırımda kullanacakları finansmanı yurtiçi kaynaklardan temin edemediklerinden, dış kaynaklar üzerinden finansman sağlama yoluna gitmek zorunda kalmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde, mal ve hizmet ihracatından elde edilen döviz girdisi, kısa ve uzun vadeli portföy hareketlerine oranla daha güvenilir ve öz kaynak niteliğinde kabul edilmektedir. Bu durum, bu ülkelerde, ekonomik ve siyasi bağımsızlık açısından da önem arz eden bir hususdur (Değer, 2007: 2). Bu yüzden ötürü dış ticaret faaliyetlerine salt iktisadi bir hadise olarak bakmanın doğru olmayacağı söylenebilir. Dış ticaret temelde ekonomik bir aktivite olmakla birlikte etki alanları itibariyle sosyal ve politik unsurlar ile doğrudan ilintilidir.

İhracat; firmaların iş bölümü, uzmanlaşma, optimum kapasitede faaliyet gösterme ve seri üretim yapabilmelerine olumlu katkı sağlamaktadır. Bunula birlikte ortaya çıkan üretim maliyetlerindeki düşüş, ülke ekonomilerine olumlu etkiler sağlamaktadır. İhracat aynı zamanda rekabet gücü artışı sağlamakta, iç pazara olan bağımlılığı azalmakta, döviz girdisi sağlayarak dış ticaret açığının dengelenmesine olumlu katkı sağlamaktadır (Uzunoğlu vd., 2005: 2). Bir ülke için net ihracat fazlası vermek sağlıklı bir ekonomik yapıya sahip olduğunun göstergesi olarak kabul edilebilir. İhracatta kaydedilecek artış dış ticaret dengesini pozitif etkileyecek bunun yaratmış olduğu olumlu psikolojik etki sayesinde ekonomik gelişim de pozitif olarak etkilenecektir (Kıllıoğlu, 2007: 8). Bunun yanında elde edilen döviz geliriyle birlikte, borçların finanse edilmesi ve ödemeler bilançosunda denge sağlanması mümkün olabilmektedir. Böylelikle uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarından yüksek notlar elde edilebilir ve yabancı yatırımcıların ülkeye daha rahat ve daha fazla çekilmesi sağlanabilmektedir.

Ülkeye döviz girişi sağlamak için üretilecek mal ve hizmetlerin kalite ve fiyat performansı açısından yabancı ürünlerle rekabet edebilecek düzeyde olması gerekmektedir. Bunun gerçekleşebilmesi de mal ve hizmetlerin üretiminde girdi olarak kullanılan ara mal ve hammaddelerin düşük fiyatta temin edilmesi ve teknolojik gelişmelerin üretim süreçlerine dâhil edilmesiyle mümkündür. Bu nedenle ihtiyaç duyulan hammadde ve ara malın hızlı ve ucuza tedarikinde sağlanacak avantajlar ve kolaylıklar yerli üreticilerin kalite ve fiyat alanlarında daha rekabetçi konuma sahip olmasını sağlayacaktır. Buna ek olarak, döviz girişini arttırıp, ihracata yönelik sanayilerin gelişmesine katkı sağlayan bir diğer önemli etken doğrudan yabancı

sermayenin ülkeye girmesidir. Doğrudan yabancı sermaye ile genellikle yeni üretim metotları ve gelişmiş yönetim süreçleri yurt içine girerek ihracatı kolaylaştırıp arttırabilmektedir (Savaşçı ve Kazançoğlu, 2004: 521).

1.2.2. Dış Ticaretin İthalat Üzerindeki Etkileri

İhracatta olduğu gibi ithalatın da ekonomiye önemli etkileri bulunmaktadır. Bu etkileri olumlu ve olumsuz etkiler olarak ikiye ayırmak mümkün olabilir. İthalatla birlikte, yerli tüketiciler yurtdışından tedarik edilmiş ucuz ve kaliteli mala ulaşım sağlama imkânına sahip olmaktadırlar. Ancak sadece yurtdışında daha iyi uzmanlaşmaya sahip ve aynı zamanda ölçek ekonomilerine uygun üretim yapabilen firmalardan tedarik edilen malların, yurtiçi tüketiciye böyle bir fayda sağladığı söylenebilir. Bunun yanında ithalat ile birlikte daha fazla mal ve hizmet seçeneğine sahip olacak tüketiciler, yurtiçi piyasa ile sınırlı kalmayarak uluslararası piyasalardan da fayda sağlayabileceklerdir. İthalat ile elde edilecek seçenek bolluğu sadece mal ve hizmetlerde değil ara mal ve hammadde tedarikinde de geçerlidir.

İthalat kompozisyonunda tüketim mallarının fazlalığı, ürün kalitesi ve standartlarıyla alakalı tüketici kesiminin bilinçlendirilmesi gerekliliğini de ortaya çıkarmaktadır. Bu durum tüketici hakları olarak da ifade edilen detayların tüketici tarafından bilinmesi anlamına gelmektedir (Seki, 2005:9). İthalat ile birlikte tüketiciler, yurt içinden temin edebilecekleri mallar ile yurt dışından satın alınan mallar arasında kıyas yapabilme fırsatı elde ederek, kalitesiz olan mal ve hizmetleri kaliteli olanlar ile ikame edebilmektedir. Bu durum, yurt içinde faaliyette bulunan firmaları ürün ve hizmetlerini daha kaliteli hala getirmeleri yönünde baskılayacaktır. Ulusal şirketler ithal mallar sayesinde uluslararası şirketler ile rekabet ortamı içerisine girecektir. Bu rekabet ortamı daha kaliteli mal üretiminin daha uygun fiyatlar ile piyasaya sürülmesi adına şirketlerin gelişim göstermesini gerekli kılacaktır. Bu sebepten ötürü, az gelişmiş ülkelerin rekabette var olabilmeleri için teknolojiye olan ihtiyaçları diğer ülkelere oranla daha fazladır. İleri teknoloji ise ancak yüksek finansman gerektiren Ar-Ge faaliyetleri ile mümkün olabilmektedir (Aklan, 1997). Rekabette zayıf ve Ar-Ge harcamaları düşük olan az gelişmiş ülke ekonomilerinde katma değeri yüksek rekabetçi üretimin sağlanmasında ileri teknoloji ithalatı son derece önemlidir.

İthal edilmiş ileri teknoloji ara malların, yurt içinde üretilen nihai ürünlerin üretimde kullanılması yerli üretimin kalitesini ve rekabetçiliğini arttırabilir. Ancak bu durum yerli üretim ve tüketime olumlu etki sağlarken, ithal girdi bağımlığını arttırıcı bir etki oluşturacaktır. Bu sebeple ithal girdi oranı yüksek yerli üretim yerine nihai ürünün doğrudan ithal edilmesine

yönelik genel bir tüketim eğiliminin ortaya çıkması mümkün olabilmektedir (Akal, 2008:14). Üretim için sürekli ve artan ara mal ithalatı, yerli sanayi yatırımlarının azaltır ve gelişimi üzerinde olumsuz etki oluşturur. Bu durum ulusal sanayinin rekabetçiliğinde düşüş ve üretim seviyesinde azalma anlamına gelmektedir.

Diğer taraftan ulusal sanayilerin gelişip ekonomiyi büyütmesi ithalat artışına sebebiyet verecektir. Hedeflenen ekonomik büyümenin elde edilmesi çoğu zaman ciddi miktarda aramalı ve hammadde ithalatı gerektirmektedir. Bu durum ülke ekonomileri açısından önemli bir maliyet unsuru olarak ön plana çıkmaktadır. Bu yüzden ithalatın toplam maliyetinin, ithal edilen bu mallar ile üretilen nihai ürünlerin ihraç bedellerinin üzerinde olmaması gerekmektedir. Aksi takdirde bu durum, dış ticaret açığı oluşmasına ve ekonomik büyüme kompozisyonunun bozulmasına sebebiyet verecektir. Bu sebepten ötürü, ulusal tasarrufların yetersiz olduğu durumlarda, dışarıdan gelen kaynakların doğru yatırımlara dönüştürülerek ekonomik büyümenin finansmanı haline getirilmesi gerekmektedir (Barungi and Atingi, 2000:115-116). Bir başka deyişle ithalat harcamalarının ihracatta elde edilen geliri aşması yurt dışına döviz çıkışı anlamına geleceğinden, dış ticaret dengesinde açık oluşmasına sebebiyet verecektir. Dış ticaret açığı aynı zamanda döviz açığı anlamına da geleceğinden, döviz kurunun yükselmesi sonucunu doğuracaktır. Kısacası ithalatın yapılması için kullanılacak olan döviz yine dövize olan talebi arttırmakta ve bu da kurların yükselmesine sebebiyet vermektedir.

Piyasayı disipline etme etkisi, ithalatın ekonomiler üzerindeki bir diğer önemli etkisi olarak ifade edilebilir. Literatürde ithalatın piyasayı disipline etme hipotezi olarak bilinen bu etki, dışa açılma ve rekabet arasındaki ilişkiyi açıklamaktadır. Dış ticarette serbestleşme ile artan ithalat, iç piyasada oligapolistik yapıya sahip endüstri altyapısını rekabete zorlamaktadır. Serbestleşme ile firmalar daha esnek bir taleple karşı karşıya kalacaklarından kar marjında daralmalar yaşayacaktır. Ayrıca, yurtdışı piyasa taleplerini doyurmak için üretim artışı sağlamak, şirket ölçeklerinin büyümesi ve daha fazla mal ve hizmet üretimi anlamına gelecektir. Mal ve hizmet çıktısındaki bu artış ise fiyatlar genel seviyesinin düşmesi ve ülke refahının artması anlamına gelmektedir (Saatçi ve Aslan, 2007). Diğer bir ifadeyle, ithalat ile hem daha fazla girdiye ulaşmak mümkün olmakta hem de artan rekabet ile birlikte etkin kaynak dağılımı sağlanarak refah elde edilmektedir.

İthalatın aynı zamanda toplam tüketimi arttırıcı bir etkisi olduğundan da söz edilebilir. Çünkü ithalat sayesinde girdi çeşitliliği elde edilmekte, bu sayede üretim çeşitliliği sağlanarak tüketiciye daha fazla seçenek sunulmaktadır. Buna ek olarak ithal edilen hammadde ve yarı

mamul ürünler optimum ölçekte üretilmiş ürünler olacağından, daha ucuza tedarik edilmekte ve nihai ürünlerin optimum seviyede üretilmesini sağlamaktadır. Bu durum tüketim hacmini arttırıcı bir etkinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Gelişmiş ülkeler yüksek teknolojileri üretim süreçlerinde kullanmak suretiyle optimum düzeyde verimlilik yakalar. Bunu yaparken aynı zamanda aramalı ve hammadde ithalatları da artış gösterir. Ancak teknoloji sayesinde ucuza üretimi başarabildiklerinden gelir dağılımını kendi lehlerine çevirebildikleri gözlemlenmektedir (Uyar, 2001).

Ulusal para birimini devalüe etmek ihracat gelirini arttırmak için uygulanan yöntemler arasında yer almaktadır. Devalüasyon ile birlikte, ulusal paranın değeri düşürülür, böylelikle ihracat işlemi yabancı para birimi için görece ucuzlar. Bu durum ihracat oranlarının artmasına sebebiyet verir ve yurt içine dışarıdan döviz akımı sağlar. Diğer taraftan, yurt içi üretimde ihtiyaç duyulan hammadde ve ara mamul gibi ürünlerin ithalatı ise devalüasyonun yol açtığı ulusal paranın değer kaybıyla daha maliyetli hala gelecektir (Raisen, 1990). Kur yükselişinden kaynaklı ithalattaki maliyet artışı sadece özel sektörde değil kamunun gerçekleştirdiği ithalatta da kendisini gösterecektir (Dornbusch, 1986). Yurt içi üretimde devamlılığın sağlanması için gerekli olan ithalatın devalüasyon ile birlikte daha maliyetli hala gelmesi dış ticaret dengesinde bozulmalara ve açık verilmesine sebebiyet vermektedir. Bu sebepten ötürü, devalüasyonun ihracatı arttırıcı etkisinin yanında her zaman cari dengeye fayda sağladığı söylenemez (Pitchford, 1995:6). Bir başka ifadeyle, ihracat gelirlerinin arttırılmasına yönelik olarak hükümetler tarafından bir yöntem olarak kullanılan devalüasyon, üretim için faydalı olan ithalatı görece pahalı hale getirerek, üretim seviyesinin optimum noktada gerçekleşmesini engellemektedir. Bunun doğurduğu üretimdeki azalış, reel ücret ve servet seviyelerinin azalması ve faiz oranlarının yükselmesi gibi bir takım problemlerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Dooley ve diğ., 1990).

Son olarak vergi gelirleri düzeyi ithalatın doğrudan etkilediği bir diğer önemli alan olarak ifade edilebilir. İthalattan alından gümrük vergileri, lüks tüketim ve diğer tüketim mallarının ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerini dengeleyecek bir unsur olarak görülmektedir (Seki, 2005: 9). İthalat artışı ile kamu gelirleri arasında doğru yönlü bir bağlantı olduğundan gümrük vergisi önemli bir kamu geliri olarak ifade edilebilir. Bununla birlikte gümrük vergilerinin düşürülmesi ithal edilen mal ve hizmet miktarında artışa sebep olurken kamu gelirlerinin azalmasına neden olacaktır (Uyar, 2001). Vergilerdeki kesintiler, halkın gelir ve harcamalarını arttırır. Bu artış hem ulusal mallara hem de ithal mallara olan talebi arttırıp canlandırır. İthal mal ve hizmetlere olan talebin artması ise gümrük vergileri sayesinde kamu gelirlerinin artışına

neden olacaktır. Böylelikle gümrük tarifelerinin düşürülmesiyle azalan kamu gelirlerinin telefi edilmesi mümkün olabilecektir. Ancak bu telafinin mümkün olabilmesi ancak ithal edilen malların fiyat esnekliğinin 1'den büyük olması ile mümkün olacaktır. Eğer ithal edilen malların talebinin fiyat esnekliği 1'den büyükse ithalat artışından elde edilecek vergi geliri yükselecektir. Böylelikle gümrük vergisi indirimi sebebiyle ortaya çıkacak gelir kaybı telafi edilerek sonuç olarak vergi gelirinde artış sağlanacaktır (Parasız, 1996:183-187). Kısa vadede fiyat esneklikleri düşük olduğu için tarifedeki indirimler genellikle gelirleri aşağıya çekmektedir. Uzun vadede ise fiyat esnekliğinde sağlanacak artış ile gelirlerdeki düşüşün önüne geçilmektedir.

1.3. ULUSLARARASI TİCARETİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Yaşadığımız çağda ekonomik faaliyetlerin temelini oluşturan ticaretin tarihi, insanlık tarihi kadar kadim bir geçmişe sahiptir. Ticaretin tarihçilerce kabul edilen başlangıcı, insanların ilk iletişim kurmaya başladığı zamanlara kadar dayandırılmaktadır (Ingham, 2004: 90-91).

Tarih boyunca insanlar yaşamsal faaliyetlerini sürdürebilmek için birtakım şeylere ihtiyaç duymuş ve bu ihtiyaçlar doğrultusunda kendi ellerinde olmayan mal ve hizmetleri birbirlerinden temin etme yoluna gitmişlerdir. Bunu yaparken günümüzdeki para gibi maddi bir değişim aracını kullanmaktan ziyade, takas yöntemiyle karşılıklı ürün ya da hizmet alışverişini gerçekleştirmişlerdir. Ancak zaman geçtikçe alışverişlerin çoğalması ve bu alışverişlerdeki ticari unsurların artması, ortak bir takas aracı geliştirilmesini gerekli kılmıştır. Böylelikle altın, ekmek, para ve gümüş gibi değerli olan bir takım araçlar takas aracı olarak kullanılmaya başlanmıştır. Bunların içerisinden özellikle paranın keşfi, ticaretin daha kolay ve yaygın hale gelmesine sebebiyet vermiştir.

Dış ticaretin tarihi ülke içindeki ticaret kadar eski olmasa da devletlerin ortaya çıktığı dönemlere kadar dayanmaktadır. Uluslararası ticaretteki ilk dönem İpek Yolu ve Baharat Yolu üzerinden yapılan ticaretle başlamıştır. Doğu ülkelerinden başlamak üzere Anadolu'dan Avrupa'ya doğru; altın, baharat, ipek, porselen gibi değerli maden ve malların ticareti yapılmıştır. Avrupalı ülkelerin 15. ve 16. yüzyıllarda coğrafi keşifleriyle birlikte, İspanya ve Portekiz gibi ülkelerin de öncülüğünde ilk ticaret dönemi tarih sahnesindeki yerini almıştır. Bu dönem İngiltere'nin başlattığı Sanayi Devrimine kadar sürmüştür. Sanayi Devrimi sonrasında ise ticarette ikinci dönem başlamıştır ve bu dönem I. Dünya Savaşına (1914) kadar sürmüştür. Bu dönemdeki agresif hammadde ve ticari pazar arayışı sömürgecilik faaliyetlerinin artmasına sebebiyet vermiştir. Dış ticarette üçüncü dönem ise ayrıcalıklar dönemi olarak bilinmektedir.

Böyle bilinmesindeki temel neden ise; ülkelerin, gerçekleşen savaşların etkisiyle bozulan ekonomilerini ve sanayi alt yapılarını güçlendirmek adına giriştikleri bir takım korumacı politikalardan kaynaklanmaktadır. Bu dönemde ülkeler ulusal çıkarlarını korumak adına gümrük vergilerini yükseltmiş ve çıkarları yönünde bir takım ayrıcalıklar tesis etmeye çalışmışlardır. Bu dönem 1914'ten II. Dünya Savaşı'nın bitmesine kadar (1945) sürmüştür. Dış ticarette son dönem ise, 1945'ten günümüze kadar gelen dönemdir (Gönen ve Balcı, 2019: 10).

Ticaretin tarihsel gelişimi gözlemlendiğinde; 1870'li yıllardan I. Dünya savaşına kadar olan dönemde ulaşım maliyetlerindeki düşüşün ve serbest ticaret ortamının yaygınlaşmasının etkisiyle dış ticarette patlama olarak nitelendirilebilecek bir dönem yaşanmıştır. Dış ticaret hacminin yükselmesi; ürün, sermaye ve iş gücü artışını da beraberinde getirmiştir. Bu dönemde dünyada ihracatın gelire oranla %8 artış gösterdiği görülmüştür (Worldbank, 2002: 3).

Bu dönemdeki ekonomik yükseliş; I. Dünya Savaşı, büyük buhran ve sonrasındaki II. Dünya Savaşı ile birlikte yerini büyük bir düşüşe bırakmıştır. 1940'lara gelindiğinde dünya ticaret hacmi 1870'lerdeki seviyelere kadar düşmüştür (Worldbank, 2002: 8). Bu düşüşün temelinde I. Dünya Savaşı ve sonrasındaki dönemde batının dış dünyaya karşı kendini kapatarak korumacı bir refleks ile hareket etmesi gelmektedir. Buna ek olarak; para piyasalarındaki çalkantılı durum, politik olarak komünist ve faşist bloğun yükselişe geçmesi ve nihayetinde bu gelişmelerin tüm dünyaya yayılarak bir ekonomik kriz ortamına dönüşmesi yer almaktadır (Frankel, 2000).

II. Dünya Savaşı sonrasında başlayan küreselleşme trendi 1980'li yıllarda iyice hız kazanarak devam etmiştir (Bendavid, 1993). Küreselleşmeye giden yolda en önemli etkenlerden biri teknolojik gelişmelerin artmasıdır. Böylelikle üretim, iletişim, ulaşım gibi alanlarda verimliliğin artması ve maliyetlerin düşmesi sağlanabilmiştir. Bununla birlikte II. Dünya Savaşı sonrası ticaretin liberalizasyonu fikri yaygın olarak kabul görmüş ve buna yönelik uluslararası kurumlar kurulmuştur. Bu kuruluşlar; Gümrük Tarifeleri Genel Ticaret Antlaşması (GATT), Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'dur. Bu kurumların ortaya çıkışı yaygın korumacı politikaların sonlanmasına ve küresel liberalizasyonun hızlanmasına vesile olmuştur (Bendavid, 1993).

Uluslararası ticaret, ülkelerin ekonomik olarak yakınlaşmalarındaki en önemli etkendir. Ticaretin küresel ölçekte yaygınlaşmasıyla dünyanın herhangi bir yerinde ortaya çıkan talep,

dünyanın çok başka bir yerindeki üretim ve arz ile karşılanabilmektedir. Bu gerçekleşirken ülke ve firma ölçeğinde büyük bir rekabet yaşanmaktadır.

Geçmişten bugüne son iki asırlık dönem incelendiğinde dünya ekonomisi üç büyük küreselleşme dalgası yaşamıştır. 18. yüzyılda Sanayi Devrimi ile gelen teknolojik gelişmeler bu dalgaların ilki olarak kabul edilebilir. Bu ilk dalganın etkileri daha sonra artarak devam etmiş ve diğer iki dalganın tetikleyicisi olmuştur (Carbaugh, 2005: 5).

1945-1980 yıllarında ikinci küreselleşme dalgası gerçekleşmiştir. Bu dönem gelişmiş ülkelerin birbirlerine yakınlaşması, iş birliği yapmaları gibi etkilerin gözlemlendiği bir dönem olmuştur. Bu dönemde gelişmekte olan ülkeler dışa kapalı politikalarını değiştirerek dış ticarete açık hale gelmişlerdir. Ulaşım maliyetlerindeki azalma ticaretteki yükselişlere sebep olmuştur. Ülkeler birbirleri ile dayanışma içerisinde karşılıklı anlaşarak adımlar atmışlardır. Bu adımlar ticaret üzerindeki koruma kalkanlarını azaltma ve ortak bir tutum sergileme yönünde olmuştur. Anlaşmalar yapılarak ticaretin arttırılması sağlanmıştır (Carbaugh, 2005: 5). II. Dünya Savaşı sonrası Keynesyen paradigmanın yaygın olarak kabul gördüğü dünya ekonomisinde ekonomik dengesizlikler baş göstermeye başlamıştır. Bu dengesizlikler o dönemde uygulanan Keynesyen politikalara bağlanmıştır. 1970'li yılların ortalarına kadar uygulanan sabit kur politikası sayesinde ulusal ölçekte kalan bu ekonomik dengesizlikler petrol kriziyle birlikte küresel ölçekte hissedilmeye başlanmıştır. Böylelikle terkedilmeye başlanan Keynesyen politikaların yerini neoliberal politikalar almıştır (Cerny,1993: 121).

1980'ler ile başlayan son küreselleşme dalgası ise günümüzde de etkisini sürdürmektedir. Bu tarihten sonra dış ticarette serbestlik hâkimiyet kazanmış, bunun tüm taraflar için fayda sağladığı görüşü genel kabul görmüştür. Bunun sonucunda dünya ticaret hacmi doğal olarak artış kaydetmiştir. Ülkeler bu dönemde serbest piyasa ekonomisini benimseyerek kontrol ve korumacı anlayıştan uzaklaşmışlardır. Özellikle gelişmekte olan ekonomilerin büyük bir bölümü üretim yönünden kabiliyetli oldukları alanlarda dünya ekonomisine entegre olarak pastadan daha fazla pay almaya çalışmışlardır.

1980'li yıllarla başlayan serbestleşme süreci 2007 yılında ABD'de patlayan kriz ile önemli bir yara almıştır. Morgate krizi adıyla bilinen bu kriz özelikle talep yetersizliği kaynaklı ortaya çıkmasından ötürü tüm dünyayı derinden etkilemiş ve bu yönüyle 1929 yılındaki Büyük Buhran adlı krize benzetilmiştir. Bu son kriz neticesinde küresel ticaret hacmi büyük bir yara almış ve durgunluk ortamı oluşmuştur (Keppel ve Wörz, 2010).

1.3.1. Üretim Yapısındaki Değişimler ve Dış Ticareti Dönüştürme Süreci

Küreselleşme ile birlikte gelişmekte olan ekonomilerin üretim altyapısı zamanla önemli bir değişim ve dönüşüm yaşamıştır. Özellikle iletişim ve ulaşım sistemlerinin gelişmesi, eğitim olanaklarının yaygınlaşmasıyla kaliteli insan kaynağının üretilmesi, ülkelerin arasındaki sınırların ortadan kalmaya başlaması ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini daha ileriye taşımak amacıyla hayata geçirdikleri stratejik dış ticaret politikaları, küresel ölçekte üretim yapısındaki dönüşüm sürecini hızlandıran önemli etkenler olmuştur. Bu sürecin başlangıcında; yetersiz teknoloji, hammadde ve insan kaynağına sahip olan gelişmekte olan ekonomiler, mevcut durumlarının el verdiği ölçüde ithal ikameci politikalar takip ederek üretim gerçekleştirmeye çalışmıştır. Bu üretim faaliyetlerinin sonucunda belirli bir gelir seviyesine ulaşan bu ülkeler doğru yatırımlar ile daha fazla üretim gerçekleştirme imkânına sahip olmuşlardır. Bu aşama ile birlikte gelişmekte olan ülkeler ithal ikameci politikaları terk ederek ihracat odaklı üretim sürecine geçiş sağlamışlar ve küresel dış ticaretin canlanmasına katkı sağlamışlardır. Böylelikle küresel dış ticaret daha canlı ve rekabetin yoğun olduğu bir ortam haline gelmiştir.

1.3.2. İthal İkameci Sanayileşme Politikaları

İthal ikameci sanayi politikası, tüketim talebinin karşılanması ve üretimin gerçekleştirilebilmesi için yurt dışından tedarik edilen ara malı ve hammaddenin önüne geçilerek yurt içindeki kaynaklarla üretilmesine yönelik bir politikayı ifade etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde, altyapı ve özel sektör yatırımları için ihtiyaç duyulan finansman, sermaye kıtlığından kaynaklı olarak genellikle yurt içindeki kaynaklar üzerinden karşılanmaktadır. Ancak bu ülkelerde kişi başına düşen GSYİH'nın düşük seviyelerde olması, yurtiçi tasarrufların ve dolayısıyla yurt içi kaynakların da düşük seviyelerde olmasına neden olmaktadır. Bu yüzden ötürü gelişmekte olan ülkelerin sanayilerini geliştirmelerinde dış kaynakların önemi büyüktür (Değer, 2007:168). 1950'ler ile birlikte daha esnek serbest ekonomi politikalarının hayata geçirilmesi tercih edilmiştir. Ancak ithalatın serbestlik kazanmasıyla ortaya çıkan döviz kıtlığı gelişmekte olan ülkelerin ticaret politikalarını oluştururken genlikle korumacı bir refleks ile ithal ikameci politikalar takip etmesine sebebiyet vermiştir (Şenol, 2007:1).

Gelişmekte olan ülkelerde 70'li yıllarla birlikte artan bütçe açıkları ve ithal ikameci politikaların tüketim mallarından sonra yatırım ve ara mallar üzerine genişletilmeye çalışılması, ithalata olan bağımlığın artmasına sebep olmuştur. İhracatın arttırılamamasına karşın sürekli olarak artan ithal girdi oranı, ödemeler dengesinin bozulmasına ve 70'lerin sonunda ithal ikameci

sanayileşme politikasının çökmesine neden olmuştur. Aynı zamanda döviz kaynaklarına olan ihtiyacın kısa vadeli sermaye akımları ile giderilmeye çalışılması bu sistemin son derece kırılgan olmasına ve çökmesine sebep olan bir diğer önemli etkendir (Öniş ve Şenses, 2007:9).

1.3.3. Üretim Yapısındaki Değişim Süreci

İthal ikameci sanayileşme politikası uygulayan ülkeler, bir yandan kendi iç pazarları için üretim yaparlarken, bir yandan da dönüşümü devam ettirebilmek için gelişmiş ülkelerden ithalat yapmayı sürdürmektedirler. Bu sürecin finanse edilmesi ise yurt içi mallara olan talebin canlılığının korunması ile mümkün olabilmektedir. Ancak bu süreçte ihracatın sınırlı bir seviyede olması, ithalatın ise sürekli bir artış eğilimi göstermesi dış borcun artış göstermesi sonucunu doğuracaktır. Tüm bunların sonucu olarak ülkelerin finansal dar boğaza girmeleri kaçınılmaz bir hal almıştır (İçli, 2002). Bu durumla karşı karşıya kalan gelişmekte olan ekonomiler, genellikle ithalatı azaltıp döviz tasarrufu yapmak suretiyle dış ticaret açığını kapatma yolunu tercih etmektedir. Ancak uygulamaya geldiğinde ise ithal ikameci politikalar uygulanırken, ithal mal ihtiyacı sürekli artan bir sanayi alt yapısının ortaya çıktığı görülmektedir. Bunun sebebi, katma değerli üretimin öncelenememsi, karlılığın dikkate alınmaması ve ihraç potansiyeli yüksek ürünlerin üretiminin teşvik edilmemesi olarak gösterilebilir (Özbey, 2000).

İthal ikame politikalarının uygulanmasında yaşanması muhtemel problemlerden biri de dövizin aşırı değerlenmesi sonucu girdi maliyetlerinin artış göstermesidir. Maliyet artışı ihracat faaliyetlerinin özendirici olmamasına ve üretilen malların iç piyasaya yönelmesine neden olmaktadır. Bu politikalar uygulanırken, mutlak bir şekilde korunan sektörlerin rekabet ortamından tamamen kopması sebebiyle, bu alanda faaliyet gösteren firmaların kapasite kullanımı, etkinlik ve verimlilik gibi önemli kriterlerin baskısında uzak hareket etmeleri de söz konusu olmaktadır. Korumacılık politikaları belli bir takvim ve strateji bağlamında uygulanmadığı zaman; üretim zincirindeki her bir unsurun, korumanın sağladığı olanaklara erişimi mümkün olmamaktadır. Bu durum, hem maliyet düşürücü inovasyon faaliyetlerinin hayata geçmesini zorlaştırmakta, hem de yüksek kar marjı ile faaliyet gösteren tekelci bir endüstriyel alt yapının ortaya çıkmasına sebebiyet vermektedir. Tüm bu gelişmeler, 1980'den sonra gelişmekte olan ülkelerin ithal ikameci politikalardan yavaş yavaş vazgeçip, ihracata yönelik sanayi politikalarını takip etmesini gerekli kılmıştır.

1.3.4. İhracata Dayalı Sanayileşme Politikaları

1970 – 1980 arası yıllarda ithal ikameci politikaların mutlak kalkınma ile sonuçlanacağı görüşü geçersiz kılınmış, 80'li yıllar ile birlikte ihracata yönelik sanayileşme politikalarına geçilmiştir (İçli, 2002). Bu geçiş ile ülkeler ihracata yönelik sanayi mallarının üretilmesini ön planda tutarak, hammadde ihracatı yerine sanayi malı ihracatı gerçekleştirmeyi hedeflemişlerdir. Üretimi gerçekleştirilen sanayi mallarının büyük oranda yurtdışına ihraç edilmeye çalışılması, ihracata yönelik sanayileşme modelinin temelini teşkil etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin birçoğunun özellikle 1980'lerden sonra kalkınma stratejinin temelinde ihracata yönelik sanayileşme bulunmaktadır. Bu strateji ile gelişmekte olan ülkeler gelir artışı sağlamış, yeni teknoloji ve üretim yöntemlerini transfer etmişlerdir.

İhracatın kolaylaştırılması ve bu yolla elde edilen döviz akışının döviz rezervlerini arttırmasıyla gelişmekte olan ülkeler, 80'li yıllardan önce tecrübe ettiği döviz kıtlığı aşabilmişlerdir. Mal ve hizmet ihracatının kolaylaştırılmasına yönelik yapılan düzenlemelerle elde edilen döviz geliri özellikle gelişmekte olan ekonomilerin kalkınmasında önemli bir rol oynamaktadır. Bunula birlikte, ihracat kompozisyonunun kısıtlı sayıda ürün üzerine değil, çok sayıda ve çeşitli sektörlerden ürünler üzerine olması, yaşanması muhtemel ekonomik şoklara karşı ülkelerin güçlü durmalarına yardımcı olacaktır (Değer, 2007:168). Dışa dönük sanayileşme politikaları ile sanayi mallarının ihracatının arttırılması ve bu amaçla faaliyette bulunan şirketlerin devlet tarafından desteklenmesi ve teşvik edilmesi önem arz etmektedir. Tüm bu faktörlerin hayata geçirilmesi, dış ticaret hacminde artışların elde edilmesine ve ihracat kompozisyonunun katma değerinin artmasına yardımcı olacaktır (Şenol, 2007:1).

İhracata dayalı kalkınma stratejisi izleyen ülkelerin özellikle dengeli kur politikası izlemeye dikkat etmesi gerekmektedir. Aşırı değerlenmiş bir kur ve sürekli olarak korunan yerli sanayi anlayışı terkedilmelidir. Serbest piyasa anlayışını hâkim kılacak uygulamalara öncelik verilmelidir. Bu çerçevede; faiz, döviz, fiyat gibi enstrümanlar ile piyasanın işleyişine çok fazla müdahale edilmemeli, dışarıdan gelmesi muhtemelen yabancı sermayenin karşılaşabileceği engeller kaldırılmalı ve ihracat artışına yönelik faaliyetlere öncelik verilmelidir. Ülkeler tarafından ithal ikameci politikadan ihracata yönelik sanayileşme politikasına geçildiğinde güçsüz kalan yerli endüstriler bir takım rekabet zorlukları ile karşılaşmakta ve uluslararası firmalar ile boy ölçüşememektedir. Bu yüzden ithal ikameci politika sürecinin verimli bir şekilde hayata geçirilmesi özellikle aramalı, hammadde ve teknolojik ürünler açısından gelişmiş ülkelere bağımlı olmamak için önemlidir. Gelişmekte olan ülkelerin çoğunluğu ithal

ikameci politikadan ihracata yönelik sanayileşmeye geçişi başaralı bir şekilde yürütememektedir.

Sonuç olarak, 80'li yıllar ile başlayan ihracata yönelik sanayileşme politikası ithal ikameci anlayıştan geçişin doğru yönetilememesinden ötürü hayal kırıklıklarına sebebiyet vermiştir. Hem ithal ikameci anlayışta hem de ihracata yönelik sanayileşme anlayışında ödemeler dengesi sağlıklı bir şekilde sürdürülememiş ve ithalata bağımlılıktan kurtulunamamıştır. Her iki politikanın da ekonomiye olumlu katkıları olsa da rekabetçi bir sanayi altyapısı ve istikrarlı bir ekonomik büyüme sağlamada yeterli olamamıştır. Bu sorunlar günümüzde sanayinin yeniden yapılanması gerekliliği yönünde görüşlerin gündeme gelmesine neden olmaktadır. Literatür incelendiğinde, ithal ikameci politikalar ile ihracata dayalı sanayi politikalarının bir arada tatbik edildiği bütünleştirilmiş stratejilerin bir çözüm olarak uygulanabileceği ifade edilmektedir (Özbey, 2000).

1.4. ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ

Klasik dış ticaret teorileri ile başlayan ulusal rekabet gücü analizleri daha sonra geliştirilen modern dış ticaret teorileri ve rekabet gücü kuramları ile devam etmiştir.

1.4.1. Klasik Dış Ticaret Teorileri

Dış ticaret teorileri Sanayi Devrimi öncesinden Merkantilizmle başlamış ve sürekli yeni dış ticaret teorileri geliştirilmiş, yeni teoriler ortaya atılmıştır.

Merkantilist düşünce sistemi; 15.-16. Yüzyıl Avrupa'sının hâkim olduğu sistemdir. Merkantilizmde 'Ulusal Servet'i arttırmak ekonominin temel hedeflerindendir. Thomas Mun, Gerard de Malynes ve Edward Misselden bu sistemin en önemli düşünürleridir. Merkantilist düşünce sisteminde dış ticaretin temel amacı; kıymetli madenlerin ülkeye gelmesini sağmak ve bu sayede gelir artışı elde ederek, ülkede güç dengesi oluşturmaktır. Merkantilistler bir ülkenin zenginliğini o ülkedeki değerli madenlere göre belirlemektedir. Bu kapsamda, ithalatın kısıtlanması ve ihracatın arttırılması gerektiğini savunmuşlardır (Kibritçioğlu, 1996: 4).

Merkantilist düşüncede, dış ticaret ile ülkeye değerli maden kazandırmak amaçlanmaktadır. Bu durum rekabet gücünün temelini oluşturmaktadır. Hem ekonomik hem de politik açıdan rekabet gücünü etkileyen bu düşünce sistemi, dış ticarette sömürgeci bir yapı oluşmasına zemin hazırlamıştır. Bu durum sıkı bir devlet müdahalesini de beraberinde getirmiştir(Engin, 2013:20).

Merkantilizm ile iktisadi olaylar üzerine düşünülmeye başlanmış ve bir bilim dalı olarak iktisadın ortaya çıkmasına katkı sağlanmıştır. Devletin ekonomiye müdahalesi, para, faiz, dış ticaret ile ilgili yeni görüşler ortaya atılmıştır (Keçetep, 2016). Sanayi devriminin ardından, Merkantilizm geçerliliğini yitirmeye başlamış, yerini David Hume ve Adam Smith gibi düşünürlerin getirdikleri Klasik İktisat görüşüne bırakmıştır (Engin, 2013:20).

1.4.1.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi

Merkantilist düşünce sisteminin korumacı politikasına karşı olarak Adam Smith, serbest dış ticareti savunmuştur. Serbest dış ticaret politikası, her ülkenin kendi kapasitesine en uygun şekil üretebileceği ürünü üreterek, o alanda uzmanlaşması gerektiğini savunmaktadır (Bocutoğlu,2012).

Adam Smith, Mutlak Üstünlükler Teorisi ile serbest ticaret ve uluslararası ticarette uzmanlaşmanın faydalarını açıklamıştır. Bu teoriye göre iki ülke ve iki mal varsayımı yapılır. Bu ülkeler birbirlerine kıyasla hangi malı daha ucuza üretebiliyorsa, o mal üzerinde uzmanlaşmalı ve onu ihraç etmelidir. Ucuza imal edemediği malı ise dışarıdan ithal etmelidir (Bayraktutan, 2003:177). Adam Smith'in savunduğu bu görüşe göre herkes ucuza üretebildiği alanda kaynaklarını kullanarak uzmanlaşırsa, dünyada refah ve gelir seviyesi de yükselir.

Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi, dış ticaretin nasıl yapılacağını tam anlamıyla açıklayamadığı ve emek kavramını homojen varsaymasından dolayı zayıf kalmıştır (Bayraktutan, 2003:177).

1.4.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Klasik iktisat düşünürlerinden David Ricardo, karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ile dış ticareti, uluslararası karşılaştırmalı maliyetlere bağlamaktadır. Günümüzde uygulanan modern dış ticaret teorileri Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin devamı niteliği taşımaktadır(Utkulu, 2005:9).

Karşılaştırmalı üstünlük teorisi, mutlak üstünlükler teorisinin gelişmiş hali gibidir. Buna göre uluslararası ticaret yapılırken, bir ülkeyle mutlak üstün olduğu her iki malda da dış ticaret yapılması sonucunda, karşılıklı iki ülke içinde karlı bir sonuç elde edilebileceği ortaya konmuştur. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nde, uluslararası ticareti kısıtlayan mutlak üstünlükler teorisi yerine, üretim maliyetlerinin derecesi üzerinde durulmuştur.

Ricardo'nun savunduğu karşılaştırmalı üstünlük teorisine göre bir ülke, tüm mallarını diğer ülkelere kıyasla daha ucuza üretebilse de, karşılaştırmalı olarak en üstün olduğu malların üretiminde uzmanlaşıp o malı ihraç ederek, karşılaştırmalı olarak daha az üstün olduğu malları da ithal ederek daha fazla gelire ve daha fazla refaha ulaşabilir. Mutlak Üstünlükler Teorisi'nde olduğu gibi Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nde de maliyeti oluşturan tek faktörün, homojen emek olduğunu varsaymıştır (Bayraktutan, 2003:177). Ricardo Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ile rekabet gücü kavramını kullanan ilk iktisatçıdır. Ülkelerin rekabet gücünü sadece emek faktörünün verimliliğine bağlayan Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi, rekabet gücünü etkileyen başka faktörler de bulunduğundan bu konuyu açıklamada eksik kalmış bir teori olarak kabul edilmiştir. Bu eksiklik, Klasik iktisatçılar tarafından giderilmeye çalışılmıştır (Akiş, 2008:50-51).

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ne göre bir ülkenin bir üründe karşılaştırmalı olarak üstünlüğü vardır ya da yoktur. Eğer ürettiği malda diğer ülkelere kıyasla daha üstünse bu malda uzmanlaşır ve ihraç eder. Eğer bir üstünlüğe sahip değilse de üretmek yerine daha iyi üreten ülkeden ithal eder. Ülkeler kıt kaynaklarını üstün olmadıkları malları üretmek için kullanırlarsa, etkin bir üretim ve kaynaklarının etkin dağılımını sağlanamayacaktır (Coşkun, 2007: 8).

1.4.1.3. Faktör Donatımı Teorisi

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin eksikliklerini gidermek üzere 1919 yılında Eli F. Heckscher ve 1933 yılında öğrencisi Bertil Ohlin makaleler yayınlamışlardır. Bu makalede uluslararası ticareti, ülkelerin üretim fonksiyonlarının farklı olması ile açıklamışlardır. Teori Heckscher-Ohlin teorisi olarak da adlandırılmaktadır.

Faktör donatım teorisine göre, bir ülke sahip olduğu en zengin üretim faktörünü kullanarak üretim yaparsa, o malı daha ucuza üretir. Karşılaştırmalı üstünlük elde etmiş olur ve o malların üretiminde uzmanlaşır (Sabır, 2002: 57). Bu durumu bir örnekle açıklayacak olursak, ülke emek zengini ülke ise, emek yoğun malların üzerinde uzmanlaşacak ve tüm kaynaklarını bu yönde kullanacaktır. Emek yoğun malları ihraç edecektir. Sermaye yoğun malları ise ithal edecektir. Sermaye yoğun ülkeler ise, tüm kıt kaynaklarını bu yönde yoğunlaştırarak sermaye yoğun mallar ihraç edecek ve emek yoğun malları ithal edecektir. Böylelikle her iki durumdaki ülke kazanç sağlamış olacaktır (Utkulu, 2005:12).

Heckscher-Ohlin modelinden; Faktör Donatımı Teorisi, Faktör Fiyatları Eşitliği Teorisi, Stolper-Samuelson Gelir Dağılımı Teorisi ve Rybczynski Teorisi olmak üzere dört önemli teori elde edilmiştir.

i. **Faktör Donatımı Teorisi:** Ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse, bu faktörün yoğun biçimde kullanıldığı malların üretiminde uzmanlaşarak, bu malda karşılaştırmalı olarak üstünlük elde eder.
ii. **Faktör Fiyatları Eşitliği Teorisi:** Fiziki bir faktör hareketi olmadan yalnızca mal ticareti yapan ülkeler arasında faktör fiyat eşitliği sağlanacaktır. Ülke hangi faktörde zenginse o faktörü kullanarak üretim yapacak. Bu malın üretimi ve ihracatı arttıkça, zengin olan faktörün talebi artacak ve kıt faktörün talebi azalacaktır. Böylelikle bol faktörün fiyatı artarken kıt olan faktörün fiyatı azalacaktır.
iii. **Stolper-Samuelson Gelir Dağılımı Teorisi:** Serbest dış ticaret yapılırken, ülkenin zengin olduğu üretim faktörünü kullanarak üretim yapması geliri arttırırken kıt olduğu faktörü üretimde kullanmayarak kıt kaynak faktör geliri azalmaktadır. Milli gelir içinde üretim faktörü zengin olan malların geliri artarken üretim faktörü kıt olan malların geliri azalmaktadır.
iv. **Rybczynski Teorisi:** Tam çalışma koşullarının olduğu varsayılarak, bir faktörün arzının artması ile bu faktörün yoğun olarak kullanıldığı malın üretimi artacaktır. Arzı sabit kalarak değişmeyen, üretim faktörünün yoğun olduğu malın üretimi ise azalacaktır(Sabır, 2002: 62-67).

Faktör donatım teorisine göre ülkeler, emek-zengini ve sermaye-zengini olarak, mallar ise emek-yoğun ve sermaye-yoğun mallar şeklinde kategorize edilmişlerdir. Teoride dikkat çeken bir başka nokta ise; üretim teknolojilerinin bütün ülkelerde aynı olduğu ve verimin sabit olduğu varsayımıdır (Bayraktutan, 2003:178).

Ricardo'nun savunduğu Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ne göre sermaye, biriktirilmiş emek faktörü olarak düşünülürken Faktör Donatımı Teorisi'nde sermaye önemli bir faktör olarak açıklayıcı unsur olmuştur (Utkulu, 2005:13).

Faktör Donatımı Teorisi'nin geçerliliği "input-output" tekniği ile test edilmektedir. Bu tekniği, Harward Üniversitesi Profesörlerinden W. Leontief, endüstriler arası bağlantıları sayısal olarak ölçmek için geliştirmiştir. Tekniği 1947 yılı itibariyle ABD üzerinde denediğinde, ülkenin emek

yoğun malları ihraç ettiğini, sermaye yoğun malları ise ithal ettiğini tespit etmiştir. ABD sermaye zengini ülke olduğundan teori ile çelişen bir durum ortaya çıkmıştır. Literatürde bu çelişki Leontief Paradoksu olarak adlandırılmıştır. Bu çelişkiyi Leontief, ABD'li işçilerin üstün niteliklere sahip oldukları ve diğer ülkelerdeki üç işçinin, bir ABD'li işçiye bedel olduğu şeklinde savunmaya çalışmıştır. Leontief bu açıklama ile ABD'yi sermaye yoğun bir ülke değil, emek yoğun bir ülke olarak göstermiştir (Kaya, 2008:30).

1.4.2. Yeni Dış Ticaret Teorileri

1960 'lı yıllardan sonra uluslararası ticaret alanında önem arz eden bir gelişme olarak yeni dış ticaret teorileri ortaya çıkmıştır. Yeni dış ticaret teorilerinin temelinde, tam rekabet ve sabit getiri gibi varsayımların yanı sıra ölçeğe göre artan getiri ve eksik rekabet piyasaları esas alınarak analiz edilmektedir (Balassa, 1966).

Faktör donatımı teorisi farklı faktör donatımlarına sahip ülkelerin dış ticaretini incelemiş ve bu ülkeler arasındaki dış ticareti açıklayarak farklı bir yorum getirmiştir. Bu yorum, faktör donatımları bakımından aynı olan ülkelerin ticaretini açıklamada yetersiz kalmıştır.

Dış ticaretin özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası serbestleşmesi ile birlikte, faktör donatımı bakımından aynı olan ülkeler arasında ticaret oranları artmıştır. Bu durum yeni dış ticaret teorilerinin oluşumuna sebep olmuştur. Yeni teoriler de uluslararası ticareti bütünüyle açıklayıcı nitelikte olmamıştır. Ancak klasik dış ticaret teorilerini tamamlayıcı nitelikte olduğu için önemli görülmüştür.

Faktör donatımı teorisi emek yoğun sanayi malları, hammadde ve tarım ürünleri üzerinden ticareti açıklarken, yeni dış ticaret teorileri teknoloji içerikli sanayi ürünleri ve sermaye üzerinden ticareti açıklamıştır (Sabır, 2002: 92).

Karşılaştırmalı üstünlüğün temeline dayanan klasik dış ticaret teorileri, piyasa büyüklüğü ve piyasalara erişimin önemine de dikkat çeken yeni ticaret teorileri ile bir bütünlük oluşturmuştur (Krugman. 1980).

1.4.2.1. Teknoloji Açığı Teoremi

Posner tarafından 1961 yılında ortaya atılan teori, ticareti belirlemede teknolojik gelişmelerin önemi üzerinde durmuştur (Posner, 1961).Teknoloji açığı teoremine göre, yenilikçi ve teknolojik gelişmelere uyum sağlayan firmalar, sanayileşmiş ülkelerde bulunurlar. Ticaretin

büyük bir kısmını mal ve üretim süreçleri oluşturduğundan, yeni bir mal ya da üretim süreci bulunan sanayileşmiş ülkeler bu malların ilk ihracatçıları olurlar.

Posner'in bu teorisi, benzer teknolojik gelişimlere, yeniliklere sahip ülkeler arasındaki ticareti arttırmasına dayanmaktadır. Ancak bu durum benzer faktör donatımlarına sahip ülkelerin talep ve taklit etme durumuna göre değişim gösterebilir. Şöyle ki; teknolojik gelişmeler ile sanayileşmiş bir ülkenin ürettiği ürün, iç piyasada talep görmeden aynı faktör donatımlarına sahip ülke tarafından taklit edilerek benzer ürün piyasaya çıkarması o ürünün ihraç edilmesini de engellemiş olacağından dış ticareti açısından da olumlu kazanım elde edemeyecektir. Bu durumlarla yeniliklerin basitçe uygulanabilir olduğu ve her iki ülkenin de periyodik olarak ürün geliştirmediğinde karşılaşılabilir. Ancak tüketiciler arasındaki tercih benzerlikleri, tüketicilerin fiyat ve ürün özelliklerine yavaş tepki vermeleri söz edilen durumların yaşanma olasılığını yükseltmektedir (Sodersten ve Reed, 1994: 83).

Posner' in teorisine göre ticaretin önemli kısmını yeni ürün üretmek ve üretim aşamalarındaki gelişmeleri takip etmek ile ilgilidir. Sanayisi gelişmiş ülkeler, teknoloji bakımından da yenilikçi ürün üreten firmalar piyasada güç sahibi olarak, tekelci güç oluşturmuşlardır (Kaymakcı ve diğerleri 2007: 21).

Teknoloji açığı teoremi, teknolojik gelişmeleri takip ederek dış ticaret ekonomisine bir dinamizm kazandırmıştır. Ancak teknoloji açığının büyüklüğüne ve ortaya çıkış nedenlerine tam anlamıyla açıklık kazandıramamıştır.

1.4.2.2. Ürün Dönemleri Teoremi

Raymond Vernon tarafından 1966 yılında teknoloji açığı teorisinin bir uzantısı ve genelleştirilmiş hali olarak ortaya çıkarılmıştır. Bu teori daha çok, bilgi yoğun ürünler arasında karşılaştırmalı üstünlükler üzerinde durmaktadır (Vernon, 1966).

Vernon'a göre üretim aşamasındaki kullanılan girdiler değişiklik göstermektedir. Kullanılan girdilerin değişiklik göstermesi karşılaştırmalı üstünlüklerinde de değişiklik gösterebilir. Bu durumda ürün var olduğu sürece girdilerindeki değişime paralel olarak üstünlüğü de değişecektir (Vernon, 1966). Bu teoride ürün döneminde standardizasyona vurgu yapılmaktadır. İleri teknoloji ile üretimi yapılan ürünler ihraç edilirken düşük teknoloji ile üretilmiş ürünlerin ithal edilmesi beklenmektedir. Ürün dönemleri teorisi ticareti karşılaştırmalı üstünlükler ile açıklamış ancak teknolojinin gelişmesi ile birlikte geçerliliği tartışılır olmuştur.

Ürün dönemleri hipotezi üretim sürecini aşamalara ayırmıştır. Yeni bir ürün üretilmeye başlarken küçük çaplı bir üretim yapılması ve böylece üretim esnasında ortaya çıkabilecek sorunların gözlemlenmesi sağlanır. Ürün tamamlanıncaya kadar, üretim esnasında karşılaşılan sorunlar çözümlenerek en az zararla üretim yapılması hedeflenir. İlk aşama iç piyasadaki ihtiyacı karşılamayı hedefler, ikinci aşama ise ürünün tam olarak geliştirildiği aşamadır. Ürünler tam olarak geliştirildiğinde, üretimde hız kazanarak iç piyasa taleplerini karşılanırken ürünlerin ihracatı da gerçekleştirilir. Üretim belirli bir standardizasyona ulaştığında üçüncü aşamaya geçilmiş olur. Bu aşamada, yenilikçi firma yurtiçi ve yurt dışında teknolojinin lisansının vermenin daha karlı olacağını düşünür. Bunun nedeni, yenilikçi firma nitelikli iş gücüne sahip yüksek maliyetlerle üretim yapmaktadır. Üretim maliyetlerinin azaltılması için, emeğin yoğun olduğu yerlere taşınarak üretimin daha ekonomik olacağı düşünülmüştür. Üretimin ve lisansların başka ülkelere kaydırılması ile ilk üreten yenilikçi ülkede söz konusu ürünün üretiminin düşmesine sebep olmuştur. Bu durumda dördüncü aşama olarak adlandırılır. Beşinci aşama ise, yenilikçi ülkede iç piyasanın ihtiyacı yerli üretim yerine ithalat ile karşılanmaya başlanmasıdır. Böylelikle teknoloji tüm dünya ülkelerine yayılmış ve üretimi sınırlandıran lisanslar da sonlanmıştır. Üretilen ürün serbest bir mal niteliği taşımaktadır. Sonuç olarak, yenilikçi ülke ürün üretiminde tamamen devre dışı kaldığında ürün dönemleri tamamlanmış olmaktadır. Ürün dönemlerini geçirerek üretilmiş birçok ürün bulunmaktadır. Bazı elektronik ürünler, radyo, televizyon, tekstil ürünleri örnek verilebilir (Ünsal:2005: 216).

1.4.2.3. Nitelikli İşgücü Teoremi

Keesing ve Kenen tarafından geliştirilen nitelikli iş gücü teoremine teoriye göre, sanayileşmiş ülkeler arasındaki dış ticaretin büyük çoğunluğunu sanayi malları oluşturur. Bu ticaretin ancak, nitelikli iş gücü teorisi ile açıklanabileceğini savunmuşlardır. Bu teoriye göre nitelikli iş gücüne sahip ülkeler, kaliteli, yüksek iş gücü gerektiren ürünlerin üretiminde uzmanlaşmalı ve buları ihraç etmelidir. Niteliksiz iş gücüne sahip ülkeler ise, üretimde kaliteli, yüksek iş gücü gerektirmeyen ürünlerin üretiminde uzmanlaşmalı ve bunları ihraç etmelidir. Emek yoğun mallar aynı zamanda sermaye yoğun mallar olduklarından bu teoriye neo-faktör donatımı da denilmektedir (Deviren, 2004). Bu teori ile Keesing, nitelikli iş gücü sermayesinin uluslararası ticareti nasıl etkilediğini araştırmıştır.

Keesing'e göre, nitelikli işgücünün ticareti ve sanayinin kuruluş yerini etkilemesi, ekonomik büyümeyi ifade etmede önemli bir etken olduğundan nitelikli iş gücü farklı bir üretim faktörü olarak ele alınmalıdır. Keesing teorisini Amerika, İngiltere ve Almanya gibi sanayileşmiş

ülkeler üzerinde uygulamıştır. Bu çalışmalara bakıldığında nitelikli iş gücünün az olduğu, toprağın ise bol bulunduğu az gelişmiş ülkelerin, daha çok ilkel tarım ürünlerini, nitelikli işgücünün fazla olduğu ülkelerde ise yoğun bir biçimde sanayi ürünlerinin ihraç edildiği görülmüştür (Seyidoğlu, 2009: 101).

1.4.2.4. Tercihlerde Benzerlik Teoremi

Tercihlerde benzerlik teoremi, faktör donatım teorisinin sanayi ürünlerinin ticaretini açıklamada yetersiz kaldığı düşünülerek 1961 yılında Steffan B. Linder tarafından ortaya çıkarılmıştır. Linder dış ticareti, kişi başına düşen gelir karşılaştırmalarına dayandırmaktadır. Teoriye göre, dış ticareti yapılan mallar sanayi ürünleri ve ilkel maddeler olarak ikiye ayırmaktadır. İlkel maddelerin ticareti faktör donatım teorisine dayanmakta olup, ticaret, ülkeler arasındaki doğal kaynakların farklılığından kaynaklanmadır. Sanayi mallarının üretimi ise ülkelerin gelir dağılımı ile ilişkilidir.

Teoriye göre, bir malın ihraç edilebilmesi için öncelikle iç piyasada talep görüyor olması gerekir. İç piyasadaki talebe temsili talep adı verilir. Üreticiler, ilk olarak yurt içerisinde kazanç sağlayarak, piyasayı doyurmalı ve sonrasında ihraç etme arayışına girmelidir. Bu durumda da ihracat, benzer talep yapılarına sahip ülkeler üzerinden gerçekleşmiş olacaktır (Linder, 1961: 5).

Bu teori Linder'in kendi ülkesi İsveç dışında destek görememiştir. Bir ülke yalnızca ihraç etmek için de üretim yapabilir. Üretilen her ürünün iç piyasada talep görmesini beklemek yanlış olacaktır. Bu nedenle bu teori, eksik ve yetersiz kalmıştır.

1.5. ULUSLARARASI TİCARETİN EKONOMİK KALKINMAYA ETKİSİ

Milli gelirdeki uzun vadeli, sürekli ve yüksek artışın ekonomik kalkınmanın lokomotifi olduğuna inanılmaktadır. Bu kalkınmanın sağlanması için de dış ticarette net fazla vermenin önemli bir rolü olduğu söylenebilir. Bu perspektiften değerlendirildiğinde, iktisadi kalkınmayı sağlayan unsurların daha net bir şekilde anlaşılabilmesi için, dış ticaret ve milli gelir artışları arasındaki bağlantının net bir şekilde ortaya konması önem arz etmektedir.

1.5.1. Kaynak Dağılımı Etkisi

Kaynak dağılımı, dış ticaretin direkt etkilerinden ilki olarak ifade edilebilir. Ülkeler dış ticaret faaliyetlerinde bulunarak, sahip oldukları kaynakları Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisine (KÜT) uygun bir şekilde yeniden dağıtmaktadır. Böylelikle dış ticaret sayesinde milli gelir

doğrudan etkilenmektedir. İhracat ve ithalat faaliyetlerinin milli gelir üzerindeki etkilerinin, hane halkının gelir seviyesi üzerinde mi yoksa büyüme hızı üzerinde mi daha etkili olacağı, ülkenin sahip olduğu teknolojik altyapı seviyesiyle doğrudan ilgilidir. Teknolojinin içsel bir faktör olarak kabul edildiği dinamik KÜT' ne göre, dış ticaret ile elde edilen kaynaklar, büyüme hızı ve üretim miktarını uzun dönemde etkileyebilmektedir. Konvansiyonel olarak düşünüldüğünde, dış ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasıyla ülkeler karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre kaynak dağılımı elde edecekler ve üstünlüklerine göre önemli oranda kazanç elde ederek gelir düzeylerini arttıracaklardır. Gelir ise, tasarruf miktarını ve dolayısıyla yatırımı doğrudan etkileyen bir faktör olduğundan yatırım miktarlarının yükselmesine sebebiyet verecektir. Bahsedilen olumlu etkinin oluşturulabilmesi, üretim faktörlerinin sektörler arası geçişkenliğinin serbest olduğu ve tam istihdam ortamının mevcut olduğu varsayımı altında gerçekleşmesine bağlıdır.

1.5.2. Girdi Sağlama Etkisi

Diş ticaretin, ekonomik kalkınmaya yönelik bir diğer olumlu etkisi ise, endüstrilerin sahip olmadığı ancak üretim için ihtiyaç duyulan yatırım ve ara malların elde edilmesine olanak sağlamasıdır. Gelişmekte olan ve korumacı politikalar uygulayan ülkelerin benzer özelliklerinden bazıları; döviz kıtlığı, üretim mallarının eksikliği, yerli teknolojinin ve ara malların bulunmaması ve bu malların ithal edilmek zorunda olmasıdır (Chenery H., Robinson S. ve Syrquin M. 1987: 4). Bu aşamada, korumacı politikaların, teknolojik ve ara malı girdilerinin miktarını sınırladığı ve böylelikle girdi fiyatlarını arttırdığı, sonuç olarak milli gelirin olumsuz şekilde etkilendiği söylenebilir. Dış ticaretle birlikte ülkede bulunmayan üretim faktörlerinin başka bir ülkeden temin edilmesi sağlanabilmekte, böylelikle faktörlerin maliyetleri düşürülebilmektedir. Bu durum verimliliğin artmasını sağlamaktadır. Dış ticarette serbestleşme sağlanması sayesinde, teknolojik ve ara mal darboğazı son bulur ve böylelikle daha hızlı bir ticari büyüme sağlanması mümkün olabilmektedir.

Bunun yanında girdilerin artmasının hangi ekonomik etmenleri doğrudan ve ya dolaylı etkileyeceği üzerine farklı görüşler ileriye sürülmüştür. Dış ticarette serbestleşmeyle birlikte ortaya çıkan girdi artışı, milli gelir düzeyi ve büyüme hızı üzerinde etkili olacaktır. Ancak bu etkinin milli gelir üzerinde mi yoksa büyüme hızı üzerinde mi daha etkili olacağı ise, girdinin türüne ve hangi sektörde kullanılacağına göre değişiklik göstermektedir. Ar-Ge de kullanılacak girdiler ile dış ticaretin uzun vadede ekonomik büyümeyi arttırması beklenebilir. Ancak, girdilerin nihai mallarda kullanılması sadece gelir düzeylerini etkilemektedir. Bu yüzden dış

ticaretten kazanılan kaynakların Ar-Ge' ye yönelik olarak harcanmasına özen gösterilmelidir. Ancak bu durumun, bilhassa gelişmekte olan ülke endüstrilerini; dış kaynak, ithal ara mal ve teknolojilere bağımlı hale getirme tehlikesi bulunmaktadır. Bu hususlara dikkat edilmediği takdirde, dış ticarette serbestleşme ile elde edilen girdilerin ekonomik kalkınmaya etkisi belli bir seviyede kalacaktır (Rivera-Batiz ve Romer, 1991).

1.5.3. Ölçek Ekonomileri Etkisi

Ölçek ekonomileri, dış ticaret ve ekonomik kalkınma arasında sıkı bir ilişki mevcuttur. Uluslararası ticaret sayesinde, yerel firmalar lokal pazarın ihtiyacından fazlasını üretmekte, uzmanlaşma ve seri üretim sayesinde maliyetler azalmakta, düşük maliyetli üretimden elde edilen ürünler dış pazarlara ihraç edilerek ulusal gelirin artması sağlanmaktadır. Böylelikle ülkelerin dış ticaret hacmi genişlemektedir. Korunan ekonomilerde, içerideki endüstrilerin kapalı olması, üretimde bulunan şirketlerin karlılıklarını arttırmalarına sebebiyet verecek ve bu artış ile birlikte diğer firmaların bu piyasaya çekilmesi sağlanacaktır. Piyasada faaliyet gösteren firma sayısındaki atış, her bir firmanın tek başına optimum noktada üretim yapmasına engel teşkil edecektir. Bunun yanında, kapalı korunan ekonomilerde piyasa ölçeğinin küçük olması, birçok sektörde optimum seviyenin altında üretim yapılmasına da sebebiyet verebilmektedir. Bu noktada, dış ticaret ile birlikte firmaların sadece yerel pazar için değil uluslararası pazar için de üretim yapıyor olması, optimum ölçekte üretim seviyesine yakın bir düzeyde faaliyet gerçekleştirme imkanına kavuşmalarına yardımcı olacaktır. Bu sayede üretim maliyetlerinin azalması mümkün olurken, firma karlılıklarının artması, yeni teknolojilerin üretim süreçlerinde kullanılması ve kalite artışının sağlanması mümkün olacaktır (Taylor, 1994). Ayrıca dış ticaretin başlamasıyla artan piyasa hacmi, ara mala olan talebi de arttıracaktır. Bu talep artışı sayesinde ara mal çeşitliliği ve kalitesindeki artışı sağlamak adına Ar-Ge yatırımları artacak ve büyüme oranı yükselecektir (Grossman ve Elhanan, 1992).

Ölçek ekonomilerinin kalkınmaya sağladığı pozitif etki, ölçeğin optimum noktaya ulaşmasıyla ortadan kalkmaktadır. Bu görüşü açıklamak için "Bebek endüstriler" tezinden faydalanılabilir. Bu teze göre, geri kalmış ya da gelişmekte olan ülkelerdeki sektör yapıları yeni oluşmaya başladığından ötürü, faaliyette bulunan firmalar güçlenip optimum ölçeğe ulaşıncaya kadar koruma altına alınmalıdır. Optimum ölçeğe ulaşmadan firmaları dış ticarete ya da uluslararası rekabete açmak, firmaların asla gelişememesi ya da yok olmasıyla sonuçlanacaktır (Acar, 2010). Bunun yanında bebek endüstri tezinin hayata geçirilmesinde bir takım zorluklar ve

belirsizlikler söz konusudur. Endüstrilerin optimum ölçeğe ne zaman ulaşacağı, ne miktarda korunması gerektiği ve olgunlaşmalarıyla birlikte ne kadar karlı olacakları belli değildir.

1.5.4. Disipline Edici İthalat Etkisi

Disipline edici ithalat hipotezine göre uluslararası ticaret, yerel piyasaların global rekabete açılmasına neden olmakta, firmalar arasındaki rekabetin artışı ile birlikte ekonomik verimlilik artmakta ve nihayetinde gelir artışı sağlanmakladır. Buna göre, ulusal piyasalar global rekabete açıldığında, oligopol halde olan yerel piyasalar rekabet etmeye zorlanacak böylelikle bu piyasadaki firmalar daha kaliteli malı daha çok üretmek zorunda kalarak oligopol karlarının bir kısmından feragat etmek zorunda kalacaktır (Levinsohn, 1993) .

Dışa kapalı olan korumacı endüstrilerde, rekabetin düşük olmasından ya da hiç olmamasından kaynaklı firmalar üretim maliyetlerini azaltmak ya da kaliteyi arttırmak adına bir neden bulamamaktadırlar. Ancak uluslararası rekabette ise yerel firmalar yakıcı rekabette ayakta kalabilmek için üretim faktör ve yöntemlerinde yeniliğe gitmek, daha efektif olmak ve kaliteyi arttırmak zorundadırlar (Greenaway ve Milner, 1993). Kalitede elde edilmek istenen bu iyileşmeler ancak Araştırma Geliştirme (Ar- Ge) faaliyetleriyle, üretimde teknoloji kullanımının arttırılmasıyla, iş gücünün kalitesinin yükseltilmesine yönelik eğitim programlarıyla mümkün olabilen dinamik bir süreç gerektirir. Bu gelişmelerin sağlanmasıyla birlikte üretimde verimlilik ve uzun dönemde büyüme hızı artacaktır. Rekabet aynı zamanda, sermaye yoğunluğu ve verimliliğini arttırmada firmaları zorlayan bir unsurdur. Yüksek seviyeli bir rekabet ortamında, fiyatlar ile maliyet arasındaki marj giderek daralacaktır (Nordas ve diğ., 2006). Böylelikle firmalar rekabette ayakta kalabilmek adına sermayeyi daha verimli kullanmanın yolunu bulmak zorunda kalacaktır.

Ancak Rekabetin Ar-Ge çalışmaları üzerindeki negatif etkisi göz önüne alındığında, rekabet ile kalkınma arasındaki ilişki her zaman aynı yönlü olmamaktadır. Piyasanın dış ticarete açılmasına bağlı olarak artan rekabet ortamı, firmaları Ar-Ge'ye ayırdıkları bütçelerden kısıntı yapmaya itebilmekte böylelikle büyüme olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Bu yüzden genel olarak büyüme ve kalkınmaya olumlu etki sağlayan rekabetin bir takım sorunları beraberinde getirdiği söylenebilir (Rodrik, 1991).

Dış ticarete açık piyasalarda üretim yapan firmalar, rakiplerinden pozitif ayrışabilmek için çeşitli yollarla ürünlerine olan talebi cazip hale getirmek durumundadırlar. Bunu gerçekleştirmek adına, firmalar ya farklılaşma stratejisi takip ederek malın kalitesini arttırmak

ya da maliyet liderliği strateji uygulayarak malın fiyatını aşağı çekmek durumundadırlar. Firmaların genellikle maliyet liderliği stratejisini takip ettikleri söylenebilir. Fiyatlardaki bu indirim sayesinde karlılığın belli bir kısmından vazgeçilmektedir. Azalan karlılık, Ar-Ge'ye harcanacak bütçelere kesinti olarak yansımaktadır. Bunun aksine, koruma altındaki endüstrilerde faaliyet gösteren firmalar ise söz konusu kar azalması ile karşı kaşıya olmadıklarından Ar-Ge harcamaları için daha fazla kaynak harcayabilmektedir. Böylelikle, üretim tekniklerinin gelişmesi sağlanarak maliyetlerde düşüş sağlanabilmektedir. Dolayısıyla koruma söz konusu olan piyasalarda faaliyet gösteren şirketler daha çok kar elde ederek daha çok Ar-Ge gerçekleştirmekte ve verimlik artışı sağlayabilmektedirler. Buna karşın Aghion, Dewatripont ve Rey (1997), Aghion, Haris ve Vickers (1997), Aghion ve Howitt (1998) çalışmalarında, aşırı olmayan rekabetin Ar-Ge harcamalarını azaltmayacağı ve büyümeyi negatif etkilemeyeceğini ortaya koymuştur.

1.6. TÜRKİYE'DE ULUSLARARASI TİCARETİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE ANALİZİ

Türkiye'de diğer ülkeler gibi belli aşamalardan geçip 1923'ten günümüze kadar uzanan bir süreçte dış ticarette dışa açılma politikaları uygulamıştır. Türkiye yükümlülüğünde kaldığı Lozan antlaşması gereği 1980 öncesinde gümrük tarifelerini o antlaşmaya göre uygulamak zorunluluğuyla hareket etmiştir. İlk süreçte devletçi politikaları hayata geçiren Türkiye, daha sonraki süreçte ise karma politikalar uygulamış. 1980'li yıllarda Türkiye, 24 Ocak Kararları adı altında bir büyüme programı devreye koyarak küresel ekonomi için yeni ve kapsamlı bir strateji oluşturmuştur (Özdemir, vd., 2014).

1980 yılından itibaren Türkiye'de dış ticaretin önündeki engelleri kaldırmaya yönelik politikalar hızlanarak devam etmiştir. 90'lı yılların başında ise finansal serbestlik adına uygulanan politikalar da dış ticareti olumlu yönde etkilemiştir. 1996 yılında Gümrük Birliği anlaşması imzalanmış ve Türkiye'nin ticareti küresel boyutlara taşınmıştır (Savrul, vd. 2013). 2000'li yıllarda başlayan siyasi krizler sonucunda ekonomik kayıplar yaşanmış ve Türkiye'nin de ekonomisindeki yükseliş yerini yavaşlamaya bırakmıştır. Tüm dünyayı ekonomik anlamda olumsuz etkileyen 2008 krizi Türkiye'yi kısmen de olsa etkilenmiştir. Bu kriz sebebiyle ihracat oranlarında düşüşler yaşanmıştır. Türkiye tarihinin en büyük dış ticaret açığı 2011 yılında, yaklaşık 106 milyar dolar olarak gerçekleşmiş, bu tarihten günümüze dış ticaret rakamlarında yıllar itibari ile kısmi artış ve azalışlar yaşanmıştır. 2018, 2019, 2020 yılları itibari ile dış ticaret

açığı önceki yıllara göre belirgin şekilde azalmış ve sırasıyla 55 milyar dolar, 29 milyar dolar, 49 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2021).

Türkiye'nin dış ticaret gelişimini 2 bölümde inceleyebiliriz. Bunlar;

1. Türkiye'nin 1980 öncesi dış ticareti
2. Türkiye'nin 1980 sonrası dış ticareti

1.6.1. 1923 - 1980 Dönemi

Türkiye Lozan antlaşması hükümleri gereği 1980 öncesinde gümrük tarifelerini bu anlaşmadaki geçerliliklere göre uygulamak zorunda kalmıştır. Bu süreç 1929 yılına kadar böyle devam etmiştir. Türkiye'nin o dönemde sanayisi gelişmemiş olduğundan ve ihraç edilen ürünler büyük ölçüde hammadde ve tarımsal ürün içerdiğinden, gelişmiş ülkelerin pazarı haline gelmiştir. Bu dönemde Türkiye işlenmiş ürünleri dışarıdan ithal ettiğinden, ithalattaki bu fazlalık dış ticaret açığına sebep olmuştur (Ekodialog, 2022).

Türkiye'nin de içinde bulunduğu I.Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı yılları ülke ekonomisini oldukça olumsuz yönde etkilemiştir. Yetersiz sermaye ve lojistik ağının oluşmamış olması, ekonominin olumsuz etkilenmesine ve birçok sorunu beraberinde getirmesine sebep olmuştur. Ülke ekonomisinin kendi içerisinde yetersiz kalması yabancı sermayeye kapı açmıştır (Uludağ ve Arıcan, 2003:3-4). Ekonominin olumsuz yönde seyrettiği 1923 Şubat ayında İzmir'de bir İktisat Kongresi düzenlenmiş ve bu kongrede yeni kurulmuş olan Türkiye Cumhuriyeti'nin ekonomik yönden akıbeti değerlendirilmiştir. Bu kongrenin yapılmasındaki temel amaç yabancı sermaye çevrelerini ülke ekonomisi hakkında bilgilendirmek olmuştur. Kongrede aynı zamanda işçi, çiftçi, tüccar ve sanayi sorunları ele alınmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2005: 32-33).

1930 ve 1931 yıllarında dış ticarette denetimler arttırılmıştır (Boratav, 2006:67). 1931 yılı itibariyle ihracatta denetim yapılması ve ithalata kota konulması ile ilgili kanun çıkarılmıştır. Bu kanun Türkiye ekonomisinin korunması adına yapılan ilk uygulama olmuştur (Uludağ ve Arıcan, 2003:7-15). 1932-1939 yıllarında, devlet özel sektöre destek sağlamıştır. Özel sektörde ihtiyaç duyulan yatırımları yapmak için yeterli sermaye olmadığından, devlet bu yatırımlara destek olmak zorunda kalmıştır.

Tablo 1. 1930-1946 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (Bin USD)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
1930	71.380	69.540	1.840
1931	60.226	59.935	291
1932	47.972	40.718	7.254
1933	58.065	45.091	12.974
1934	73.007	68.761	4.246
1935	76.232	70.635	5.597
1936	93.670	73.619	20.051
1937	109.225	90.540	18.685
1938	115.019	118.899	-3.880
1939	99.647	92.498	7.149
1940	80.904	50.035	30.869
1941	91.056	55.349	35.707
1942	126.115	112.879	13.236
1943	196.734	155.340	41.394
1944	177.952	126.230	51.722
1945	168.264	96.969	71.295
1946	214.580	118.889	95.691

Kaynak: T.C Ticaret Bakanlığı verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıda yer alan Tablo 1.'de 1930-1946 yılları arasında Türkiye'nin dış ticaret rakamları verilmiştir. Bu verilerden yola çıkarak ithalatta uygulanan kotalar ve denetimler sebebiyle 1930-1932 yıllarında ithalatta düşüşler olduğunu gözlemliyoruz. İhracat değerlerine baktığımızda ise 1931 ve 1932 önceki yıla göre azalma izlenmekte ancak ilerleyen yıllarda ise tekrar artış olduğu görülmektedir. 1939-1945 yılları arasındaki bu 7 yıllık dönemde Türkiye'nin dış ticaret fazlası verdiği görülmektedir. Devam eden kota ve denetim uygulamaları ile Türkiye'nin 1930-1946 yılları arasında 1938 yılı hariç olmak üzere dış ticareti fazlası vermesi sağlanmıştır (TÜİK, 2019).

Tablo 2. 1947-1979 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (Bin USD)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
1947	223.301	244.644	-21.343
1948	196.799	275.053	-78.254
1949	247.825	290.220	-42.395
1950	263.424	285.664	-22.240
1951	314.082	402.086	-88.004
1952	362.914	555.920	-193.006
1953	396.061	532.533	-136.472
1954	334.924	478.359	-143.435
1955	313.346	497.637	-184.291
1956	304.990	407.340	-102.350
1957	345.217	397.125	-51.908
1958	247.271	315.098	-67.827
1959	353.799	469.982	-116.183
1960	320.731	468.186	-147.455
1961	346.740	507.205	-160.465
1962	381.197	619.447	-238.250
1963	368.087	687.616	-319.529
1964	410.771	537.229	-126.458
1965	463.738	571.953	-108.215
1966	490.508	718.269	-227.761
1967	522.334	684.669	-162.335
1968	496.419	763.659	-267.240
1969	536.834	801.236	-264.402
1970	588.476	947.604	-359.128
1971	676.602	1.170.840	-494.238
1972	884.969	1.562.550	-677.581
1973	1.317.083	2.086.216	-769.133
1974	1.532.182	3.777.501	-2.245.319
1975	1.401.075	4.738.558	-3.337.483
1976	1.960.214	5.128.647	-3.168.433
1977	1.753.026	5.796.278	-4.043.252
1978	2.288.163	4.599.025	-2.310.862
1979	2.261.195	5.069.432	-2.808.237

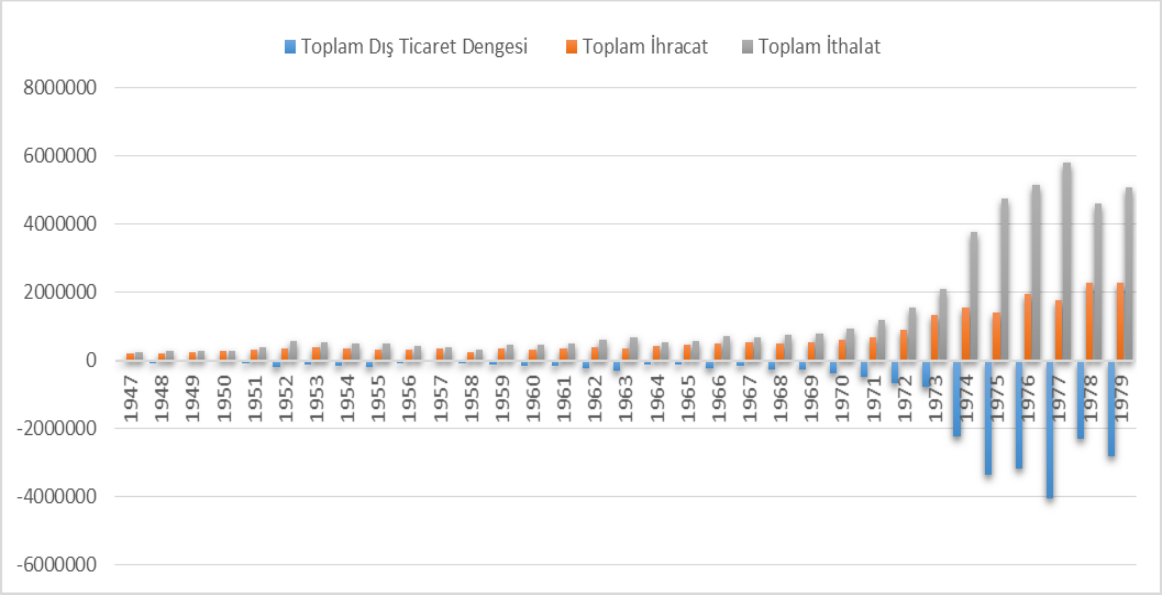
Kaynak: T.C Ticaret Bakanlığı verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıda yer alan Tablo 2.'de 1947-1979 yılları arasında Türkiye'nin dış ticaret rakamları verilmiştir. Tablo incelendiğinde her geçen yıl Türkiye'nin dış ticaret hacmi artmış ve ilk kez 1962 yılında 1 milyar dolar seviyesini aşmıştır. İthalatta da bu dönemde dalgalanmalar olmuş, artış yaşanmıştır. 1946 yılında %146 oranında devalüasyon gerçekleştirilmiş ve bununla ihracatı arttırmaya yönelik teşvik amaçlanmıştır. Ancak Tablo 2.'deki 1947-1979 yıllar arasındaki verilere bakıldığında Türkiye'nin dış ticaretinin devamlı olarak açık verdiği izlenmektedir. Dış ticaretin serbest bırakılması ile dış ticaret açığı 1950 yılında 22 milyon 240

bin dolardan 88 milyon doların üzerine çıkmıştır. Dört kat artış görülmektedir (Savrul, vd., 2013).

Türkiye'de 1950'li yıllardan itibaren ithal ikameci politikalar uygulanmış ve bu durum 1980'li yıllara kadar devam etmiştir. Kur sabitleştirilerek, gümrük kotaları arttırılarak ithalat azaltılmaya çalışılmıştır. 1950-1960 yıllarında özel sektörde güç olmadığından yatırımların çoğu devlet tarafından yapılmıştır. Yatırımların temeli sanayi ve lojistiğin sağlanması için, alt yapı sorunlarını çözmeye yönelik olmuştur. Sanayi alanındaki yatırımları özellikle 1960-1980 yıllarında arttırılmıştır. Anca bu dönemde dış ticaret açıkları katlanarak artmıştır. Tabloda da gözlemlediğimiz gibi 1974 yılında bir önceki yıla göre çok daha fazla artarak 2 milyar doların üzerine çıkmıştır (Uludağ ve Arıcan, 2003: 7-15).

Grafik 1. 1947-1979 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (Bin USD)



Kaynak: T.C Ticaret Bakanlığı verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

1.6.2. 1980 Sonrası Dönem

1980 yılı Türkiye ekonomisi için özelikle dış ticaret alanında dönüm noktası olmuştur. Dünya ekonomisinde ABD-İsrail ve Arap ülkeleri arasında gerçekleşen petrol ticaretinde, sevkiyatların durdurulmasıyla petrol krizleri meydana gelmiştir. Bu krizler dünya ekonomisinin olumsuz seyretmesine sebep olmuştur. Dünya ekonomisindeki bu olumsuzluklar Türkiye'nin de olumsuz etkilenmesine sebep olmuş, ekonomi alanında önemli kararlar almasını zorunlu kılmıştır. Bu doğrultuda 24 Ocak Kararları olarak adlandırılan geniş kapsamlı bir ekonomik paket hazırlanmış ve yürürlüğe konulmuştur. Bu kararların temelinde ülke ekonomisinin serbest piyasa kurallarına göre yönetilmesi ve dünyadaki ekonomik gelişmelere ayak

uydurması yer almaktadır. Bu kararlar ile birlikte Türkiye, dışa kapalı olan ithal ikameci politikalarından sıyrılmış ve ihracatı benimseyen sanayileşmeye ağırlık veren politikalara yönelmiştir (Savcı, 2009: 5).

24 Ocak 1980 Kararları aşağıdaki önemli değişimleri içermektedir (Uludağ ve Arıcan, 2003: 7-15).

- İthalat serbest bırakılmıştır.
- Esnek kur uygulamasına geçilmiş, TL'nin aşırı değerlenmesine son verilmeye çalışılmıştır.
- İhracata finansman ve sigorta imkânı sağlanarak, ihracat ve yabancı sermaye teşvik edilmeye çalışılmıştır.
- Sübvansiyonlar kademeli olarak azaltılmış, fiyat kontrollerinin kaldırılması hedeflenmiştir.
- 1 Temmuz 1980 itibari ile faiz oranları serbest bırakılmıştır.
- TL'de yüzde 48 oranında devalüasyon yapılarak, değeri 47 TL'den 70 TL'ye düşürülmüştür.

24 Ocak 1980 Kararları ekonomik istikrarı sağlamak adına yapısal değişiklik içerdiğinden, diğer alınan önlem ve kotalardan farklıdır. Bu kararların neticesinde; kısa dönemde, ihracatta artış meydana gelmiştir. Bununla birlikte; dış rekabete açık ekonomi modeli kurulmuş, karşılaştırmalı üstünlükler gözden geçirilmiş, sanayinin gelişmesiyle birlikte ihracatta sanayi mallarının payı artmış, yabancı sermaye ve turizm gelirleri de artmıştır. İthalat talebindeki artış kapasite oranlarını da önemli ölçüde arttırmıştır. Buna bağlı olarak dış ticaret açığı da artmıştır. Tekstil, inşaat ve hafif sanayi ihracatta öne çıkan sektörler olmuşlardır. Faiz politikalarıyla birlikte mevduatlar yükselmiştir. Para piyasasında altın ve dövizin yer alması borsanın gelişmesine sebep olmuş, enflasyon gerilemeye başlamıştır (Hepaktan, 2008: 1-22).

Alınan bu kararların neticesinde yaşanan gelişmeler, Türkiye ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlamıştır. İhracat rakamlarında artış olmuştur. İhracatta, sanayi ürünleri artmış, tarım ürünlerinin payı ise azalmıştır. Bu durumda, önceki yıllara kıyasla ihracat ürünlerindeki değişiklik saptanmaktadır. Türkiye'nin ihracatı, 1979 yılında 2,3 milyar dolarken 1990 yılında 12,9 milyar dolar seviyesine yükselmiştir. Artan ihracat oranlarında; 1980 yılında sanayi ürünlerinin payı yüzde 36 iken 1990 yılına gelindiğinde yüzde 80'e ulaşmıştır (Savcı, 2009: 6).

1990 yılının başında körfez krizi ve erken yapılan genel seçimler sebebiyle para politikaları olumsuz etkilenmiş, ihracattaki artış azalan bir ivme göstermeye başlamıştır. Bu dönemde artan faiz oranları, bono ve hazine tahvil faiz ortalamalarının yükselmesi sebebiyle, Türkiye kısa süreli de olsa yurt dışından sıcak para temin edebilmiştir. Aynı zamanda 1994 yılında Türkiye

önemli ölçüde iç borç baskısı altında kalmıştır. Yine bu dönemde Türk Lirası yabancı paralar karşısında değer kazanmış, ihracat oranları azalmıştır. Türk Lirasının değer kazanmasıyla ithalat oranları artmış, 1995 yılında bir önceki yıla kıyasla %53 oranında artarak neredeyse 35 milyar dolar olmuştur. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası döviz kurlarını dengelemek amacıyla piyasaya döviz sürmüş, ancak bu uygulamayla herhangi bir başarıya ulaşılamamıştır. Mali piyasalarda meydana gelen dengesizlik ve istikrarsızlıkları önlemek adına 5 Nisan 1994 kararları alınmıştır. Bu kararlarla ekonomide istikrarı sağlamak ve bu istikrarın kalıcı olması hedeflenmiştir. Alınan bu kararlar neticesinde ithalat oranlarında %20,9'luk azalma meydana gelmiş ve dış ticaretteki açık 5,2 milyar dolar gerilemiştir (Hepaktan, 2008: 1-22).

Türk dış ticaretinde önemli bir diğer yapısal dönüşüm ise 01.01.1996'da Türkiye - AB arasında imzalanan, Gümrük Birliği Anlaşması neticesinde olmuştur. Gümrük Birliği Anlaşması ile Türkiye, Avrupa Birliği mevzuatına uygun düzenlemeler yürürlüğe koymuştur. Bu kapsamda rekabet, fikri ve sınaî haklar ve mevzuatlar, devlet yardımları, tüketicinin korunması gibi alanlarda düzenlemeler uygulamaya konulmuştur (Temiz, 2009). Gümrük Birliği ile ithalat artmış ve buna paralel olarak dış ticaret açığı da önemli ölçüde artmıştır. Ancak 1998-1999 yıllarında yaşanan küresel kriz ve buna bağlantılı olarak iç piyasada meydana gelen durgunluk nedeniyle dış ticaret açığında azalmalar olduğu izlenmiştir (Nart, 2010).

1998 ve 1999 yıllarını takiben; 2000 yılının Kasım ayında ve 2001 yılı Şubat ayında meydana gelen ekonomik krizler, tüketiminin ve yatırımın azalmasına sebep olmuştur. İhracat artmış ve ithalat oranları azalmıştır. Bu durum Türkiye dış ticaret verileri açısından olumlu bir gelişim olmuştur (Savrul, vd., 2013).

2002 yılından itibaren Türkiye ekonomisi yeniden yükselmiş ve hızlı bir büyüme eğilimi göstermiştir. Yıllık ortalama % 6.8 büyüme göstermiştir. 2007 yılına kadar böyle devam eden ekonomik süreç, ABD'de meydana gelen ekonomik kriz ve bu krizin etkilerinin tüm dünyaya yayılmasıyla birlikte olumsuz etkilenmiştir. İhracat oranları 130 milyar dolarlara ulaşan Türkiye' de, 2009 yılına gelindiğinde finansal piyasaların olumsuz seyrinden dolayı ihracat oranlarında düşüş yaşamıştır (DTM, 2009: 6).

2010-1018 yıllarında döviz kurlarında meydana gelen değişimler dış ticaret rakamlarında da dalgalanmalar oluşturmuş, 2015-2016 yılları arasında ihracat oranlarında düşüşler yaşanmıştır.

Tablo 3. 2010-2020 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (Bin USD)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
2010	113.883.219	185.544.332	-71.661.113
2011	134.906.869	240.841.676	-105.934.807
2012	152.461.737	236.545.141	-84.083.404
2013	151.802.637	251.661.250	-99.858.613
2014	157.610.158	242.177.117	-84.566.959
2015	143.838.871	207.234.359	-63.395.488
2016	142.529.584	198.618.235	-56.088.651
2017	156.992.940	233.799.651	-76.806.711
2018	167.920.613	223.047.094	-55.126.481
2019	180.833.521	210.345.204	-29.512.369
2020	169.646.213	219.516.741	-49.870.125

Kaynak: T.C Ticaret Bakanlığı verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıda yer alan Tablo 3.'te 2010-2020 yılları arasında Türkiye'nin dış ticaret rakamları verilmiştir. Tablo incelendiğinde, en büyük dış ticaret açığının 2011 yılında meydana geldiği görülmektedir. 2018 yılına gelindiğinde ise, geçen 7 yıllık süreçte, meydana gelen bu dış ticaret açığının, neredeyse % 50 oranında azaldığı izlenmektedir. Dış ticaret açığının azalmasındaki temel nedenler incelendiğinde, ihraç edilen ürünlerin sanayi ürünlerinden ve katma değeri nispeten fazla olan ürünlerden oluşması gözlemlenmiştir.

2019 yılı sonlarında ortaya çıkan ve 2020 yılında dünyadaki tüm ekonomik aktiviteyi etkileyen pandemi ortamı, global yavaşlamaya neden olmuştur. Bu yıllarda Türkiye ekonomisi ve dış ticareti de olumsuz yönde etkilenmiş 2020 yılı sonu itibariyle dış ticaret açığı 50 milyar dolar seviyelerine yükselmiştir.

1.6.3. Türkiye'nin Dış Ticaretinin Dünya Ticareti İçerisindeki Yeri

Küreselleşmeyle birlikte dünya ticaretindeki akış hızlanmıştır. Türkiye'de dış ticaretinde önemli ilerlemeler kaydederek bu hızlanmadan payına düşeni almıştır. Ancak küresel ticaretteki büyüme ile Türkiye'nin dış ticarette elde ettiği büyüme karşılaştırıldığı zaman, Türkiye'nin elde ettiği payın sınırlı kaldığı görülmektedir.

Tablo 4. Dünya Dış Ticaret Verileri (1980 – 2020)

	Dünya İhracatı	Dünya İthalatı	Türkiye İhracatı	Türkiye İthalatı	Türkiye'nin Dünya İhracatı İçerisindeki Payı	Türkiye'nin Dünya İthalatı İçerisindeki Payı
1980	2.034.325	2.075.000	2.910	7.909	0,14%	0,38%
1985	1.954.000	2.015.000	7.958	11.913	0,41%	0,59%
1990	3.449.000	3.550.000	12.959	22.302	0,38%	0,63%
1995	5.161.000	5.278.000	21.637	35.709	0,42%	0,68%
2000	6.456.000	6.727.000	27.775	54.503	0,43%	0,81%
2005	10.436.000	10.857.000	73.476	116.774	0,70%	1,08%
2010	15.077.300	15.140.000	113.980	185.541	0,76%	1,23%
2015	16.268.945	16.448.394	143.844	207.235	0,88%	1,26%
2016	15.797.329	15.965.656	142.606	198.601	0,90%	1,24%
2017	17.427.030	17.680.718	156.992	233.799	0,90%	1,32%
2018	19.169.698	19.562.788	167.923	223.046	0,88%	1,14%
2019	18.591.310	18.996.743	180.870	210.346	0,97%	1,11%
2020	17.142.104	17.469.276	169.657	219.514	0,99%	1,26%

Kaynak: T.C Ticaret Bakanlığı ve Trade Map verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.'te 1980-2020 yılları arasında gerçekleşen dünya dış ticaret rakamları verilmiştir. 1980'li yıllardan itibaren küreselleşme ile birlikte ihracat ve ithalat oranlarında artan bir ivme oluştuğu izlenmiştir. Türkiye de 1980 yılı itibariyle dışa açık, liberal bir ekonomik model uygulamaya başlamış ve günümüze kadar böyle devam etmiştir. Sürdürülebilir ekonomik büyümenin gerçekleşmesi adına uygulanan bu ekonomik model, Türkiye ekonomisinin dış ticaretinin gelişmesinde etkili olmuştur. Tabloda da görüleceği üzere 1980-2000 yılları arasında ihracat ve ithalat oranları arasında artış yaşanmıştır. Yasalarda yapılan düzenlemeler ile yabancı sermayenin ülkeye çekilmesi hedeflenmiştir. Dış ticarette bürokrasinin azaltılması, gümrüklerin indirilmesi, çeşitli ülkelerle yatırımların korunması için anlaşmalar yapılması, yabancı sermayenin ülkeye girişini destekleyici nitelikte olmuştur.

1980 sonrasında alınan bu kararlar doğrultusunda Türkiye ekonomisinin üzerindeki kamu etkisi azaltılarak, dış dünya ekonomisi ile bütünleşmesi sağlanmıştır. İhracata yönelik sanayileşme modeli uygulanarak makroekonomik dengenin sağlanması hedeflenmiştir. 1990 yılı itibariyle Türk parası ile dış ticaret serbestleşmiş, Türk parası konvertibl para niteliği kazanmıştır. Sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi ülkeye sıcak para girişini sağlamış, 1980 yılında 7.909 milyar dolar olan ithalat harcaması 1990 yılında 22.302 milyar dolara ulaşmıştır. Türk lirasının o dönemde değerli olması sebebiyle ihracat gelirlerinin çok değişmediği

görülmektedir. Bu durum dış ticaret dengesinde açık verilmesine sebep olmuştur. 2000 yılı itibariyle dünya üzerinde ekonomik durgunluk meydana gelmiştir. Döviz kurlarında ve faiz oranlarında artış meydana gelmesi Türkiye'nin de olumsuz etkilenmesine sebep olmuş, ithalatta daralma meydana gelmiştir. Dalgalı kur rejimi nedeniyle Türk Lirası reel olarak değer kaybı yaşamaya başlamış, ancak iç talepte yaşanan azalma dolayısıyla ihracat oranlarının önemli ölçüde arttığı Tablo 4.'te görülmüştür. 2005 yılına gelindiğinde Türk Lirasından altı sıfır atılmış döviz kurları gerilemiş ve tüm bu gelişmeler ithalat oranlarında artışa sebep olmuştur. 2000 yılında 54.503 milyar dolar olan ithalat 2005 yılında 116.774 milyar dolar seviyelerine ulaşmıştır. Türkiye'nin dünya ithalatı içerisindeki payı %1.08'e yükselmiştir. Türkiye dış ticaret oranlarındaki bu yükseliş dünya dış ticaret oranları ile karşılaştırıldığı zaman, Türkiye'nin elde ettiği payın sınırlı kaldığı görülmektedir. 2010 yılına gelindiğinde, geçen beş yıllık süreçte yine benzer gelişmeler yaşanmış, Türkiye'nin ithalat ve ihracat oranları artış göstermiştir. 2005 yılında 73.476 milyar dolar olan ihracat miktarı 2010 yılına gelindiğinde 113.980 milyar dolara ulaşmıştır. İthalat miktarı ise 2005 yılında 116.774 milyar dolar iken 2010 yılına gelindiğinde 185.542 milyar dolara ulaşmıştır. İthalat miktarındaki artışın ihracata oranla daha fazla olduğu görülmektedir. 2015 yılından itibaren dünyadaki dış ticaret artışlarına paralel olarak Türkiye'nin ithalat ve ihracat oranlarında artışlar yaşanmıştır. İthalat oranları, ihracat oranlarına karşı daha fazla artış göstermiş ve ekonominin açık vermesine sebep olmuştur. 2018 yılı Türkiye'nin "Sürdürülebilirlik ve Yenilik Yılı" olarak ilan ettiği bir yıl olmuş ve bu kapsamda dış ticaret açıklarının oluşmaması için çalışmalar yapılmıştır. "Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye" misyonu ile adımlar atılmış, bu anlamda ihracatçıların KDV iadelerinin hızla yapılması ve teşvik sağlanması hedeflenmiştir (TİM, 2019).

2019 yılının aralık ayında Çin de başlayarak tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 (SARS-CoV-2) salgını ortaya çıkmış, küresel anlamda ekonomiyi de derinden etkilemiştir. 2018 yılına kıyasla küresel anlamda ithalat ve ihracatta azalmalar meydana gelmiştir. Salgın hastalık sebebiyle 2020 yılı, ekonomi, ticaret ve iş yapma biçimlerinin kökten etkilediği bir yıl olarak tarihe geçmiştir. 2019 yılında, ekonomiler derin bir çalkantı yaşamış ve İkinci Dünya Savaşından bu yana ekonomideki en ciddi durgunluk yaşanmıştır (TİM, 2021). 2020 yılına gelindiğinde Türkiye'nin ihracat miktarı 169.657 milyar dolar iken ithalat miktarı 219.514 milyar dolara ulaşmış ve 49.9 milyar dolar dış ticaret açığı gerçekleşmiştir. Bu durum ekonomide dengesizlik meydana getirmekte ve Türk dış ticaretinin en büyük sorununu teşkil etmektedir. 2020 yılının ikinci yarısında ise yeni önlemler alınarak tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de üretim çarkları yeniden dönmeye başlamıştır. Yılsonuna gelindiğinde ise aşı

çalışmalarından gelen olumlu sonuçlarla beraber, 2021 yılına dair beklentiler pozitif bir ivme kazanmıştır. Tüm bu olumlu atmosfere rağmen, salgın süreci sadece 2020 yılını etkilemekle kalmayıp, küresel yatırımlar, üretim, ekonomi ve ticarette yakın geleceği derinden etkilemiştir. Aşılama çalışmaları devam etmesine ve normalleşmeye başlanmasına rağmen, virüsün bıraktığı enkazın kalkması zaman alacaktır. Salgın hastalık tamamen yok olmamış, her geçen gün yeni varyantları türemektedir.

Tablo 5. Dünya Dış Ticaret Toplam Hacmi

Yıllar	Türkiye'nin Dış Ticaret Hacmi (Milyar $)	Dünya'nın Dış Ticaret Hacmi (Milyar $)	Dış Ticaretin Toplam Dünya Ticareti İçindeki Payı (%)
1980	10.819.212	4.109.000.109	0,26%
1990	35.261.614	6.999.000.356	0,50%
2000	82.278.158	13.183.000.326	0,62%
2005	190.250.453	21.350.000.695	0,89%
2010	299.521.721	30.218.200.514	0,99%
2015	351.079.694	32.717.340.176	1,07%
2016	341.208.181	31.762.986.524	1,07%
2017	390.792.591	35.107.748.310	1,11%
2018	390.970.741	38.732.487.013	1,01%
2019	391.217.731	37.588.054.046	1,04%
2020	389.172.313	34.611.381.325	1,12%

Kaynak: T.C Ticaret Bakanlığı ve Trade Map verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 5.'te 1980-2020 yılları arasında gerçekleşen Dünya Dış Ticaret Toplam Hacmi verilmiştir. Tabloya bakıldığında 1980 -1990 yılları arasında Türkiye'nin dış ticaret hacmi, 10 milyar dolardan 35 milyar dolara yükselmiştir. Bu önemli yükseliş Türkiye'nin ticari politikalarını yenilemesi ile gerçekleşmiştir. Ancak Türkiye'nin dış ticaret hacminde meydana gelen bu artışın Dünya'nın dış ticaret hacmine kıyasla çok daha az olduğu görülmüştür. 2000 yılında dünyada meydana gelen kriz neticesinde oluşan durgunluk ticaret hacmindeki artışı etkilemiş olsa da Türkiye'nin dış ticaret hacmi 82 milyar dolara yükselmiştir. Dünya ekonomisinde yaşanan bu durgunluklar, sanayileşmiş ülkelerdeki büyüme hızını da olumsuz etkilemiştir. Küresel düzeyde üretim yavaşlamış ve buna paralel olarak Dünya ticaret hacminde de daralma meydana gelmiştir. 2001 krizinin ardından Türkiye Güçlü Ekonomiye Geçiş programını uygulamaya koymuş ve 2005 yılına gelindiğinde dünyanın en hızlı büyüyen ülkesi konumuna gelmiştir. Türk Lirası değerlenmiş ve buna bağlı olarak ithalat oranlarında artış meydana gelmiştir. 2005 yılından sonraki dönemlerde de Türkiye'de benzer gelişmeler yaşanmıştır. Tablo 5.'te de görüldüğü gibi Türkiye yıllar boyunca artış gösteren bir dış ticaret

hacmine sahip olmuştur. Ancak Türkiye ürettiğinden fazlasını tüketebilen ve bu sebeple dış ticaret dengesinde açık oluşan bir ülke konumundadır. Bu açığı da borçlanarak kapatmaya çalışmıştır. Bu borçlanma kısa vadede feraha çıkaran bir çözüm olarak görülse de uzun vadede ülkeyi dışa bağımlı hale getirebilmektedir. Oluşturulan sağlam ekonomik alt yapı nedeniyle dış ticarette açıklar verilse de ekonomik anlamda çok büyük sorunlar yaşanmamıştır.

Son 15 yıllık bir dönem incelendiğinde, Türkiye ihracatı imalat sanayi sektörüne doğru yönelmiş, ihracatın yurtdışı katma değerinde de kayda değer bir artış görülmüştür. 2008-2014 yılları arasında ülkelerin ihracat artışları içinde Türkiye 24.sırada yer almıştır. Çin, ABD, Güney Kore ve Hindistan ilk sıraları almıştır. Çok sayıda gelişen ülke ihracatını Türkiye'den daha çok arttırmıştır (TİM, 2015). 2008 yılında ABD'de mortgage krizi patlak vermiştir. Bu ekonomik kriz, etkisinin Avrupa ülkelerine ve tüm dünyaya yayıldığı küresel bir kriz olmuştur. Bu durum tüm dünyada dış ticaretin olumsuz etkilenmesine sebep olmuştur. 2016 yılına gelindiğinde Türkiye birçok terör saldırısına ve 15 Temmuz darbe girişimine maruz kalmıştır. Tüm bunlar Türkiye ekonomisini derinden sarsmıştır. Tablo 5.'te de görüldüğü gibi 2015 yılında 351 milyar dolar olan dış ticaret hacmi Türk Lirası'nın da değer kaybına uğraması ile 2016 yılında 341 milyar dolara seviyesine gerilemiştir. Aynı dönemde dünya dış ticaret hacmi 32 trilyon dolardan 31 trilyon dolara gerilemiştir. Türkiye özellikle yüksek katma değerli ihracatın payını yükseltme, üretimde ithalata bağımlılığı azaltma, bunlara ek olarak ihracat menzilini artırma ve ek maliyetleri ve bürokratik işlemleri azaltma yönünde hedeflerine ulaşabilme anlamında bazı uygulama stratejileri geliştirilmiştir.

2018-2019 yılı çalkantılı bir ekonomik yıl olmuş, Türk lirasında yaşanan değer kaybı, dış ticaretteki makasın açılmasına sebep olmuştur. Ancak 2020 yılında bahsi geçen durumu aratacak nitelikte bir konjonktür ile karşı karşıya kalınmıştır. 2019 Aralık ayında Çin'de başlayarak tüm dünyayı saran ve sebebi bilinmeyen bir solunum yolu hastalığı olarak ortaya çıkan Covid-19 (SARS-CoV-2) salgını dünya ekonomisini derinden etkilemiştir. Dünya genelinde 3 milyonu aşkın kişinin hayatını kaybettiği salgın, global ekonominin resesyona girmesine yol açmıştır. 2020 yılının son çeyreğinde hastalığa karşı aşı geliştirilerek salgının kontrol altına alınması sağlanmaya başlamıştır. Bu durum ekonominin de pozitif anlamda olumlu ivme kazanmaya başladığını göstermiştir. Ancak Tablo 5.'te de görüldüğü gibi dünya dış ticaret hacmi 37 milyar dolardan 34 milyar dolara gerilemiştir. Artan işsizlik oranları küresel resesyon meydana getirmiştir. Bu dönemde gelişmekte olan ülkelerde ve ABD gibi gelişmiş ülkelerin ekonomilerinde de daralmalar meydana gelmiştir.

1.6.4. Türkiye'nin Cari Açık Sorunu

Makroekonomik göstergelerde meydana gelen bozulmalar, bir ülkenin ekonomik kriz ile karşı karşıya olduğunun göstergesi olabilir. Makroekonomik göstergeler arasında sayılabilecek maddeler şu şekilde sıralanabilir; bütçe dengesi, enflasyon, uluslararası rezerv kaynakları, faiz oranları, cari denge, döviz kuru seviyesi (Esguivel ve Larrain, 1998). Cari işlemler açığı ve döviz kurundaki kontrol edilemez yükseliş Türk ekonomisinin özellikle son yıllarda karşı karşıya kaldığı sorunlar arasındadır. Makroekonomik göstergelerin en önemli belirleyicilerinden birisi cari dengedir. Bir ülkenin ithal ettiği mal ve hizmet miktarı ihraç ettiğinden fazla ise o ülkede cari açığın varlığında söz edilebilmektedir. 1980'li yıllarda dış ticarette serbestleşme anlayışının yaygınlaşmasıyla artan ihracat ve ithalat işlemleri sayesinde küresel ölçekte cari açığın artış gösterdiği görülmüştür. Aynı şekilde bu dönemde ithalata bağımlı şekilde ihracat seviyesini arttırmak isteyen Türkiye'de de ara mal ve hammadde ithalatında görülen artıştan kaynaklı cari açık artışları meydana gelmiştir. Gelişmekte olan ekonomilerin özellikle son dönemde karşı karşıya kaldıkları döviz ve finansal krizlerin ortaya çıkmasında cari işlemler açığının önemi büyüktür. Türkiye'de cari açığın mevcudiyeti birçok sebebe dayandırılabilir. Bunlar; dış ticaretin yapısı (ithalat ve ihracat kompozisyonu), ithalat ve ihracat miktarı, döviz kurlarındaki gelişmeler, uzun ve kısa vadeli sermaye hareketleri, merkez bankası rezervlerindeki durum, faiz ve enflasyon seviyesi, özel ve kamu toplam borç yükü, ülkenin siyasi ve sosyal istikrarı şeklinde ifade edilebilir (Akdiş 2007).

Bir ülkede gerçekleştirilen tasarrufların oranı harcamaların altında kalıyor ise orada cari açığın varlığından söz edilebilir. Cari açıklar ülkeler tarafından genellikle dış finansman yolu ile kapatılmaya çalışılmaktadır (Akdiş, 2007). Dış kaynak finansmanı ise pek çok farklı yolla gerçekleştirilebilmektedir. En yaygın kullanım yöntemi ise devalüasyondur. Devalüasyon, ihracatı özendirici ve ithalattan caydırıcı bir etki oluşturup ülkelerin cari fazla oluşturmalarını sağlayabilmektedir. Diğer taraftan bu yöntemin hayata geçirilmesi yurt içi fiyatlar seviyesini yükseltip gelir dağılımını bozucu bir etki yaratabilmektedir (Yentürk, 2008: 5). Bu yüzden, cari açığın nasıl finanse edileceği, cari açığın ölçeği kadar önem arz etmektedir. Cari işlemlerde ortaya çıkan açıkların finansmanı borçlanma marifetiyle sağlanmaktadır. Bu da ülkeye belirli bir oranda sermaye akışının sağlanması gerekliliğini ortaya çıkarır. Sermaye hareketleri ise kısa ve uzun vadeli sermaye işlemleri, portföy hareketleri ve doğrudan yabancı sermaye yatırımı şeklinde olabilir. Bu hareketlerin bir kısmı borç arttırıcı nitelikte sermaye akımları olduğundan cari açığın finansmanında kullanılan sermayenin türü önem arz etmektedir. Doğrudan yatırımlar ya da uzun vadeli döviz girişleriyle cari açığın finanse edilmesi, kısa vadeli sıcak

para ile finansman sağlanmasından daha sağlıklı bir sürece sahip olunmasına yardımcı olur. Türkiye'nin cari açık finansmanında kullandığı kaynakların genelde spekülatif yapıya sahip kısa vadeli sıcak para akımlarından olduğu ifade edilebilir (Yeldan, 2005). Özellikle son dönemde spekülatif yapıdaki kısa vadeli döviz mevcudiyetine sahip olan Türkiye'de reel sektörde faaliyet gösteren firmaların finansman ihtiyacının sağlıklı bir şekilde karşılanması zorlaşmakta ve ekonomi dış şoklara karşı kırılgan hale gelmektedir (Yeldan, 2005). Cari açık kaynaklı ülkeye giren sermayenin yabancı yatırım şeklinde olması ülke ekonomisi için fayda sağlarken kısa dönemli sermaye akımı şeklinde gerçekleşmesi ekonominin zararına olabilmektedir (Yentürk, 2008: 5-6). Bu noktada cari açığı oluşturan makroekonomik etkenlerin kompozisyonunun da önemli olduğunu ifade etmek gerekmektedir. Eğer cari açık, ithalat artışından kaynaklı bir artış yaşıyorsa o halde ithalat kalemleri önem kazanmaktadır. Ara mal ve yatırım malları ithalatı ekonomik büyüme sağlayabilen ithalat türlerindendir. Hatta bu tip bir ithalat kompozisyonu özellikle gelişmekte olan ekonomiler için bir zorunluluk halini almıştır. Çünkü gelişmekte olan ekonomilerde üretimin gerçekleştirilmesi ve ulusal ekonominin güçlendirilmesinin yolu doğru bir ithalatın gerçekleştirilmesinden geçmektedir Akdiş, 2007).

Türkiye ekonomisin 80'li yıllar itibariyle serbestleşmeye başlaması sonrası elde ettiği cari açık oranları ve bu açıkların gayri safi milli hasılaya oranı önemli bir gösterge olarak öne çıkmaktadır. 1980 sonrası Türkiye'nin uyguladığı dışa açık kalkınma politikası ithalat ve ihracatında önemli artışlar kaydetmesiyle sonuçlanmıştır. Bu kalkınma sürecinde ihtiyaç duyduğu ara malı ve yatırım malı harcamalarının Türkiye'yi bir takım dış ödeme sorunlarıyla karşı karşıya getirdiği belirtilmelidir. Aynı zamanda eş zamanlı olarak artış yaşanan ithalat ve ihracatta, ithalatın ihracattan daha fazla artması cari işlemler açığının hızla büyümesine neden olduğu görülmüştür. Tablo 6.'da 1980'de ihracatın yaklaşık olarak 2,9 milyar dolar, ithalatın ise 7,9 milyar dolar seviyelerinde, toplam dış ticaret hacminin ise 10,8 milyar seviyelerinde gerçekleştiği görülmektedir. 80'li yıllarda gelen serbestleşmenin Türk dış ticaret hacmini hızla arttırdığı Tablo 6.'da açık bir şekilde görülmektedir. 1980 ile 2020 arası dönemde Türkiye'de aşağıda verilen yıllar içerisinde 2019 yılı haricindeki tüm yıllarda cari açığın varlığından söz etmek mümkündür. Aynı şekilde aşağıda verilen tablodaki tarihlerde 2019 yılının aynı zamanda cari dengenin GSYİH oranında tek pozitif yıl olarak ön plana çıktığı görülmektedir. Verilen yıllarda 1980 ile 2000'li yılların başına kadar cari işlemler dengesinin GSYİH'ya oranının belli bir artış ivmesiyle gittiği 2005 ve 2006 yıllarında verilen periyodun en yüksek seviyelerini gördüğü ve sonrasındaki yıllarda gerileme seyrinde ilerlediği görülmektedir. Daha sonraki

dönemde yavaş yavaş oturtulan ekonomik alt yapı sayesinde bir güven ortamı oluşturulmuş ve cari açıklar kapanmasa bile 2020 pandemi dönemine kadar büyük ölçekli ekonomik sorunlar yaşanmamıştır.

Tablo 6. Türkiye'de GSYİH- Dış Ticaret Dengesi ve Cari Denge (1980-2020)

	GSYİH	İhracat	İthalat	Dış Tic. Deng.	Dış Tic. Hacmi	Cari Denge	C.Denge/ GSYİH
YILLAR	(Milyon $)	(Milyon $)	(Milyon $)	(Milyon $)	(Milyon $)	(Milyon $)	%
1980	90.678,0	2.910,0	7.909,0	-4.999,0	10.819,0	-3.408,0	-0,04
1985	89.263,0	7.958,0	11.343,0	-3.385,0	19.301,0	-1.013,0	-0,01
1990	200.554,0	12.959,0	22.302,0	-9.343,0	35.261,0	-2.625,0	-0,01
1995	225.940,0	21.637,0	35.709,0	-14.072,0	57.346,0	-2.339,0	-0,01
2000	265.384,0	27.775,0	54.503,0	-26.728,0	82.278,0	-9.819,0	-0,04
2005	481.497,0	73.476,0	116.774,0	-43.298,0	190.250,0	-22.309,0	-0,05
2010	735.828,0	113.980,0	185.541,0	-71.561,0	299.521,0	-48.424,0	-0,07
2015	719.620,0	143.844,0	207.235,0	-63.391,0	351.079,0	-27.314,0	-0,04
2016	869.693,0	142.606,0	198.601,0	-55.995,0	341.207,0	-27.038,0	-0,03
2017	858.996,0	156.992,0	233.799,0	-76.807,0	390.791,0	-40.810,0	-0,05
2018	778.377,0	167.923,0	223.046,0	-55.123,0	390.969,0	-21.744,0	-0,03
2019	761.428,0	180.870,0	210.346,0	-29.476,0	391.216,0	5.315,0	0,01
2020	720.101,0	169.657,0	219.514,0	-49.857,0	389.171,0	-35.018,0	-0,05

Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

1989 yılında hayata geçirilen kararname ile sermaye hareketlerindeki serbestlik arttırılarak tamamen esnek hale getirilmiş, dış sermayeye yönelik tüm denetim ve kontroller kaldırılmıştır. Bu Türkiye'deki finans piyasalarının tamamen spekülatif sıcak para akımlarına da açıldığı anlamına gelmektedir. Tüm bunların sonucunda Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) döviz kuru ve faiz seviyelerini bağımsız bir biçimde ulusal piyasada politika aracı olarak kullanabilme yeteneğini kaybetmiş, piyasalar uluslararası sermaye akımlarının denetimine tabi olmuştur. Bu finansal yapı ile birlikte Türk ekonomisi yüksek faiz ve düşük kur çevresinde şekillenmeye başlamıştır. Böyle bir ortamda yüksek faizin sunduğu fırsat ortamı ile sıcak para akımlarının hızlanması ve sonucunda piyasanın döviz bolluğu içine düşmesi kaçınılmazdır. Soncunda Türk Lirası'nın yabancı paralar karşısında aşırı değerlenmesi söz konusu olmuştur. Ulusal paranın aşırı değerli olması bir yandan ithalat işlemleri üzerinde özendirici bir etki oluşturmakta ve cari açığın artışına sebebiyet vermekte biryandan da dış borç yükümlülüklerinin gerilemesi gibi bir sonuç ortaya çıkarmaktadır (Yeldan, 2005).

Yukarıdaki tabloda da görüleceği üzere Türkiye'nin dış ticaret açığı problemi 80'li yıllardan bu yana süreklilik göstermektedir. Türkiye adeta kronik hale gelmiş olan bu problemi hizmet

gelirleri tarafından da karşılanamadığı ortadadır (Akdiş, 2007). 2005 yılında cari açık düzeyinin 22 milyar dolar seviyelerinde gerçekleştiği ve bu seviyenin milli gelire oranın ise %5 düzeylerinde olduğu görülmektedir. Bu seviyelerin daha önce karşılaşılmamış seviyeler olması ve %5 gibi kritik seviyelerin aşılması, bu açıkların Türkiye ekonomisi için ciddi krizlerin habercisi olduğu yönünde yorumların çoğalmasına neden olmuştur (Akdiş, 2007).

Cari açığın kalıcılığı altındaki sebeplere yakından bakıldığında; ihracat, ithalat, döviz kuru, sermaye hareketleri, faiz oranları, döviz rezervleri ve istikrar gibi başlıkların önemli etkilere sahip olduğu anlaşılmaktadır. Türkiye'de ihracat, özellikle son yıllarda kurun yukarı yönlü hareket etmesinden kaynaklı olarak diğer ülkelere oranla avantajlı hale gelmiş ve artış göstermiştir. Ancak ihracat artışı ara malı ve yatırım malı ithalatına bağımlı olduğundan ithalat artışını beraberinde getirmektedir. Türkiye'de kurların uzun yıllar düşük seviyede seyretmesi cari açığın sürekliliğini beslemiş ve ekonominin olumsuz anlamda yapısal değişime uğramasına neden olmuştur. Üretilen değerden fazlasının harcanması anlamına gelen cari açık sürdürülebilir ve sağlıklı bir ekonomik büyümenin elde edilmesine engel olan en büyük etken olarak ifade edilebilir. Kriz yıllarında satın alma gücü düşen hane halkının ithal işlemleri fazla gerçekleştirememesinden ötürü cari açığın gerilediği yıllar olmuştur. Özellikle 2008'de meydan gelen küresel konut kredileri krizinden ötürü Türkiye'nin cari açığında gerilemeler yaşanırken 2010 yılı itibariyle tekrardan 48 milyar dolar seviyelerine yükseldiği görülmüştür. Bu minvalde Türkiye'nin büyümede ithalata ve cari açıklara bağımlı bir seyir izlediği ortaya çıkmaktadır (Tunca, 2009). Buna ek olarak, ihracattaki artışların yeni yatırım alanları kaynaklı olmasından ziyade ara malı ithalatı ile mevcut kapasitelerin kullanımına dayalı gerçekleştiği görülmektedir. Sonuç olarak bu sürecin dış ticaret dengesi ve cari açık üzerinde olumsuz bir baskı yarattığı söylenebilir.

II.BÖLÜM

REKABET GÜCÜ KAVRAMI, ULUSLARARASI REKABET VE TEORİK ÇERÇEVE

2.1. REKABET KAVRAMI

Rekabet sözlük anlamı ile yarışma, çekişme olarak tanımlanmaktadır. Ekonomik açıdan bakıldığında ise, bir ürünün kimin tarafından üretildiği, miktarı, hangi ticari koşullarda üretildiği, fiyatı ve piyasa koşulları bakımından belirlenmesini sağlamak adına, üreticiler arasındaki yarış olarak ifade edilmektedir (Adıgüzel, 2011: 10-178). Bir başka tanımlama yapacak olursak, rekabet serbest piyasa içerisinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla firmanın, pazar paylarını yükseltmek, daha fazla kazanç elde etmek amacıyla girişimde bulundukları stratejik süreç olarak adlandırılabilir (Güleş & Bülbül, 2004: 4).

Rekabet, aynı zamanda bir serbest piyasa modeli olarak da görülebilir. Rekabete dayalı ekonomide, kaynaklar etkin kullanılırken, fiyatlarında düşmesine, daha kaliteli ve ucuz üretim yapılmasına katkı sağlamaktadır (Sabır, 2002: 225). Rekabet, firmaların aynı ürünü üretmek için, daha az girdi kullanarak daha düşük maliyetle imalat yapmalarını sağlayacaktır. Bu durum yeniliklerin geliştirilmesini, üretimde ve kaynak dağılımında verimliliğin artmasını sağlamaktadır. İşletmelerin stratejik amacı rakiplerine karşı üstünlük sağlamaktır. Gerçekleşecek stratejik üstünlük üç farklı grupta toplanabilir. Müşterilerine, rakiplerden daha düşük maliyet ile daha farklı ürünler sunarak konumsal üstünlük elde edilmesi. Müşterilere daha iyi sunum yapılarak rakipler üzerinde pazar üstünlüğü sağlanması. Son olarak, diğer işletmeler tarafından taklit edilemeyen, taklitleri dahi yüksek maliyet gerektiren üstünlük şekli olarak tanımlanmaktadır (Güleş & Bülbül, 2004: 4).

Günümüzde de rekabet, işletmeler için ayakta kalma ve piyasaya uyum sağlama biçimi olmuştur. İşletmeler yetenekleri ile rekabet yapabildikleri doğrultuda piyasaya uyum sağlayabilmektedirler (Duran, 2004). M.E. Porter, rekabet gücü kavramı üzerinde önemli analizlerde bulunmuş, rekabet gücü kavramı yerine, rekabetçi avantaj ve rekabetçi üstünlük kavramını kullanmıştır. Bir firma rakiplerine kıyasla sektör ortalamasının üzerinde kazanç sağlayarak, karlılık elde edebiliyorsa, rekabet avantajına sahiptir. Rekabet avantajı ise iki faklı şekilde açıklanmaktadır. İşletme rakiplerinden daha düşük maliyetle fayda sağlayabiliyorsa maliyet avantajı, rakiplerinin ürünlerinde olmayan, daha faydalı ürünler üretebildiğinde ise

farklılık avantajı elde etmektedir. Rekabet avantajı, müşterilere daha fazla değer yüklerken işletmelerin de karlılığının artmasını sağlamaktadır (Adıgüzel, 2011: 10-178).

Rekabet gücü bir ülkenin, ürettiği malların, diğer ülkenin malları ile kıyaslandığında; kalite, fiyat, tasarım ve güvenilirlik bakımından yarışabilir düzeyde olmasıdır. Rekabet gücü ile ilgili yapılan çalışmalar; Firma Rekabet Gücü, Endüstri Rekabet Gücü, Ulusal Rekabet Gücü olmak üzere üç kategoriye ayrılmaktadır (Adıgüzel, 2011: 10-178). Firmalar üzerine odaklanan rekabet çalışmalarına göre bir ülkenin rekabet gücü, o ülkenin firmalarının rekabet gücünden kaynaklanır. Bir firmanın, sermaye ve teknoloji düzeyi arttıkça rekabet gücüde artacaktır. Rakiplerine kıyasla bu firma gelecekte daha fazla değer üreterek, rekabet ortamındaki tehditlerle başa çıkabilecektir (Aktan & Vural, 2004: 6). İşletme düzeyindeki rekabet gücü, firmaların, insan gücü, teknoloji ve diğer üretim faktörlerine bağlı olarak rakiplerine göre daha kreatif ve kaliteli ürünleri üretmesini ifade eder (Şenel, 2006: 4).

Dünya Ekonomik Forumu(World Economic Forum) rekabet gücünü tanımlarken fiyat dışındaki unsurları da esas alarak tanımlamıştır. Bu tanımlamaya göre rekabet gücü; firmaların rakipleri ile kıyaslandığında fiyat ve fiyat dışı unsurlar açısından çekici olan mal ve hizmetleri müşterilerine satma yeteneğidir (Adıgüzel, 2011: 10-178). Yani firmaların rekabet gücü kazanabilmeleri için, firmaların ürünleri tasarlama, üretme, fiyatlandırma aşamalarında rakiplerine göre üstün olmaları gerekmektedir. Firmaların, rekabet gücünü sağlayabilmeleri ve bu üstünlüğün sürdürülebilir olabilmesi için, yeniliklere ve teknolojik gelişimlere açık olmaları gerekmektedir. Firmaların, verimliliği arttırabilme gücü ve yeterli sermayesinin olması rekabet gücünün sürdürülebilir olmasını sağlamaktadır.

Endüstriyel rekabet gücü ise, Yapı- Davranış- Performans yaklaşım teorisi olarak da adlandırılır. Firmanın içerisinde bulunduğu endüstri yapısının, firmanın davranış ve performansını ve bu endüstrinin firmanın rekabet gücünü belirleyeceğini ifade eder. Porter bu teoriyi geliştirerek Beş Güç Modeli Oluşturmuştur.

Bu modele göre bir endüstrinin rekabet yapısı;

- Endüstriye yeni girenlerden kaynaklanan tehdit,
- İkame mallar veya hizmetlerden gelen tehdit,
- Hammadde veya yarı mamul malları tedarik edenlerin pazarlık gücü,
- Alıcıların pazarlık gücü,
- Mevcut rakipler arasındaki rekabet tarafından belirlenmektedir (Porter, 2000: 194).

Markusen'in tanımına göre endüstrinin rekabet gücü; bir endüstrinin rakipleri ile aynı ya da daha ileri seviyede bir verimlilik elde etmesi için rakipleri ile aynı ya da daha düşük maliyetle üretim yaparak satış gücünü arttırması gerekir şeklindedir (Markusen, 2005; 4).

Uluslararası rekabet gücü bir ülkenin yaşam standartlarını yükseltmekle ilgilidir. Uluslararası rekabet gücünün en temel unsuru verimliliktir. Bir ülkenin rekabet gücü, o ülkede üretilen mamulün kalite ve fiyat bakımından diğer ülkeler ile yarışabilme yeteneği ile ilgilidir (Erkan, 1995). Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü bir ülkenin rekabet gücünün, o ülkenin katma değeri artan çevre oluşturabilme yeteneği ile ilgili olduğunu savunmaktadır (Garelli, 2005: 4).

Ulusal Rekabet Gücünün Altın Kuralları (Garelli, 2005: 4).

- İstikrarlı ve tahmin edilebilir yasama ortamının oluşturulması,
- Esnek bir ekonomik yapıya sahip olma,
- Teknoloji ve diğer alt yapıya yatırım yapma,
- Özel tasarrufları ve yurt-içi yatırımları teşvik etme,
- Uluslararası piyasalarda atılgan bir tavır takınmak, yabancı sermaye yatırımları için cazip bir hale gelme,
- Kalite üzerinde odaklanma, kamu yönetiminde hızı ve şeffaflığı arttırma,
- Ücret seviyesi, verimlilik ve vergileme arasındaki ilişkiyi sürdürme,
- Ücret farklılığını azaltarak ve orta sınıfı güçlendirerek sosyal yapıyı koruma,
- Eğitim yatırımlarını arttırma (özellikle orta öğretim seviyesinde ve iş gücünün hayat boyu eğitiminde),
- Vatandaşların arzu ettikleri değer sistemini korurken; ekonomik yapı ve globalleşme süreci arasında dengenin korunması

Uluslararası rekabet gücü yalnızca mal satma ve dış ticaret dengesi kurmaktan ibaret değildir. Bir ülkenin gelir seviyesi, yaşam kalitesi, sürdürülebilir bir refah seviyesine ulaşması ve ulusal pazar payının arttırılmasında önem teşkil etmektedir.

2.2. FİRMA REKABET GÜCÜ

Mikro ölçekte rekabet gücü, firmalar düzeyinde gerçekleştirilen bir rekabeti ifade eder. Bu düzeyde bir rekabette daha fazla pazar payına sahip olmak ya da daha fazla kar elde etmek rekabet gücüne sahip olunduğunun bir göstergesidir. Özellikle teknolojik yenilikleri takip eden ve bu yenilikleri bünyesine katabilen firmaların mikro ölçekli rekabette ön plan çıktığı görülür. Teknolojinin sağladığı avantajlarla firmaların, üretim maliyetlerini düşürerek kaliteyi arttırabilmekte ve uluslararası rekabetçilik seviyesine ulaşabilmektedirler (Seyidoğlu, 2009: 670). Bununla birlikte mikro ölçekte rekabetçilik her firmanın bireysel olarak gerçekleştirdiği faaliyetlerin piyasanın genel fiyat düzeyini etkilemediği durumlar olarak da ifade edilmektedir (Mankiw, 1997: 7).

Rekabet ortamında firmaların bireysel olarak hayata geçirdikleri faaliyetler piyasa fiyatlamasını etkileyemeyeceği halde, mal ve hizmet fiyatlaması yapacaklarken geliştirecekleri stratejilerle firmalar kendi rekabet güçlerini belirleyebilmektedir. Rekabette en önemli belirleyicilerden olan fiyatlamada şu üç stratejiden bahsedilebilir (Marn ve Rosiello, 2011: 54-55).

- Pazardaki Fiyatlama Eğilimi Göre

Bunun için firmaların pazarda gerçekleşen fiyatlama eğilimlerini iyi analiz etmesi gerekmektedir. Pazarın fiyatlama refleksine göre firmalar kendi stratejilerini geliştirebilir ve rekabette belirleyici bir konuma ulaşabilir.

- Ürün Algısına Göre

Buna göre bir firmanın sunmuş olduğu ürün ve hizmetlerin müşteride bıraktığı izlenim, rakip firmaların ürün ve hizmetlerinin üzerinde olması önem arz etmektedir. Firma bu algıyı müşteri üzerinde oluşturduğu takdirde daha yüksek seviyelerde fiyatlama yaparak rekabetçiliğini arttırabilmektedir.

- Satış ve Sonrası Süreçleri

Buna göre bir firmanın talep edeceği fiyat düzeyi doğrudan sunmuş olduğu ürün ve hizmet için sağladığı koşullara bağlıdır. Bu koşullar ürüne uygulanacak indirimden, ürünün iade edilebilmesine kadar birçok teşviki kapsamaktadır. Müşterilerin iyi koşullarla tatmin edilmesi yüksek fiyatlama yapabilmede firmalara fırsatlar sunmaktadır.

Rekabetin belirleyicileri arasında fiyatlamanın asli bir unsur olmasının yanın farklı değişkenlerin varlığından da söz etmek gerekir. Firma rekabet gücünün diğer bileşenleri şu dört temel başlık altında toplanmaktadır (Altuntuğ, 2007).

2.2.1. Gelecek Odaklılık

Buna göre firmaların geçmişte yapmış oldukları hatalar ve yanlışlardan ders çıkartarak geleceğe yönelmeleri ve yeni yapılacak şeylere odaklanmaları gerektiği vurgulanmaktadır. Bu yüzden firmalar geleceğe dair vizyonlarını bu günden oluşturarak bu doğrultuda yatırımlarını ve stratejilerini belirlemelidirler. Firmaların bu şekilde hareket edebilmeleri hem üretim süreçlerinde hem de yönetim süreçlerinde köklü bir dönüşüm faaliyeti yürütmeleri anlamına da gelmektedir. Aynı şekilde çatışma ortamından uzaklaşmaları ve kurumsal bir kültür oluşturmalarının zorunluluğunu da ifade etmektedir.

2.2.2. Birlikte Hareket Kültürü

Buna göre firmanın tüm paydaşlarının rekabete bireysel katkılar sunmasının yerine işbirliği içerisinde ortak şekilde katkılar sunması ifade edilmektedir. İşbirliğinin yaygınlaştırılması sayesinde kıt kaynakların etkin şekilde yönetimi ve bu kaynaklara ulaşım kolaylaşmaktadır. Birlikte hareket kültüründen doğan rekabet gücü ile organizasyon çevrecindeki tüm paydaşların rakip konumundan stratejik ortak konumuna evirilmeleri mümkün olmaktadır.

2.2.3. Yetenekli İnsan Kaynağı

Geleceğin barındırdığı belirsizliklere karşı öngörülerde bulunup stratejiler geliştirmek firmalar açısından çok önemlidir. Benzer şekilde bu belirsizlik ortamında faaliyetlerin sekteye uğramadan istikrarlı bir şekilde devam edebilmesi rekabette firmaları öne çıkartan etkenlerdir. Tüm bunların sağlanabilmesi ise ancak kaliteli ve yetenekli insan kaynağının organizasyonunu tüm süreçlerinde bulunuyor olması ile mümkün olabilir. Çünkü yetenekli insan kaynağının istihdam edildiği organizasyonlarda çalışanlar zor koşullarda inisiyatif alarak belirsizliğin üstesinden gelecek stratejilerin ve aksiyonların hayata geçirilmesini mümkün kılmaktadırlar.

2.2.4. Etkin Zaman Yönetimi

Günümüz dünyasında hız odaklı bir yaklaşımın yaygın olarak benimsenmiş olmasından ötürü zamanın etkin kullanımı rekabetin önemli bir belirleyicisi haline gelmiştir. Üretim süreçlerinde hızlılık, yönetim ve karar alma süreçlerinde hızlılık firmaların rekabette bir adım önde olmasını

sağlayacağı gibi gelecekte karşılaşılması muhtemel fırsatların yakalanması ve değerlendirilmesi açısından da firmaları daha rekabetçi kılmaktadır.

2.3. ENDÜSTRİ REKABET GÜCÜ

Bir önceki bölümde rekabetin belirleyicileri firmalar düzeyinde ya da bir başka deyişle mikro düzeyde ele alınmıştı. Bu bölümde ise rekabetin belirleyicileri biraz daha geniş bir perspektiften ele alınmış ve sektörel düzeye genişletilmiştir. Sektörlerin uluslararası rekabet güçleri içerisinde faaliyet gösteren firmalar tarafından belirlenmektedir. Uluslararası rekabet düzeyinde faaliyet gösteren firmaların oluşturduğu endüstrilerin yüksek rekabet gücüne sahip olduğu söylenebilir. Kısacası bir sektörün rekabet gücü, o sektördeki firmaların rekabet güçleri ile doğru orantılıdır (Gökmenoğlu vd., 2012).

Firma düzeyindeki rekabet tanımlanırken ortaya konana etkenlerin daha belirgin ve keskin olması mümkün iken endüstri düzeyindeki bir rekabetin belirleyicilerinin ortaya konması daha zorlu bir süreçtir. Ancak kesin ve net olan bir şey varsa rekabetçi bir sektörün varlığından söz edebilmek, o sektördeki ulusal ya da uluslararası rekabetçiliği olan firmaların mevcudiyeti ile mümkündür. Bu noktada firmaların makro politikalarla koordine edilerek ilgili sektörün ihtiyaç duyulan farklı alanlarında uzmanlaşmalarını sağlamak kaynakların daha etkin kullanılması ve endüstrinin rekabet gücünün artması anlamına gelecektir. Firmaların kümelenerek organize bir şekilde hareket edebilmesi içinde bulundukları endüstrinin rekabetçiliğini de arttırmaktadır (Aktan ve Vural, 1994: 10).

Endüstriler bazında rekabette, bir sektörün rekabet gücü benzer başka bir sektör ile kıyaslandığında ürettiği mal ve hizmet seviyesinin oranı ile ölçümlenmektedir. Bir başka ifade ile bir sektör rekabet içinde bulunduğu bir başka sektöre oranla daha fazla ürün ve hizmet üretme kapasitesine sahipse ve bu kapasiteyi hayata geçiriyorsa, bu durum ilgili sektörün rekabetçi olduğu anlamına gelmektedir. Aynı şekilde rekabete yönelik geliştirilen inovatif yöntemler ve teknolojiler de rekabetçiliği sağlayan unsurlar kapsamında değerlendirilmektedir. (Kırankabeş, 2006).

Teknolojik gelişmelerle birlikte yaygınlaşan küreselleşme sektörlerin rekabetçiliğini de doğrudan etkilemektedir. Özellikle 2. Dünya Savaşı'nın ortaya çıkardığı ekonomik istikrarsızlık, sonrasında ülkelerin alt yapı yatırımlarını arttırmaları ile yerini ithalat ve ihracat hacminde artışa bırakmıştır. Ülkelerin yeniden inşasına yönelik talep artışı özellikle savaşın kazananı ABD'nin seri üretim teknolojisini hayata geçirmesi ile karşılanmaya çalışılmıştır.

Dönemin ABD'sinde hayata geçirilen bu yeni seri üretim Fordist Üretim olarak adlandırılmıştır. Bu üretim tipi; rekabetten uzak, ürünün özelleştirilmediği tek ürün tipinin seri olarak üretilmesini ifade etmekteydi. Ancak kısa bir süre içerisinde Almanya, Japonya gibi ülkelerin kalkınması üretimde rekabetin ortaya çıkmasına ve farklı üretim tekniklerinin hayata geçirilmesine neden olmuştur. Bu tekniklerin en önemlilerinden birisi Japonya'da hayata geçirilen ve yapısında hiçbir gereksiz unsur taşımayan, stok hata, fire, müşteri memnuniyetsizliği, işçilik, geliştirme süreci, maliyet, üretim alanı, gibi unsurların en aza indirildiği Yalın Üretim tekniğidir. Üretimdeki bu tip farklılıklar küresel rekabetin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Böylelikle daha kaliteli ve düşük maliyetli ürünlerin üretilmesine olanak sağlamıştır (Kocabaş, 2004).

2.4. ULUSAL REKABET GÜCÜ

Rekabetin mikrodan makroya doğru ele alınması sürecin firmalar düzeyinden, sektörler düzeyine ve son olarak ülkeler düzeyinde değerlendirilmesini gerektirmektedir. Bu bölümde uluslararası rekabet uluslar ölçeğinde ele alınacaktır. Her ne kadar firmaların ve sektörlerin rekabetçiliği önemli göstergeler olarak kabul edilmiş olsa da, ülkelerin rekabetçiliği ise uluslarasın rekabetinin net olarak ortaya konduğu makro bir ölçek olarak karşımıza çıkmaktadır. Aslında mikrodan makroya doğru tüm bu süreçler birbirinin belirleyicisi olarak kabul edilebilir. Bir başka ifadeyle; firmaların rekabetçiliği endüstrilerin rekabetçiliğini belirlerken, endüstrilerin rekabetçiliği de ülkelerin rekabetçiliğini belirlemektedir.

Ülkelerin rekabetçiliğini belirleyen tek unsur elbette sadece endüstriler değildir. Ulusların rekabet güçlerinin belirleyicileri arasında verimlilik, AR-GE ve inovasyon seviyesi, eğitim programları vb. hükümet politikalarının tamamı bulunmaktadır. Bu yüzden bir ülkenin rekabet gücü seviyesi o ülkede yaşan insanların yaşam standardı üzerinde direkt olarak etkilidir (Carayannis ve Sagi, 2001).

Ülkelerin rekabetçiliği şu üç temel üzerinde ifade edilmektedir (Çivi vd., 2008):

1- Rekabet gücü yüksek olan ülkelerin yüksek teknolojili ve verimli üretimler gerçekleştiriyor olmaları sebebiyle, istihdam ettikleri insan sayısına ve uzmanlaşmış iş gücüne fazlaca sahip olmaları beklenmektedir. Böylelikle bu ülkelerde yaşan vatandaşların yüksek refah seviyesine sahip bir hayat yaşaması mümkün olmaktadır.

2- Rekabet gücünün yüksek olması ulusların kendilerine has olumlu karakteristik özelliklerinin ortaya çıkmasına ve diğer ülkeler nezdinde üretim ve dağıtım süreçlerinde fark yaratmalarına olanak sağlar.
3- Ülkelerin dış ticaretteki pazar payları, üretim ve istihdam verileri o ülkenin rekabet gücünü ortaya koyan göstergelerdir.

Uluslar bazında rekabetçiliğin en önemli göstergesi Gayri Safi Milli Hâsıla (GSMH) olarak kabul edilmektedir. GSMH'sı yüksek olan ülkelerin daha verimli kaynak kullanımına sahip olduğu ve ekonomik performans açısından daha rekabetçi olduğu söylenebilir. Devletlerin izlediği politikalarla rekabet dinamiği içerisinde önemli bir rol oynaması mümkündür. Devletler arz ve talep koşulları üzerinden sübvansiyonlar, eğitim politikaları ve bir takım standartlar yoluyla belirleyici konumdadırlar. Ancak üretimde kullanılan faktörler sürekli olarak uluslararası bir hareket halindedir. Bu yüzden firmaların rekabet güçleri de sürekli olarak hareket hainde bulunmaktadır. Özellikle uluslararası ölçekte iş yapan çok uluslu şirketler elde ettikleri rekabet güçlerini, yatırım yaptıkları ve faaliyetlerini hayata geçirdikleri ülkelere aktarmaktadırlar (Dunning, 1995).

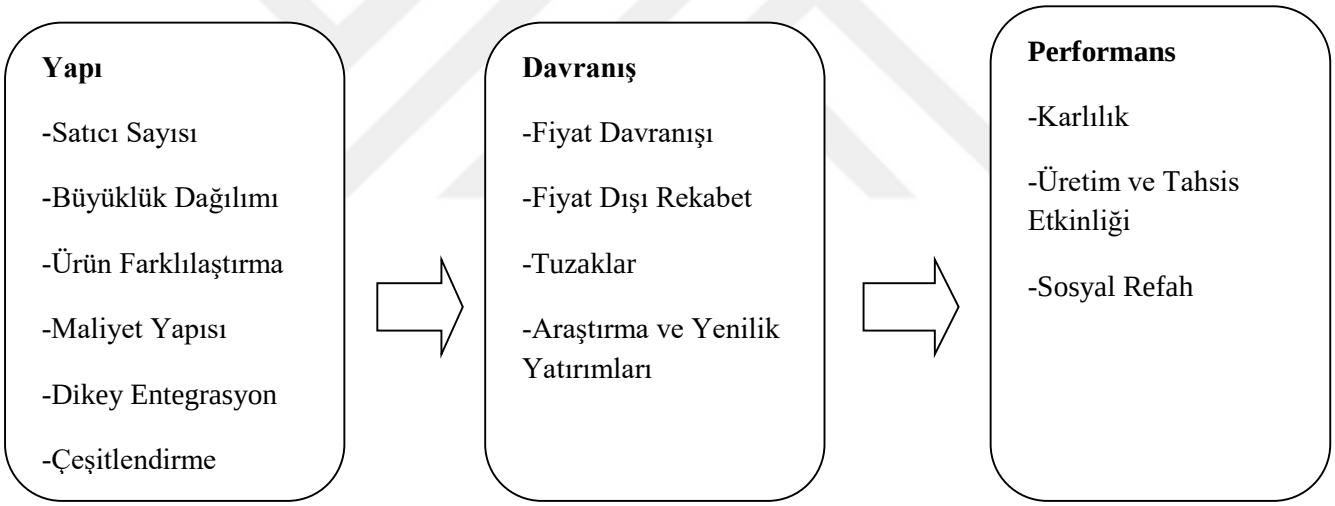
2.5. KÜRESEL REKABET GÜCÜ

Ülkeler arası rekabet gücü çalışmaları 1940'lı yıllarda başlamıştır. Ricardo'nun ortaya koyduğu Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi küresel rekabet gücünün temeli niteliğinde olmuştur. Bu teoriye göre; emek yönünden zengin ülke emek yoğun alanlarda, sermaye yönünden zengin bir ülke, sermaye yoğun alanlarda gelişmelidir. Böylelikle ülkelerin rekabet üstünlükleri de bu kapsamda belirginleşecektir. Günümüzde kaynak bakımından zengin ancak ekonomik yönden fakir birçok ülke bulunduğundan, bu teori günümüzde gerçekleşen uluslararası ticareti açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Günümüz dünyasında, hammadde, sermaye ve emek ulusal sınırları aşarak hareket etmektedir. Bu nedenle ülkelerin sahip oldukları kaynaklar tek başına rekabet gücünü belirleyici olmamaktadır. Rekabet gücünün temel amacı yaşam standartlarının iyileştirilerek, ülkenin refah seviyesinin arttırılmasını sağlamak iken bu teori yanlış yol gösterme potansiyelini de beraberinde getirmiştir. Teoriye göre ücret seviyelerinin düşük tutulması genel olarak rekabet gücü elde etmeye yarayan bir unsur olarak ifade edilirken, bu durum refahın birey bazında düşmesi anlamına taşımaktadır (Cho, 1998).

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin temel yaklaşımı emek, sermaye vb. faktörlerin ulusal donatımının farklılıkları üzerine şekillenmektedir (Adıgüzel, 2011:10-178). Teknolojik gelişimler, ürün farklılaştırması, pazarlama ve ölçek ekonomileri gibi durumlar, rekabet

gücünde etkin bir rol oynamaktadır. Teoriye göre; firmalar bireysel çaba göstererek rekabetçi üstünlük oluşturmazlar. Tüm firmalar küçük ve aynı nitelikte, aynı bilgiye sahip olarak kategorize edilmektedir. Hükümetlerin karşılaştırmalı üstünlükleri etkilemede bir rolü olmayacağı varsayılmaktadır. Serbest ticaret ile uzun dönemde büyüme ve en uygun kaynak dağılımının sağlanacağı kabul edilmektedir (Adıgüzel, 2011:10-178).

Uluslararası ticareti açıklamada yetersiz kalan, geleneksel teorilerin ardından, birçok yeni teori uluslararası ticareti açıklamak adına geliştirilmiştir. Uluslararası ticarette çeşitlilik fazla olduğundan tek bir teori ile açıklanması yetersiz kalacağından, bu alanda birçok teori ve araştırma ortaya konmuştur. SCP Modeli bu teorilerden birisidir. Firmaların hangi rekabet şartlarında çalıştığını ortaya koymak adına bir grup iktisatçı tarafından; firmanın çevresi, davranış ve performansı arasındaki ilişki incelenmiş ve çalışmanın sonucunda Mason tarafından Yapı- Davranış-Performans (Structure-Conduct-Performance; S-C-P) modeli geliştirilmiştir.



Şekil 1. Yapı-Davranış-Performans (S-C-P)

Kaynak: Rickard (2006: 11)

Bain-Mason yaklaşımı, endüstri yapısının, firma davranışı yoluyla performansı etkilediğini ileri sürmüştür. Amerika iktisat yazınlarında bu model belirleyici rol oynamıştır. Yapı-Davranış-Performans Yaklaşımı bir takım varsayımlar ortaya koymaktadır. Bu varsayımlara göre; endüstri yapısı sürekli değişiklik gösterirse, firma yapısı, firma davranışı ve performansı arasındaki etkileşimi belirlemek zorlaşacaktır. Bu nedenle piyasa yapısının uzun dönemde değişim gösterdiği yahut hiç değişmediği varsayılmıştır (Church & R.Ware, 1962: 5).

S-C-P modeli teorik olarak kullanışlı ancak firmanın yerel çerçevede tehditleri belirlemek için kullanılmasında zayıf kalmıştır. Birçok bilim adamı, çevresel tehditlerle ilgili S-C-P temelli modeller geliştirmişlerdir. Bunlardan ilki Porter tarafından geliştirilen "beş rekabetçi güç" modelidir (Rickard, 2006: 11). Porter, bir sektörün yapısı o sektörün rekabet durumunu belirler ve şirketlerin strateji bağlamını oluşturduğunu savunur. En önemlisi beş rekabetçi güç adı verilen yapısal kuvvetler sektörün ortalama karlılığını belirler ve şirketlerin karlılığı üzerinde önemli etkinliği vardır. Bu analiz doğru sektörleri ve en iyi rekabet koşullarını seçmeyi hedef gösterir.

1980'li yıllarda strateji alanında kaynaklara, yeteneklere ve örgütsel öğrenmeye vurgu yapan "Kaynak Temelli Görüş"(KTG) yaklaşımı geliştirilmiştir. Stratejik yönetim sürecinde sürdürülebilir rekabet üstünlüğü ve karlılığı arttıracak kaynakların ve yeteneklerin işletmede kullanılması ile ilgilenmektedir. Bu görüş bazı işletmelerin diğerlerine kıyasla neden daha fazla başarılı olduklarını açıklayan nitelikte bir bakış açısı kazandırmaktadır.

İşletmeler 1950-1980 yılları arasında rekabette üstünlüğü sağlamak adına ürün kalitesini arttırmak, müşteri memnuniyetini sağlamak, performans arttırmak, maliyetleri aşağı çekmek gibi çeşitli stratejik yöntemlere başvurmuşlardır. 1990'lı yıllara gelindiğinde ise geleneksel yöntemin rekabeti arttırmada yetkinliğini kaybettiği görülmüştür. Bu dönemde ise Endüstriyel Örgüt Teorisi (EÖT) ve Kaynak Temelli Görüş (KTG) stratejik yönetiminin yeni yaklaşımları ortaya çıkmıştır. Kaynak Temelli Görüş ve Beş Rekabetçi Güç Modeli'nin temel dayanakları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 7. Kaynak Temelli Görüş ve Beş Rekabetçi Güç Modeli

Kriterler	Beş Rekabetçi Güç Modeli	Kaynak Temelli Görüş
Analiz Öznesi	Endüstri	İşletme
İşletme Özellikleri	İşletmenin tipik özelliği	Tek
Rant Kaynağı	Endüstri	Kaynaklar ve Yetenekler
Yönetim	İşin Portföyü	Yeteneklerin Portföyü
Endüstri	Karmaşık, strateji ona uymalı	Evrim içinde ve tanımlanması güç
Stratejik Seçenekler	Endüstrinin özelliklerine bağlı	Yeteneklere bağlı
Rekabet Avantajı	Müşteri için değer oluşturma	Müşteri için değer oluşturma
Rekabet Avantajının Dayanıklılığı	Beş güce bağlı	Heterojenliğe, kusursuz hareket kabiliyetine, kaynakların taklit edilmemesine bağlı

Kaynak: Akgemici (2007)

Son yıllarda Beş Rekabetçi Güç Modeli ile KTG'ün birlikte analiz edilmesini amaçlayan araştırmaların sayısı oldukça fazladır. De Toni ve Tonchia Beş Rekabetçi Güç Modeli ve Kaynak Temelli Görüş (KTG)'ün entegrasyonu ile ilgili bir model önererek iki yaklaşımın farklı unsurlarını strateji ve rekabet avantajı ile birleştirmektedir (Akgemici, 2007: 6).

2.6. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ TEORİLERİ

Tezin birinci bölümündeki dış ticaret teorileri kısmında rekabet gücünü açıklayan geleneksel yaklaşımlara yer verilmiştir. Bu bölümde ise rekabet gücünü açıklayan modern yaklaşımların önde gelen birkaçına yer verilecektir.

2.6.1. Porter Yaklaşımı

Porter'in Elmas Modeli olarak ifade ettiği rekabet gücü modelinde, firmaların içerisinde bulunduğu ekonomik koşulların rekabetçilikleri üzerindeki önemine değinilmiştir. Bir başka ifadeyle, ülkenin ekonomik yapısını doğrudan firmalara olmasa da firmaların bulunduğu endüstrilerin rekabetçiliğine etki edeceği ve nihayetinde firmaların bundan etkileneceği

vurgulanmıştır (Dulupçu, 2001: 105). Elmas Modeli'ne göre ülkelerin rekabet güçlerini belirleyen 4 temel faktör bulunmaktadır (Porter, 1990: 79-83):

Faktör Koşulları:

Buna göre ülkenin sahip olduğu üretim faktörleri rekabetçiliğin belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Ülkelerin gerekli altyapı ve üst yapı yatırımlarını yapmış olması, kalifiye iş gücünü yetiştirmiş olması, ihtiyaç duyulan yatırımların ve sektörel uzmanlaşmanın sağlanmış olması rekabetçiliğin arttırılmasını sağlamaktadır.

Talep Koşulları:

Buna göre bir ülkedeki talebin canlı ve esnek olması o ülke ekonomisinin ve şirketlerinin uluslararası rekabette güçlenmesini sağlamaktadır. Firmalar öncelikle bulundukları ülkenin pazarında gelişimlerini tamamlayarak iç pazardaki ölçek ekonomilerinin desteği ile uluslararası pazarlara açılmaktadırlar. Aynı zamanda dinamik bir iç talep ve iç pazar tüketimdeki eğilimler, firmaların uluslararası pazarlarda almaları gereken aksiyonların provasını iç pazarda gerçekleştirmelerine de olanak sağlayarak rekabetçiliğin artışını desteklemektedir.

İlgili ve Destek Endüstriler:

Buna göre bir ülkedeki sektörlerin rekabetçi olması yalnızca yüksek performans göstermeleri ile sağlanamaz. Bu sektörleri besleyen destekleyici endüstrilerin de oluşması ve düzenli bir şekilde ilgili sektörü besleyebiliyor olması gerekmektedir. Sanayi üretiminde, üretimi destekleyici yan sanayilerin bulunduğu bir ekosistemin ülkede bulunuyor olması, firmalar için maliyetlerin aşağıya çekilmesine ve inovatif süreçlere daha çok yatırım yapabilmelerine yardımcı olacaktır. Bu da toplam rekabetçiliğin artmasına neden olmaktadır.

Firma Yapısı, Stratejisi ve Rekabet

Buna göre bir ülkede faaliyette bulunan firmaların kendi rekabetçilik durumu o ülkenin sektörlerinin ve ekonomisinin de rekabetçiliği belirlemektedir. Uluslararası piyasalara hâkim ve rakiplerini yakından tanıyan, bunun için gerekli yatırım, istihdam, ARGE vb. girişimleri tamamlamış firmaların fazlaca bulunduğu ekonomilerin rekabetçiliği bu firmalar sayesinde yüksek olmaktadır.

2.6.2. Dunning Yaklaşımı

Dunning, Porter'in Elmas Model'ine çok uluslu şirketleri de ekleyerek sentezlenmiş yeni bir model ortaya koymuştur. Dunning'e göre yenlik ve rekabetçiliğin küresel bir hüviyeti vardır. Bu yüzden sadece yerel bazlı firmalar üzerinden bir model kurmak eksik olur görüşündedir (Dulupçu, 2001:10). Porter'in modelinde rekabetçilik üzerinde belirleyici olan unsurların dört faktörle sınırlanması Dunning'e göre eksiktir. Ona göre yatırım ve girişimcilik unsurlarının da modelin içeresinde yer alması gerekmektedir (Gökmenoğlu vd. 2012). Çok uluslu şirketlerin farklı ülkelerde yatırım faaliyetleri gerçekleştirmeleri o ülkelere belli bir know-how transferinin gerçekleşmesini sağlamaktadır. Bu durum o ülke ekonomisinin daha verimli üretim yapmasına ve karlılığını arttırmasına yardımcı olmaktadır. Diğer taraftan üretim artışının beraberinde getirdiği istihdam artışı refahı da yükseltmektedir. Tüm bunlar ülkenin uluslararası rekabetçiliğini arttırmaktadır (Başkılıç, 2006:19).

2.6.3. P.R. Krugman Yaklaşımı

Krugman'a göre ülkelerin rekabetçiliği ile firmaların rekabetçiliği birbirinden çok farklı şeylerdir. Firmaların rekabette birbirlerine üstün gelmeleri mevcudiyetlerini sürdürmeleri için bir gereklilik olarak görülürken, ülkelerin rekabette üstün ya da zayıf olmalarının kendi mevcudiyetlerini sürdürebilmeleri açısından bir mecburiyet olmadığı görüşünü savunmaktadır (Krugman, 1994). Bu görüşe göre dünyanın önde gelen ekonomileri incelendiğinde, kendi aralarında bir rekabet yarışı içerisinde olmadıkları belirtilmektedir. Aynı şekilde bu ülkelerin ekonomik olarak yaşadıkları sorunların da uluslararası rekabetteki mevcut durumları ile ilişkilendirilemeyeceği ifade edilmektedir (Newman, 1994).

Krugman'ın yaklaşımına göre firmaların batabilmesi ya da kapatılabilmesi muhtemel ve mümkünken ülkeler için bu durum aynı değildir. Bu yüzden ona göre ülkelerin ve firmaların rekabet güçleri kendi içinde farklılık göstermektedir. Yine de ülke içerisindeki üretim faktörlerinin makroekonomik bazı göstergeler üzerinde etkisi olduğunu kabul eden Krugman, firmalar arasındaki rekabette asıl avantajın mutlak verimlilikle sağlanabileceğini vurgulamıştır (Akiş, 2008: 75-76). Bu minvalde firmalar düzeyinde bir rekabet ortamında verimlilik anahtar bir rol oynarken ülkeler bazında hiçbir anlam ifade etmemektedir (Altay, 2006: 43). Çünkü sınırlı bir pazar hacmi içerisinde faaliyetlerini sürdüren firmalar rekabette verimliliği arttırarak birbirlerinin pazar paylarını kapmaktadırlar. Ülkeler ölçeğinde ise rekabette son derece geniş bir ürün yelpazesi ve pazar çeşitliliği bulunduğundan, ülkelerden birinin başarısı diğerinin pazar payını daraltmamaktadır. Bu da uluslararası ticaretin sıfır toplamlı bir oyun olmamasından ve

karşılaştırmalı üstünlüklere göre her ülkenin bir şekilde fayda üretebiliyor olmasından meydana gelmektedir (Akiş, 2008: 76).

Netice itibariyle, ülkelerin üretim faktörleri, teknolojik altyapıları, tüketim tercihleri her ne kadar birbirine benzese de, bu durumun uluslararası ticaretin önünde bir engel teşkil etmeyeceği ve ülkeler arasındaki ticaretin karşılıklı fayda korunarak bir şekilde devam edeceği ifade edilmektedir. Buna ek olarak monopol piyasalarda farklılaştırma stratejilerinin hayata geçirilmesinin ticareti tetikleyici bir etkisi olduğu, ölçek ekonomilerinin ise maliyet düşürücü bir etki oluşturarak, uluslararası ticarette kazan kazan mekanizmasını beslediği belirtilmiştir (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011).

2.6.4. Şebeke Yaklaşımı

Bu yaklaşıma göre firmaların rekabetçilik düzeylerini açıklamada yalnızca kendi performansları üzerinden hareket etmek yeterli olmamaktadır. Ekonomide bulunan bir çok diğer faktörün rekabetçilik üzerinde etkisi bulunmaktadır. Tedarik zincirinde firmaların hammaddeye ulaşım sağlaması, ara mamul tedarik edebilmesi, nihayi ürünleri tüketiciye ulaştırabilmesi, AR-GE yapabilmesi sırasıyla; makine yatırımı, ara mamul tedarikçisi, lojistik kanalları, akademi dünyasının yardımı ile mümkün olabilmektedir. Dolayısıyla bir firma tarafından bir ürünün nihayete erdirilip pazara sunulabilmesi, ancak birçok farklı aktörün katkısı sonucunda mümkün olmaktadır. İşte piyasadaki bu şebeke ağı sayesinde firmalar faaliyetlerini sürdürebilmektedir. Bu şebeke ağının gelişmiş bir düzeyde olması rekabetçiliği olumu yönde etkilerken, zayıf bir şebeke ağı içerisinde faaliyet gösteren firmaların rekabette geride kalacağı ifade edilmektedir (Başkılıç, 2006: 19).

Şebeke yaklaşımını şu iki temel üzerinde yükselmektedir (Dulupçu 2001, 112):

- Tedarik zincirinde bulunan aktörlerle doğru ve etkin bir ilişki rekabet gücü elde edilmesini sağlar.

- Eko sistem içerisinde bulunan firmaların kendi faaliyetlerini etkin bir şekilde sürdürmeleri şebekenin genel rekabetçilik seviyesini arttırır.

2.7. REKABET GÜCÜNÜN ÖLÇÜLMESİ

Rekabet gücünün ölçülmesi, firmalar ve ekonomi düzeyinde tartışmalı bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Rekabet gücünü belirleyen unsurlar oldukça fazladır. Ürün kalitesi, tüketici ihtiyaçlarını karşılama gücü, yenilik gücü vb. nesnel olarak ölçülmesi imkânsız olarak

görülen bir takım kriterler bu unsurlar arasında sayılabilir (Kibritçioğlu, 1996: 4).Rekabet gücünde, zamana bağlı değişim göstermesi yönünden; dinamik veya statik (ex-post, ex-ante), olan veya olmaması gereken rekabet gücü bakımından; pozitif veya normatif ölçme yöntemi ve göstergeleri kullanılmaktadır. Pozitif konseptler realitenin gözlemine dayanarak, değer yargısı içermeksizin rekabet gücünün ne olduğunu ölçmektedirler. Normatif konseptler ise, değer yargısı barındıran, rekabet gücünde ne olması gerektiğini ölçen, daha çok makroekonomik kavramlarla ilgilenen ölçümlerdir. Rekabet gücündeki, ex-post konseptler rekabetin sonucunu yansıtır. Ex-ante kavramlar ise, potansiyel rekabet gücünü belirtmektedir.

Bir endüstrinin ve ülkenin rekabet gücünü doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler rekabet gücünün girdileri ve rekabet gücü fonksiyonunun değişkenleri olarak değerlendirilebilir. Rekabet gücünün ölçülmesi, makro ve mikro kriterlerin ortaya konularak, rekabet gücünün değerini belirleyen fonksiyonları ve etkileyen değişkenlerin ortaya konulmasıyla mümkün olabilir. Rekabet gücünü firma, endüstri ve ülke düzeyinde tüm alanlarda temsil eden en önemli faktörlerin başında verimlilik gelmektedir. Porter'a göre de rekabet gücünde belirleyici olan en önemli ölçü verimliliktir. Ülkeler arasında karşılaştırma yapılırken faktör verimliliği bakımından zengin olan ülkelerin, yaşam standartlarının da yüksek olduğu gözlemlenmektedir. Bryan'da rekabet gücünü iş gücü verimliliği ile tanımlamış, rakipleriyle eşit ya da daha üstün verimliliğe sahip olan firmaların, başarılı olduğunu savunmuştur (Bryan, 1994: 311). Khemani'de rekabet gücünün işletme ve ülkelerin toplam verimliliği arttırabilme gücü olduğundan söz etmiş, toplam verimliliğin artmasıyla, insan kaynakları, sermaye, doğal kaynakların yenilenmesi ve teknolojik gelişmelere hızla uyum sağlanabildiğini savunmuştur (Khemani, 2001).

OECD, üç tip rekabet gücü ölçüsü hesaplamaktadır. Bunlar; yurt içi sanayi ihracatlarının ortalama değeri, imalat sanayindeki birim emek maliyeti ve yaygın bir para birimi üzerinden açıklanan tüketici fiyat endeksidir (Durand, 2003). Bunula birlikte, fiyat dışındaki göstergelerle de bir ülkenin rekabet gücü ölçülebilmektedir. Firmaların finansmana erişim kolaylığı, hukuk kuralları, piyasanın esnekliği gibi kurumların kalite göstergeleri bu duruma örnek olarak gösterilebilir (Imam & Minoiu, 2008). Rekabet gücünün ölçülmesinde her ülkenin kendine özgü faktörlerinin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Rekabet gücünü ölçmek amacıyla; birim emek maliyeti, pazar payı, döviz kuru gibi makro ve mikro ölçütler kullanılabilmektedir.

2.7.1. Rekabet Gücü Ölçme Yöntemleri

Rekabet gücünü ölçme yöntemleri ve rekabet gücü göstergeleri çeşitli tekil veya birleşik girdi-çıktıların ölçülmesiyle belirlenmektedir.

Seçilmiş bazı makro ve mikro rekabet gücü ölçme yöntemleri ve göstergeleri aşağıda irdelenecektir.

2.7.1.1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ)

Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler yöntemi, bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünün ticaret sonrası verilerinden yola çıkılarak hesaplandığı bir yöntemdir. Balassa tarafından kullanılan bu yöntem, bir ülkenin belli bir mal ya da endüstride karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığını ölçmek için, endüstrinin toplam dünya ihracatındaki payının, ülkenin toplam ihracatındaki payına oranını veren bir indeksi ifade etmektedir.

Pek çok alternatifi bulunan AKÜ indeksleri ve analiz çalışmaları bulunmaktadır. Ancak basit ve yetersiz bulunmuşlardır (Çakmak, 2005). Bu teorinin ortaya atılmasından sonra, Vollrath, AKÜ indeksinin yalnızca ihracatı hesaba aldığı ve ithalat düzeyini imal ettiği gerekçesiyle, özellikle tarım sektörünü incelerek üç alternatif ölçüm yöntemi geliştirmiştir. Vollrath'a (1991) göre ihracat ve ithalat verileri ile net ticaret etkisi hesaba katılmalıdır.

RTA(Relative Trade Advantage) Göreli Dış Ticaret Üstünlüğü, RXA(Relative Export Advantage) Göreli İhracat Üstünlüğü, RMA (Relative Import Advantage) Göreli İthalat Üstünlüğü aralarındaki fark şeklinde hesaplanmaktadır. Vollrath'a göre bu üç indeks, pozitif değerleri karşılaştırmalı avantaj, negatif değerleri ise karşılaştırmalı dezavantaj olarak göstermektedir.

2.7.1.2. IMD Dünya Rekabet Gücü Yıllığı Ölçüm Yöntemi (World Competitiveness Yearbook- IMD)

Merkezi İsviçre'nin Lozan kentinde bulunan Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi (International Institute for Management Development- IMD) 1989 yılı itibariyle her yıl Dünya Rekabet Gücü Yıllığı adı altında bir rapor yayımlamaktadır. IMD'ye göre bir ülkenin rekabet gücü GSYİH ve verimliliğe indirgenmemelidir. Firmalar ülkelerindeki rekabet gücünü arttırmak için siyasi, kültürel ve eğitim ortamı gibi faktörlerle, ekonomik faktörlerin dışına çıkarlar. Rekabet gücünü birebir ölçmek, IMD içinde imkânsız görüldüğünden, rekabet gücünü etkileyen faktörler belirlenerek ölçüm yapılır. IMD, ülkelerin katma değer oluşturma ve bunu

sürdürebilme kabiliyetlerini inceler. Bu durumda rekabet gücü büyük ölçüde ülkelerin, katma değer üretmesini sağlayan bir ortam oluşturması yeteneğine dayanmaktadır.

IMD, rekabet gücünü ölçmek için 4 temel faktör kullanmaktadır.

Bunlar;

1. **Ekonomik Performans:** Ülke ekonomisinin makroekonomik değerlendirilmesi (Ekonomik Büyüklük, Büyüme, Refah, Tahminler, Uluslararası Ticaret, Uluslararası Yatırım, Finansman, İstihdam, Fiyatlar)

2. **Hükümet Etkinliği:** Hükümet politikalarının, uluslararası rekabet gücüne katkısı (Kamu Finansmanı, Maliye Politikası, Kurumsal Çerçeve, Merkez Bankası, Devlet Etkinliği, İş Dünyasının Hukuki Yapısı, Dışa Açıklık, Rekabet ve Düzenleme Kuralları, Emek Piyasası Düzenleme Kuralları, Sosyal Çerçeve)

3. **İş Dünyasının Etkinliği:** Hükümet politikalarının, uluslararası rekabet gücüne katkı sağlama boyutu (Verimlilik ve Etkinlik, Emek Piyasası, Maliyetler, Düzenlemeler, Yetenek Tedarik Edilebilirliği, Finansman, Bankaların Etkinliği, Hisse Senedi Piyasasının Etkinliği, Finansman Yönetimi, Yönetim Uygulamaları, Davranışlar ve Değerler)

4. **Altyapı:** Temel, teknolojik, bilimsel ve beşeri kaynakların iş âleminin ihtiyaçlarını karşılama boyutu (Temel Altyapı, Teknolojik Altyapı, Bilimsel Altyapı, Sağlık ve Çevre, Eğitim)

5. Ölçülebilir Göstergeler ile Ölçülemeyen, Niteliksel Özelliklerin Değerlendirilmesi, bu kriterleri kapsamaktadır.

Ülkeler bu dört temel faktör çerçevesinde kantitatif araştırma skorları verilir ve rekabet endeksinin oluşturulması için,

2.7.1.3. Rekabetçi Endüstriyel Performans Endeksi
(Competitive Industrial Performance Index- CIP)

Birleşmiş Milletler Endüstriyel Gelişme Organizasyonu (The United Nations Endustrial Development Organization- UNIDO) Rekabetçi Perfomans Endeksi (The Competitive İndustrial Performance- CIP- Endex) adı verilen endeks ile rekabetçi endüstriyel performansı

dört kategori içerisinde ölçmektedir (Adıgüzel, 2011:120-250). CIP Endeksi endüstrilerin rekabetçi faaliyetlerini ülkeler düzeyinde karşılaştırır. Endüstriyel performansın tek bir gösterge ile ölçülmesi mümkün değildir. Bu nedenle; kişi başına imalat sanayi katma değeri, kişi başına imalat sanayi ihracatı, sanayileşme yoğunluğu, ihracatın kalitesi olmak üzere dört temel değişkenin kombinasyonu ile rekabetçi performansın farklı yönleri yakalanabilmektedir.

2.7.1.4. Dünya Ekonomik Forumu Global Rekabet Gücü Endeksi

(World Economic Forum-WEF;Global Competitivenes İndex)

Merkezi İsviçre'nin Cenevre kentinde bulunan Dünya Ekonomik Formu 1979 yılından günümüze kadar ülkelerin rekabet gücü konusunda çalışmalar yaparak her yıl rapor yayınlamaktadır. WEF "Global Rekabet Endeksi" adı verilen bir endeks oluşturmuş, bu endeks ile ülkelerin makro ve mikro açıdan uluslararası rekabetçiliğini analiz etmektedir. Uluslararası rekabet gücü açısından ülkelerin yerini tahmin etmektedir.

Ülkelerin rekabet gücünü belirleyen faktörlerin dereceleri ülke ekonomindeki gelişmişlik düzeyi ile ilişkilidir. Zimbabya ile Finlandiya gibi farklı gelişme aşamasında olan iki ülkeyi örnek gösterecek olursak, rekabet güçlerini geliştirmesi aynı ölçüde değildir. Ülkelerin gelişme düzeyi yükseldikçe, etkin üretim süreciyle ürün kalitesi gelişir. Gelişmelerin bir diğer aşaması da yenilik odaklı gelişimdir. Bu aşamada yaşam standardının yüksek olduğu, yeni ve benzersiz ürünlerin geliştirildiği ve firmaların en gelişmiş ürün proseslerini kullanarak rekabet ettiği aşamadır (Adıgüzel, 2011:120-250).

2.7.1.5. Makro Göstergeler

Cari Ödemeler Dengesi

Bir ülkedeki cari denge rekabet gücü konusunda bir gösterge niteliği taşıyabilir. Bu kapsamda Dış Ticaret Dengesi de bir ülkenin mal ticaretini gösteren alt göstergesidir. Mal ve hizmet ticaretinde ve sermaye hareketlerinde cari fazla veren ülkeler, rekabet edebilme gücünün yüksek olduğunu göstermektedirler. Tam tersi durumda ise, cari açık veren ülkeler, rekabet etme gücü düşük olan ülkeler kategorisinde değerlendirilmektedirler. Cari dengenin sağlanması ve kişi başına düşen gelir seviyesindeki artış, ülkenin, rekabet edebilme gücünün iyi olduğunu göstermektedir (Adıgüzel, 2011:120-250).

Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Doğrudan Yabancı Yatırımların birçok olumlu etkisi bulunmaktadır. Yatırım yapılan ülke için, ihracatın arttırılarak ekonomik büyüme ve istihdam artışı sağlanması, tasarruf ve yatırım

açığının azaltılması, teknoloji transferi sağlanmasıyla, bu yatırımlar rekabet gücünü doğrudan arttıran faktör niteliği taşımaktadır. Yabancı yarımcılar için, yatırımın yapılacağı ülkenin; yeterli alt yapı, iyi işleyen finansal ve hukuki sistem, nitelikli iş gücü, teknoloji, zengin doğal kaynakların olması gerekmektedir.

Kişi Başına Düşen Milli Gelir

Bir ülkenin refah düzeyinin temel göstergelerinden biri kişi başına düzen milli gelir seviyesidir. Kişi başına düşen gelir seviyesinin yüksek olması, üretim gücünün yüksekliği, yüksek üretim kapasitesi, teknoloji gücü, sermaye ve doğal kaynakların bolluğu ve dış ticaret hadleriyle ilişkilidir. Milli gelir ülkelerin ulusal ekonomik faaliyetlerinin bir sonucudur. Ekonominin üretim gücünü yansıtan güçlü bir uluslararası rekabet göstergesi olarak nitelendirilebilir (Adıgüzel, 2011:120-250).

III. BÖLÜM

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ VE KOBİLER

Ülke ekonomilerinin yapısı hakkında en sağlıklı bilginin edinileceği alanların başında o ülkenin dış ticaret yapısı gelmektedir. Dış ticaret yapısı incelendiğinde; o ülkenin dış ticaret hadleri, ithalat ve ihracat miktarları, bunların birbirini karşılama oranları ile bu verilerin büyümeyle olan ilişkisi ifade edilmektedir. Bu sebeple Türkiye Ekonomisinin yapısal olumlu veya olumsuz özellikleri, dış ticaretin genel gidişatını doğrudan etkileyebilecek kapasiteye sahiptir. Teknolojik gelişmeler sayesinde ulaşım ve iletişimde sağlanan gelişmeler küreselleşmeyi iyice hızlandırarak uluslararası ticaretin hızla serbestleşmesini sağlamıştır. Uluslararası ticaretin önündeki engellerin kalkmasıyla, dış ticaret ülkelerin kalkınmaları ve küresel ekonomi ile entegre olabilmeleri için stratejik bir öneme sahip olmuştur.

Ülkelerin gelişmişlik düzeyindeki farklılıklar dış ticaret yapılarını da şekillendirmektedir. Gelişmekte olan ya da az gelişmiş ülkeler genellikle ithal ikameci bir dış ticaret politikası izlemektedirler. İthal ikameci dış politikada ülkeler yurt dışından ithal edilen malların yurt içinde üretilmesine yönelerek, yurt dışına sermaye çıkışının önüne geçmeye çalışmaktadırlar (Öztürk ve Özyakışır, 2005). Bu sayede yerli endüstrilerin geliştirilmesi de amaçlanmaktadır. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler belli bir rekabetçilik seviyesine gelene kadar ulusal

ekonomilerini koruma altına aldıktan sonra dış ticarete açılıp gelişmiş ekonomilerle rekabet gücü elde edebilmektedirler.

Diğer taraftan küreselleşmenin beraberinde getirdiği ülkeler arası ekonomik ve ticari entegrasyon dış ticarette korumacılığın uygulanmasını zorlaştırmaktadır. Bunun yerine dışa açık ekonomik politikalar izleme ve dış ticarette serbestleşme ülkeler adına zorunluluk haline gelmiştir. Bu zorunluluk gelişmekte olan ülkelerde tüketim malları ithalatında, gelişmiş ülkelerde ise ara malı ve hammadde ithalatında önemli artışlar yaşanmasına sebep olmuştur. Dolayısıyla belli malların üretiminde ihtisaslaşan ülkeler seri üretim ile birlikte ölçek ekonomilerini yakalayabildiklerinden, bu malların ihracatında söz sahibi olmuşlardır. Uzmanlaşma ve iş bölümünü sağlayamayan ülkeler ise ithalatta bu ülkelere bağımlı hale gelmiştir. Sonuç olarak ülkeler arasında üretim sürecinde ihracat ve ithalat kaynaklı bağımlılık ilişkisi ortaya çıkmıştır. Gelişmekte olan ülkeler özellikle ara malı ithal ederken, yüksek katma değerli olmayan sanayi malı ihracatı gerçekleştirmektedir. Ancak gelişmekte olan ekonomilerin dış ticaret kompozisyonu zamanla değişkenlik göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerin dış ticarette ithal ikame stratejisiyle başlayan gelişme süreci zaman ilerledikçe ihracata yönelik sanayileşmeye politikasına dönüşmektedir (Hepaktan, 2007). Bununla birlikte az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin sanayileşme seviyeleriyle eş güdümlü olarak ihracat hacimlerinde artış ve ihracat kompozisyonlarında değişimler ortaya çıkmaktadır. Sanayinin gelişimiyle birlikte ithalat kompozisyonu ağırlıklı olarak ara mamul ve hammadde olarak şekillenirken, ihracat ise sanayi ürünleri ağırlıklı bir hal almaktadır. Dolayısıyla gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde sanayinin ilerlemesi sayesinde zamanla bu ülkeler ihracat artışı kaydetmektedirler. Ancak bu ülkeler ara mal ve hammadde ihtiyaçları bakımından sanayileşmelerini tamamlamış ileri teknolojiye sahip ülkelere bağımlı halde ekonomik faaliyetlerini sürdürmektedirler.

3.1. TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ

3.1.1. Üretimde Dışa Bağımlılık

Güçlü bir sanayi alt yapısına sahip olmak için ülkeler farklı politikalar izlemekte ve birçok zorluklar yaşamaktadır. Katma değeri düşük emek yoğun malların ihracatından, yüksek katma değerli teknolojik ürünlerin ihracatına geçiş ancak bilimsel çalışmalar, gelişmiş sanayi araçları ve üretimde yüksek teknolojinin kullanımı ile mümkün olabilmektedir. Gelişmekte olan ekonomilerin bir kısmı teknoloji yoğun yüksek katma değerli sanayi malları ihracatında başaralı olsalar bile, birçok ülke bunu hayata geçirebilmekte başarısız olmuştur. Dış ticarette

serbestleşmenin hızla yayılması sayesinde hızla artan ithalat yüzünden ulusal imalat sanayini geliştiremeyen birçok ülke ihracata yönelik büyümede başarısız ve bağımlı olarak kalmışlardır. Özellikle dış ticaret açıkları ve ithalatta yaşana dalgalanmalar ülkeleri zora sokmakta ve dışa bağımlılıklarını arttırmaktadır (Boratav, 2003: 81).

Gelişmekte olan ekonomilerin dış ticaret yapısı incelendiğinde, bu ülkelerin ortak probleminin ithalata bağımlı ihracat kompozisyonuna sahip olduğu ortaya çıkmaktadır (Sönmez, 2005:6). Birçok etken gelişmekte olan ülkelerin ithalata bağımlı olmalarına sebebiyet vermektedir. Bunlardan önemli bir tanesi de ihracata yönelik üretimde önemli oranda ithal girdi kullanılmasıdır. Bu yüzden ihracattaki artış doğrudan ithal girdi artışına sebebiyet vereceğinden, gelişmekte olan ekonomilerin ithalata olan bağımlılıkları, ihracatlarını arttırsalar dahi artarak devam etmektedir.

Döviz kurundaki değişimler dış kaynaklara bağımlılığı doğrudan etkileyen en önemli faktörlerden bir diğeridir. Ulusal paranın aşırı değer kazanması ithal girdi maliyetlerini görece ucuzlatacağından ithalata olan bağımlılığı arttırmakta ve cari açık dengesini bozmaktadır (Ngeno, 2000). Diğer taraftan, aşırı değerlenmiş bir kur ile görece ucuzlayan yerli mal ve hizmetlerin ihracatı artacak ve yurt dışında yerli ürünlerin rekabetçi hale gelmesini sağlayacaktır.

Ekonomilerin yapısal özelliklerinin belirleyicisi olan ithalat, ihracat, cari açık gibi konular dış ticarette ülkelerin bağımlılık seviyelerini doğrudan etkileyen etkenledir. Gelişmekte olan ve az gelişmiş ekonomiler dış ticarette serbestleşme yerine ithal ikameci ekonomi politikaları takip ederek gelişim süreçlerini iyileştirmeye çalışmaktadırlar. İthal ikame politikası takip eden bu tip ülkeler ithal edilen kalemlerin yurt içinde üretilmesine odaklanarak tarife artışları, kota uygulamaları vb. koruma yöntemleriyle ulusal üretimi öncelemektedir (Sabır, 2002).

Bu nedenden ötürü gelişmekte olan ülkeler genellikle ithal ikameci sanayi politikalarını takip ederken, sanayileşme alt yapısını önceden tamamlamış katma değerli ürün ihracatı yapabilen gelişmiş ekonomiler ise dış ticarette serbestleşmeyi savunmuşlardır. Bu noktada, gelişmiş ülkelerin yüksek teknolojili mal ve hizmetlerin üretiminde kullandıkları hammadde ve ara mal da gelişmekte olan ekonomilere bağımlı olduğu söylenebilir. Ancak emek yoğun malların fiyat esnekliğinin sermaye yoğun mallarınkinden düşük olması, gelişmekte olan ülkelerin ihraç ettikleri ürünlerde yapacakları fiyat indirimlerine karşın yeterli miktarda ihracat artışı elde edememelerine sebebiyet verecektir (Sabır, 2002). Dolayısıyla gelişmekte olan ülkeler ile

gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret emek yoğun malların ihraç edilmesi, sermaye yoğun malların ithal edilmesi şeklinde devam ettiği sürece, ticaret hadleri gelişmekte olan ülkelerin aleyhine şekillenecektir.

Tablo 8. Türkiye'de İthalatın Ekonomik Gruplara Göre Dağılımı

	Milyar ABD Doları				Yüzde Pay				Yüzde Değişim	
	Yıllık		Ocak-Ağustos		Yıllık		Ocak-Ağustos		Yıllık	Ocak-Ağustos
	2019	2020	2020	2021	2019	2020	2020	2021	20/19	21/20
Toplam İthalat	**210,3**	**219,5**	**135,4**	**170**	**100**	**100**	**100**	**100**	**4,4**	**25,5**
Sermaye Malları	26,1	31,8	18,7	23,2	12,4	14,5	13,8	13,7	22,1	25,5
Ara Malları	162,5	163	102,2	129,9	77,3	74,3	75,4	76,4	0,3	27,2
Tüketim Malları	21,2	24,1	14,2	16,5	10,1	11	10,5	9,7	13,8	16,4
Diğer	0,6	0,6	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	2,8	-28,9

Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

3.1.2. Dış Ticarette Dışa Bağımlılığın Etkileri

Dış ticarette bağımlılığın ülke ekonomileri üzerinde olumlu ve olumsuz etkileri olduğu söylenebilir. Olumsuz etkiler; dış ticaret açığı, ulusal sanayiinin zayıf kalması, istihdamın düşmesi ve gelir düzeyinin azalması olarak ifade edilebilir. Bunun yanında mal ve hizmet kalitesinin arttırılması, üretim maliyetlerinin düşürülmesi ve ekonomik büyümenin sağlanması ise bazı olumlu etkiler olarak sayılabilir. İhracat hacminin ithalata oranla düşük olması ve ihraç ürünlerinin katma değerli olmamasından ötürü gelişmekte olan ülkeler genelde dış ticaret açığı üreten ülkeler olarak ön plana çıkmaktadırlar (Özen, 2002). Dış ticaret açığının ortaya çıkmasının en önemli sebeplerinden birisi ihracata yönelik üretim girdilerinin büyük çoğunluğunun ithal mallardan oluşmasıdır. Ara mal ithalatı özellikle gelişmekte olan ekonomilerde düşük döviz kurları ile birleşince son derece güçlü bir ithalat bağımlılığı haline dönüşmektedir. Buna ek olarak enerji maliyetlerindeki yükseklik, iş gücü üzerindeki vergiler ve sosyal sigorta katılımlarındaki düşüklük de gelişmiş ülkeler ile olan rekabette gelişen ekonomileri olumsuz yönde etkilemektedir. Yerli sanayii yeterince geliştirilemediği ve üretim süreçlerinde uzmanlaşmaya yeterince ulaşılamadığından ötürü gelişmekte olan ülkelerde maliyetler rekabet edilebilir seviyelerin altında kalmaktadır. Bu durum yurt dışından ithal girdi tedarikini kaçınılmaz hale getirmektedir. İthal girdi, yurt içinden sermayenin yurt dışına transferi anlamına gelmekte ve dış ticaret açığının oluşarak büyümesine sebebiyet vermektedir. Bununla birlikte dış ticaret açığının ekonomik büyüme üzerinde olumlu etki oluşturduğu

söylenebilir. Bilhassa gelişmekte olan ekonomilerin büyüme kompozisyonu incelendiğinde büyüme artışının ara malı ve yatırım malı ithalatı kaynaklı dış ticaret açığı ile doğru orantılı hareket ettiği gözlenmektedir. Ancak büyüme dönemlerindeki ihracat artışı kaynaklı ithalat artışı cari açığı besleyen en önemli etkenlerinden biridir. Özellikle yatırım malları olarak kabul edilen ithal teçhizat ve makine kullanımı ile ara mal ithalatı, cari açığı besleyen temel etkenler olmuştur. Bunun yanında gelişmiş ülkelerin uzmanlaşmadan ötürü düşük maliyetle ürettikleri ürünleri diğer ülkelere ucuz ve kaliteli mallar olarak ihraç etmeleri, gelişmekte olan ekonomilerin bağımlılık süreçlerini güçlendiren etkenlerden olmuştur.

Makine ve teçhizat gibi yatırım mallarının ithalatı cari açık oluşturmanın yanında, ulusal sanayinin gelişememesine de sebebiyet vermektedir. Gelişmekte olan ülkeler yatırım malları ve diğer girdileri üretmek yerine, seri üretim ve uzmanlaşma gibi nedenlerden ötürü gelişmiş ekonomilerden daha ucuza ithal edebilmektedirler. Bu durum gelişmekte olan ekonomilerin ulusal sanayilerinin gelişmesine büyük bir darbe vurmaktadır ithalatta bağımlılığı arttırmaktadır. Üretimde kullanılan makine, teçhizat vb. araç gereçlerin yurt dışından ithalinde yaşanması mümkün olan birçok sıkıntı, ulusal üretim zincirinde ciddi yavaşlama ve sıkıntılara yol açabilmektedir. Üretimdeki yavaşlamanın ise döviz kuru, istihdam seviyesi gibi makroekonomik parametrelerin birçoğunu doğrudan etkileme gücü bulunmaktadır (Dornbusch, 1986). Üretimin azalması, orta-uzun vadede işsizlik sorunuyla birlikte gelir dağılımında bozulmalar meydana getirmektedir. Diğer taraftan, düşük kur seviyeleri de ithalatın artmasına, yerli üretimin azalmasına ve istihdam kayıplarının oluşmasına sebebiyet vermektedir. Tüm bunlar, ekonomik aktivitelerde genel bir daralmaya yol açmakta ve ekonomik durgunluğa sebebiyet vermektedir. Gelişmekte olan bir ekonomi olarak, Türkiye'deki imalat sanayinde ithalata bağımlılık sürekli olarak bir artış gösterirken ihracat performansının durağanlaştığı söylenebilir (Yükseler ve Türkan, 2006:18).

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin dış ticarette yabancı ülkelere bağımlılığı, bu ülkelerin; dış ticaret açıkları, istihdam, kişi başı gelir düzeyi, ulusal endüstri gelişimi, ekonomik büyüme, üretim maliyetleri ve kalitesine kadar pek çok konu üzerinde doğrudan etkilere açık olmalarına sebep olmuştur.

3.1.3. Türkiye'de Dış Ticareti Etkileyen Faktörler

Türkiye'de dış ticareti doğrudan ya da dolaylı olarak şekillendiren birçok farklı faktörün etkisi bulunmaktadır. Bu faktörlerden en önemlisi ülke ekonomisinin yapısal durumudur. Özellikle gümrük birliği, ithal girdilerdeki artış, döviz kurlarındaki oynaklık, dış ticarette liberalleşme,

üretimde teknolojik dönüşüm gibi etkenler, ekonominin yapısal durumunu belirleyici alt başlıklar olarak ön plana çıkmaktadır. Dış ticarette Türkiye'nin rekabetçiliğini etkileyen yapısal faktörler aşağıda irdelenmiştir.

3.1.3.1. Dış Ticaret ve Cari Açık

Türkiye'de 2022'de ihracat bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12,9 artarak 254 milyar 172 milyon dolar, ithalat yüzde 34 artarak 363 milyar 711 milyon dolar olarak gerçekleştir. Dış ticaret açığı Ocak-aralık döneminde 46 milyar 211 milyon dolardan, 109 milyar 539 milyon dolara yükseldi. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2022 yılının aynı döneminde %69,9'a geriledi.

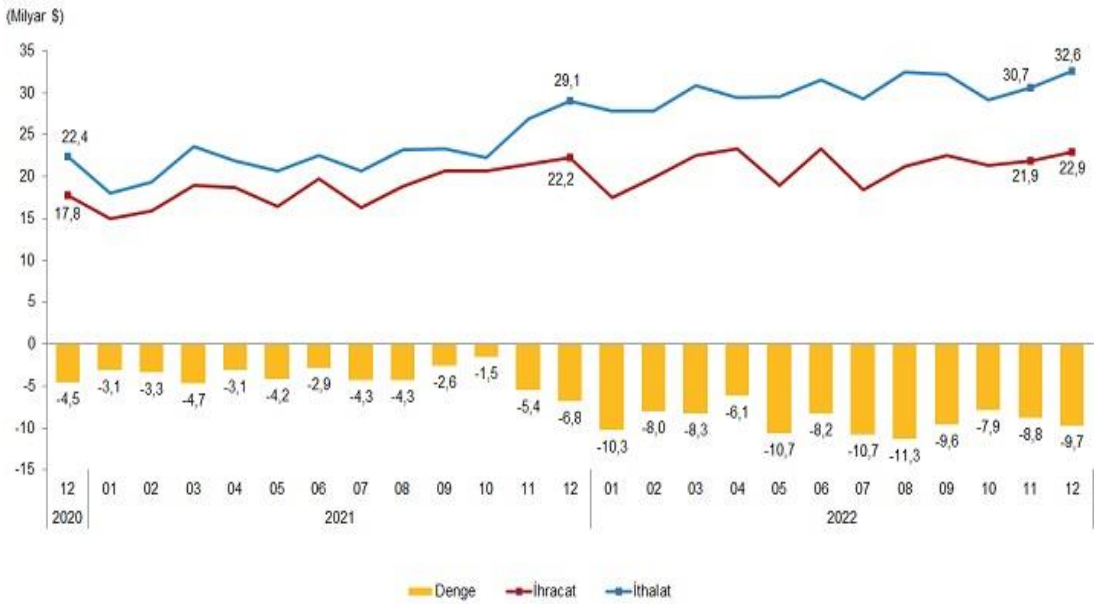
Tablo 9. Dış Ticaret Rakamları, 2013-2022

Yıllar	İhracat		İthalat		Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
	Değer	Değişim (%)	Değer	Değişim (%)			
2013	161 480 915		260 822 803		-99 341 888	422 303 718	61,9
2014	166 504 862	3,1	251 142 429	-3,7	-84 637 567	417 647 291	66,3
2015	150 982 114	-9,3	213 619 211	-14,9	-62 637 098	364 601 325	70,7
2016	149 246 999	-1,1	202 189 242	-5,4	-52 942 243	351 436 241	73,8
2017	164 494 619	10,2	238 715 128	18,1	-74 220 509	403 209 747	68,9
2018	177 168 756	7,7	231 152 483	-3,2	-53 983 726	408 321 239	76,6
2019	180 832 722	2,1	210 345 203	-9,0	-29 512 481	391 177 924	86,0
2020	169 637 755	-6,2	219 516 807	4,4	-49 879 052	389 154 562	77,3
2021	225 214 458	32,8	271 425 553	23,6	-46 211 095	496 640 011	83,0
2022	254 191 555	12,9	363 710 578	34,0	-109 519 023	617 902 134	69,9

Kaynak: TCMB verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Enerji ürünleri ve parasal olmayan altın hariç dış ticaret açığı Aralıkta 267 milyon dolar olarak gerçekleşti. Dış ticaret hacmi yüzde 1,6 artarak 43 milyar 142 milyon dolar olarak gerçekleşti. Söz konusu ayda enerji ve altın hariç ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 98,8 oldu. Grafik 2. 'de 2021-2022 yıllarında aylara göre ithalat, ihracat ve dış ticaret dengesi yer almaktadır.

Grafik 2. Aylara Göre İthalat, İhracat ve Dış Ticaret Dengesi, 2021-2022

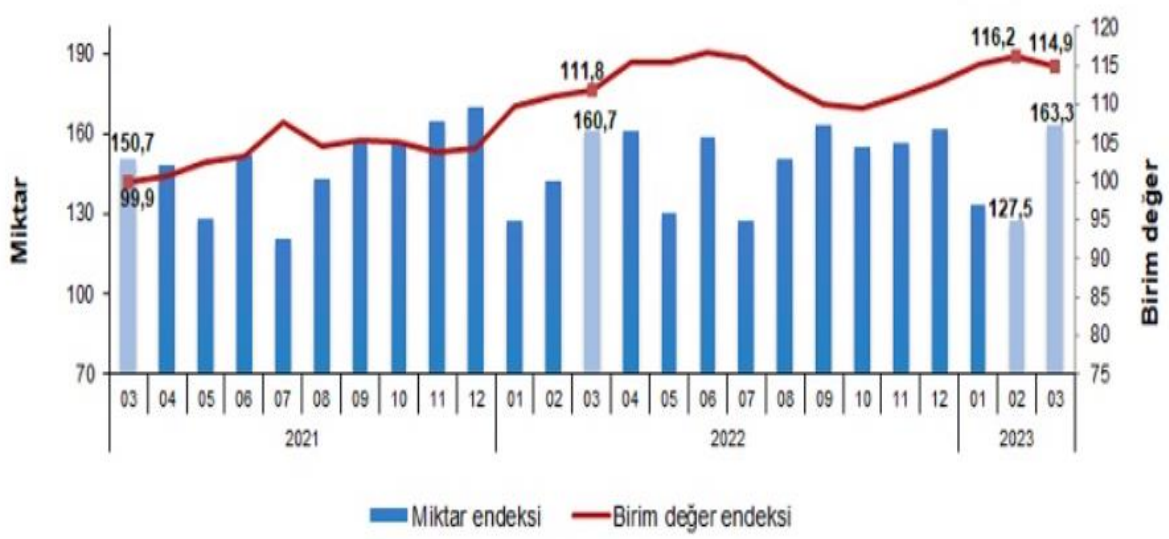


Kaynak: TÜİK (2022)

İhracat

Türkiye'nin 2021 ihracat rakamları 225 milyar 368 milyon dolar, 2022'de 254 milyar 172 milyon dolar olmuştur. Mevsim etkilerinden arındırılırsa; 2023 Şubat ayında 132,6 olan ihracat miktar endeksi, 2023 Mart ayında 145,5 olmuştur. Takvim etkilerinden arındırılmış olarak; 2022 Mart ayında 152,2 olan ihracat miktar, 2023 Mart ayında 154,6 olmuştur. (Grafik 3).

Grafik 3. İhracat Birim Değer ve Miktar Endeksi, 2021-2023, 2015= 100



Kaynak: TÜİK (2023)

Türkiye’nin ihracatında 2022’de ilk sırayı Almanya aldı. Almanya'ya yapılan ihracat 21 milyar 145 milyon dolar olurken, 16 milyar 882 milyon dolar ile ABD ikinci sırada yer almıştır. 13 milyar 751 milyon dolar ile Irak üçüncü, 13 milyar 11 milyon dolar ile Birleşik Krallık dördüncü, 12 milyar 354 milyon dolar ile İtalya beşinci sırada yer almıştır. İlk 5 ülkeye yapılan ihracat, toplam ihracatın %30,4'ünü oluşturmuştur.

İthalat

2021 yılı Türkiye’nin ithalat rakamları, bir önceki yıla göre, %23,61 artarak 271 milyar 355 milyon dolar, dış ticaret hacmi, % 27,64 artarak 496 milyar 723 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı % 83,10 olarak kayıtlara geçmiştir. 2022'de ithalat bir önceki yıla göre yüzde 34 artarak 363 milyar 711 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

2022 yılında Türkiye’de dış ticaret açığı ise bir önceki yıla göre yüzde 137 artarak 46 milyar 211 milyon dolardan, 109 milyar 539 milyon dolara çıkmıştır. Aynı dönemde Türkiye’de ihracatın ithalatı karşılama oranı %69,9'a inmiştir.

2023 Şubat ve Mart aylarında sırasıyla 131,9 olan ithalat miktar endeksi 126,4 olmuştur. Takvim etkilerinden arındırılmış olarak; 2022 Mart ayında 112,2 olan ithalat miktar endeksi ise, 2023 Mart ayında 129,1 olmuştur (Grafik 4.).

Grafik 4. İthalat Birim Değer ve Miktar Endeksi, 2021-2023, 2015= 100

Kaynak: TÜİK (2023)

2022’de Türkiye’nin ithalatında ilk sırayı 58 milyar 853 milyon dolar ile Rusya Federasyonu almıştır. İthalatımızda ikinci sırada 41 milyar 354 milyon dolar ile Çin, üçüncü sırada 24 milyar

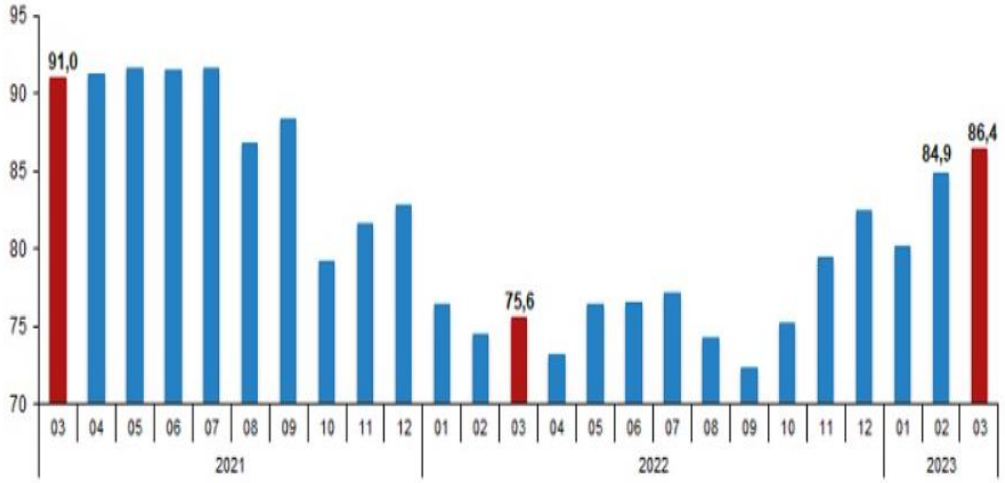
33 milyon dolar ile Almanya, dördüncü sırada 15 milyar 335 milyon dolar ile İsviçre, beşinci sırada 15 milyar 229 milyon dolar ile ABD bulunmaktadır. İlk 5 ülkeden yapılan ithalat, toplam ithalatın yüzde 42,6'sını oluşturmaktadır.

3.1.3.2. Dış Ticaret Hadleri

Türkiye ve gelişmekte olan ülkeler için rekabette önde olabilmek adına dış ticaret hadleri önem arz etmektedir. Bir ülkenin dış ticaret artışından elde edeceği net kazanç, bir yandan dünyadaki nispi fiyatlara (dış ticaret hadlerine), bir yandan da ihraç ürünlerde kullanılan ithal girdi maliyetlerine bağlıdır. Dünyadaki nispi fiyatlardan yola çıkarak ihracatta gözlenen artışlar, ülkenin ithalatında ihtiyaç duyacağı dövizin elde edilmesini sağlarken, bu ihracat artışının sağlanmasına yönelik üretimle birlikte gelen ara malı ithalatı ise ülke ekonomisi için ek döviz talebi anlamına gelecektir. Ülkelerin sahip oldukları üretim yapısından hareketle bu durumun ithalat bağımlı bir ihracat olduğu da ifade edilebilir. Diğer taraftan bir ülkenin ihracat artışı sağladığı bir dönemde küresel fiyatlarda meydana gelecek aleyhte değişimler, ithalat bağımlı bir ihracatın körüklenmesi anlamına geleceğinden ihracatın ithalatı karşılama oranının düşmesiyle sonuçlanacaktır. Bu durum dış ticaret hadlerinin bu ülke aleyhine ortaya çıkması, gelir kayıplarının ve refah kaybının oluşmasına da neden olacaktır.

Dış ticaret haddi, İhracat birim değer endeksinin ithalat birim değer endeksine bölünmesiyle hesaplanmaktadır. Türkiye'nin dış ticaret haddinin son iki yılının ortaya konduğu aşağıdaki rafikte görüleceği üzere; 2023 yılı birinci çeyreğinde, geçen yılın aynı dönemine göre 6,8 puan artışla 82,9 olmuştu. 2022 yılı Mart ayında 75,6 olarak elde edilmiş olan dış ticaret haddi, 10,8 puan artarak, 2023 yılı Mart ayında 86,4 olmuştur (Grafik 5.).

Grafik 5. Dış Ticaret Hadleri, 2021 - 2023, 2015=100



Kaynak: TÜİK (2023)

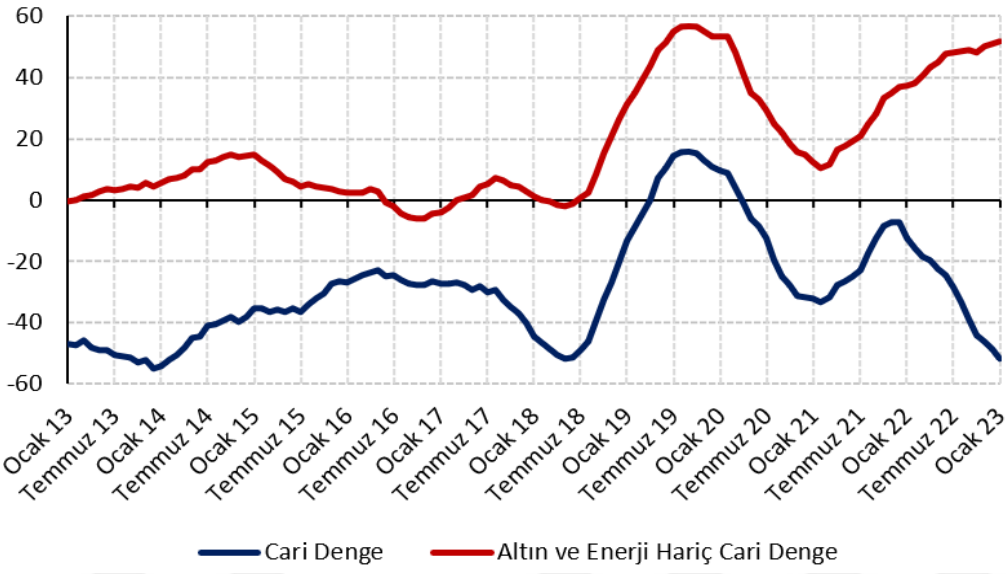
3.1.3.3. Cari İşlemler Dengesi

Ülke seviyesinde rekabet gücünün en önemli göstergelerinden birisi de cari işlemler dengesidir. Bir ülkenin mal ticaretinin durumunu gösteren dış ticaret dengesi de cari dengenin alt kalemlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Rekabet gücüne sahip ülkeler mal ve hizmet ticaretlerinde ve sermaye hareketlerinde fazla veren ülkeler olarak ön plana çıkmaktadırlar. Tam tersi bir durumun cari olduğu ülkelerde ise rekabet gücünün olmadığı değerlendirilmektedir. Bununla birlikte cari fazlaya sahip olmasa bile bir ülkede rekabet gücünün olması için o ülkede en azından cari denge ve kişi başına milli gelirde artış yaşanması gerektiği belirtilmektedir.

Dış ticaret açığından kaynaklanan cari açık, bugün Türkiye'nin en önemli ekonomik sorunları arasında bulunmaktadır. Türkiye ekonomisi dış kaynağa bağımlı halde mevcudiyetini sürdürmektedir. Yurtiçi tüketicilerin yabancı üreticilerin mallarına olan talebi nasıl finanse edildiğine bakılmaksızın cari açığın artmasını sağlamaktadır (Yeldan, 2010: 5). Dolayısıyla cari açık demek dışarıdan borçlanırken bir yandan da ulusal üretimini yurtdışı üretim ile ikame etmek anlamına gelmektedir. Yüzde 90'ın üzerinde bir oranla Türkiye'deki cari açığı oluşturan etken dış ticaret açığıdır.

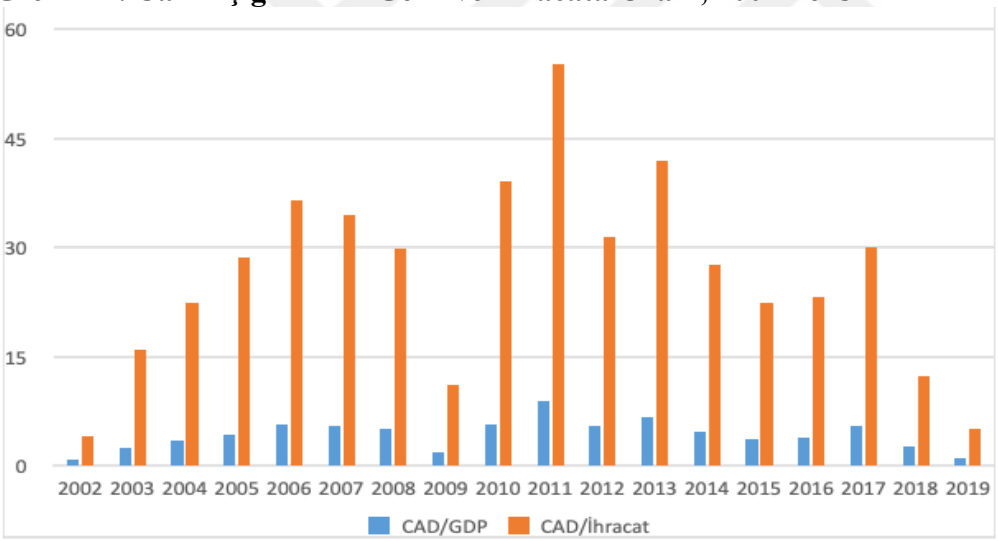
Grafik 6.'da 2013-2023 yılları arası birikimli cari denge, Grafik 7.'de cari açığın 2002-2019 arası milli gelir ve ihracata oranı yer almaktadır.

Grafik 6. Aylık Birikimli Cari Denge, milyar dolar, 2013-2023



Kaynak: TCMB verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 7. Cari Açığın Milli Gelir ve İhracata Oranı, 2002-2019



Kaynak: TCMB verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Cari açığın milli gelire ve ihracata oranının gösterildiği yukarıdaki grafikte görüleceği üzere; cari açığın milli gelire oranının en yüksek olduğu yıl yüzde 10'la 2011 yılıdır. Bu yıl itibariyle finansal istikrarın sağlanması amacıyla uygulamaya koyulan politikaların etkisiyle 2012 yılında cari açığın milli gelire oranında kayda değer bir düzelme yaşanmıştır. Bu politikalara rağmen ilerleyen yıllarda cari dengenin oldukça yüksek seviyelerde kaldığı dikkat çekmektedir. Bu durum, yapısal unsurların önemine işaret etmekte ve cari işlemler dengesine yönelik dinamiklerin daha yakından incelenmesini gerektirmektedir (Kara ve Sarıkaya,2013: 11).

2001 yılında yaşanan ekonomik krizin ardından Türkiye GSYH'nin % 1,9'u kadar fazla veren cari işlemler dengesi, sonraki yıllarda spekülatif sermaye girişleri ve büyümenin de etkisiyle açık vermiştir. Cari açıktaki bu artış eğilimi ekonomiyi kırılgan bir hale getirdiğinden herkes tarafından hissedilir bir hal almıştır. Yukarıdaki grafikte verilen dönemde Türkiye'nin dış ticaret hacminde artış yaşanmışsa da cari işlemler dengesinde de çok ciddi boyutlarda açıklar kaydedilmiştir. Bu durum Türkiye'de var olan tasarruf-yatırım kaynaklı ciddi bir makroekonomik dengesizliğe işaret etmektedir. Çünkü cari açığın mevcudiyeti iç tasarrufların yatırımları karşılamaya yetmediğinin göstergesidir.

Türkiye'de ulusal tasarruf oranı 2000'li yılların başından itibaren sürekli azalarak 2010 yılında %13,3'e düşmüştür. Bu oran 2012 de % 13,9 seviyelerindeyken, 2013 de % 12,7' ye gerilemiş, 2014 yılında ise % 13,3 düzeyinde kayıtlara geçmiştir (Worldbank, 2002: 10). Bu durum yatırımlar dış borçlanmayla gerçekleştirilmesine ve bu da cari açığın artmasında sebebiyet vermiştir. Benzer şekilde dış borç stokunun yüksekliği de Türkiye'de cari açığı arttıran bir faktördür. Dış borç anapara ödemeleri, finans hesabı içerisinde bulunsa da, bu borçlar için ödenen faizler cari işlemler hesabına kaydedildiğinden cari açık üzerinde etkisi söz konusudur (Emirkadı, 2016).

3.1.3.4. Ekonomik Entegrasyonların Etkileri

Ağırlıklı olarak ihracata dayalı sanayileşme politikası uygulayan gelişmekte olan ülkeler için ekonomik entegrasyonlar büyük önem taşımaktadır. Bu ekonomik entegrasyonlardan birisi de Gümrük Birliği anlaşmalarıdır. Gümrük Birliği, üye ülkeler arasındaki imalat sanayii ürünleri ticaretindeki gümrük vergilerinin ve diğer engelleyici unsurların ortadan kaldırılması ile hayata geçirilmektedir (Karluk, 2005: 25-50). Özellikle az gelişmiş ülkeler perspektifinden düşünüldüğünde, gelişimlerini ileriye taşımaları açısından Gümrük Birliği'nin tamamlayıcı bir adım olduğu söylenebilir. Çünkü Gümrük birliği ile az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelerden ithal edeceği imalat sanayii ürünlerinde uygulanan gümrük vergilerinde muafiyet elde etmektedir. Aynı şekilde birlik dışı üçüncü ülkelerden yapılacak olan ithalatlarda gümrük oranları düşürülerek sabitlenmektedir. Ancak Gümrük Birliği'nin ticaret yaratıcı ve saptırıcı etkilerinin her zaman olumlu olamayabileceği ve değişen koşullara göre sürekli bir güncellemeye muhtaç olduğu ifade edilmelidir. Bununla birlikte Gümrük Birliği ile ülkeler bağımsız bir ticaret politikası izleme hakkından feragat etmektedir. Aynı zamanda üçüncü ülkelere karşı uygulanan gümrük tarifelerinde birlik ile beraber hareket edilmesi bir zorunluluktur. Bu yüzden, Gümrük Birliğinin olumlu ya da olumsuz etkileri ülkeden ülkeye

farklılık göstermektedir (Tonus, 2007). Serbest ekonomi politikasını benimseyen ülkelerde sanayileşmenin sürmesi için üretim artışının yanında verimlik artışı da olmalıdır (Tonus, 2007). Sanayileşme, verimlilik ve dış ticaret arasında çok ciddi bir korelasyon söz konusudur. Gümrük birliğinin, ticareti serbestleştirici ve rekabeti arttırıcı etkisi göz önüne alındığında verimliliğe olumlu etki yatığı söylenebilir.

Ülkelerin uluslararası alanda birbirleriyle kurmuş oldukları ekonomik ve siyasi entegrasyonlar, bazı zorunlulukları kabul etmeleri ve bir takım kuralara tabi olmalarını beraberinde getirmektedir. Bu zorunlulukların bir kısmı uluslararası ticaretin seyrini doğrudan etkileyecek nitelikte olabilmektedir. Dış ticarette entegrasyon türlerinden biri olan Gümrük Birliği anlaşması ele alınacak olursa, anlaşmaya dahil olan ülkelerin dış ticaret politikasında, anlaşmanın gereği olarak birçok revizeler yaptığı söylenebilir. Bu tip anlaşmaların ülkelere fayda sağlaması gibi kimi zaman zarar getirmesi mümkündür. Çünkü ülkeler dış ticaret politikalarını özgürce belirleme noktasında ellerinde bulundurduldukları haklardan feragat etmekte ve bu nedenle değişen ticaret koşullarına karşı serbestçe politika değişikliğine gitme imkânına sahip olamamaktadır (Büyükdere, 2005).

3.1.3.4.1. Gümrük Birliğinin Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerine Etkileri

Türkiye'nin 1996 yılında Gümrük Birliğine girmesi dış ticaret faaliyetleri açısından önemli gelişmeler yaşamasına sebep olmuştur. 1996 yılı ile birlikte küresel ticarette ve Türkiye'nin ticaret hacminde sınırlı artışlar yaşanmış olsa da, bu dönem ile birlikte Türkiye'nin dış ticareti içerisinde gümrük birliği üyesi ülkelerin ağırlığı artmıştır.

Küreselleşme ile hızlanan ülkeler arası entegrasyon çabaları, özellikle yoğun rekabette ayakta kalabilmek için stratejik bir süreç olarak kabul edilmiştir. Bu süreçte dünya ile bütünleşme sürecini tamamlamak isteyen ülkeler, dünya ticaretinde değişen paradigmaya ayak uydurmak için dış ticarete yönelik uyguladıkları politikaları yeniden tasarımlamak zorunda kalmışlardır. Bu doğrultuda özellikle serbest ticaretin küresel olarak ön plana çıkıp kabul gördüğü, dış ticarette korumacı yaklaşımınsa terkedilmeye başlandığı görülmektedir. Aynı zamanda İkinci Dünya Savaşı'nın ardından sanayisi güçlü gelişmiş ekonomiler, bir takım bütünleşme adımlarıyla çeşitli entegrasyonlar kurmuşlar ve dış ticaretin canlanmasını sağlamışlardır. Bu entegrasyonların şüphesiz en önemlisi Avrupa Birliği (AB) ve Gümrük Birliği (GB)'dir. AB siyasal bir entegrasyon çeşidi olarak ekonomik entegrasyonların en geniş kapsamlısı olarak ifade edilebilir. GB ise üye ülkeler arasında her türlü gümrük tarifesi ve kotaların kaldırıldığı,

bunun yanında üye olmayan üçün ülkelere ise ortak gümrük tarifesinin uygulandığı dış ticaret politikasını ifade etmektedir. İkinci Dünya Savaşının ardından yükselen küreselleşme trendine Türkiye'de kayıtsız kalmayarak; Kuzey Atlantik Paktı (NATO), Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD), Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) vb. kuruluşlara katılım sağlamıştır. Türkiye açısından dışa açık ekonomi anlayışı yolunda hayata geçirilen en önemli uygulama ise 1996 yılında Gümrük Birliğine dâhil olması olmuştur (Nart, 2010). Gümrük Birliği ile birlikte Türkiye'nin birlik içerisindeki ülkelerle olan dış ticareti artmış ve dünya toplam ticaret hacminden daha fazla pay alması mümkün olmuştur.

Tablo 10. Türkiye'nin Dış Ticareti ve Avrupa Birliği'nin Payı

Yıl	GENEL					AVRUPA BİRLİĞİ					AB'nin Payı	
	İhracat	Değ %	İthalat	Değ%	İhr/İth	İhracat	Değ %	İthalat	Değ%	İhr/İth	İhracat	İthalat
1996	23.224.365	-	43.627.854	-	0,53	12.569.854	-	24.321.563	-	0,52	0,54	0,56
2000	27.775.366	19	54.503.215	24	0,51	15.664.322	24	28.527.412	17	0,55	0,56	0,52
2005	73.476.523	164	116.774.526	114	0,63	41.365.852	164	52.696.320	84	0,78	0,56	0,45
2010	113.980.365	55	185.541.985	58	0,61	52.731.264	27	72.242.156	37	0,73	0,46	0,39
2015	143.844.066	26	207.235.628	11	0,69	58.940.724	11	79.251.431	0,9	0,74	0,41	0,38
2016	142.606.247	-0,08	198.601.934	-0,4	0,72	63.539.437	7	77.457.913	-0,2	0,82	0,45	0,39
2017	156.992.940	10	233.799.651	17	0,67	71.035.374	11	83.071.371	0,7	0,86	0,45	0,36
2018	167.923.862	0,6	223.046.879	-0,4	0,75	81.014.602	14	78.661.443	-0,5	1,03	0,48	0,35
2019	180.870.841	0,7	210.346.890	-0,5	0,86	79.989.153	-0,1	73.363.923	-0,6	1,09	0,44	0,35
2020	169.657.940	-0,6	219.514.373	0,4	0,77	74.364.667	-0,7	76.968.335	0,4	0,97	0,44	0,35

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 10.'da Türkiye'nin dış ticareti ve Avrupa Birliği'nin Payı verilmiştir. 1996 yılında Türkiye Gümrük Birliği'ne dâhil olmuştur. Gümrük Birliği'ne üye ülkelerle yapılan ithalat, genellikle ara girdiler ve yatırım mallarını kapsamaktadır. Ancak verilere bakıldığında ithalatta ara girdi ve yatırım mallarının payının giderek azaldığı, bu ürünlerin ihracatının arttığı gözlemlenmiştir.

Tablo 10. incelendiğinde Gümrük Birliğinin başlangıç yılı olan 1996 yılından itibaren Türkiye'nin AB'den gerçekleştirdiği ithalattın dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir. 1996-2000 yıllarını kapsayan döneme bakıldığında, ithalat miktarındaki artışın ihracat miktarındaki artıştan fazla olduğu görülmektedir. Ancak bu fark çok açılmamıştır. Gümrük Birliği sonrası Türkiye'nin AB'ye ihracatı ithalatından daha fazla artmıştır. Bu durum Türkiye'nin rekabet gücünün de arttığının bir göstergesi olarak kabul edilmiştir (Nart, 2010). İstatistikler incelendiğinde Türkiye'nin AB ülkeleri ile arasında dengeli bir dış ticaret ilişkisi olduğu gözlemlenmektedir. 2010 yılında Türkiye'de ihracatın ithalatı karşılama oranı %61 iken aynı yıl Avrupa Birliği ülkeleri ile gerçekleştirilen ihracatın ithalatı karşılama oranı %73'tür. Bu

durum Türkiye'nin artış gösteren dış ticaret açığında, Avrupa Birliği ülkeleri ile yaptığı dış ticaretin önemli bir etkisinin olmadığının göstergesidir. Türkiye'nin ihracat/ ithalat oranlarının düşük seyretmesinin temel nedeni olarak Çin, Rusya ve petrol ihraç eden ülkeler ile gerçekleştirilen dengesiz dış ticaret faaliyetleri gösterilebilmektedir.

Tablo 10'daki verilerden yola çıkarak, Avrupa Birliği'ne üye ülkeler ile Gümrük Birliği'ne girilmesinden sonra ihracat oranlarında çok yüksek artışlar oluşmadığı gözlemlenmiştir. Ancak Avrupa Birliği ülkeleri ile gerçekleştirilen ihracat miktarı, toplam ihracat miktarının yarısından fazlasını oluşturmaktadır. İthalat oranlarına bakıldığında da benzer bir durum olduğu görülmektedir. 1996 yılından günümüze kadar ihracat ve ithalat oranları yüksek değişimler göstermiştir. İthalat oranlarındaki artış ihracata oranla daha fazla olmuştur. Pay olarak ise, 1996 yılında %54 olan Avrupa Birliğine toplam ihracatımız içindeki payı 2005 yılında %56 ya yükselirken, 1996 yılında %56 olan Avrupa Birliği ülkelerinden yapılan toplam ithalatımızın toplam ithalatımız içindeki payı %45'e kadar gerilemiştir. Avrupa Birliği ülkelerine yönelik ihracattaki bu yükselişte Gümrük Birliği'nin önemli bir etkisi olmuştur. Avrupa Birliği ülkelerinden yapılan ithalatta düşüş yaşanmasında, Türkiye'nin ithalatında diğer ülkelerin payının artması etkili olmuştur. Bu alandaki veriler incelendiğinde, Gümrük Birliği'ne girmeden önce gümrük vergilerinin kaldırılmış olması sebebiyle AB ülkeleri ile gerçekleşen ihracatımızın toplam ihracat içindeki payında önemli değişikliklerin olmadığı görülmüştür (Saçık, 2009). Ancak Avrupa Birliği ülkeleri, Türkiye'nin en büyük dış ticaret ortaklarındandır. Uzun süren bu ortaklık sayesinde AB, Türkiye için ihracat alanında iyi pazar olurken, ithalat alanında da önemli bir kaynak olmuştur.

2010 yılından itibaren AB ülkeleri ile gerçekleştirilen ihracat giderek azalan bir seyir izlemiştir. Türkiye'nin AB ülkelerine gerçekleştirdiği ihracatın toplam ihracat içindeki payı 2010 yılında %46 iken 2015 yılında %41'e gerilemiştir. AB ülkelerinden yapılan ithalatın toplam ithalat içerisindeki payı 2015 yılında %38'lere gerilemiştir. Bunu takip eden 2016 yılında ise Türkiye'nin AB ülkelerine gerçekleştirdiği ihracatın toplam ihracat içindeki payı %45 seviyesine yükselmiştir. 2017 yılında bu oran aynı kalmış, 2018 yılında ise %48 seviyesine yükselmiştir. Son yıllarda dalgalı bir seyir izleyen ihracat oranları 2019 ve 2020 yıllarında tüm dünyada meydana gelen küresel salgın hastalığında etkisi ile %44 seviyesinde kalmıştır. AB ülkelerinden yapılan ithalatın toplam ithalat içerisindeki payı da 2018 yılı ve onu takip eden yıllarda %35 seviyesine kadar gerilemiştir. Türkiye'nin AB ülkeleri dışındaki ülkelerden de ithalat yapması bu durumda etkili olmuştur. Türkiye'nin genel ithalat seviyesinin, ihracata

oranla daha fazla artış gösterdiği görülmektedir. Aradaki bu makasın açılması Türkiye'yi, dış ticaret açığı sürekli olan bir ülke haline getirmiştir.

3.1.3.5. Ekonomik İstikrar Düzeyi

Ekonomik istikrarın sağlanmasında birçok değişkenin belirleyici olduğu ve aynı zamanda istikrarın birçok değişkeni etkileyebildiği bilinmektedir. Ancak özellikle gelişmekte olan ülkelerin dış ticarette bağımlılık seviyelerinin belirlenmesinde ekonomik istikrar doğrudan etkilidir. Enflasyonist ortam, tekrarlanan ekonomik krizler, siyasi istikrarsızlık, kamu borçluluk düzeyindeki yükseklik, özellikle gelişmekte olan ekonomilerin karakteristik özelliği olarak ön plana çıkmaktadır. Bu durum bu ülkelerdeki finansal ve reel piyasalar üzerinde doğrudan ve dolaylı negatif etkiler yaratarak üretim kapasitesini optimum düzeyde kullanılamaması ve milli gelirde istenen artışın yakalanamamasına neden olmaktadır. Sonuç olarak gelişmekte olan ekonomiler, kaynakların verimsiz kullanımından kaynaklı istihdam yaratamama ve cari açık problemleriyle yüz yüze gelmektedir (Büyükdere, 2005). Ekonomik istikrarın yakalanamaması, dış ticarette önemli bir etkiye sahip olan güven unsurunun olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır. Bu noktada siyasi istikrar ile ekonomik istikrarın birebirlerini tetikleme güçleri olduğunu belirtmekte fayda vardır. Siyasi istikrarsızlık, iktisadi istikrarsızlığa dönüşerek ülkenin yatırım alabilmesine engel düzeyde riskli olmasına sebep olabilmektedir. Yükselen risklerin ülkeye gelecek yatırımlara engel teşkil etmesi ve içerideki sermayenin yurt dışına kaçması gibi bir etki oluşturması muhtemeldir. Bu durum ülkenin kendi kendine yetebilmesini sağlayacak ekonomik dinamiklerin bozulmasına, cari açık düzeyinin yükselmesine ve nihayetinde yabancı mal ve hizmetlere olan bağımlılığın artmasına sebebiyet vermektedir. Önceki bölümlerde Türkiye'nin dış ticareti hakkında verilen tarihsel bilgilerde, yukarıda bahsedilen istikrar bozucu birçok etkenin ülkede yaşanmış olduğu görülmektedir.

İktisadi yapıdaki istikrarsızlığın dış ticarete olan bir diğer olumsuz etkisi, ülkenin borç stokunun artmasına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Ekonomideki istikrarsızlığın reel sektördeki olumsuz etkileri finansal piyasaları da etkilemektedir. Bu durum ülkeye giren sermaye akımlarının düşmesine, döviz girişinin azalmasından kaynaklı ulusal paranın satın alma gücünün düşmesine neden olmaktadır. Yerel para biriminin zayıflaması ise, üretimde kullanılan ara mal ve hammaddenin ithal edilmesini, yatırımların gerçekleştirilmesini, üretim süreçlerinin iyileştirilmesini zorlaştırmakta ve mevcut dış bağımlılığı arttırmaktadır. Diğer taraftan ulusal paranın aşırı değerli olması ihracatı negatif olarak etkilemekte; ithalatta aşırı artışlara yol

açmakta; sonuç olarak kaynakların efektif kullanımının ve ekonominin üretkenliğinin bozulmasına sebebiyet vermektedir.

Türkiye ekonomisi siyasal ve sosyal sebeplerden dolayı istikrar sorunu yaşamıştır. 1960'lı yıllarda ekonomik istikrar sağlanmış gibi gözükse de sonraki yıllardan günümüze kadar iç ve dış faktörlerin de etkisi ile ekonomide istikrar sağlanamamıştır. 1970'li yıllarda iki petrol krizi ortaya çıkmış ve bu krizler, dış ticaret hadlerinin ülke aleyhinde gelişmesine sebep olmuştur. Kısa vadeli borçlanma politikası ile ülke aşırı borç altında kalmıştır. O dönemde yaşanan Kıbrıs Barış Harekâtı gibi dış etmenler ve ülke içinde yaşanan huzursuzluklar nedeniyle 1970'li yılların sonuna gelindiğinde ekonomik istikrarsızlıklar yüksek seviyelere ulaşmıştır. 1980' li yıllara gelindiğinde, askeri yönetim, borçlanma krizinin önüne geçmek adına istikrar ve liberalleşme hareketine geçmiştir(Akyüz ve Boratav, 2001). Ekonomik istikrarsızlar ciddi derecede sorun olmuş ve dönemin hükümeti, bu sorunların önüne geçmek adına 24 Ocak Kararlarını çıkarmıştır. Bu kararlar, ekonominin yeniden yapılanmasını hedefleyen radikal değişimleri oluşturmuştur. 24 Ocak Kararları, piyasanın ekonomik işlerlik kazanması için devlet müdahalesinin en aza indirilmesi gerektiğini benimsemiştir. Kaynakların devlet elinde değil, özel kesimin elinde daha etkin kullanılacağı düşünülmüştür(Parasız,1998: 4). Kararlar yürürlüğe konulduktan sonra ilk olarak ihracat oranlarını arttırarak, dış borçların ödenmesi ve böylelikle ulusal piyasada güven kazanılması hedeflenmiştir. Yüksek oranlı devalüasyon yapılmış ve bu durumun sürekli hale gelmesi ile dış ticaret hedeflerine ulaşmak daha kolay hale gelmiştir. Ekonomide bir hareketlilik söz konusu olmuş, ihracat ve ithalat oranlarında artış olmuştur. 24 Ocak Kararları ile Gayri Safi Milli Hâsıla da artış sağlanmış, ihracat oranları artmıştır. Ancak ihracat artışı, yeni yatırımların oluşmasını sağlayamamıştır (Yentürk, 2005: 3).

Türkiye ekonomisi 1987 yılında yapılan genel seçimler sonrasında kamusal açıkların artması ile mali dengelerin tamamen bozulduğu bir döneme girmiştir. Artan faiz oranları döviz kurlarını etkilemiş ve dış borçların ödenmesi neredeyse imkânsız hale gelmiştir (Karluk, 2005: 134). Oluşan bu krizi önlemek adına 1988 yılının Şubat ayında yeni kararlar alınmıştır. Bu kararlar doğrultusunda Türkiye, ekonomik durgunluğun ve enflasyon artışının bir arada yaşandığı stagflasyon sürecine girmiştir. Artan faiz oranları ve enflasyon oranları talebin azalmasına sebep olmuş, ekonomi durgunluk içerisinde kalmıştır (Kazgan, 2004: 7). 1987 yılında yapılan seçimlerden sonra, 24 Ocak Kararları aynı istikrarda uygulanmaya devam etmemiştir. Uygulanan popüler politikalar ile ihracattaki başarı artışını olumsuz etkilenmiş, reel ücretlerde kesintiler yapılmış, tarıma yeterli destek verilmemiş ve enflasyon üzerinde kontrol

sağlanamamıştır. Bu sebeple mali dengesizlik ve aşırı enflasyon artışı ile karşı karşıya kalınmıştır (Akyüz ve Boratav, 2001).

1990'lı yıllar da ekonomide istikrarsızlığın hâkim olduğu, ekonominin bir çalkantı içinde olduğu yıllar olmuştur. Ekonomide dengesiz dalgalanmalar, uzun dönemde büyümenin de önüne geçmiştir. 1990-2001 döneminde GSYH artış hızı ortalama %3 iken standart hatası %6 ya ulaşmıştır, böylesine bir istikrarsızlık önceki dönemde yaşanan krizlerde de görülmemiştir (Akyüz ve Boratav, 2001).

Ekonomideki tüm bu dalgalanmalar ve istikrarsızlıkların akabinde, 1994 yılının başlarında Türkiye ekonomisi çok ciddi bir ekonomik krizin içine girmiş ve 5 Nisan Kararları almak zorunda kalmıştır. Hükümetin sermaye üzerindeki yanlış müdahalesi, krizi yönetememesi, artan faiz oranları, ulusal paranın değer kazanması, cari ve kamusal açıkların artması, bu krizin ortaya çıkmasındaki nedenlerdendir (Yentürk, 2005: 3).

Türk Lirasının değer kazanması ile ithalat oranlarında artış yaşanmıştır. Yaşanan bu artış dış ticarette o tarihe kadar ki en büyük cari açığın verilmesine sebep olmuştur (Karluk, 2005: 149). Alınan 5 Nisan kararları kısa vadede ekonomiye bir rahatlama getirse de uzun vadede sürdürülebilir büyüme üzerinde etkili olamamıştır. Devalüasyon yapılması ve döviz kurlarının serbest piyasa koşullarına bırakılması ile ekonomide kısa vadeli bir düzen sağlanmıştır(Bahçeci, 1997: 3). 1994 yılının sonlarına gelindiğinde döviz kurunun da etkisi ile ihracat oranlarında artış yaşanırken ithalata olan talebin de azalması ile cari açık azalmıştır. Ekonomik kriz sonrasında kısa dönemde sermaye girişlerinin olması ile kazançlarda artış sağlanmıştır. Bu durum ekonomide yeniden bir kriz sürecine girilmesine sebep olmuş, adeta kısır döngü haline gelmiştir. Türk Lirası değer kazanmış, faiz oranları artmış ve dış ticaret açıkları da yeniden artmaya başlamıştır (Yentürk, 2005: 3).

Türkiye, enflasyon oranlarının kalıcı şekilde düşürmek, kamunun yararına olacak şekilde finansman desteği sağlamak ve yapısal sorunların çözüme kavuşturmak için, 26 Haziran 1998 tarihinde IMF ile "Yakın İzleme Anlaşması" imzalamıştır. IMF bu anlaşma ile Türkiye ekonomisinin yönetimine dâhil olmuştur. Bu anlaşma, 1998 yılında ekonomik verilerin pozitif yönde değişmesine neden olmuş ancak bir sonra ki yıl yurt içinde meydana gelen deprem afeti ve Uzakdoğu ülkelerinden başlayarak, Rusya'yı etkileyen ekonomik krizin Türkiye'ye de sıçraması, ekonomide yeniden istikrarsızlık oluşturmuştur. Nisan 1999 da Türkiye de yeniden bir seçim yapılarak hükümet değişmiştir. Yeni yönetim IMF ile yapılmış olan anlaşmanın

yetersiz olduğunu düşünerek stand-by düzenlemesi adı altında yeni bir ekonomik program yapmıştır (Kazgan, 2004: 7). Stand-by programı ile temel hedef ekonomiye uzun vadeli katlı sağlamaktır. Bu hedef doğrultusunda, maliye politikalarının sıkı tutulması, enflasyon ile gelir politikalarının uyumlu olması ve piyasada özel kuruluşların arttırılması gibi önemli kararlar alınmıştır. Programın önceliği, döviz kurunun takip edilerek, enflasyon oranlarının düşürülmesi olmuştur. Yurt içindeki kaosu önlemek ve toplumun uzlaşmasını sağlamak da programın içeriğindedir (Yıldırım, 2003: 9).

Tablo 11. Türkiye'de Makroekonomik Göstergelerin Gelişimi (1970 - 2020)

	1970	1980	1990	2000	2005	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Cari Denge (%GSYH)	-	-5	-2	-4	-5	-7	-6	-8	-6	-3	-7
Mevduat Faiz Oranı (%)	-	33	59,4	45,6	15,5	10,2	10,7	12,8	16,7	16	15
Dış Borç (%GSYH)	16	28	26	44	34	46	47	52,9	55,6	57,2	62,8
İhracat (%GSYH)	4	5	13	20	22	17	17	19	22	23	23
İthalat (%GSYH)	6	12	18	23	25	24	23	27	29	27	30
GSYH (milyar $)	75,4	112,3	187,1	267,2	333,8	862	863	853	789	754	717
Büyüme (%)	3	-2	9	7	8	6,1	3,2	7,4	2,8	0,9	1,8
KbGSYH ($)	543	1416	2685	4021	6801	11085	10964	10696	9793	9208	8597
Enflasyon (%)	8,1	116,6	62,2	56,3	7,7	8,8	8,5	11,9	20,3	11,8	14,6
Toplam Tasarruf (%GSYH)	13	11	20	18	16	24,8	24,4	25,4	27	26	26,8

Kaynak: TÜİK, TCMB, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, T.C. Ticaret Bakanlığı verileriyle hazırlanmıştır.

Yukarıdaki Tablo 11.'de 1970-2020 yılları arasında Türkiye'deki makroekonomik göstergelerin gelişimi verilmiştir. TCMB, finansal istikrarsızlığı önlemek amacıyla kredi genişlemesini yavaşlatmak ve kısa vadeli sermaye girişlerini sınırlandırmak gibi iki temel hedef belirlemiştir. Göstergelerden gözlemlediğimiz üzere 2000 yılından itibaren faizler gerilemiş, 2020 yılına gelindiğinde mevduat faizleri %15 seviyesine ulaşmıştır. Bankaların düşük faizle bireysel krediler verilmesi tüketim talepleri arttırmıştır. 2000 yılında piyasada tüketim eğilimli artan talep sebebiyle enflasyon oranlarında azalma gerçekleşmemiştir. Enflasyon oranları yıllar geçtikçe azalan bir seyir izlemiştir. 2000 yılında %56.3 olan enflasyon oranı 2005 yılında 7.7 olmuştur. Böylece Stand-by programı ile enflasyonun tek haneli rakamlara indirilmesi hedefi gerçekleşmiştir. 1970 yılından 2020 yılına kadar dış borç verileri incelendiğinde sürekli bir artış olduğu görülmüştür. 2000 yılında dış borçların/GSYH oranı %44 iken, 2005 yılında %34 seviyesine gerilemiş, 2015 yılında %46 seviyesine yükselmiştir. 2020 yılında dış borçların/GSYH oranı %62,8 seviyesine ulaşmıştır. 1970'li yıllardan günümüze Cari İşlemler Dengesi değerlendirildiğinde 2001 ekonomik krizi sonrası Türk lirasında yaşanan değer kaybı ihracatta artışa yol açmış, dış ticaretteki makası az da olsa daraltmıştır. 2005-2015 yılları arasında dünya ticaret hacmindeki artışla birlikte Türkiye'nin ithalat ve ihracat rakamları da

artmıştır. İthalat oranları, ihracata oranla daha fazla artmıştır. Bu nedenle Türkiye ekonomisi cari açık vermektedir. Türkiye enerji kullanımında dışa bağımlı ülke konumunda olduğundan cari açık artmaktadır. Petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar Türkiye'nin dış ticaret hacmini etkileyen en önemli etmenlerdendir.

3.1.3.6. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Küreselleşmenin yükselişi ile birlikte sınırlar arası sermaye dolaşımı yaygınlaşmış, yatırım ortamı cazip ülkelere çok uluslu şirketler ilgi göstermeye başlamıştır. İstihdamdan ekonomik büyümeye, verimlikten döviz kurlarına kadar pek çok makroekonomik değişken yabancı yatırımlardan çeşitli şekillerde etkilenmektedir. Gelişmiş ülkeler dünya genelindeki doğrudan yabancı yatırımın büyük bir bölümünün alan ülkeler olarak ön plana çıkmaktadır. Ancak son yıllarda yabancı yatırımların birçok farklı gelişmekte olan ülkeye nispi olarak daha fazla kaydığı gözlemlenmektedir. Gelişmekte olan ülkeler birçok farklı teşvik, muafiyet, istisna ve hatta tekel haklarıyla yabancı yatırımları ülkelerine çekmeye çalışmaktadır (Bouoiyour, 2003). Daha çok doğrudan yabancı yatırım çekme hususunda gelişmekte olan ülkeler arasında ciddi bir rekabetin varlığından söz edilebilir. Az gelişmiş ekonomilerin de DYY çekme yarışına dâhil olmaları, rekabeti daha da yukarılara taşımıştır. DYY'nin bu tip ülkeler tarafından çekilmek istenmesinin ardında know-how transferi sağlanması, işgücünün yönetimsel beceri kazanması, verimlik artışı yakalanması, istihdamın arttırılması ve ekonomik büyüme elde edilmesi gibi nedenler bulunmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin yabancı yatırımlara karşı şüpheci ve güvensiz bakış açısı II. Dünya Savaşı'ndan 1990'lı yıllara kadar sürdü. Bunun sebebi, yabancı yatırımların sömürgeci anlayışın bir uzantısı olduğu ve ulusal sanayiyi geri bırakacağı görüşüydü (DPT, 2000: 3). Ancak 90'lı yıllarla birlikte bu durum tersine dönmüş ve gelişmekte olan ekonomiler çeşitli düzenlemelerle DYY' ı ülkelerine çekebilmek adına adeta birbirleriyle yarışa girmişlerdir. Birleşmiş Milletler 'in araştırmasına göre 90'lı yıllarda gelişmekte olan ülkelerde yatırım ortamıyla ilgili gerçekleştirilen düzenlemelerin %94,2'si doğrudan yabancı sermaye yatırımları lehine gerçekleştirilmiştir (DPT, 2000: 4).

Yabancı yatırımların gelişmekte olan ekonomilere girerken yaşadıkları sorunlardan bir kaçı; ekonomik ve siyasi istikrarsızlık, bürokratik işleyişteki yavaşlık ve engeller, yüksek enflasyondaki süreklilik, kayıt dışı ekonominin yaygınlığı, yüksek vergi oranları, yatırım teşviklerinin azlığı şeklinde ifade edilebilir (Erdilek, 2003).

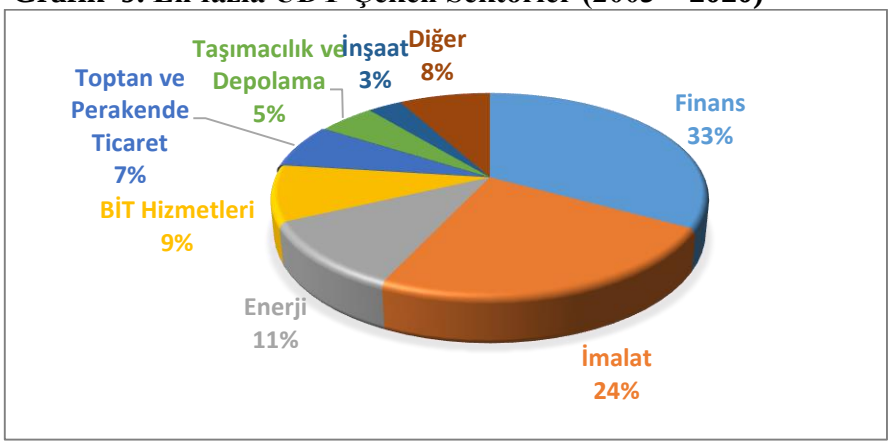
Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırımlar 1980 yılında serbest piyasa ekonomisinin benimsenmesiyle birlikte önem kazanmış bir alan olarak ön plana çıkmıştır. Doğrudan yabancı yatırım; şirketlerin merkez ülkeden bir başka ülkeye üretim merkezini taşıması, başka ülkede şirket kurarak ya da o ülkede şirket satın alarak sermayesini merkezinin bulunduğu ülkeden başka bir ülkeye kaydırması şeklinde gerçekleşebilmektedir. Bu tip yatırımlar teknoloji transferi, know-how transferi, istihdam artışı sağlama ve rekabetçiliği arttırma gibi pozitif etkiler getirdiğinden gelişmekte olan ülkelerin büyük önem verdiği yatırımlardır.

Grafik 8. Türkiye'ye UDY Girişi (Milyar ABD doları)

Kaynak: TCMB verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Türkiye'ye Uluslararası Doğrudan Yatırım girişi 1980'li yılından başlayıp 2000'li yılların başına kadar olan dönemde 15 milyar dolar seviyelerinde iken, son yirmi yılda gerçekleşen Doğrudan Yabancı Yatırımın 225 milyar dolar seviyelerine geldiği görülmektedir. Özellikle son dönemde büyüme performansı ile dikkat çeken Türkiye'nin FDI Markets verilerine göre 2020 yılında Avrupa ülkeleri içerisinde en çok uluslararası doğrudan yatırım çeken dokuzuncu ülke konumunda olduğu görülmektedir. Aynı şekilde Türkiye'nin, gelişmekte olan Avrupa ülkeleri arasında ise uluslararası doğrudan yatırımda en çok tercih edilen üçüncü ülke olarak ön plana çıkası dikkat çekmektedir. Yapılan bu yatırımların ülkenin rekabetçiliğine, iş gücü kalitesine, cari açığın dengelenmesine ve sağlıklı bir ekonomik büyümeye dönüşebilmesi için katma değerli ve inovatif alanlarda gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

Grafik 9. En fazla UDY Çeken Sektörler (2003 – 2020)



Kaynak: TCMB verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Türkiye'de 2003 ila 2020 yılları sektörlere göre uluslararası doğrudan yatırımların paylaşıldığı yukarıdaki grafik incelendiğinde; finans ve imalat sanayiinin sırasıyla %33 ve % 24'lük paylarla ön plana çıktığı görülmektedir. Bu iki sektörü % 11'lik payla enerji sektörü takip etmektedir.

Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi verilerine göre, Türkiye imalat sanayii dikkate alındığında otomotiv sektörünün ciddi bir ağırlığa sahip olduğu görülmektedir. Otomotiv sektörünün Türkiye'deki geçmişi 1960'lı yılların başlangıcına dayandırılmaktadır. Özellikle Avrupa Birliği'ne yapılan ihracatın da önemli bir bölümünü kapsayan otomotiv sektörü, hızlı bir sanayileşme süreci yaşayarak; önce montaj sanayii daha sonra ise tasarım ve inovasyon kabiliyeti kazanmıştır. Böylelikle bu alan imalat sanayiinde geniş üretim kapasitesine sahip büyük bir endüstriye dönüşmüştür. Doğrudan yabancı yatırımlar açısından da ele alındığında otomotiv sektöründeki büyük orijinal parça üreticileri, 2000 yılından bu güne Türkiye'ye yaklaşık 15 milyar dolar civarında yatırım gerçekleştirmiştir. Bu durumun, Türkiye'nin lojistik açıdan AB sınırları içerisinde bulunan dünyanın en büyük otomotiv üreticilerine yakın olması, iş gücünün ucuz olması ve ülke içerisindeki tamamlayıcı sektörlerin gelişmiş olmasının etkisi olduğu da söylenebilir. Sonuç olarak Türkiye global olarak otomotiv sektörü değer zincirinde rekabetçi bir konuma yükselmiştir.

TÜİK verilerine göre, imalat sanayiinin içerisinde önemli bir yer kapsayan bir diğer önemli sektör ise tarım ve gıda sektörleridir. Türkiye özellikle geniş tarım arazileri, su kaynaklarının bolluğu ve iklim koşullarının elverişli olmasıyla bu alanda önemli yatırım fırsatları sunmaktadır. 2020 yılı itibariyle GSYİH'nın da %6,6'sını oluşturan tarım ve gıda sektörü yıllık 19 milyar doları bulan ihracat potansiyeli ile güçlü bir endüstri olarak ön plana çıkmaktadır.

Otomotiv sektörü gibi gıda ve tarım sektörleri de doğrudan yabancı yatırımların sanayii endüstrileri alanında Türkiye'ye gelmesini sağlayan önemli sektörler arasına girmiştir.

Türkiye'ye uluslararası doğrudan yatırımların en fazla yapıldığı alan olarak ön plana çıkan finans sektörüne son 15 yılda yaklaşık 52 milyar dolarlık yatırım gerçekleştirilmiştir. Bu tablonun ortaya çıkmasında 2000'li yılların başında yaşanan ekonomik krizin akabinde alınan önlemlerin etkili olduğu söylenebilir. BDDK'nın verilerine göre Türkiye'de bulunan 51 bankanın 28'inde yabancı sermaye yatırımı bulunmakta ve sektörün toplam yatırmalarının %27'sini bu yabancı yatırımlar oluşturmaktadır.

Doğrudan yabancı yatırımlarda, Türkiye açısından son 15 yılda ön plana çıkan bir diğer önemli sektör ise enerji sektörüdür. 11. Kalkınma Planı çerçevesinde Türkiye, enerji alanındaki yatırımları 2023 yılana kadar 110 GW bandına ulaştırmayı hedeflemektedir. Bu durum enerji alanında son derece geniş bir yatırım ve fırsat alanı ortaya çıkarmaktadır. Türkiye net enerji ithalatçısı olduğundan, cari işlemler bilançosuna negatif etki yapan bu alanda uluslararası doğrudan yatırımlara ihtiyaç duyan bir ülke konumundadır.

TÜİK verilerinden hareketle, 2020 yılı büyüklüğü 7,8 milyar dolara ulaşan Türkiye yapılan Uluslararası Doğrudan Yatırım tutarının %57'si ise inşaat ve gayrimenkul alanında gerçekleştirilmiştir. Böylelikle yabancılara satılan toplam konut sayısı 2020 yılında 40 bin adedi geçerek önemli bir düzeye ulaşmıştır. Bu da gayrimenkul sektörünün doğrudan yabancı yatırım anlamında hayati bir sektör olarak ön plana çıkmış olduğunun göstergesidir.

3.1.3.7. Yatırım Düzeyi

İç tasarruflardaki yetersizliklerden kaynaklı yatırım yetersizliği gelişmekte olan ülkelerin ekonomik sorunlarının temelini teşkil etmektedir. 1980'ler ile birlikte gelişmekte olan ülke ekonomilerindeki tasarruflarda artış olsa bile, bu artış ihtiyaç duyulan seviyenin altında kalmıştır. Aynı zamanda bu tasarruflar kamu kesiminin borç ihtiyacını karşılamaya sarf edilerek yatırıma dönüştürülememiştir. Yatırıma dönüştürülemeyen tasarruflar yüzünden gelişmekte olan ülkeler, yatırımı finanse etmede dışa bağımlı hale gelmiştir (Büyükdere, 2005: 7).

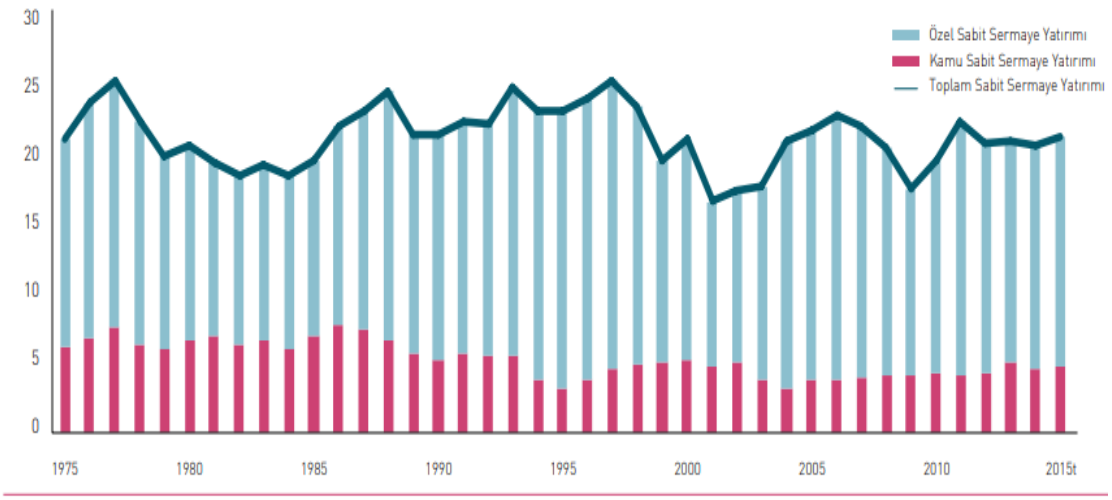
Gelişmekte olan ülkelerin, ekonomik kalkınma ve büyüme sürecinde karşı karşıya kaldıkları yapısal sorunlardan biri olan sermaye birikimi yetersizliği genellikle dış finansman yolu ile karşılanmaya çalışılmaktadır. Bunun için de uluslararası finans kuruluşları ya da başka

devletlerin sundukları finansmanlar ile doğrudan yabancı sermaye yatırımı ve global portföy yatırımları gelişmekte olan ülkeler için önem arz etmektedir. Bilhassa, doğrudan yabancı sermaye yatırımı daha güvenilir, uzun vadeli bir yatırım çeşidi olduğundan ve aynı zamanda teknoloji ve know-how transferini de beraberinde getirdiğinden, gelişmekte olan ülkelere daha çok fayda sağlamaktadır (Nunnenkamp ve Spatz, 2004). Ancak gelişmekte olan ülkeler ekonomik istikrarsızlık sebebiyle doğrudan yabancı yatırımların ülkeye çekilmesinde başarısız olmaktadır.

Gelişmekte olan ekonomiler için sermaye birikimi ve beraberinde sağlanacak yatırım kalkınmanın temel koşullarından kabul edilmektedir. Bir başka ifade ile kalkınmanın başlangıcı tasarruflar ve sermaye birikimi ile sağlanabilmektedir. "Çalışan Başına Sermaye Stoku" düzeyi yatırım düzeyinin yeterliliği hakkında fikir edinmek açısından önemli bir gösterge olarak kabul edilmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde Türkiye OECD ülkeleri arasında sermaye düzeyi yetersiz ülkeler arasında bulunmaktadır. Buna ek olarak; Türkiye'deki sermaye stok artışının ve özel yatırımlar seviyesinin de diğer OECD ülkelere nazaran oldukça düşük olduğu görülmektedir. Türkiye'deki yatırım düzeyinde son yıllarda yaşanan yükselişe rağmen diğer gelişmekte olan ekonomilerle kıyaslandığında, yatırım düzeyinin düşük kaldığı görülmektedir.

Son yıllardaki büyümeye karşın, Türkiye'deki yatırım düzeyleri, hızlı büyüyen yükselmekte olan piyasalardaki yatırım düzeylerinden daha düşüktür. Aşağıdaki Grafik 3.9.'da Türkiye'nin sabit sermaye yatırımlarının ve Grafik 10.'da ise tasarruf - yatırım farkının GSYİH içindeki payı yer almaktadır.

Grafik 10. Sabit Sermaye Yatırımlarının GSYİH İçindeki Payı 1975-2014 (Yüzde)



Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı verileri ile oluşturulmuştur.

Grafik 11. Tasarruf – Yatırım Farkının GSYİH İçindeki Payı 1998-2014 (Yüzde)

Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı verileri ile oluşturulmuştur.

Onuncu Kalkınma Planı döneminde, GSYH'nin yüzde 4,2'si seviyesinde toplam kamu sabit sermaye yatırımı yapılmıştır. Ayrıca özellikle ulaştırma ve sağlık alanında birçok altyapı yatırımı Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) modeli ile hayata geçirilmiştir. 2013 yılı sonu itibariyle 51 milyar dolar toplam yatırım tutarıyla, sözleşme değeri 120 milyar dolar olan 190 Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) projesi hayata geçirilmiştir. Bu sayı 2018 yılına gelindiğinde 242 (KÖİ) projesine yükselmiş, yatırım tutarı olarak ise 140 milyar dolar seviyelerini görmüştür. 2014-Onbirinci Kalkınma Planına göre, 2018 yılı arasında bu modelle hayata geçirilen büyük altyapı projeleri örnek verilecek olursa; Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Avrasya Tüneli, Osmangazi Köprüsü, İstanbul Havalimanı, 8 adet şehir hastanesi gibi önemli projeler KÖİ modeliyle hayata geçirilmiştir.

Tablo 12. Toplam Kamu Sabit Sermaye Yatırımlarında Hedefler (2018 yılı fiyatlarıyla)

Sektörler	On Birinci Kalkınma Plan Dönemi (2019-2023)	
	Milyon TL	% Pay
Tarım	46.032	6,1
Madencilik	24.008	3,2
İmalat	5.989	0,8
Enerji	39.772	5,2
Ulaştırma	262.343	34,8
Turizm	1.921	0,3
Konut	8.521	1,1
Eğitim	144.280	19,1
Sağlık	32.229	4,3
Diğer Kamu Hiz.	188.973	25,1
Teknolojik Araştırma	35.176	4,7
Toplam	754.068	100

Kaynak: Strateji ve Bütçe Başkanlığı. 2019-2023 yılı dönemi verileri On Birinci Kalkınma Planı tahminleridir.

Tablo 13. Sabit Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı, 2020-2022, Cari Fiyatlarla, Yüzde Dağılımı

	2020			2021(2)			2022(3)		
	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel	Toplam
Tarım	5,4	1,0	1,5	6,6	1,1	1,7	8,0	1,1	1,9
Madencilik	7,3	1,7	2,4	5,9	1,8	2,2	8,7	1,8	2,6
İmalat	1,1	23,9	21,2	0,5	25,7	22,8	1,1	26,5	23,6
Enerji	12,3	1,3	2,6	7,3	1,5	2,2	9,1	1,6	2,4
Ulaştırma	40,7	31,6	32,6	34,5	31,3	31,6	32,5	30,5	30,8
Turizm	0,3	1,1	1,0	0,1	1,0	0,9	0,2	0,9	0,8
Konut	0,9	31,2	27,7	1,3	29,5	26,2	1,4	29,1	25,9
Eğitim	8,0	2,2	2,9	12,0	2,2	3,3	10,6	2,2	3,2
Sağlık	1,2	3,1	2,9	8,1	3,4	4,0	7,0	3,5	3,9
Diğer Hizmetler	22,9	2,9	5,2	23,6	2,6	5,0	21,4	2,8	4,9
TOPLAM	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Kaynak: T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı verileri ile oluşturulmuştur. (2) ve (3): Tahmini

Türkiye ekonomisinin temel sorunlarından birisi verimlilik düzeyinin düşük olmasıdır. Ekonominin verimlilik düzeyinin büyük ölçüde teknolojik gelişmişliğe ve yenilikçiliğe bağlı olduğu göz önüne alındığında verimlilik artışları sağlamak bu alanlardaki yatırım artışlarını gerektirmektedir. Yatırımların yetersizliği verimlilik ve rekabet gücündeki yetersizlik olarak ortaya çıkmaktadır.

3.1.3.8. Enerjide Dışa Bağımlılık

Tablo 14.'te 2016-2020 yılları arasında gerçekleştirilen enerji ihracat ve ithalat oranları verilerek, genel dış ticaret içerisindeki payı incelenmiştir. Türkiye jeostratejik konumu gereği özellikle güneş, rüzgâr, jeotermal gibi yenilenebilir enerji kaynakları bakımından zengin ve avantajlı durumdadır. Ancak Tablo 14.'ten de görüldüğü üzere tüketilen enerjinin büyük çoğunluğu ithal edilerek karşılanmaktadır.

Tablo 14. Dış Ticaret Dengesi ve Hacmi (Milyar Dolar)

	Yıllar				
	2016	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Genel İhracat	**149.247**	**164.495**	**177.169**	**180.833**	**169.646**
Genel İthalat	**202.189**	**238.715**	**231.152**	**210.345**	**219.516**
DT Hacmi	351.436	403.210	408.321	391.178	389.163
DT Dengesi	-52.942	-74.221	-53.984	-29.512	-49.870
İhracat/İthalat (%)	73,8	68,9	76,6	86,0	77,3
Enerji İhracatı	3.380	4.799	5.810	8.447	4.715
Enerji İthalatı	27.465	37.655	43.613	41.731	28.925
Enerji DT Hacmi	30.845	42.454	49.423	50.179	33.640
Enerji DT Dengesi	-24.085	-32.856	-37.804	-33.284	-24.210
İhracat/İthalat (%)	12,3	12,7	13,3	20,2	16,3
Enerji İhracat Payı %	2,3	2,9	3,3	4,7	2,8
Enerji İthalat Payı %	13,6	15,8	18,9	19,8	13,2
Enerji Hariç İhracat	145.867	159.695	171.359	172.385	164.931
Enerji Hariç İthalat	174.724	201.060	187.539	168.614	190.591

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Enerji ithalatının genel ithalat içerisindeki payı 2016 yılında %13,6 iken 2019 yılında %19,8 oranına ulaşmış, 2020 yılında ise bu oran %13,2 seviyesine gerilemiştir. 2016 yılında 174.724 milyar dolarlık enerji ithal edilirken, 2020 yılında bu oran 190.591 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Genel ithalat oranlarına bakıldığında ise 2016 yılında 202.189 milyar dolar olan ithalat oranı 2020 yılında 219.516 milyar dolar seviyelerine ulaşmıştır. İhracat oranları ise enerji ihtiyacının dışarıdan karşılanmasının oluşturduğu baskıyla ithalata oranla daha az artmıştır. 2016 yılında 149.247 milyar dolar olan ihracat seviyesi 2020 yılında 169.646 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Dış ticarette dengesizlik ve cari açık oluştuğu görülmüştür. Bu bağlamda Türkiye'nin cari açığının önemli bir kısmının enerji girdilerinden kaynaklanmaktadır.

3.1.3.9. Enerji Maliyetlerinin Etkisi

Enerji Maliyetleri: Üretim süreçlerinde en önemli temel girdilerden biri olarak da enerji kabul edilmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde mevcut bulunan enerji kaynaklarının kalite ve miktarının kalkınmada yetersiz kalınması, bu ülkeleri enerjide dışa bağımlı hale getirmektedir. Gelişmiş ülkeler ise üretim süreçlerinde hayati öneme sahip enerji kaynaklarını kontrol altında tutabilmek adına ciddi mücadeleler vermektedir. Giderek miktarı azalan dünya enerji kaynakları yerine, gelişmiş ülkeler yeni ve daha ucuz kaynakları ikame ederek az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin dış ticarette kendilerine bağımlığını sürdürmek istemektedirler (Saral, 2003; Yüce, 2006: 110-114). Enerjinin kalkınma ve üretimde bu derecede önemli olması sebebiyle, kaynakların çeşitlendirilmesi ve sürdürülebilir olarak daha ucuz ve güvenilir olmasına yönelik pek çok farklı çalışma ülkeler tarafından gerçekleştirmektedir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler politik ve ekonomik sorunlar ile boğuştuklarından bu ülkelerin ellerindeki petrol, doğalgaz, kömür gibi doğal kaynak rezervlerinin değerlendirilmesi çok uluslu yabancı şirketler tarafından yapılmaktadır. Enerjinin üretimi ve pazarlamasını ellerinde bulunduran çok uluslu şirketler, bu ülkelerdeki faaliyetlerinde çevreci bir yaklaşımdan uzak faaliyetlerini sürdürmektedirler (Akbulut, 2008). Rekabetten ötürü gelişmekte olan ülkeler arasında enerji politikalarıyla alakalı farklı uygulamamlar ortaya çıkmıştır. Bazı ülkeler ihracatta rekabet avantajı elde etmek adına şirketlere ucuz enerji sağlama yolunu tercih etmektedir (Büyükdere, 2005: 7).

Türkiye fosil enerji kaynakları bakımından yeterli olmadığından yıllık tüketilen enerjiyi dışarıdan ithal etmektedir. Dış ticaret açıklarının verilmesindeki en temel etmen, enerjinin dışarıdan ithal edilmesidir. Türkiye yenilenebilir enerji potansiyeli yüksek bir ülke olmasına rağmen, henüz kendi enerjisini üretemediğinden dışa bağımlılığı devam etmektedir. İhracat oranları da bu açığı kapatacak seviyelere ulaşmadığından cari açık meydana gelmektedir.

Tablo 15. 1990-2019 Türkiye'de Enerji İthalatı ve Bağımlılık Oranı (%)

Yıllar	Enerji İthalatı (Milyar $)	Enerji İthalatı/Toplam İthalat (%)	Enerji İthalatının Bağımlılık Oranı (%)
1990	4,718	21,1	52,7
1995	4,413	12,3	58,21
2000	9,398	23,1	67,62
2005	21,226	18,2	72,62
2006	28,828	20,7	73,9
2007	33,846	19,9	74,66
2008	48,252	23,9	72,37
2009	29,889	21,2	71,36
2010	38,467	20,7	69,64
2011	53,999	22,4	72,1
2012	59,843	25,3	73,63
2013	55,915	21,4	74,36
2014	54,889	21,8	75,28
2015	37,843	17,7	76,87
2016	27,169	13,4	75,48
2017	37,201	15,5	77,16
2018	43,005	18,6	75,64
2019	41,184	19,5	74,11

Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıdaki Tablo 15.'te 1990-2019 yılları arasında Türkiye'de Enerji İthalatı ve Bağımlılık Oranları verilmiştir. 1990 -2000 yılları arasında enerji ithalatı 4,71-9,39 gibi tek haneli rakamlarda seyrederken 2005 yılı itibariyle çift haneli rakamlarda yükseliş göstermiştir. Tablo 15.'ten de gözlemlendiği üzere enerji ithalat oranları artış göstermiştir. 1990 yılında 52,7 olan enerji bağımlılık oranı 2007 yılına kadar artış göstererek 74,66 oranına ulaşmıştır. 2007 yılından itibaren 2010 yılına kadar geçen üç yıllık süreçte 69,64 seviyesine kadar gerilemiştir. 2019 yılına gelindiğinde enerji bağımlılık oranı 74,11 seviyesine ulaşmıştır. Bu durumda, Türkiye enerji ihtiyacının %70'ten fazlasını dışarıdan ithal ederek karşılamaktadır. Gerek günlük yaşamda, gerekse üretim faaliyetlerinde kullanılan girdilerde enerjinin dışarıdan ithal edilmesi ekonomik açıdan ciddi derecede negatif durum oluşturmaktadır. Türkiye gerekli AR-GE çalışmalarına yönelerek, kendi enerjisini kendi üretebilmeli, kendi kaynaklarını etkin kullanmalıdır. Çalışmalara enerji üzerinde yoğunlaşarak devam edilmeli, güneş, rüzgâr gibi yenilenebilir enerji kaynaklarından etkin kullanım sağlanmalıdır (Hepaktan, 2018).

Türkiye fosil kaynaklara kıyasla, yenilenebilir enerji kaynakları bakımından daha avantajlı konumdadır. Bu nedenle yatırım araçlarının o yönde kullanılarak ülkeyi dışa bağımlılıktan

kurtaracak adımlar atılması gerekmektedir (ETKB, 2010: 11). Son yıllarda enerji üretiminin ülkemizde gerçekleştirilmesi için önemli adımlar atılmaktadır.

Tablo 16. Yenilenebilir Enerji Üretimi ve Tüketimi (GWh) (1990-2019)

Yıllar	Hidrolik Üretimi	Rüzgâr Enerjisi Üretimi	Güneş Enerjisi Üretimi	Jeotermal Enerjisi Üretimi	Biokütle Enerjisi Üretimi	Yenilenebilir En./En. Tük.(%) Üretimi
1990	23148	0	32,5	503	-	0,05
1995	35541	0	166,2	593,8	222	0,064
2000	30879	33	304,5	829	174	0,047
2005	39561	59	447,4	1170,2	44	0,054
2006	44338	127	468,4	1143,6	72	0,054
2007	36007	355	488,1	1162,2	109	0,043
2008	33270	847	488,1	1337	154	0,042
2009	35959	1495	498,6	1888,7	264	0,046
2010	51759	2916	502	2284,6	346	0,063
2011	52339	4724	732,2	2394,2	363	0,063
2012	57865	5861	892,5	2599,2	609	0,067
2013	59420,5	7557,5	924	3063,7	894	0,072
2014	40645	8520	933,2	4095,4	1095	0,055
2015	67146	11653	962,3	5584,2	1263	0,079
2016	67231	15517	1065,7	7012,4	1659	0,081
2017	58218	17904	1272,6	8284	2124	0,072
2018	59938	19949	1798	9696	2672	0,079
2019	88823	21731	1885	11216	3283	0,109

Kaynak: ETKB verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıdaki Tablo 16.'da 1990-2019 yılları arasında Türkiye' Yenilenebilir Enerji Üretimi ve Tüketimi oranları verilmiştir. Bu oranlara bakıldığında yıllar içerisinde artış gösteren enerji üretim seyri görülmektedir. Ülkemizin yenilenebilir enerji potansiyeli içinde en önemli yeri tutan hidrolik kaynaklarımızın, hidroelektrik potansiyeli incelendiğinde, 1990 yılında 23,14 GWh olan hidroelektrik üretimi 2006 yılında 44,3 GWh seviyesine yükselmiş 2007 yılından 2009 yılına kadar geçen süreçte 35,9 GWh seviyesine gerilemiştir. Bu oran 2006 yılına gelindiğinde 67,2 GWh seviyesine ulaşmış, 2019 yılında ise 88,8 GWh olmuştur. Türkiye'nin hidroelektrik potansiyeli dünya potansiyelinin %1'ini, ekonomik potansiyeli ise Avrupa ekonomik potansiyelinin % 16' sını oluşturmaktadır (ETKB, 2019). Yenilenebilir enerji kaynaklarından olan rüzgâr enerjisi, rüzgârın hızına ve sürekliliğine göre değişim gösteren, Türkiye için verimli bir kaynaktır. Türkiye de rüzgâr enerji potansiyeli bakımından en iyi bölgeler, Ege ve Marmara sahil kesimleridir. Elektrik üretiminde kullanılabilecek rüzgâr enerjisinin 10.463 MW deniz, 37.386 MW karadan sağlanmaktadır (Yılmaz, 2012). Türkiye de rüzgâr enerjisi kullanımı Tablo 3.4.'ten görüleceği üzere 2006 yılına kadar önemli bir gelişim

göstermemiştir. 2006 yılında 12,7 GWh olan rüzgâr enerjisi üretimi, yenilenebilir enerji kullanımına yönelik teşvik kanunlarının da etkisi ile 2019 yılında 21731 GWh seviyesine ulaşmış, kurulu rüzgâr enerjisi gücü ise 7591,2 MW olarak gerçekleşmiştir (TÜREB, 2019:11-14).

Türkiye, coğrafi bakımından, yenilenebilir enerji kaynaklarından önemli derecede faydalanabilecek ülke konumdadır. Bulunduğu konum dolayısıyla güneş enerjisinden en fazla faydalanabilecek ülkeler arasında yer almaktadır. Yıllık ortalama 1527kWh/m2 güneş enerjisi elde edilmektedir. 1990 yılında 32,5 GWh olan güneş enerjisinden elektrik üretimi, 1993 yılında 102,3 GWh'e 2016 yılında ise 1065,7 GWh değerine yükselmiştir.2019 yılında ise bu değer 1885 GWh olmuştur. Türkiye diğer kaynaklarda olduğu gibi jeotermal enerji kaynakları bakımından da oldukça zengin bir ülkedir. Dünyada doğrudan jeotermal enerji kullanan ülkeler arasında ilk beşte yer almaktadır. Jeotermal kaynakların zengin olması ne yazık ki verimli kullanılamadığında fayda sağlayamamaktadır. Jeotermal enerjisinin elektrik üretimi gibi fonksiyonel kullanılması için, araştırma ve geliştirme çalışmaları yapılmalıdır (MTA, 2020). Jeotermal kaynaklarımızın %90 gibi büyük bir kısmı, ısıtma, turizm, endüstri gibi doğrudan uygulamalı alanlarda kullanılmaktadır. Geri kalan %10'luk kısım ise dolaylı uygulamalarda kullanım için ayrılmıştır. Tablo 16. incelendiğinde yıllar içerisinde jeotermal enerji üretiminin artış gösterdiği görülmüştür.

Modern teknoloji ile birlikte kullanımının arttığı önemli enerji kaynaklarından biri olan biokütle enerjisi, çevre dostu, önemli bir enerji kaynağıdır. Az gelişmiş ülkelerin düşük maliyetle, hem yakıt, hem elektrik elde edilerek enerji ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri bir kaynaktır. Türkiye biokütle enerjisini doğrudan yakılarak kullanmayı tercih etmektedir. Son dönemde biokütleden biyoyakıt elde edilerek kullanımına başlanmıştır (DEK-TMK, 2012). Tablo 16.'da da 1990 yılından itibaren 2019 yılına kadarki süreçte biyokütle enerjisi üretimi artış gösteren bir seyir izlemiştir.

Türkiye coğrafi konum gereği yenilenebilir enerji kaynakları bakımından oldukça önemli potansiyele sahip ülke konumundadır. Ancak tüketilen enerjinin büyük çoğunluğu dışarıdan ithal edilmektedir. Bu durum ülkenin dış ticaret açığı vermesindeki en temel sebeplerdendir. Bunun önüne geçilmesi için, yenilenebilir enerji ile ilgili projelere destek verilmesi ve enerji sektöründeki AR&GE harcamalarını artırması gerekmektedir. Devletin bu projelere destek vermesi, yenilenebilir enerjinin üretim ve tüketimini teşvik edici politikaları uygulamaya koyması gerekmektedir.

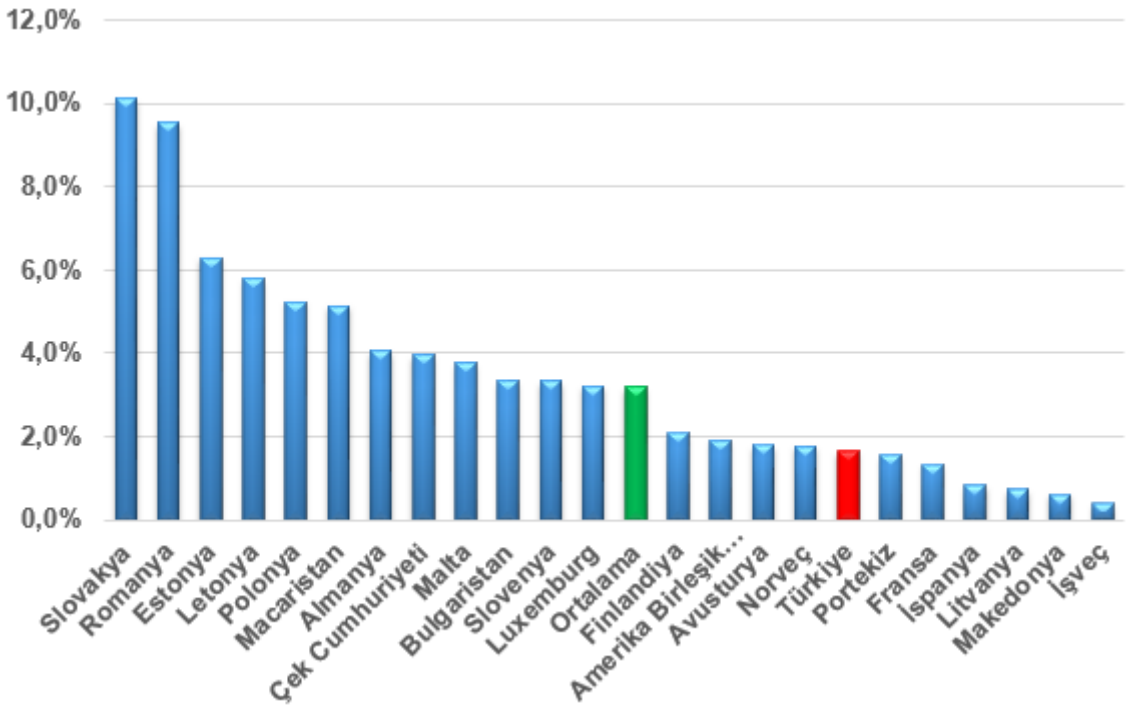
3.1.3.10. Verimlilik Düzeyi

Bir ekonomide genel performansı etkileyen önemli faktörlerden birisi de verimsizlik ya da düşük verimliliktir. Verimliliği etkileyen en önemli unsur ise teknolojinin yeterli bir şekilde kullanılmamasıdır. Özellikle kamu tarafında alınan siyasi kararalar neticesinde, kaynakların etkin kullanımından uzaklaşılmakta, arz ve talebin durumuna göre hareket edilmemektedir (Giray, 2007). Ayrıca enflasyondaki dalgalanmalar ve yükselişler, fiyat oluşumlarında piyasa dışı aktörlerin etkin olmasına ve fiyat tahminlerinin olumsuz yönde etkilenmesine neden olmaktadır (Büyükdere, 2005: 7).

Verimlilik artışı üretim artışını beraberinde getirmektedir. Dış ticaret ile birlikte ülkeler teknoloji transferi gerçekleştirerek kaynak kullanımındaki verimliliği arttırabilmektedir. Bir ülkeyi gelişmiş ekonomiler arasına sokacak en önemli etken ileri teknolojiye sahip olması ve bunu içselleştirmesidir (Kök ve Şimşek, 2010: 2). Ekonomik ilişki ve entegrasyonun artışı gelişmiş ülkelerden geri kalmış ülkelere teknoloji ve bilgi akımının gerçeklemesini hızlandırmaktadır. Bu geçişkenlik ile birlikte ülkeler yalnızca kendi buluş ve icatları ile değil aynı zamanda yabancı ülke buluşları ile de ekonomilerine katkı sağlayabilmektedir (Rivera-Batiz ve Romer, 1991). Aynı zamanda teknolojinin yaygınlaşmasıyla birlikte verimlilik yakınsaması olarak bilinen süreç devreye girerek ülkeler arasındaki verimlilik farklarını azaltmaktadır. Verimlilik yakınsaması teknolojik olarak geri kalmış ülkenin alanında lider ülkeyi yakalaması anlamına gelmektedir. Bu durumda verimlikle birlikte üretim de artmakta, üretim ise ihracatın temel unsuru olması sebebiyle ihracatı arttırmaktadır. Dolaysıyla teknolojik gelişimin dış ticarette bağımlılığı azaltıcı bir etkisi olduğu ifade edilebilir. Buna ek olarak verimlilikteki artışın gelişmekte olan ülkelere fiyat ve kalite olarak olumlu katkısı olacağından, bu ülkelere rekabetçiliği arttırıcı bir etki oluşturduğu da söylenebilir (Qureshi, 1996).

Artan sermaye yatırımı ve toplam faktör verimliliği işgücü verimliliğindeki artışı doğrudan etkileyen faktörler olarak ön plana çıkmaktadır. Son 20 yıllık dönem incelendiğinde Türkiye'nin 2002 yılı öncesi döneme kıyasla toplam faktör verimliliğinin büyümeye olan katkısının ciddi oranda arttığı görülmektedir. Bununla birlikte sermaye birikiminin büyüme üzerinde ağırlığını koruduğu, işgücünün büyümeye katkısının ise azaldığı görülmüştür. Bulguların ortaya koyduğu bu tablodan Türkiye'nin temel olarak yatırımlar kanalıyla büyüdüğü ortaya çıkmaktadır.

Gelişmekte olan ve gelişmiş bir grup ülkenin içinde Türkiye'nin 2005-2014 döneminde işgücü verimliliğindeki değişimin performansının karşılaştırıldığı aşağıdaki grafikte, Türkiye'nin çokta iyi bir noktada olmadığı ortaya çıkmaktadır. Şekil 2.'de görülebileceği gibi Türkiye, işgücü verimliliği değişiminde, verilen 24 adet ülke içerisinde 17. sırada yer almaktadır. Çoğunluğu, yarı gelişmiş ülkelerden oluşan bu grup içinde Türkiye'nin bulunduğu 17. sıra, Türkiye'nin potansiyeli dikkate alındığında yetersiz bir seviye olarak kabul edilmektedir (Balkan ve Suiçmez, 2017).



Şekil 2. Yıllık Ortalama İşgücü Verimliliği Değişim Oranları (2005-2014)
Kaynak: Balkan ve Suiçmez, (2017)

Tablo 17.'de Dünyada ve Türkiye'de istihdam edilen kişi başına GSYİH olarak işgücü verimlilik düzeyi yer almaktadır.

Tablo 17. Dünyada ve Türkiye'de İşgücü Verimlilik Düzeyi (İstihdam Edilen Kişi Başına GSYİH –Sabit 1990 Satın Alma Gücü Paritesi $)

		Yıllar							
Sıra	***Ülkeler ve Ülke Grupları***	***2005***	***2006***	***2007***	***2008***	***2009***	***2010***	***2011***	***2012***
1	Birleşik Devletler	63.741	64.227	64.740	64.812	65.250	67.190	68.039	68.374
2	**Kuzey Amerika**	62.230	62.720	63.152	63.139	63.437	65.232	66.020	66.381
3	Hong Kong SAR, Çin	53.841	56.522	58.771	59.609	58.668	62.775	63.888	64.960
4	İrlanda	55.175	55.723	56.692	56.089	57.723	59.804	61.929	62.584
5	Belçika	54.215	55.054	55.711	55.276	53.838	54.772	54.989	54.858
6	Fransa	51.259	51.962	52.417	52.120	51.148	52.031	52.668	52.535
7	İsveç	48.908	50.161	50.655	49.894	48.560	51.120	51.857	52.380
8	**Yüksek Gelir: OECD**	49.271	49.881	50.475	50.279	49.614	51.067	51.590	51.919
9	Norveç	53.470	52.855	52.115	50.495	49.879	50.388	50.322	51.435
10	Lüksemburg	55.811	56.545	57.700	54.541	51.769	52.345	51.717	50.895
11	Avustralya	48.089	48.135	48.867	48.714	49.029	49.196	49.366	50.652
12	Finlandiya	49.144	50.384	51.943	50.786	47.689	49.312	50.089	50.200
13	Kanada	48.997	49.501	49.402	48.921	48.337	49.226	49.635	50.125
14	Singapur	48.122	47.345	49.069	45.955	44.756	48.981	49.704	49.719
15	Birleşik Krallık	48.672	49.498	50.943	50.088	48.903	49.673	49.796	49.428
16	Avusturya	47.988	48.922	49.837	49.574	48.045	48.640	49.110	49.287
17	Trinidad ve Tobago	43.689	48.944	51.068	51.383	49.232	48.732	48.289	48.908
18	**OECD Ortalaması**	45.819	46.388	46.960	46.717	45.958	47.194	47.649	47.841
19	Danimarka	47.151	47.751	47.204	46.056	44.502	46.247	46.941	47.152
20	Hollanda	45.613	46.373	46.991	47.143	45.741	46.670	46.798	46.691
50	Türkiye	26.593	27.943	28.813	28.394	26.920	27.710	28.214	28.490
125	Vietnam	4.801	5.054	5.332	5.516	5.654	5.877	6.061	6.272
136	Mali	3.199	3.252	3.271	3.318	3.348	3.422	3.415	3.165
150	Kongo, Dem. Cum.	642	656	675	694	691	717	740	766

Kaynak: Balkan ve Suiçmez, (2017) Dünya Bankası Ekonomi ve Büyüme Göstergeleri (World Bank Web Sitesi, 2015).

Düşük verimlilik düzeyi, Türkiye ekonomisinin temel sorunlarından birisidir. Teknolojik gelişmişlik ve yenilikçilik ekonomide verimliliğin sağlanması açısından en önemli iki değişken olarak ön plana çıkmaktadır. Dolayısıyla ekonomide verimliliğin sağlanması bu alanlarda yatırımların arttırılmasına bağlıdır. Bu alanlarda yetersiz yatırımın hayata geçirilmesi, verimlilik ve rekabet düşüşü olarak sonuçlanacaktır.

3.1.3.11. Dış Ticarette Pazar ve Ürün Çeşitliliği

Dışa kapalı ekonomi, sermaye yapısındaki dengesizlik, yetersiz üretim düzeyi, pazar ölçeğindeki küçüklük; az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin genel yapısı olarak öne çıkmaktadır (Erol, 2001: 33). Özellikle ihracata yönelik sınırlı miktarda üretim kapasitesine sahip gelişmekte olan ülkeler dış ticarette büyük ölçüde dışa bağımlı haldedirler. Bununla birlikte bu ülkelerin üretimlerini belirli sektörlerde yoğunlaştırdıkları ve yine ürettikleri ürünlerin ihracatında belirli ülkeler dışında faaliyette bulunamadıkları ortaya çıkmaktadır. Bu durum ihracatın genişlemesi önünde engel teşkil etmekte ve kırılganlıklara yol açmaktadır. Böyle bir durumda, yoğun bir şekilde faaliyet gösterilen sektörlerde meydana gelecek herhangi bir olumsuzluk ya da ihracat gerçekleştirilen sınırlı sayıda ülke ile yaşanacak bir anlaşmazlık dış ticarete yönelik faaliyette bulunan sektör ve firmaları önemli şekilde etkileme gücüne sahiptir (Büyükdere, 2005:7). Bu sıkıntılı durumların önüne geçebilmek için gelişmekte olan ülkelerin dünya ekonomisine doğru bir şekilde entegre olması gerekmektedir. Gelişmekte olan ekonomilerin gelişmiş dünya piyasalarına entegrasyonu ile bu ülkelerin rekabet güçleri artacak ve karşılaştırmalı üstünlükleri yükselecektir. Küreselleşme ile birlikte gelişmekte olan ekonomiler daha geniş pazarlara açılma imkânı bulmakta, daha büyük sermaye akımlarını ülkelerine çekebilmekte, teknolojik alt yapılarını geliştirerek dünya ekonomisinden daha fazla pay alabilmektedirler (Aktan ve Şen, 1999: 10-35).

Gelişmiş olarak kabul edilen ülkelerin daha dinamik bir ekonomiye sahip olmalarının altında yatan en önemli etken, ürettikleri malı paraya dönüştürebilecek düzeyde geniş pazar altyapısına sahip olmalarıdır. Bu sürecin sekteye uğraması ve malın paraya dönüştürülme sürecinin uzaması durumuna dinamik denge hali denmektedir. Gelişmiş ülkeler bazen bu durumla karşı karşıya kalmaktadır. Bu ülkeler açısından pazar genişlemesinin duraksaması, ürüne dönüştürülen emek miktarını azaltır ve ülkenin üretim kapasitesi düşerek refahı azaltıcı bir etki oluşturur. Bu sebepten ötürü pazarı genişletmek adına Ar-Ge faaliyetleri gerçekleştirip inovatif yeni ürünler ortaya koymak gerekmektedir.

Geçmişte dünya nüfusunu kontrol etmeye yönelik ülkeler tarafından uygulanan siyasi ve askeri uygulamalar yerini bireysel tüketimi özendirici yeni ürünlerin pazara sunulması ve tüketimin arttırılmasına dönüşmüştür (Erol, 2001: 43). Pazar genişlemesi sayesinde rekabetin getirdiği verimlilik artışı, tüketicinin daha kaliteli ürünlerle buluşmasına ve yaşam standardını yükselmesine neden olmaktadır. Aynı zamanda rekabet sayesinde kaynakların daha etkin kullanımı sağlanmaktadır (Güney ve Akbay, 2008). Bu sebepten ötürü gelişmekte olan ülkeler, ekonominin durgunlaşmaması adına teknolojinin olanaklarını kullanmak suretiyle malın paraya dönüşüm hızını olumsuz etkileyecek etkenleri ortadan kaldırmaya çalışmaktadırlar. Örneğin teknolojinin olanaklarıyla benzer ürünlerin sabit bir pazara yığılmasını engelleyerek pazarı çeşitlendirip genişletmektedirler (Erol, 2001: 39-40).

Sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanması, kalkınmanın devamlı hale gelmesi, yatırımların artması, ihracatın yükselmesi, istihdamın sağlıklı bir şekilde sürmesi, teknolojik altyapının güçlenmesi ve sağlıklı bir finansal sistemin oluşturulabilmesi adına gelişmekte olan ülkeler doğrudan yabancı sermaye yatırımına büyük önem vermektedir. Bununla birlikte DYSY' nın ürün çeşitliliğini arttırıcı etkisinden ötürü ürün ve pazar bağımlığı anlamında ülkelerin elini güçlendirmektedir. Tüm bunlara rağmen gelişmekte olan ülkeler, üretmiş oldukları ürünlerin ihracatında ulaşım altyapısından kaynaklı maliyet artışı yüzünden yakın komşularına dahi ürün satışında başarılı olamamaktadır. Aynı şekilde yakın ülkelerden ucuza temin edecekleri ürünleri bir takım ticaret anlaşmaları ve entegrasyonlar yüzünden yapamamakta, istenilen ticaret hacmine ulaşamamaktadırlar (Aksoy ve Coşkun, 2004).

Tablo 18. Geniş Ekonomik Gruplara Göre İhracat (milyar dolar)

	Yıllık					
	2016	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**Değişim %**
Yatırım Malları	16.685	19.266	20.991	21.607	19.781	-8,5
Ara Malları	69.826	76.491	84.289	85.380	80.348	-5,9
Tüketim Malları	61.860	67.939	71.027	72.742	68.303	-6,1
Diğerleri	876	799	861	1.104	1.215	10,1
Genel Toplam	149.247	164.495	177.169	180.833	169.646	-6,2

Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıda yer alan Tablo 18.' de 2016-2020 yılları arasında gerçekleşen, geniş ekonomik gruplara göre ihracat miktarları verilmiştir. Tablo incelendiğinde, yatırım malları ihracat miktarı 2016 yılında 16.685 milyar dolar iken 2019 yılında 21.607 milyar dolara yükselmiş, 2020 yılında ise 19.781 milyar dolar seviyesine gerilemiştir.

Ara mallardaki ihracat oranları, 2016 yılında 69.826 milyar dolar seviyesindedir. Bu oran 2019 yılında 85.380 milyar dolar seviyesine ulaşmış, 2020 yılında ise 80.348 milyar dolar seviyesine gerilemiştir. Tüketim mallarındaki ihracat oranları, 2016 yılında 61.860 milyar dolar seviyesindedir. 2019 yılında bu oran 72.742 milyar dolar seviyesine yükselmiş, 2020 yılında ise 68.303 milyar dolar seviyesine gerilemiştir.

Dünya genelini derinden sarsan ve 2019 yılının aralık ayında Çin'den yayılmaya başlayan Covid-19 salgını tüm ekonomik gruplardaki ihracat oranlarının düşmesinde etkili olmuştur. Bunun yanı sıra Tablo 18.' de Türkiye ekonomisi ihracat oranlarına baktığımızda, ara malların ihracatının en fazla paya sahip olduğunu görmekteyiz. Ancak, ülke ekonomisine katma değer kazandırmak adına yatırım malları üretmeli ve o malların ihracatına yönelmeliyiz. Bir ülkede üretim istikrarlı ve ihracat fazla ise o ülke ekonomik olarak büyümeye elverişli ülke konumunda olacaktır. Literatür taraması yapıldığında bir kısım çalışmaların ihraç edilen ürünlerin niteliğine dikkat çektiği, daha fazla katma değer yaratan ve dışsal ekonomilerden daha fazla yararlanmaya imkân veren imalat sanayi ihracatına vurgu yaptığı izlenmiştir. İhracatta ürün ve pazar çeşitliliğini artıran ülkeler, ihracattan beklenen büyüme etkilerini daha ciddi bir şekilde yakalayabileceklerdir.

Tablo 19. İhracatımızdaki ilk 20 Fasıl (Milyar Dolar)

Fasıl Adı	2016	2017	2018	2019	2020
Motorlu Kara Taşıtları	20.426	24.599	27.511	26.901	22.098
Kazanlar, Makinalar	13.311	14.866	17.080	17.762	16.796
Elektrikli Makine ve Cihazlar, Aksam ve Parçaları	8.757	9.144	9.758	9.748	9.307
Demir ve Çelik	6.133	8.164	11.479	10.019	8.803
Örme Giyim Eşyaları ve Aksesuarları	8.946	8.951	9.178	9.200	8.386
Plastik ve Plastikten Mamul Eşya	5.344	5.838	6.635	6.805	6.971
İnciler, Kıymetli Taş ve Metal Mamulleri, Madeni Paralar	12.179	10.884	7.175	7.333	6.693
Örülmemiş Giyim Eşyası ve Aksesuarları	6.284	6.398	6.723	6.871	6.599
Demir veya Çelikten Eşya	5.121	5.752	6.742	6.689	6.363
Yenilen Meyveler, Kabuklu Yemişler	4.253	4.380	4.344	4.589	4.830
Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar	3.380	4.799	5.810	8.447	4.715
Mobilyalar	2.764	2.890	3.474	3.868	3.897
Alüminyum ve Alüminyum Eşya	2.301	2.563	3.035	3.116	3.061
Tuz, Kükürt, Toprak ve Taşlar, Alçılar ve Çimento	2.229	2.631	2.687	2.785	2.801
Kauçuk ve Kauçuktan Eşya	2.273	2.566	2.891	2.905	2.656
Halılar ve Diğer Dokumaya Elverişli Yer Kaplamaları	1.933	2.182	2.283	2.554	2.621
Mensucattan Mamul Eşya, Kullanılmış Eşya, Paçavralar	2.250	2.300	2.145	2.114	2.521
Sebze, Meyve, Bitki Parçaları, Sert Kabuklu Yemiş Konserveleri	1.925	1.954	1.977	2.088	2.365
Esasını Hububat, Un, Nişasta, Süt Teşkil Eden Müstahzarlar	1.511	1.627	1.766	1.912	2.077
Eczacılık Ürünleri	933	995	1.310	1.431	1.826
Liste Toplamı	**112.252**	**123.484**	**134.002**	**137.137**	**125.387**
Genel İhracat	**149.247**	**164.495**	**177.169**	**180.833**	**169.646**
Genel İhracat İçindeki Payı (%)	**75,2**	**75,1**	**75,6**	**75,8**	**73,9**

Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıdaki Tablo 19.'da son beş yıllık dönemde ihraç edilen 20 fasıl mal gruplarının oranları verilmiştir. Tablo 19.'a göre Motorlu kara taşıtlarında 2016 yılında 20.426 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleşirken 2020 yılında 20.598 milyar dolar seviyesinde ihracat gerçekleşmiştir. Bu oran tabloda verilen 20 fasıl içerisinden en yüksek paya sahiptir. Motorlu kara taşıtlarını, 2016

yılında 13.311 milyar dolar ile kazanlar ve makineler faslı takip etmiştir. 2020 yılında ise 16.296 milyar dolar seviyesinde ihracat gerçekleşmiştir. Tabloya göre 2020 yılında 9.307 milyar dolar getiri ile elektronik makine ve cihazların ihracatı üçüncü sırada yer almaktadır. İhraç edilen kategoriler; Demir çelik, örme giyim eşyaları, plastik, inci ve kıymetli taş maden fasılları da sırasıyla tabloda yer almaktadır. Tablo 19.'da verilen ihracat fasılları genel ihracat içerisinde önemli bir orana sahiptir. 2016 yılında ilk yirmi fasıllık ihracat toplamı 112.252 milyar dolar ile genel ihracatın %75,2'ini oluşturmuştur. 2020 yılında genel ihracatta bir düşüş yaşanmış olsa da ilk yirmi fasıllık ihracat toplamı 125.387 milyar dolar ile genel ihracatın %73,9'unu oluşturmuştur.

Tablo 20. Ülke Gruplarına Göre İhracat Dağılımı (Milyar Dolar)

Coğrafi ve Ekonomik Ülke Grupları	2016	Pay %	2017	Pay %	2018	Pay %	2019	Pay %	2020	Pay %
Genel İhracat	149.247	100,0	164.495	100,0	177.169	100,0	180.833	100,0	169.646	100,0
AB Ülkeleri (27)	59.981	40,2	67.987	41,3	77.429	43,7	76.726	42,4	70.023	41,3
Diğer Ülkeler	89.266	59,8	96.507	58,7	99.740	56,3	104.107	57,6	99.623	58,7
Diğer Avrupa Ülkeleri (AB-27 Hariç)	22.056	14,8	20.230	12,3	23.921	13,5	24.445	13,5	24.407	14,4
Afrika Ülkeleri	11.903	8,0	12.237	7,4	15.089	8,5	16.623	9,2	15.241	9,0
Amerika Ülkeleri	10.178	6,8	12.982	7,9	13.933	7,9	13.557	7,5	14.570	8,6
Asya Ülkeleri	44.142	29,6	50.146	30,5	45.705	25,8	48.409	26,8	44.113	26,0
Avustralya ve Yeni Zelanda	766	0,5	674	0,4	825	0,5	782	0,4	837	0,5
Diğer Ülke ve Bölgeler	220	0,1	239	0,1	267	0,2	290	0,2	455	0,3

Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıda yer alan Tablo 20.'de 2016-2020 yılları arasında gerçekleşen, ülke gruplarına göre ihracat miktarları verilmiştir. 2016 yılında genel ihracat oranı 149.247 milyar dolar seviyesindedir. Tabloyu incelendiğimizde 59.981 milyar dolar ile AB Ülkelerine(27) yapılan ihracat, genel ihracat miktarının %40,2'sini oluşturmaktadır. Aynı yıl içerisinde diğer ülkelere yapılan ihracat oranı 89.266 milyar dolar ile genel ihracatın %59,8'ini oluşturmaktadır. 2018 yılına gelindiğinde genel ihracat oranı 177.169 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Genel ihracatın %43,7'si, 77.429 milyar dolar ile AB Ülkelerine(27) yapılmıştır. Aynı yıl içerisinde diğer ülkelere yapılan ihracat oranı 99.740 milyar dolar ile genel ihracatın %56,3'ünü oluşturmaktadır. 2020 yılına gelindiğinde genel ihracat oranı 169.646 milyar dolar sevisine gerilemiştir. Genel ihracatın %41,3'ü, 70.023 milyar dolar ile AB Ülkelerine(27) yapılmıştır. Aynı yıl içerisinde diğer ülkelere yapılan ihracat oranı 99.623 milyar dolar ile genel ihracatın %58,7'sini oluşturmaktadır. Bu veriler incelendiğinde gerçekleştirilen ihracatın neredeyse

yarısı AB Ülkeleri üzerine yoğunlaştığı görülmüştür. Tabloda Afrika, Amerika, Asya, Avustralya ve diğer ülkelerle gerçekleşen ihracat oranları da yer almaktadır. Ancak bu oranlar AB ülkelerine yapılan ihracata kıyasla daha az miktardadır. Ekonomik büyümenin etkin ve sürdürülebilir biçimde gerçekleştirilebilmesi için, katma değeri yüksek ürünler ihraç etmeliyiz. Ürün ve pazar çeşitliliğini arttırarak büyüme hedeflerine ulaşabiliriz. Özellikle son dönemde gerçekleşen politik gerilimler ve COVID'19 salgınının ortaya çıkardığı ekonomik belirsizlik, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için dış pazarlarda fırsat sağlayabilmektedir. Türkiye'nin ihraç ürünlerini çeşitlendirmesi, özellikle savunma ve sağlık sektörlerindeki teknolojik yatırım ve yeniliklerle birlikte ülkenin mevcut pazarlardaki talebe karşılık vermesini sağlayabileceği gibi ihracat ürünlerinin yeni pazarlara açılmasına da fırsat sağlayabilir. Bu kapsamda özellikle yurt içi yatırımlarla desteklenerek ve yerel kaynaklarla üreterek yeni malların ihracat sepetine eklenmesi, cari açığı daraltabileceği gibi sürdürülebilir bir ekonomik büyüme performansının yakalanmasına katkı sağlayabilir.

3.1.3.12. Döviz Yetersizliği

Dış ticarette rekabetçiliği etkileyen unsurlardan biri de döviz kurlarındaki meydana gelen oynaklıkladır. Döviz kuru tercihleri ve kurda yaşanan oynaklıklar, ülkelerin dış ticaret faaliyetlerine azalış ya da artış olarak doğrudan yansımaktadır. Bir ülkenin uygulaması gereken en ideal döviz kuru sistemi nedir sorusu, özellikle gelişmekte olan ülkelerde sıkça sorulan ve cevabı aranan bir fenomen haline gelmiştir. Ancak her ülkenin içerisinde bulunduğu kendi ekonomik ve siyasal dinamikleri tek bir kur sisteminin herkes için uygulanabilir ve geçerli olmasını engellemektedir. Bu sebepten ötürü farklı döviz kuru sistemleri, özellikle gelişmekte olan ülkelerde farklı dinamikler göz önüne alınarak değerlendirilmeli ve uygun olan sistem buna göre tespit edilmelidir.

Kur sistemleri ele alındığında, özellikle sabit ve dalgalı kur sisteminin ön plan çıktığı görülmektedir. Keynesyen iktisatçılar tarafından desteklenen sabit kur sistemi devlet müdahalesinin kurun belirlenmesinde kullanıldığı bir sistemi ifade ederken, devlet müdahalesinin minimize edildiği ve kurun piyasa fiyatlaması ile belirlendiği sistem ise dalgalı kur sistemi olarak adlandırılmaktadır. Sabit kur uygulaması, aşırı kur dalgalanmalarının sebep olduğu riskleri kısa vadede bertaraf ettiğinden yatırımcılar için istikrarlı bir ortam sunmaktadır. Bu durum, gelişmekte olan ülkeler açısından yabancı sermayeyi cezbedici bir unsur olarak kullanılmış ve sermayenin bu ülkelere akımını hızlandırıcı bir etki oluşturmuştur (Sever, 2009). Başka bir deyişle, sabit kur ile kısa vadeli kur riski ortadan kaldırıldığı için kısa vadeli sermaye

akımı elde etmek mümkün olmaktadır. Ancak geçmiş ekonomik tecrübelerin ışığında beklenenden farklı sonuçların ortaya çıktığı görülmüştür. 1990'lı yıllara kadar ortaya konan bilimsel çalışmalarda kurdaki dalgalanmanın ekonomik belirsizliği ve riski arttırdığı belirtilmiştir. Ancak sonraki yıllarda forward ve future gibi finansal enstrümanların ortaya çıkması ve çeşitliliğin artmasıyla birlikte dövizdeki kur riski minimize edilebilir hale geldiğinden, önceki bilimsel çalışmaların aksine sonuçlara ulaşılmıştır (Viaene-Vries, 1992). Bu gelişmeler uluslararası dış ticareti etkilemiş ve değişime uğratmıştır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler sabit döviz kuru rejimini terk ederek dalgalı kur rejimine geçiş sağlamışlardır. Dalgalı kur rejimi ile piyasa şartlarına göre şekillenen kur seviyesi inişli çıkışlı bir seyir izlemektedir. Bu inişli çıkışlı seyir ithal girdi fiyatlarını ve ithalata bağımlı endüstrileri doğrudan etkileyebileceğinden, özellikle gelişmekte olan ekonomiler için yönetilmesi gereken bir süreç olarak öne çıkmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler tarafından ihracatı arttırmaya yönelik uygulanan devalüasyon ve kur yükselişleri ithal girdi bağımlılığı nedeniyle maliyet artışına sebep olacağından, maliyet enflasyonu ve üretimin azalması sonucunu doğurabilir (Karagöz ve Doğan, 2005). Kur seviyesindeki yukarı yönlü hareket maliyeti arttıracağından, piyasa üzerinde ithalattan caydırıcı bir etki oluşturur. İthal girdiye bağlı ihracat sektörleri de bu caydırıcı etkiyle birlikte olumsuz yönde etkilenecektir. Buna karşın, döviz kurunda yaşanacak bir değer kaybı ulusal paranın görece değer kazanmasına neden olacağından, piyasa üzerinde ithalatı özendirici bir etki oluşturması mümkün olabilmektedir.

Uluslararası piyasalardaki gelişmelerden kaynaklanan kur yükselişleri, özellikle ihracat ve üretimde ithal girdi oranı yüksek olan ülkelerin ekonomik faaliyetlerini derinden etkilemektedir. Bu şekilde bir altyapıya sahip ülkelerde, döviz kurunda meydana gelecek bir yükselişin üretim maliyetlerini ve en nihayetinde fiyatlar genel seviyesini arttırması beklenir. Maliyet artışlarının nihai fiyatlara yansıması, bağlantılı diğer üretim alanları ve sanayi kollarında da fiyat artışını tetikleyerek enflasyonist ortamın yayılmasına sebep olacaktır. Buna ek olarak, yüksek kurun sebep olduğu girdi maliyetlerinin artışı ile ihraç malı fiyatının da artması, ihracatta düşüşe neden olmaktadır. Böylelikle; ithalatta artış, ihracatta ise azalmanın olduğu ve aynı zamanda ödemeler bilançosunda açıkların artış gösterdiği makroekonomik bir ortama girilmiş olur. Böyle bir ortamda yurtiçindeki maliyet ve fiyat artışları, ülkenin ithal ürünlerine olan talebinin esnekliği ile doğru orantılı olarak değişim gösterecektir. Ayrıca, dövizdeki yükseliş fiyatların yükselmesine, fiyatlardaki yükselme ödeme bilançosundaki açığın artmasına neden olacaktır. Bu da yine kur istikrarsızlığına yol açarak kısır bir döngüye girilmesine sebebiyet verecektir. Benzer şekilde, aşırı değer kazanmış bir ulusal para birimi,

ihracat fiyatlarını görece pahalılaştırıp, ithalatı ucuzlatacaktır. Üretimde kullanılan hammadde ve tüketicinin talep ettiği tüketim mallarının daha ucuza ithal edilmesiyle yerli endüstrilerin rekabet gücü kazanması mümkün olmayacak ve gelişmesi zorlaşacaktır (Gediz ve Yalçınkaya, 2004). Tüm bunlardan anlaşılacağı gibi kurdaki dalgalanmalar ülkelerin dış ticaretlerin ve dolaysıyla ekonomik durumlarını doğrudan etkilemektedir.

Tarihsel sürece bakıldığından Türkiye'nin farklı dönemlerde farklı kur sistemlerini kullandığı görülmektedir. Bazı dönemlerde dış ticaret dengesinin gözetilmesi üzerine kur politikaları şekillendirilirken bazen ise ekonomik büyüme ve enflasyon dengesi dikkate alınarak politikalar geliştirilmiştir. Türkiye gibi bir ülke için ekonominin tüm dinamiklerini kapsayıcı bir kur politikası geliştirmek, yalnızca dış ticaret dengesinin sağlanmasını önceleyen bir politika setiyle mümkün olamamaktadır. Çünkü dış ticareti oluşturan alt başlıklar olarak ifade edilebilecek ithalat ve ihracat seviyesi, döviz kurunun dışında başkaca faktörlerin de etkisiyle belirlenmektedir. Bu faktörler; üretim seviyesi, faiz oranları, enflasyon seviyesi, üretim maliyeti, üretimdeki verimlilik, vergi oranları, üretim faktörlerinin miktarı şeklinde ifade edilebilir (Hepaktan ve Çınar, 2011).

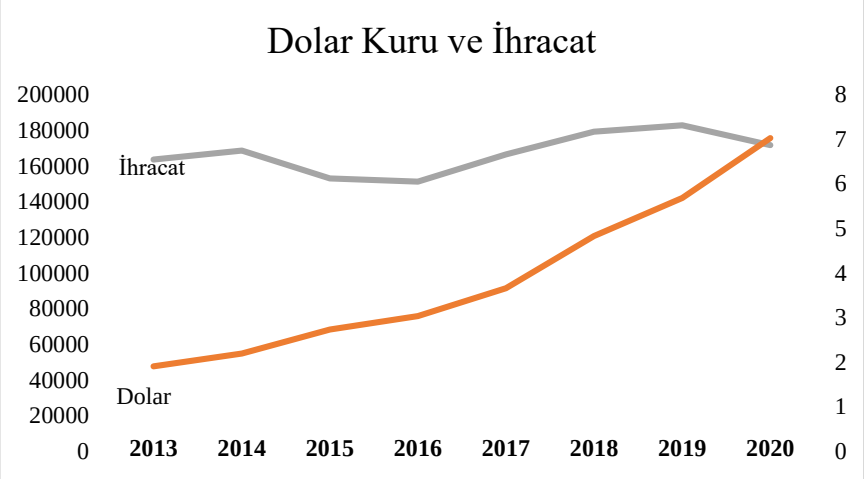
Türkiye kuruluşundan 1980'li yıllara kadar sabit döviz kuru sistemini tercih etmiştir. Buna göre TL'nin fiyatı Merkez Bankası tarafından belirlenmiş ve belirlenen seviyeden piyasa tarafından kullanılmıştır. TL' de yaşanan değer kayıpları TCMB'nin devalüasyon vb. müdahaleleriyle dengelenmeye çalışılmış ve paritede buna yönelik değişikliklere gidilmiştir. 1980 yılı itibariyle müdahaleli dalgalı kur rejimi benimsenmiş ve 2000 yılına kadar kullanılmıştır. 2000 – 2001 yılları arasında kısa bir dönemde ise bant içinde dalgalı kur sistemi denenmiş ancak o yıllarda yaşanan ekonomik kriz neticesinde sürdürülememiştir. Böylelikle Türkiye tekrardan müdahaleli dalgalı kur sistemine geçiş yapmış ve günümüze kadar bu sistemin kullanımı sürdürülmüştür. Günümüzde TCMB kurda meydana gelen aşırı oynaklıkların engellenmesi ve TL'nin değerinin korunmasını sağlayarak sistemin devamlılığını sağlanmaktadır. TCMB bunu piyasanın faiz oranlarına ve piyasadaki döviz miktarına müdahale etmek suretiyle gerçekleştirmektedir (Eğilmez, 2019).

Tablo 21. 2013 – 2020 Arası Türkiye'de Yapılan Dış Ticaret İşlemlerinin Döviz Cinsine Göre Dağılımı (Milyon USD)

Döviz Türleri	Yıllık								% Dağılım 2020
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Amerikan Doları	243.528	239.643	197.416	176.779	205.320	216.454	213.728	211.264	**54,3**
Avrupa Euro	153.090	149.123	138.828	144.472	158.190	163.387	149.916	149.641	**38,5**
Danimarka Kronu	58	68	53	65	81	86	79	60	**0,0**
İngiliz Sterlini	5.614	6.427	5.983	5.246	5.575	6.057	5.481	5.401	**1,4**
İsveç Kronu	254	211	147	138	171	190	145	143	**0,0**
İsviçre Frangı	930	1.025	869	974	2.636	1.265	823	1.034	**0,3**
Japon Yeni	1.282	1.113	1.113	1.023	853	973	681	664	**0,2**
Türk Lirası	16.513	18.785	19.248	21.825	29.064	18.391	18.724	19.482	**5,0**
Diğerleri	1.034	1.253	943	914	1.320	1.518	1.601	1.474	**0,4**
Genel Toplam	**422.304**	**417.674**	**364.601**	**351.436**	**403.210**	**408.321**	**391.178**	**389.163**	**100,0**

Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Türkiye'nin 2013 – 2020 yılları arası dış ticaretinde en çok kullanılan döviz türlerinin verildiği yukarıdaki tabloda görüleceği üzere dolar Türk dış ticaretinde en çok kullanılan para olarak ön plana çıkmaktadır. Hiç şüphesiz doların uluslararası likidite aracı ve ülkelerin çoğunluğu tarafından rezerv para olarak kabul görmesi bu durumun ortaya çıkışında önemli bir rol oynamaktadır. Bu yüzden dolar kurunun seviyesinin ve kurun dengesinin Türkiye ekonomisi açısından önemi büyüktür. Diğer taraftan Türkiye'nin dış ticaretinin yaklaşık yarısını gerçekleştirdiği AB ülkelerinin ortak para birimi olan Euro ise Dolar'ın ardından Türkiye'nin gerçekleştirildiği dış ticaret işlemlerinde en çok kullanılan ikinci döviz türü olarak ön plana çıkmaktadır.



Şekil 3. Dolar Kuru İhracat İlişkisi
Kaynak: TCMB verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Müdahaleli dalgalı kur rejimi sistemi kapsamında kurda yaşanan aşırı dalgalanmalara TCMB müdahale ederek kurda istikrar sağlamaya ve kuru belirli bir seviyede tutmaya çalışmaktadır.

Ancak özellikle son yıllarda yaşanan sosyoekonomik krizlerle ortaya çıkan makro ölçekli belirsizlikler yüzünden TCMB'nin kur üzerindeki etkisi sınırlı kalmış ve kur aşırı yükselmiştir. Yakarıdaki grafik incelendiğinde kurdaki artışın ihracat üzerine olumlu etkisinin sınırlı olduğu görülmektedir. Kurdaki artışın ihracatı arttırıcı ithalattan caydırıcı bir etki oluşturması ancak ihraç edilen malların dış talep esnekliği ve ithal malların iç talep esnekliğinin toplamının 1'den büyük olması koşulu ile mümkün olabilmektedir (Peker, 2008). Literatürde Marshall-Lerner Koşulu olarak bilinen bu koşulun Türkiye ekonomisinde tam olarak sağlanmadığı yukarıdaki grafiğe bakılarak söylenebilmektedir. Diğer taraftan kurdaki belirsizliğin dış ticaret yapan firmaların yurtdışı ile yaptıkları ticari sözleşme ve iş birliklerinde hangi kur seviyesini dikkate alacaklarını öngörememelerine neden olmaktadır. Bu durum, ihracatı arttıracak bağlantıların kurulamamasına ve iş kayıplarının yaşanmasına sebebiyet vermektedir.

3.1.3.13. Faiz Düzeyi

Stabil olmayan enflasyonist ortam, yüksek kamu borçluluğu ve bunların oluşturduğu yüksek faiz koşulları, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerin ekonomik yapısını belirleyen temel etmenler olarak kabul edilmektedir. Üretim seviyelerini olumsuz yönde etkileyen bu olumsuz koşullar, tüketim talebini doyuracak üretim faaliyetlerinde ihtiyaç duyulan hammadde ve aramalı teminini de güçleştirmektedir. Özellikle faiz artışlarının sebep olduğu üretimdeki yavaşlama, gelirlerin kamu giderlerini karşılamaya yetmeyecek seviyelere gerilemesine neden olabilir. Genellikle ülkeler bunun önüne kısa vadeli borçlanmalar ile geçmeye çalışmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde faizlerin yüksek olmasından ötürü, yatırım harcamaları yetersiz düzeyde kalmaktadır. Bu durum üretim miktarını sınırlayarak talebin doyurulamamasına ve enflasyonda yükselişlere sebep olmaktadır. Bu ülkelerdeki yüksek kamu açıklarının finanse edilmesinde özellikle iç borçlanmanın tercih edilmesi faizlerin yükselmesine ve enflasyonist ortamın körüklenmesine neden olmaktadır. İç borçların kısa vadeli yapısından ötürü faiz ve anapara geri ödemeleri için tekrardan borçlanma gereksinimi ortaya çıkartmaktadır. Bu borç sarmalı mali piyasalar üzerinde baskı oluşturmakta ve faizlerdeki artışı ve kamu açıklarını beslemektedir. Sonuç olarak bu kısır döngü faiz esnekliği olmayan harcamaların azalmasına ve enflasyonun yükselmesine sebebiyet vermektedir.

Geleceğe yönelik belirsizliklerin mevcut olduğu bir ortamda karar vericilerin üretim, yatırım ve tüketim reflekslerinde; faiz, döviz kuru, fiyat ve ücret öngörüleri önemli bir rol oynamaktadır. Bu tip durumlarda dayanıklı tüketim ürünleri gibi tekrardan nakde döndürülmesi

güç olan ürünlerin tüketici tarafından satın alınması konusunda çekingen davranılması söz konusu olmaktadır. Geri dönülmesi zor olan tipteki yatırımların, gelecekte oluşması muhtemel fiyatlama ve maliyet belirsizlikleri ile faiz oranlarındaki belirsizliklere olan duyarlılığı yüksektir (Pindyck, 1991). Ekonomideki karar alıcıların beklentileri piyasadan elde edilen bilgilerle şekillenmektedir. Ancak belirsizlik dönemlerinde, piyasanın verdiği faiz, döviz ve fiyat bilgisi yanıltıcı olabilmektedir. Böyle bir ortamda hem bilgi edinmek hem de bilgiyi etkin bir şekilde kullanabilmek zorlaşmaktadır. Özellikle finans piyasalarının gelişmiş olmadığı ve ekonomik dalgalanmaların yatırımcı ve üreticileri doğrudan etkileyebildiği gelişmekte olan ülkelerde, belirsizliğin reel ekonomi üzerindeki olumsuz etkisi daha büyük olmaktadır. Böyle bir belirsizlik ortamında firmalar, yatırım yapmak yerine spekülatif ortamın geçmesini bekleyerek reel yatırım kararlarını ertelemektedir. Bunun yerine spekülatif ortamdan kazanç elde edebilecekleri mali ve finansal yatırımlar tercih etmektedirler.

Ülkede yaşanan siyasal gelişmeler faizleri ve yatırımları doğrudan etkileme kapasitesine sahiptir. Siyasi belirsizlik ve istikrarsızlıklar piyasa tarafından fiyatlanarak ekonomik durgunluklara, kur ve faiz artışlarına sebep olabilmektedir. Reel faizdeki yükselmeler ise ülkedeki yatırım ortamını bozan bir etki oluşturmaktadır. Politik ve ekonomik risklerin tetiklediği enflasyon ve faiz artışları reel ekonomik faaliyetleri sekteye uğratmaktadır (Chan, 1994). Enflasyondaki belirsizlik finansman maliyetlerinde belirsizlik oluşturmakta, faiz oranlarındaki belirsizlik ise enflasyonu belirsizliğe itmektedir (Huizinga, 1993). Enflasyondaki belirsizliğin artışı risk priminde artışa neden olmakta, bu da faiz oranlarını yükseltmektedir. Sonuç olarak faize duyarlı harcamalar kapsamına giren yatırım ve dayanıklı mal harcamaları azalmaktadır. Buna ek olarak ekonomideki olumsuz öngörülerin faiz üzerinde etkileriyle birlikte ortaya çıkan risk, özel sektör tarafından yapılacak yatırımların azalmasına ve yatırımların kırılganlaşmasına neden olmaktadır (Pindyck, 1991).

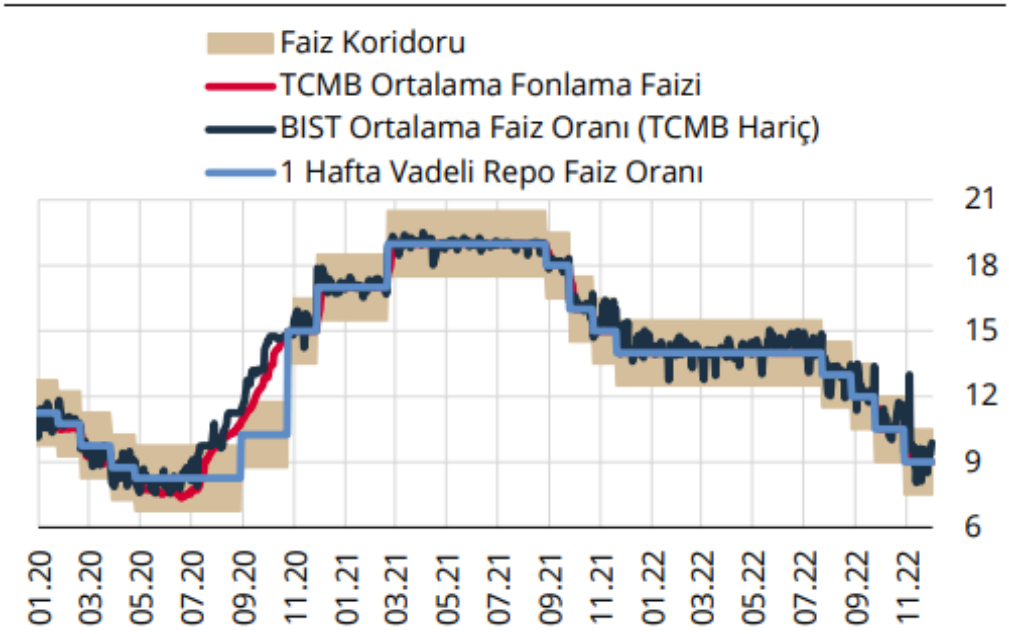
Sermayeye olan ihtiyacın artması faiz oranlarının yükselmesine sebep olan bir başka etkendir. Gelişmekte olan ülkeler ekonomik büyümelerini muhafaza edebilmek için doğrudan yabancı yatırım ve sermaye girişine ihtiyaç duymaktadırlar. Bunun sağlanması için de yüksek faiz ve sabit kur politikası uygulamaktadırlar. Ancak yüksek faiz uygulamaları, cari dengeyi olumsuz etkileyerek sırasıyla; faizlerin daha da yükselmesine, yatırım ve üretimin azalmasına, bütçedeki faiz yükünün yükselmesine neden olmaktadır. Yüksek faiz paradan para kazanmayı kolaylaştırdığından ötürü insanlar üzerinde üretim yapmaktan caydırıcı bir etki oluşturur. Ayrıca sabit kur ortamında yüksek faizin ulusal parayı aşırı değerlendirmesi ve cari açık

üzerinde olumsuz etkiler oluşturması mümkündür. Tüm bunlar özellikle gelişmekte olan ülkelerin tüketim ve ara malları açısından dışa bağımlı olma durumunun sürmesini sağlar. Bu ülkeler yeni dış ticaret politikaları ile kamu gücünü daha etkili kullanarak, bütçedeki faiz giderlerinin azaltılması ve yatırım harcamalarının arttırılması yönünde çalışmalıdır. Reel sektör yatırımlarını önceleyerek, potansiyeli yüksek olan alanlar özellikle teşvik edilmelidir.

On birinci Kalkınma Planına göre yüksek faiz; ekonomik büyüme, yatırımlar ve enflasyon üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Yüksek faiz, üretim maliyetini artırarak maliyet enflasyonuna neden olmaktadır. Enflasyonun artıyor olması ise faizlerin de sürekli olarak arttırılmasına neden olarak kısır bir döngü oluşturmaktadır. Yüksek enflasyon ve faiz sarmalının olduğu bir ortamda yatırımların hayata geçirilmesi ertelenmekte, bu da ekonominin ve kaynakların etkin olarak kullanılamaması ile neticelenmektedir. Dolayısıyla, faizin düşürülmesi, enflasyonun düşmesine ve yatırımların artmasına, böylelikle enflasyonun düşmesi ve yatırımların artması ise üretimde artış ile sonuçlanacaktır. Üretimin arttığı bir ortamda enflasyon da gerileme seyrine girecektir. Bahsi geçen kalkınma planında takip edilen bu strateji çerçevesinde hem enflasyonun kalıcı olarak düşmesi hedeflenmekte, hem de büyümede arzu edilen noktalara gelinmesi arzu edilmektedir. Bu yüzden On birinci Kalkınma Planı döneminde yatırımcıların ödedikleri finansman maliyetlerinin düşük seviyede kalmasını sağlayacak bir faiz politikası belirlenmesi temel önceliklerden biri olarak belirlenmiştir.

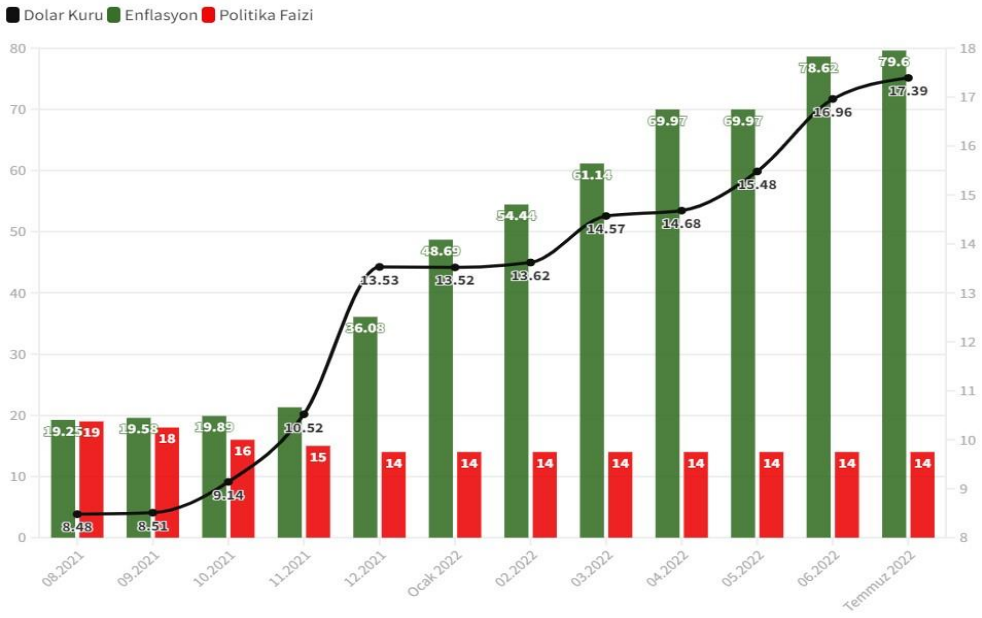
Bu kapsamda Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) 2022 yılının ilk yarısında politika faizini aşağıdaki grafikte de görüleceği üzere sabit tutmuştur. Diğer yandan, jeopolitik ve küresel finansal gelişmelerin de etkisiyle 2022 yılında global durgunluğa yönelik riskler 2022 yılının ikinci yarısında giderek yükselmiştir. Bu risklerin önünü almak adına TCMB ağustos ayında faiz indirim döngüsüne başlanmıştır. Bu indirim döngüsü ile hedeflenen yurtiçi arzda, yatırımlarda, sanayi üretimi ve istihdamda daralmanın önüne geçmektir. TCMB, yurt içindeki finansal koşulların üretim için özellikle finansman maliyeti kanalıyla destekleyici olması gerektiğini değerlendirmiştir. Bu çerçevede, toplam 500 baz puanlık faiz indirimi gerçekleştirilerek kasım ayı itibarıyla politika faizi yüzde 9 seviyesine indirilmiştir.

Grafik 12. Kısa Vadeli Faiz Oranları,(%)



Kaynak: TCMB verileri kullanılarak oluşturulmuştur.

Grafik 13. Dolar Kuru, Enflasyon ve TCMB Politika Faizi, Ağustos 2021- Temmuz 2022



Kaynak: TCMB verileri kullanılarak oluşturulmuştur.

3.1.3.14. Uluslararası Rekabet Gücü

Teknolojinin gelişmesi iletişim kanallarının çeşitlenmesine neden olmuş, bu durum ekonomik ve sosyal hayatta önemli değişikliklere ve kırılmalara yol açmıştır. Buna bağlı olarak küresel

düzeyli rekabette firmalar üzerindeki baskı artmış, ülkeler daha rekabetçi olmak adına, birbiriyle kıyasıya bir çekişme içerisine girmiştir. Bu yarışta Türkiye'nin küresel değer zincirleri içerisinde yukarılarda yer bulmasını temin edecek daha rekabetçi bir ekonomik yapıya sahip olması için altyapının güçlendirilmesi gerekmektedir. Bu altyapı güçlenmesi; fiziki, beşeri ve teknolojik düzeyde bir bütün olarak düşünülmelidir. Küresel rekabeti şekillendiren üretim süreçlerinde, sermaye ve emek arasındaki roller yeniden tanımlanmakta, rekabet gücünün unsurları hızlı bir biçimde dönüşmektedir. Ucuz işgücüne dayalı maliyet liderliği stratejilerinin yerine, yüksek teknolojiyi merkezine alan hızlı, esnek ve inovatif üretim stratejileri ön plana çıkmaktadır. Bununla birlikte ülke ölçeğinde rekabetçilikte tasarım ve markalaşmanın yanı sıra güçlü lojistik altyapı ve aktif ticaret diplomasisi önemli ve belirleyici faktörler olarak ön plana çıkmaktadır.

Dünya rekabet endeksine göre bir ülkenin üretkenlik düzeyini belirleyen 12 ana gösterge ortaya koymuştur (Erat, ve Demirkanoğlu, 2021). Bunlar: kurumlar, altyapı, bilgi ve iletişim teknolojileri, makroekonomik çevre, sağlık, beceriler, mal piyasası, işgücü piyasası, finansal sistem, pazar büyüklüğü, iş dünyasının dinamizmi ve inovasyon kabiliyetidir (Tablo 22).

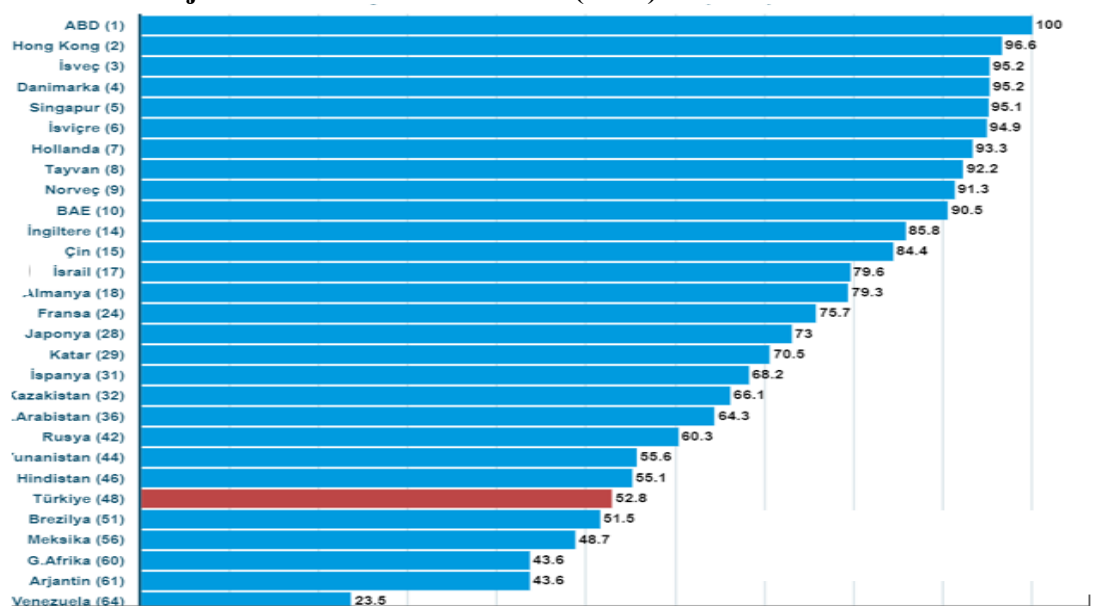
Tablo 22. Küresel Rekabet Edebilirlik Endeksi 4.0 Çerçevesi

Etkinleştirme Ortamı İnsan Sermayesi İnovasyon Ekosistemi			
Kurumlar	Altyapı	Bilgi ve İletişim Teknolojileri	Makroekonomik Çevre
İnsan Sermayesi			
Sağlık		Beceriler	
Piyasalar			
Mal Piyasası	İşgücü Piyasası	Finansal Sistem	Pazar Büyüklüğü
İnovasyon Ekosistemi			
İş Dünyasının Dinamizmi		İnovasyon Kabiliyeti	

Kaynak: Schwab (2019)

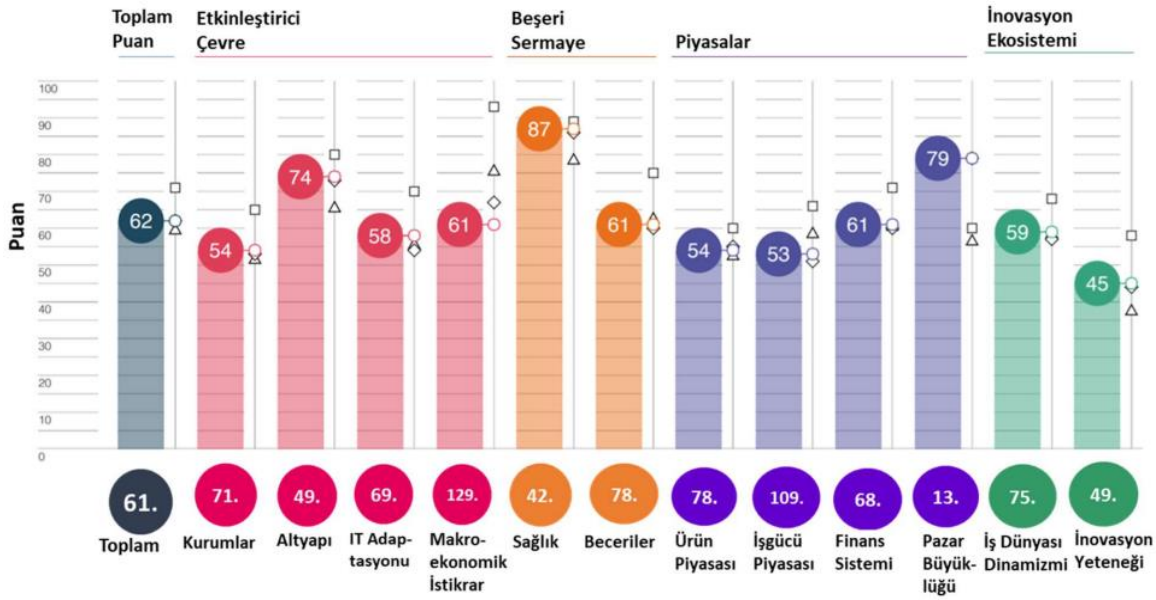
Türkiye dünyanın ilk yirmi ekonomisi arasında yer alan bir ülkedir. Buna rağmen dünya rekabet endeksinin verileri dikkate alındığında 50-60 sıralarında kendine yer bulabilmektedir. Bir ülkenin yeni teknolojileri anlama ve öğrenme kapasitesini ortaya koyan Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü'nün (IMD) hazırladığı Dijital Rekabet Gücü Endeksi 2021 sıralamasına göre Türkiye 64 ülke arasında 48. sırada yer aldı. Buna göre bir ülkenin dijital rekabet gücü belirlenirken üç ana etken incelenmektedir. Listenin ilk sırasında 100 puan üzerinden 100 alan Amerika Birleşik Devletleri (ABD) bulunuyor.

Grafik 14. Dijital Rekabet Gücü Endeksi (2021)



Kaynak: IMD (2021) (Parantez içi sıralamayı gösterir)

Dünya Ekonomik Forumu tarafından hazırlanan Global Rekabet Gücü Endeksine göre, Türkiye'nin sıralaması 2007-2008 arasında 53; 2008-2009 arasında 63; 2009-2010 arasında 61; 2010-2011 arasında 61; 2011-2012 arasında 59; 2012-2013 arasında 43; 2013-2014 arasında 44; 2014-2015 arasında 45; 2015-2016 arasında 51; 2016- 2017 arasında 55, 2017-2018 arasında 53; 2018'de 61 ve 2019'da 61'dir (Şekil 4.). Türkiye ekonomisinin küresel rekabetçilik sıralamalarında olması beklenen yerde olmadığı görülmektedir.



Şekil 4. Global Rekabet Gücü Endeksine Türkiye'nin Rekabet Sıralaması, 2019
Kaynak: Schwab (2019)

Türkiye'nin rekabet gücü yüksek sektörleri, emek yoğun sektörlerden oluşmaktadır. Yüksek teknolojili üretimi kapsayan sektörlerde rekabet gücünün zayıf olduğu görülmektedir. Türk İmalat Sanayiinin rekabet gücü değerlendirildiğinde, tüketim mallarında yüksek rekabet gücüne, ara ve yatırım mallarında düşük rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir. "Türkiye'nin küçük ölçekli, verimliliği düşük binlerce sınaî işletmesi ancak yeni finans kaynaklarına erişip ölçek büyüterek, yenilikçiliğe önem verip teknolojisini geliştirerek, verimsiz faaliyetlerden çıkışı ve verimli faaliyetlere girişi hızlandırarak ayakta kalabilir" (Adıgüzel, 2011:120-250).

Bu kapsamda verimlilik artışında sürekliliği temin edecek teknolojik yenilenmenin ivme kazanması ve istikrarlı büyümenin dinamiği olarak öne çıkan imalat sanayiinde yapısal dönüşümün sağlanmasına yönelik sektörel önceliklendirme yaklaşımı 11. Kalkınma Planında benimsenmiştir. Bu yaklaşımla kimya, ilaç-tıbbi cihaz, makine-elektrikli teçhizat, otomotiv, elektronik, raylı sistem araçları alanlarına öncelik verilmesi gerekmektedir.

3.1.3.15. Teknolojik Düzey

Ülkelerin rekabetçi gücünü geliştirebilmesi teknolojik yeteneğe sahip olmalarıyla mümkün olabilmektedir. Rekabet gücüne sahip olan ülkelerin ve firmaların AR-GE ve yenilik konularına önem verdiği bilinmektedir.

Türkiye teknolojik yetenek bakımından değerlendirildiğinde orta teknoloji grubunda ve katma değeri yüksek olmayan ürünlerin üretiminde faaliyet gösteren bir ülkedir. Türkiye'de ileri teknoloji ürünleri üretiminin toplam üretim içerisindeki payı ise % 4-5 seviyesindedir (Altın ve Kaya,2009).

Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) Dünya Rekabet Gücü Yıllığı'nda yer alan sıralamaya göre, Türkiye ileri teknoloji ürünleri ihracatında 55 ülke arasında 52'nci sırada bulunmaktadır.

Rekabet gücünü etkileyen ve belirleyen en önemli değişkenlerin başında yenilikçilik kapasitesi ve teknolojik gelişme gelmektedir. Bu bağlamda bir ülkenin, endüstrinin veya firmanın yenilikçilik kapasitesini değerlendirmek bu değişkenler üzerinden mümkün olabilmektedir. Bu göstergeler aşağıdaki şekilde kabul görmektedir;

- Girdi ölçütü olarak; AR-GE harcamaları ve/veya bilim adamı sayısı
- Çıktı ölçütü olarak; Bilimsel yayın ve patent sayısı

Gayrisafi yurt içi Ar-Ge harcamasının GSYH içindeki oranı 2020 yılında %1,37 iken, 2021 yılında 7 trilyon 248 milyar 789 milyon TL'lik GSYH içindeki oranı %1,40'a yükseldi.

Tablo 23. Türkiye'nin Ar-Ge Harcamaları, 2015-2021

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Gayrisafi yurtiçi Ar-Ge harcaması / GSYH - TL	0,97	1,12	1,18	1,27	1,32	1,37	1,40
Toplam Ar-Ge harcaması - TL	22 741 100 883	29 411 867 411	36 862 357 978	47 801 863 438	56 977 709 236	69 038 125 507	101 737 887 655
Ar-Ge personel harcaması - TL	10 363 482 407	13 445 243 527	16 959 598 260	21 987 579 894	27 853 941 141	35 310 934 960	49 720 281 156
Diğer cari Ar-Ge harcamaları - TL	9 196 908 926	12 540 575 973	15 671 309 044	20 542 444 889	24 050 952 167	28 016 476 301	43 847 060 329

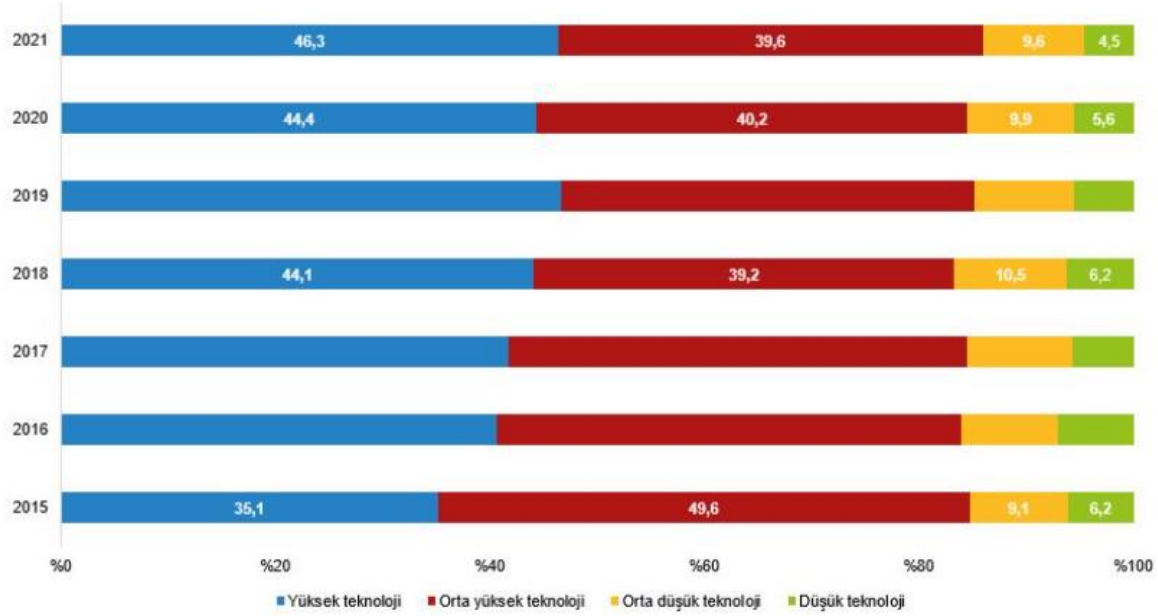
Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

TÜİK verilerine göre, 2021 yılında toplam 221 bin 811 kişi AR-GE personeli olarak çalışırken, bunların sektörler dağılımına bakıldığında %67,4'ü mali ve mali olmayan şirketlerde, %28,2'si yükseköğretimde ve %4,4'ü kâr amacı olmayan kuruluşların da dâhil edildiği genel devlet sektöründe yer almıştır. Bu personellerin eğitim durumu incelendiğinde %34,9'unun lisans

eğitim düzeyine, %31,2'sinin doktora düzeyine, %24,3'nün yüksek lisans seviyesine, %4,8'nin ise meslek yüksekokulu düzeyine sahip olduğu görülmektedir.

İmalat sanayinde 2021 yılında gerçekleştirilen 35 milyar 613 milyon TL AR-GE harcamasının %46,3'ünün yüksek teknoloji faaliyetinde yer aldığı görülmektedir. Bu oran 2015 yılında %35,1 seviyelerindeydi. Aşağıdaki grafikte de görüleceği üzere, imalat sanayindeki toplam AR-GE harcamasının %39,6'sı orta yüksek teknoloji alanında, %9,6'sı orta düşük teknoloji alanında ve %4,5'i düşük teknoloji alanında yapıldı (TÜİK).

Grafik 15. İmalat Sanayinde Ar-Ge Faaliyeti Yürüten Girişimlerin Teknoloji Düzeylerine Göre Sınıflandırılması



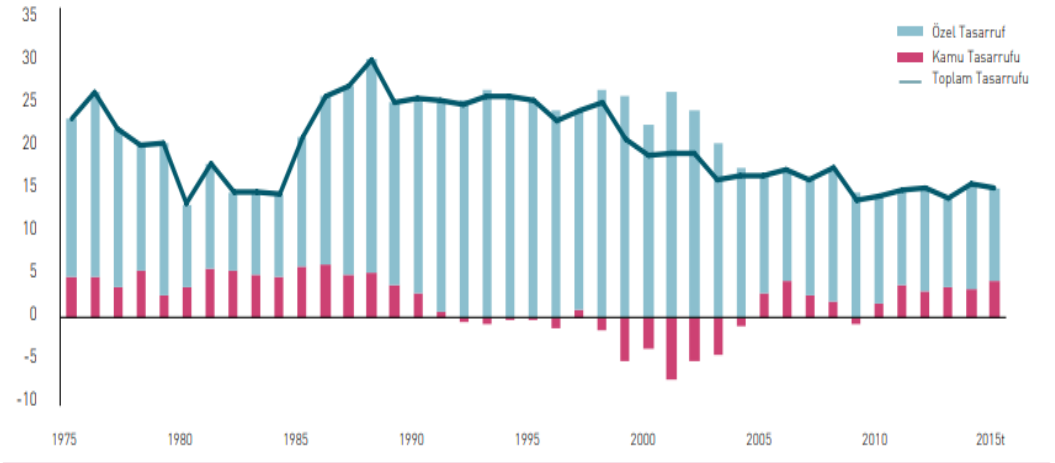
Kaynak: TÜİK (2021)

Dünya ileri teknoloji ticaretindeki payı binde 2'lerde bulunan Türkiye, AR-GE harcamaları ve patent sayısı açsından diğer ülkelerle karşılaştırıldığında bu alanda son derece geride kaldığı ortaya çıkmaktadır. Küresel piyasada başarıyı yakalamak için Türkiye'nin bir taraftan sanayileşme sürecini sürdürmesi ve bir taraftan da hızla, yenilikçi ve yüksek teknoloji yoğunluklu bir üretim yapısına geçmesi gerekmektedir. Bu dönüşümün gerçekleştirilebilmesi AR-GE ve yenilikçilik için yeterli bütçelerin ayrılması, kaliteli insan kaynağını yetiştirecek eğitim altyapısının kurulması ve ileri teknoloji alanında yatırımların gerçekleştirilmesini gerektirmektedir (Adıgüzel, 2011b: 5).

3.1.3.16. Tasarruf Düzeyi

Tasarruf eksikliğinin beraberinde getirdiği sermaye kıtlığı Türk ekonomisinin son yıllardaki temel özelliği olarak ön plana çıkmaktadır. Yurt içi tasarrufların negatif şekilde etkilenmesi ve tasarrufların yatırıma dönüşme oranının azalması, Türkiye'de 1970'lerin ikinci yarısında başlayan ekonomik bunalımın ortaya çıkardığı ve giderek artan enflasyon oranı sebebiyle ortaya çıkmıştır. 1978-1980 yılları arasında meydana gelen borç krizi sürecinde yukarıda bahsedilen oranlarda ciddi düşüşler yaşanmıştır. Aşağıdaki grafikte de görüleceği üzere 1977 yılında yurt içi tasarrufların GSYİH içindeki payı %21,3 iken, bu oran 1980 yılında %12,8'e düşmüştür. Tasarruf oranları bakımından 2001 yılı özel tasarrufların yüksek seviyelere ulaştığı (GSYİH içindeki payı = %25,5), fakat kamu tasarruflarında en düşük seviyenin (GSYİH içindeki payı = %-7,1) gerçekleştiği yıl olmuştur. Türkiye'nin Toplam yurt içi tasarruf oranı 2007 yılında %15,5; 2009 yılında en düşük seviyeye gerilemiş (GSYİH içindeki payı = %13,3), 2009 yılı sonrasında sınırlı bir artış eğilimine girmiştir. 2010 yılında %12,6 olarak gerçekleşmiştir. Tasarruflardaki artışa karşın yatırım harcamalarının daha hızlı artması sonucunda cari işlemler açığı/ GSYİH oranı 2009 yılında %2 olan seviyesinden 2013 yılında %7,9'a yükselmiş, 2014 yılında ise %5,8 düzeyinde gerçekleşmiştir (TCMB).

Grafik 16. Yurt İçi Tasarrufların GSYİH İçindeki Payı (Yüzde Pay) (1975-2014)



Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı verileri ile oluşturulmuştur.

Yurt içi tasarruflar, Türkiye'nin yüksek oranlı ve istikrarlı büyüme sağlanması için gerekli yatırımların hayata geçirilmesinde önemli bir finansman kaynağıdır. Kovid salgını ve benzeri şoklara karşı sağlıklı kaynaklardan yatırım finansmanı temin etmek hayati önem arz etmektedir. Bu tip sürdürülebilir ve sağlıklı finansman kaynaklar ise kırılgan dış kaynaklardan bağımsız

bir şekilde, yurtiçi tasarruflar ile elde edilebilecek finansman ile mümkün olabilmektedir. Türkiye'de 2009-2020 yılları arasında toplam yurt içi tasarruf oranı yaklaşık olarak yüzde 24,6 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2011 yılı ve sonrasında artış sergileyen söz konusu oran, 2018 yılında yüzde 27,7 seviyelerine ulaşmıştır. 2018 sonrasındaki iki yılda dengelenme sürecine giren bu oran sırasıyla yüzde 26 ve yüzde 26,8 şeklinde gerçekleşmiştir. 2020 yılı itibarıyla Türkiye'deki tasarruf oranı OECD ve Avrupa Birliği ortalamasının üzerinde seyretmektedir (2022 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı).

Tablo 24. On Birinci Kalkınma Planı Yurtiçi Tasarruf Hedefleri

	2018	**2023**
Yurtiçi Tasarruf Oranı (GSYH İçinde, %)	26,5	30,3
Kamu Kesimi Tasarruf Oranı (GSYH İçinde, %)	1,8	2,4
Özel Kesim Tasarruf Oranı (GSYH İçinde, %)	24,7	27,9
BES Katılımcı Sayısı (Milyon Kişi)	11,6	15,2
BES Fon Tutarı (Milyar TL)	96,3	296

Kaynak: 2018 verileri Strateji ve Bütçe Başkanlığı ile Emeklilik Gözetim Merkezine aittir. 2023 yılı verileri On Birinci Kalkınma Planı tahminleridir.

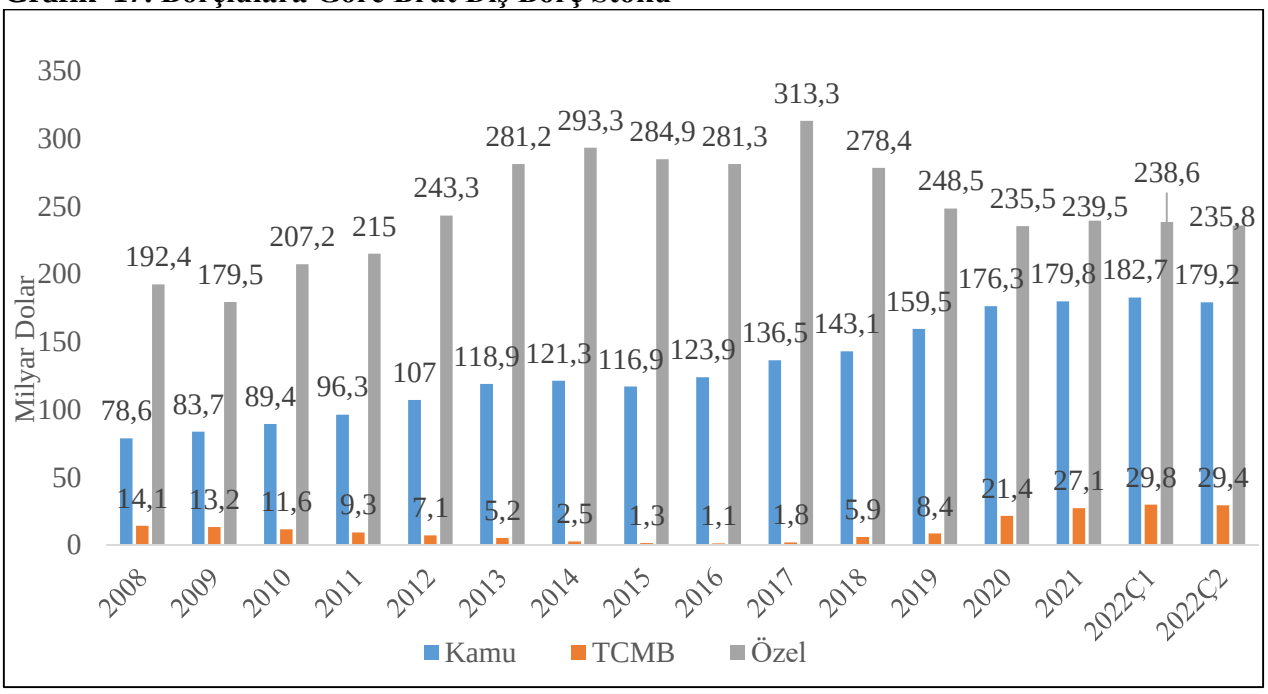
Türkiye'de 2013 yılı başında yürürlüğe giren bireysel emeklilik sistemi (BES) uzun vadeli tasarrufların artırılması bakımından önemli bir adım olarak kabul edilmektedir. BES uygulamasına dâhil olan kişi sayısı 30 Eylül 2021 itibarıyla yaklaşık 7 milyon, uygulamadaki fon büyüklüğü ise yaklaşık 176,7 milyar TL'ye yükselmiştir. BES'e katılımın gönüllük esasıyla olmasının yanında 1 Ocak 2017 yılı itibariyle yürürlüğe giren otomatik katılım sistemiyle, çalışanların emeklilik dönemlerindeki refah düzeylerinin yükseltilmesi hedeflenmiştir. 30 Eylül 2021 itibarıyla sisteme dâhil olmuş yaklaşık 6 milyon çalışanın bulunduğu ve toplam fon büyüklüğünün 14,6 milyar TL'ye ulaştığı bilinmektedir (SSB, 2019: 6).

3.1.3.17. Dış Borç

2022 yılının ikinci çeyreği itibarıyla, Türkiye'deki brüt dış borç stoku 444,4 milyar dolar seviyesindedir. Kamu sektörü bu borç stokunun 179,2 milyar dolarlık kısmını oluştururken, özel sektör 235,8 milyar dolarlık kısmını oluşturmaktadır. TCMB'nin yükümlülüğünde olan 29,4 milyar kısımla toplam borç stoku ortaya çıkmaktadır. 2022 yılı ikinci çeyreğinde kamu sektörünün brüt dış borç içindeki payı bir önceki yıla göre 0,3 puan düşüşle yüzde 40,3'e, özel

sektörün payı 0,4 puan düşüşle yüzde 53,1'e gerilemiştir. TCMB'nin payı ise bir önceki yıla oranla 0,7 puan artışla yüzde 6,6'ya yükselmiştir. Brüt dış borcun GSYH'ye oranı ise aynı dönemde yüzde 53,7 olmuştur. 2022 yılı Temmuz ayı itibarıyla kısa vadeli dış borç stoku 134,6 milyar dolar, vadesine 1 yıl veya daha az kalmış dış borç stoku ise 182 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşmiştir (SSB, 2022: 5).

Grafik 17. Borçlulara Göre Brüt Dış Borç Stoku



Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı verileri kullanılarak oluşturulmuştur.

Uluslararası Yatırım Pozisyonu (UYP) verilerine göre, 2023 Mart sonu itibarıyla Türkiye'nin yurt dışı varlıkları bir önceki yıla oranla % 0,5 azalışla 307,6 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşmiştir. Türkiye'nin yükümlülükleri ise bir önceki yıla göre % 5,4 oranında azalışla 555,0 milyar doları olarak gerçekleşmiştir. Yurt dışı varlıkları ile yurt dışına olan yükümlülüklerinin farkı şeklinde hesaplanan net UYP'ye bakıldığında, Türkiye için 2022 yılsonunda -277,7 milyar dolar iken, 2023 Mart sonunda -247,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Türkiye'nin varlıklar alt kalemlerine bakıldığında, rezerv varlıklar kalemi 2023 Mart sonunda 122,4 milyar ABD doları, diğer yatırımlar kalemi ise 122,4 milyar ABD doları seviyesinde gerçekleşmiştir. Yabancı Para ve Türk Lirası cinsinden efektif ve mevduatlarda ise 2023 Mart sonu itibariyle Türkiye'de 48,2 milyar ABD doları seviyesinde gerçekleşmiştir.

Döviz kurlarındaki değişimlerin de etkisiyle 2022 yılsonu Türkiye'de gerçekleşen doğrudan yatırımlar 123,3 milyar ABD doları seviyesinde gerçekleşmiştir. Aynı dönemde portföy yatırımları 88,6 milyar ABD doları olmuştur. Yurt dışı yerleşiklerin hisse senedi stoku 24,4

milyar ABD doları olurken, DİBS stoku ise 1,2 milyar ABD doları seviyelerinde gerçekleşmiştir. Bu dönemde yurt içi yerleşiklerce alınan tahvil stoku düşüldükten sonra hazinenin tahvil stoku ise 44,1 milyar ABD doları seviyesinde gerçekleşirken, yurt dışı yerleşiklerin yurtiçindeki bankalarda bulundurdukları Yabancı Para mevduatı 41,9 milyar ABD doları, TL mevduatı ise 17,7 milyar ABD doları olmuştur. Bu dönemde bankaların toplam kredi stoku ise 58,1 milyar ABD doları olurken, diğer sektörlerin toplam kredi stoku 103,1 milyar ABD doları düzeyinde gerçekleşmiştir.

3.1.3.18. İthal Girdi Kullanımı

Hammadde; emek ve sermaye ile birlikte üretim faktörlerini oluşturan önemli etkenlerden birisidir. Faktör oranlarının her ülkede farklı düzeyde bulunuyor olmasından ötürü herhangi bir ülkenin, üretim faktörlerinin tamamında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olması mümkün değildir. Bu yüzden ülkelerin bazıları sanayileşmeyi gerçekleştirebilirken bazıları sanayileşmede geri kalmıştır. Yine bu yüzden, bazı ülkeler sanayileşmiş olsa da ihtiyaç duyduğu hammadde, ara mal ya da mamulü tedarik ve temin etmek için farklı ülkelerle ithalat ilişkisine girmektedir. Bu durum ise ülkelerin dış ticarette birbirlerine bağımlı olduklarının göstergesi olarak kabul edilebilir. Üretim faktörlerinin yurt dışından teminin çok yüksek düzeyde olması, özellikle imalat artışı ile gerçekleşmesi planlanan sanayileşmeye, üretim artışına olumsuz etkiler yapabilmektedir. Bu olumsuz etkiler istihdam ve yatırım politikalarının başarılı sonuçlar vermesinde engel teşkil etmekte ve özellikle gelişmekte olan ekonomilerde ciddi bir sorun olarak ifade edilen işsizliğin azaltılmasını da zorlaştırmaktadır. Bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerin ortak sorunu olarak ifade edilen ödemeler bilançosu açığı ve döviz kuru dalgalanmalarının temel sebebi olarak da yine yüksek oranda ithal girdi kullanımı gösterilmektedir (Ersungur ve Kızıltan, 2007). İthal girdinin sebep olduğu rekabet gücündeki azalmanın ortadan kaldırılması verimliliği yüksek şekilde üretilmiş katma değeri yüksek, yenilikçi ürünlerin üretilmesi ile mümkün olabilmektedir.

Tablo 25. Türkiye'nin İthal Ettiği Ürünler (Mal Grubu Bazında)

	Yıllar				
	2016	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Yatırım Malları	35.978	33.431	30.140	26.068	31.817
Ara Malları	135.796	173.744	174.803	162.530	163.015
Tüketim Malları	29.998	30.812	25.421	21.196	24.117
Diğerleri	418	728	788	551	567
Genel Toplam	202.189	238.715	231.152	210.345	219.516

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıdaki Tablo 25.'te Türkiye'nin ithal ettiği ürünlerin türleri verilmiştir. Bu verilere göre 2016 yılında yatırım malları kategorisinde 35.978 milyar dolar ithalat yapılırken 2020 yılında bu oran 31.817 milyar dolar seviyesine gerilemiştir. Ara malların ithalat oranları incelendiğinde ise 2016 yılında 135.796 milyar dolar olan ithalat, 2020 yılında 163.015 milyar dolar seviyesine yükselmiştir. Tüketim malları ithalat oranları ise 2016 yılında 29.988 milyar dolar iken 2020 yılında 24.117 milyar dolar seviyesine gerilemiştir. Bu durumda Türkiye üretim yaparken ara girdilerinin büyük çoğunluğunu ithal ürünlerden karşılamaktadır. Yatırım ve nihai tüketim malı olarak ithal edilen ürünler ara mallara oranla çok daha az miktardadır. Tablo 25.'ten de yola çıkarak, 2020 yılı temel alındığında ara mallar hariç ithalat oranı 56.501 milyar dolarlık sevilerindedir. Bu durumda ara girdilerin dışarıdan temini ithalat oranlarını oldukça yukarı çektiği gözlemlenmiştir.

3.1.3.19. Dış Ticaret Firmalarının Yapısı

Uluslararası ticaretteki yoğun rekabetten ötürü şirketler daha yaratıcı olarak, ürün ve hizmet kalitelerini arttırıp farklılaşarak ayakta kalabilmektedirler. Dış ticarette rakiplerden daha hızlı olabilmek etkili bir rekabet yapabilmenin baş şartıdır. Rakiplerden daha hızlı olabilmekse; daha fazla bilgiye sahip olarak üretimi daha az maliyetli ve daha kaliteli gerçekleştirmekle mümkün olabilmektedir. Bunu gerçekleştirmek için ticareti destekleyen özel ve kamu bağlantılı kuruluşlarla işbirliği ve iletişim içinde olmak önem arz etmektedir (Şen, 2008).

Gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret faaliyetinde bulunan firmalar özellikle belirsizliklerin fazla olmasından kaynaklı olarak; yatırım yapmamakta, Ar-Ge faaliyetlerinde bulunamamakta ve kısa vadeli hedefler peşinde koşmaktadır. Bunun yanında bu ülkelerde kıt kaynak olarak kabul edilen sermayenin etkin bir şekilde kullanılamaması ve atıl olarak bırakılması ulusal ekonominin olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır (Akkök ve Aydın, 1999: 5). Buna ek

olarak az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret yapan firmaların tanıtım faaliyetlerinde bulunma ve birlikte hareket etme noktasında da başarılı olmadıkları ifade edilebilir. Aynı zamanda dış ticaret süreçlerinin hayata geçirilmesinde destekleyici hizmetler olarak ifade edilebilecek bankacılık, müşavirlik, lojistik ve sigortacılık faaliyetlerinin gelişmekte olan ülkelerde istenilen düzeyde yetkin olamaması olumsuz bir etki yaratmaktadır (Büyükdere, 2005: 9). Tüm bu sebeplerden ötürü; doğru yatırımlar ile üretimi arttırmak, gerçekçi bir analizle dışa bağımlılığı azaltıcı hedefler belirlemek gelişmekte olan ülkeler için önem arz etmektedir. Dış ticarette ülkeler ve firmalar düzeyinde yaşanan yoğun rekabette hayatta kalabilmede, ihracat payından daha fazla pay almada, ülkeye sermaye girişi sağlamada etkin bir pazarlama stratejisi ve tanıtım kritik öneme sahiptir. Bu nedenle ihracat açısından firmaların tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinde desteklenmesi ve bu alanda gelişim kaydetmelerinin önü açılması elde edilecek faydayı arttıracaktır.

3.1.3.20. İstihdam Düzeyi ve İşsizlik Oranı

Türkiye'nin temel ekonomik sorunları arasında işsizlik sorunu yer almaktadır. Aynı zamanda bu sorun giderek derinleşmekte ve kronik bir hal almaktadır. 2008 dünya finans krizinin etkisi ile Türkiye'de 2010'daki işsiz oranı %11,9 olarak gerçekleşmiştir. Son yıllarda ise işsizlik oranın %10 civarında sabitlendiği görülmektedir. 2022 yılında Türkiye'de istihdam edilenlerin sayısı 30 milyon 752 bin kişi istihdam oranı ise yaklaşık %47,5 seviyelerinde gerçekleşmiştir (TÜİK). Aşağıdaki Tablo 26.'da Türkiye'nin çalışma hayatı rakamları yer almaktadır.

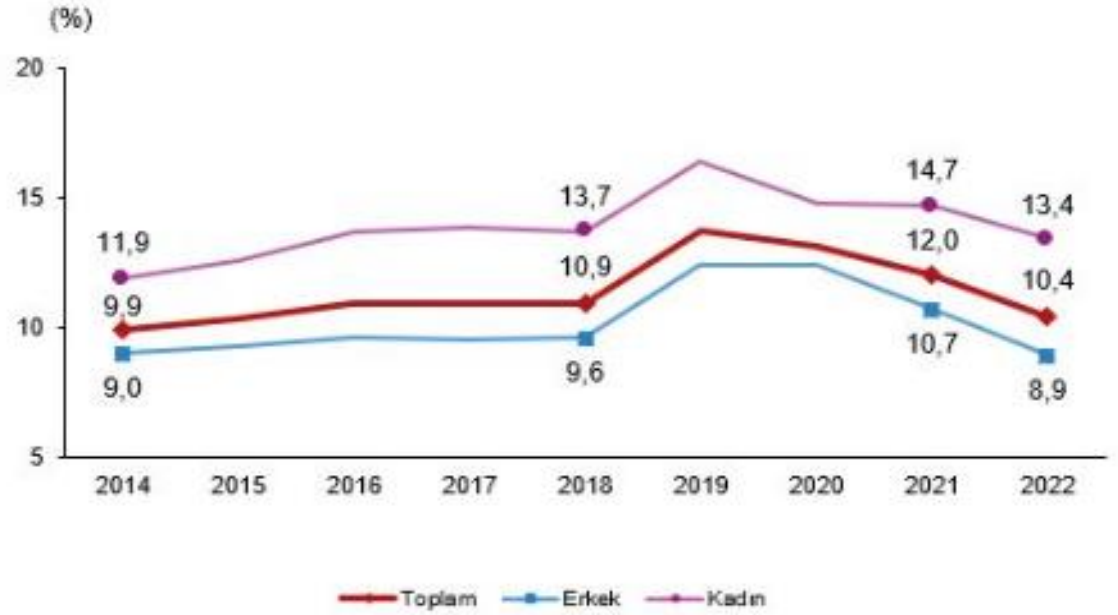
Tablo 26. Türkiye'nin Çalışma Hayatı Rakamları

Nüfus	84.68	Milyon	2021-12
Işsizlik Oranı	10	Yüzde	2023-03
Çalışan sayısı	31.462	Bin	2023-03
İşsiz Sayısı	3.508	Bin	2023-03
Işgücüne Katılma Oranı	53.6	Yüzde	2023-03
Genç Işsizlik Oranı	20.1	Yüzde	2023-03

Kaynak: https://tr.tradingeconomics.com/turkey/indicators

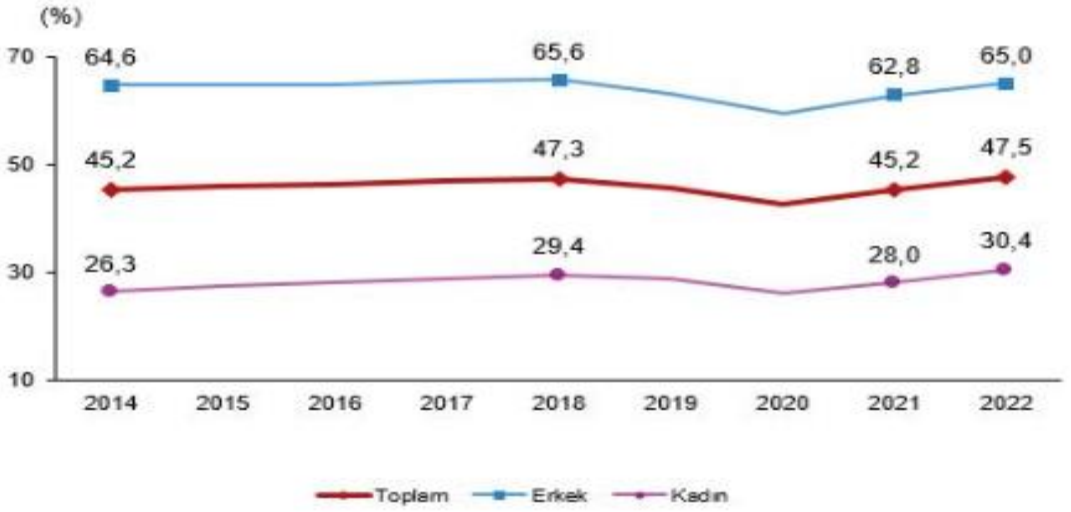
Grafik 18.'de görüleceği üzere 15 ve daha yukarı yaştaki kişilerde işsiz sayısı 2022 yılında bir önceki yıla göre 337 bin kişi azalarak 3 milyon 582 bin kişi olmuştur. İşsizlik oranı ise 1,6 puanlık azalış ile %10,4 seviyesinde gerçekleşmiştir. İşsizlik oranı erkeklerde %8,9 iken kadınlarda ise %13,4 olmuştur.

Grafik 18. Türkiye İşsizlik Oranı, 2014-2022



Kaynak: TÜİK (2022)

Grafik 19. Türkiye İstihdam Oranı, 2014-2022



Kaynak: TÜİK (2022)

Grafik 19 ‘da görüleceği üzere İstihdam edilenlerin sayısı 2022 yılında bir önceki yıla göre 1 milyon 955 bin kişi artarak 30 milyon 752 bin kişi, istihdam oranı ise 2,3 puanlık artış ile %47,5 oldu. Bu oran erkeklerde %65,0 iken kadınlarda %30,4 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 27.‘de On Birinci Kalkınma Planı istihdam ve çalışma hayatı hedefleri yer almaktadır.

Tablo 27. İstihdam ve Çalışma Hayatı Hedefler

	2018	2023
İş Gücüne Katılma Oranı, Toplam (%)	53,2	56,4
İş Gücüne Katılma Oranı, Kadın (%)	34,2	38,5
İstihdam Oranı (%)	47,4	50,8
İşsizlik Oranı (%)	11	9,9
İşsizlik Oranı, Genç Nüfus (%)	20,3	17,8
Kısmi Süreli Çalışma Oranı (%)	9,9	15
Kayıt Dışı İstihdam Oranı (%)	33,4	28,5
Ölümlü İş Kazası Oranı (Yüzde-Binde)	8,7	5

Kaynak: 2018 yılı verileri TÜİK, OECD ve SGK'ya aittir. 2023 yılı verileri On Birinci Kalkınma Planı tahminleridir.

2018 – 2023 yılları arası istihdam verilerin verildiği yukarıdaki grafikte de görüleceği üzere verilen yıllarda iş gücüne katılım oranında ve istihdam oranında artış kaydedilirken, işsizlik oranı ve kayıt dışı istihdamda gerileme yaşanması beklenmektedir.

3.2. KOBİLERİN KÜRESEL REKABET GÜCÜ

Sahip olunan kaynaklar, uzmanlık düzeyi, bilgiye ulaşım konularındaki kısıtlardan ötürü KOBİ'ler yüksek rekabet ortamına ayak uydurmakta zorluk çekmektedirler (Urbonavicius, 2005). Teknoloji kullanımı, stratejik yönetim becerileri konusunda da KOBİ'lerin yeterli düzeyde gelişmiş yeteneklere sahip olmadıkları ortaya konmuştur (Hashim ve Wafa, 2002: 4). Bunlara ek olarak KOBİ'lerin stratejik hedeflere ulaşmak açısından gerekli olan finansal kaynakları üretmekte ve pazarlama becerilerini ortaya koymakta eksiklikleri olduğu ortaya konmuştur (Xiong ve diğ, 2006). KOBİ sahipleri ve yöneticilerinin tüm bu eksikliklerin üstesinden gelecek bilgi, birikim ve tecrübeden genellikle yoksun oldukları ifade edilebilir (Vos, 2005). Ancak küresel rekabetin zorlu şartları KOBİ'lerin kaynak, zaman ve insan gücünü rakiplerinden daha etkin kullanmalarını zorunlu kılmaktadır. Bunun gerçekleştirilmesi ise KOBİ'lerin bulundukları ekonomilerin yapısal özelliklerini dikkate alarak iş süreçlerini sürekli olarak iyileştirilmesi ile mümkün olabilmektedir (Lagacé ve Bourgault, 2003).

3.2.1. KOBİ Tanımı ve Özellikleri

Türkiye ekonomisinde olduğu gibi birçok diğer ülkede de KOBİ'lerin sayısı ülkelerin toplam şirket sayısı içerisinde çoğunluğu oluşturmaktadır. KOBİ'lerin farklı ülkelerde farklı şekillerde tanımlanmasından ötürü her ülkede farklı oranda KOBİ'nin varlığından söz edilmektedir. KOBİ'lerin tasnifi ülkeden ülkeye; sektörel, bölgesel, sayısal olabileceği gibi ciro büyüklüğü, istihdam sayısı ve üretim kapasitesine göre de olabilmektedir. KOBİ'lerin tasnifinde kullanılan kriterlerin bazıları şu şekilde özetlenebilir;

İşletme cirosu ve üretim kapasitesi, istihdam edilen işçi sayısı, sermaye büyüklükleri, işletmenin yönetim şekli, yapısı ve bağımsızlığı, AR-GE çalışmalarına katılım seviyesi, sahip olunan teknoloji düzey, işletmenin faaliyet gösterdiği sektörün ülke ekonomisindeki konumu, makine ve teçhizat kapasitesi, faaliyet gösterilen sektörün yapısı ve ölçeği, faaliyet gösterilen ülke ekonomisinin yapısı ve ölçeği vb. etkenler ifade edilebilir (Bilgin, 2013: 63; Taş, 2010: 30).

Ekonomilerin lokomotifi olarak görülen KOBİ'ler diğer büyük işletmelerde bulunmayan bir takım kendilerine has özelliklere sahiptirler. Ülkemizdeki KOBİ'lerden de yola çıkarak; elde edilen karın yeniden işletmeye sermaye olarak aktarılması, tecrübeli personellerin eğitimli personele tercih edilmesi ve aile şirketleri olarak faaliyet göstermeleri KOBİ'lerin yaygın özellikleri arasında gösterilebilir. Bu özelliklere ek olarak, KOBİ'ler dış finansman kaynaklarından faydalanma kabiliyet ya da iştahlarının az olması ve genellikle kendi öz sermayeleri ile hareket etme refleksi ile hareket etmeleri ile ön plana çıkmaktadırlar (Bağrıaçık, 1989: 101).

KOBİ'lerin diğer özellikleri ise şu şekilde ifade edilebilir; atölye ölçeğinde üretim, emek yoğun üretim süreçlerine sahip olma, büyük ölçekli firmaların tedarikçisi ve tamamlayıcısı olmaları, düşük yatırım maliyetleri ile istihdam oluşturabilmeleri, işletme bölümlerinin bir bütün olarak ayrım olmaksızın faaliyet göstermesi, karar süreçlerinin daha kısa ve esnek olması, talepte yaşanacak değişikliklere kısa sürede uyum sağlayabilmeleri, girişimcilik faaliyetlerinin daha sık ve sürekli olarak yapılabilmesi, büyük firmalar tarafında ihmal edilen ekonomideki boşluklarda faaliyet göstererek bu alanları doldurmaları (Ersöz ve diğerleri, 2006: 44-50; Müftüoğlu, 2013: 41; Uzunoğlu ve diğerleri, 2005: 7).

Faaliyetini sürdüren büyük işletmelerin tamamının hayatına bir KOBİ olarak başlamış olduğunu ve iyi bir yönetim süreci sayesinde büyük ölçeklere kavuşmuş olduklarını unutmamak

gerekir (Çatal, 2007). Teknolojinin gelişimiyle birlikte bilgiye ulaşımın kolaylaşması KOBİ ölçeğindeki firmaların sahip oldukları avantajların günden güne artmasına sebebiyet vermiştir.

KOBİ'lerin sahip olduğu avantajlar şu şekilde sıralanabilir; KOBİ'lerde bürokratik süreçler olmadığından daha hızlı ve esnek hareket edebilmektedirler. AR-GE ve yeniliğe ulaşma noktasında girişimcilik KOBİ'lerde daha fazla bulunmaktadır. Büyük firmaların ihmal ettiği ya da görmezden geldiği niş alanlar KOBİ'ler tarafından değerlendirilebilmektedir. Esnek yapıları nedeniyle KOBİ'ler ekonomideki belirsizliklerin üstesinden daha rahat bir şekilde gelebilmektedirler. Kişiselleştirilmiş ve farklılaştırılmış ürünlere olan talebin artması, bu gibi niş alanda faaliyet gösteren KOBİ'lerin avantajlı bir konuma yükselmesine sebep olmuştur. Son olarak KOBİ'ler çok büyük yatırımlara girmeksizin ürün çeşitliliğinin sağlanması ve ekonomideki istihdamın arttırılmasına hizmet ederek önemli bir avantaj elde etmektedirler (Parlak ve diğerleri, 2009: 105; Akgemci, 2001: 14).

KOBİ'lerin sahip oldukları avantajların yanında bir takım dezavantajları da mevcuttur. KOBİ'lerin genellikle birer patron şirketi olmalarından kaynaklı iş süreçlerinin delege edilemiyor olması, KOBİ'lerin geleceğini patronun zekâsı, vizyonu ve yetenekleri ölçüsünde sınırlamaktadır. Bununla birlikte KOBİ'leri olumsuz yönde etkileyen durumlar şu şekilde sıralanabilir; bütçe yetersizliğinden ötürü ürün geliştirme ve çeşitlendirme maliyetlerini karşılamada yaşana zorluklar. Kurumsallaşmanın düşük olmasından kaynaklı olarak organizasyonel süreçlerde yaşanan aksaklılar, üretim ve pazarlama arasındaki koordinasyonsuzluk. Yöneticilerin yönetsel yeteneklerinin düşüklüğünden kaynaklı yenilikçilik konusunda yetersizlik ve kayıt dışı çalışmanın yüksekliği. Teknolojinin, finans kaynaklarının yeterince kullanılamaması. Markalaşma ve üretim süreçlerinde kalite eksikliği KOBİ'lerin avantajlı olmadığı başlıklar olarak ifade edilmektedir (Bağrıaçık, 1989: 13-19; Akgemci, 2001: 16).

3.2.2. Dünya'da KOBİ'ler

Küreselleşme ile birlikte firmaların uluslararası ticaret gerçekleştirmeleri ve ölçek ekonomilerinden faydalanmaları KOBİ ölçeğindeki işletmelerin rekabette ayakta kalmalarını daha da zorlaştırmıştır. Yabancı pazarlar hakkında gerekli bilginin edinilmesi, yabancı müşterilerle iletişime geçilip onlarla irtibatta kalınması, yabancı ülkedeki bürokratik engellerin aşılması gibi birçok operasyonel faaliyet KOBİ'lerin üstesinden gelmesi zor maliyetler oluşturmaktadır. Tüm bu olumsuz etkenlere rağmen KOBİ'ler günümüz ekonomilerinde halen

hayatiyetlerini sürdürmekte, birçok ekonomide ise sayısal üstünlükleri, istihdam ve üretim kabiliyetleri ile kritik öneme sahip olabilmektedirler (Parlak ve diğerleri, 2009: 100).

1980 yılı küreselleşmesin başlangıcı olarak kabul edilse de, KOBİ'ler için de kritik bir dönemeci ifade etmektedir. Zira bu tarih ile birlikte sanayileşmenin vazgeçilmezi olarak kabul edilen ölçek ekonomilerine rağmen uzmanlaşmış küçük ve esnek yapıların ekonomiler üzerindeki olumlu etkisi net bir şekilde ifade edilmeye başlanmıştır (Bağrıaçık, 1989: 5).

Dünya ekonomik büyüklüğünün önemli bir bölümünü oluşturan Avrupa ülkelerinde de benzer şekilde KOBİ'lerin yaygınlığı ve etkinliğin oldukça fazladır. Avrupa Birliği ele alınacak olursa, burada faaliyetini sürdüren 23 milyon şirketin %99'u KOBİ ölçeğinde firmalardan oluşmaktadır. AB'deki istihdamın ise %66'sı yine bu KOBİ ölçekli şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir. Tüm bu rakamlar AB ekonomilerinin lokomotifinin de KOBİ'ler olduğunu ortaya koymaktadır. 2000'li yıllara kadar AB ülkeleri içerisinde farklı KOBİ tanımlamaları ve sınıflandırmaları bulunmaktaydı. Bu tanımlama farklılıklarının altında yatan neden ise ülkeler arasındaki, AR-GE faaliyetleri, yapısal durumlar, kamu stratejileri kaynaklı olarak ortaya çıkmaktaydı (Mousis, 2004: 373). Birlik ülkelerinin Avrupa Yatırım Bankası vb. kurumlardan doğru şekilde faydalanabilmeleri ve destek alabilmeleri adına ortak bir KOBİ tanımının ortaya konması bir mecburiyet olarak ortaya çıkmıştır (Ülker, 2006: 5). Böylelikle Avrupa Birliği 2005 yılında yayınladığı KOBİ raporunda koordinasyonun sağlanması, KOBİ'lerin istikrarlı ve verimli bir biçimde desteklenebilmeleri amacıyla KOBİ'lerin ortak bir tanımlamaya kavuşmasını sağlamıştır. Buna göre; 10'dan az çalışana sahip olan 2 milyon Euro'dan az yıllık ciro ve bilançoya sahip olan işletmeler mikro ölçekli KOBİ olarak kabul edilirken, 50'den az çalışana sahip olan 10 milyon Euro'dan az yıllık ciro ve bilançoya sahip işletmeler küçük ölçekli KOBİ, son olarak 250'den az çalışanı olan 50 milyon Euro'dan az yıllık ciroya sahip ve 43 milyon Euro'dan az yıllık bilanço büyüklüğüne sahip işletmeler ise orta ölçekli KOBİ'ler olarak sınıflanmıştır (SME Envoy Report, 2005).

Ülkelerin KOBİ tanımlamaları arasındaki en belirgin farklılık genellikle çalışan sayıları üzerinde gerçekleşmektedir. Kısaca OECD olarak bilinen İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı'nın KOBİ tanımlaması incelendiğinde, dört farklı kategorinin tahsis edildiği görülmektedir. KOBİ'leri 4 ayrı kategoride tanımlayan OECD'nin bu ayrımı çalışan sayılarından hareketle yaptığı görülmektedir. Buna göre; 1-4 arası çalışanı olan şirketler mikro ölçekli, 5-19 çalışanı olan şirketler çok küçük ölçekli, 20-99 çalışanı olan işletmeler küçük ölçekli, 100-500 çalışanı olan işletmeler ise orta ölçekli KOBİ'ler olarak tanımlanmıştır (Ayyagari ve diğerleri, 2003).

ABD'de KOBİ'lerin belirli bir tanımı bulunulmuyorken, firmaların sınıflandırılmasıyla alakalı diğer ülkelerdekine benzer şekilde, işçi sayısı ve ciro gibi değişkenlerden yararlanılmaktadır. Bununla birlikte ABD'de firmamın faaliyette bulunduğu sektör de tanımlamamın yapılmasında önemli bir etken olarak kabul edilmektedir (Ersöz ve diğerleri, 2006: 35). ABD'de İmalat Sanayii özelinde 49 çalışana kadar 2.5 milyon dolar cirolu firmalar küçük boy, 50-499 çalışana sahip 2.5 milyon-21.5 milyon dolar arası ciro yapan firmalar orto boy KOBİ'ler olarak tanımlanmaktadır. Toptan ve Ticaret alanında faaliyet gösteren ABD'li firmalar ise şu şekilde tasnif edilmiştir; 1-49 çalışana sahip 7 milyon dolardan az cirosu olan firmalar küçük boy, 49-499 çalışana sahip 7-25 milyon dolar cirosu olan firmalar orta boylu KOBİ'ler olarak tanımlanmaktadır. ABD'de Perakende ve Hizmet Sektöründe faaliyet gösterip 3 milyon dolardan az cirosu olan firmalar küçük boylu KOBİ'ler olarak tanımlanırken 3-13 milyon dolar cirosu olan firmalar ise orta boy KOBİ'ler olarak değerlendirilmektedir. Tarım İşletmeleri'nde de benzer şekilde, firma çalışan sayısı dikkate alınmaksızın 500 bin dolar altındaki cirolara sahip işletmeler küçük boy, 500 bin – 9 milyon solar arasındaki işletmeler ise orta boylu KOBİ olarak tanımlanmaktadır (Koç, 2008: 13-14).

Dünya'nın en büyük ekonomileri arsanda olan Japonya'da ise KOBİ tanımlamaları ABD'dekine benzer şekilde sektörel tasnifinde içinde bulunduğu bir tanımlamaya dayanmaktadır. Buna göre; İmalat Sektöründe faaliyet gösteren ve 300 kişiye kadar işçi istihdam eden firmalar 100 milyon Yen'e kadar ciroya sahip oldukları takdirde KOBİ olarak tanımlanmaktadır. Ticaret Sektöründe faaliyet gösteren Japon firmalar 100 kişiye kadar istihdam yaptıkları ve 30 milyon Yene kadar ciroya sahip oldukları takdirde KOBİ olarak tanımlanmaktadırlar. Son olarak Hizmet Sektöründe faaliyet gösteren firmalar da ise 50 kişiye kadar istihdam ve 10 milyon Yene kadar ciro şartı KOBİ olarak tanımlanmak için Japonya'da arana kriterler olarak öne çıkmaktadır (Akgemci, 2001: 12).

3.2.3. Türkiye'de KOBİ'ler

Türkiye'de bulunan firmaların %99.8'i KOBİ ölçeğinde firmalardan oluşmaktadır. Toplam istihdam içerisinde ise KOBİ'lerin payı %76.7 seviyelerindedir. GSYH'nın %62 sini, istihdamın %74'ünü ve ihracatın ise %55'ini oluşturan KOBİ'ler toplam üretim değerinin ise %44'ünü oluşturmaktadırlar (TOBB, 2021: 10). Bu oranlar dikkate alındığında Türkiye Ekonomisi' nde KOBİ'lerin önemi ve ağırlığı net bir şekilde ortaya çıkmaktadır (KOSGEB).Türkiye'deki KOBİ'ler mevcut ekonomik sistem içerisindeki sayısal çoklukları da dikkate alındığında; istihdamın arttırılmasını ve yeni iş alanlarının oluşturulmasını

sağlamaktadır. Aynı zamanda piyasalardaki olağanüstü gelişmelere karşı hızlı adaptasyonları ile KOBİ'ler, ekonominin daha esnek olmasını temin etmekte ve kalkınmaya olumlu etki etmektedirler. Bununla birlikte, Türkiye'de gelir durumu açısından orta sınıf olarak ifade edilen kesimin güçlendirilmesi de KOBİ'lerin varlığı ile mümkün olabilmektedir. Bu durum KOBİ'leri sosyolojik açıdan da önemli bir noktaya taşımaktadır (Özbek, 2008).

Türkiye'de 2021 yılı itibariyle ihracat yapan 100 bin firma bulunmakta, bunların yüzde 95'i KOBİ statüsünde firmalardan oluşmaktadır. Faaliyet dağılımı açısından ihracatçı KOBİ'lerin %35'i imalat, %16'sı toptan ve perakende, %15'i ise inşaat alanında faaliyet göstermektedir. Birçok sektörde faaliyette bulunan KOBİ'lerin ülke ihracatının %36,5'ini gerçekleştirdikleri görülmektedir (TÜİK, 2021). Bu firmaların Türkiye'nin dış ticaretinde büyük ağırlığa sahip olan Irak, Almanya, Birleşik Krallık ve ABD gibi pazarlara yaptığı ihracatlar önemli bir düzeyi teşkil etmektedir. KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilen ihracatın %46'sı Avrupa ülkelerine gerçekleştirilirken, %36,5'i ise Asya ülkelerine gerçekleştirilmiştir. Sektörel olarak değerlendirildiğinde KOBİ ihracat tutarının %58,4'ü ticaret, %37,5'i sanayi sektörüne yönelik gerçekleştirilmiştir (TÜİK, 2020).

KOBİ'lerin yapısal olarak esnek olmaları bulundukları ekonomilerin de esnek olmasını sağlamaktadır. 1970'ler KOBİ'lerin bu esnekliklerinin ekonomiler üzerinde etkileri net bir şekilde görülmüştür. Özellikle 1973 petrol krizi ile birlikte dünyadaki işsizlik oranının %10'lara ulaşması, imalat sektörünün %15'lere kadar gerilemesi KOBİ'lerin faaliyetlerini bir şekilde sürdürebiliyor olmalarıyla son bulmuş ve küresel ekonominin yeniden canlanması mümkün olmuştur (Kaya, 2007: 138).

Teknolojilerin hızla gelişiyor olması hayatlarımızın pek çok kısmını etkilediği gibi üretim süreçlerini de doğrudan etkilemektedir. Teknoloji ile birlikte yeni üretim süreçlerinin hayata geçiriliyor olması daha hızlı ve kaliteli ürünlerin üretilmesinin de önün açmaktadır. Günümüzde tüketici tercihlerinin sürekli değişiyor ve çeşitleniyor olması kişiye özel üretim süreçlerinin hayata geçmesini zorunlu hale getirmeye başlamıştır. KOBİ'lerin esneklikleri kişiye özel ürünlerin üretilmesine olanak sağlayarak onlara rekabette avantajlar sağlamaktadır. Ani talep değişiklikleri, değişiklikler içeren ihtiyaçlar vb. özel üretim süreçlerine KOBİ'lerin ayak uydurması büyük şirketlere oranla çok daha hızlı gerçekleşmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde KOBİ'lerin ekonomin canlanmasına katkıları yadsınamaz (Koç, 2008: 15). Her ne kadar KOBİ'lerin tanımlanması ülkeden ülkeye farklılıklar içerse de, bu firmaların ekonomiye sağladıkları esneklik, canlılık ve dinamizm gibi pozitif etkiler konusunda bir fikir

birliği söz konusudur. Kalkınma, ilerleme ve istihdam gibi makroekonomik değişkenlerin iyileşmesi üzerinden KOBİ faaliyetleri önemli bir rol üstlenmektedir (Özdemir ve diğerleri, 2006: 31). Büyük ölçekli firmaların seri üretime yönelik olarak kurguladıkları üretim süreçleri onları yenliklere ve değişen taleplere karşı daha kırılgan ve hantal hale getirmektedir. İşte bu noktada KOBİ'lerin esneklikleriyle pazardan daha büyük bir pay alma ve bazı noktalarda büyük ölçekli şirketlerle rekabet etme ihtimalleri ortaya çıkmaktadır (Serez, 2010: 72).

Bir organizasyonda üretilen ekonomik değerlerin tümü katma değer olarak bilinmektedir. Ülkemiz açısından KOBİ'lerin varlığı ve etkileri katma değerin arttırılmasına yardımcı olmaktadır. Tüm finansal yetersizliklerine rağmen özellikle sanayi alanında KOBİ'lerin ülkemizin katma değerini arttırdığı bir gerçektir. Son dönemde start-up ekosisteminin gelişmesi ile birlikte KOBİ'lerin değeri daha da çok anlaşılmaya başlanmıştır. Yeni fikirler, icatlar ve buluşlar kuluçka seviyesinde faaliyet gösteren küçük şirketler eli ile hayata geçirilmekte ve sonrasında büyük endüstrileri geride bırakacak bir ekonomik yaratılmaktadır. İşte KOBİ'lerin özellikle bu fonksiyonları üzerinde durulmalı ve ülke ekonomisine fayda sağlayacak alanlarda faaliyet gösteren bu gibi firmalar devlet tarafından teşviklerle desteklenmelidir (Müftüoğlu, 2013: 450).

KOBİ'lerin ekonomilere katkıları şu şekilde sıralanabilir;

- Tedarik zincirinde önemli bir rol üstlenmek, büyük firmaların üretimine yardımcı olmak
- Üretimde farklılaşma ile inovasyonu desteklemek
- İstihdamın artmasına destek olmak
- Esneklikleri ile ekonomik dinamizmi ve hareketliliği arttırmak
- Ekonominin az gelişmiş bölgelerindeki kalkınmanın öncüsü olmak
- Girişimcilik faaliyetlerine öncü olmak
- Atıl kaynakların ekonomiye kazandırılmasını sağlamak
- Ucuz üretimin öncüsü olmak

3.2.4. Türkiye'de KOBİ'lerin İhracata Etkisi

Ekonomik büyüme ve istihdam da artış sağlanması için KOBİ'lerin önemli bir role sahip olduğu genel kabul gören bir görüş olarak ortaya çıkmaktadır (Wagner, 2012). KOBİ'lerin uluslararası rekabete dâhil olmalarıyla; yenilikçiliğin hızlanacağı, yönetimsel bilgi birikim ve becerilerin KOBİ'ler tarafından elde edileceği ve nihayetinde istihdam artışının sağlanacağı belirtilmektedir. Bununla birlikte, yakıcı küresel rekabette KOBİ'lerin ölçek ekonomilerinden yararlanamamaları ve finansmana ulaşımda problemler yaşadıkları da bir gerçektir (WTO,

2016: 5). Bu yüzden KOBİ'lerin istihdam ve üretim pastasından elde ettikleri payın büyüklüğü düşünüldüğünde aynı büyüklüğün, KOBİ'lerin ihracattan aldıkları payda olmadığı ortaya çıkmaktadır (OECD, 2018: 2). Buna rağmen KOBİ'lerin sayı olarak oldukça fazla olmalarından kaynaklı olarak yaptıkları toplam ihracatın göz ardı edilmesi mümkün değildir (Cernat ve diğ., 2014). Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde yapılan ihracatın üçte birinden fazlasının KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiği ve ihracatçı firmaların yüzde 80'inin KOBİ olduğu bilinmektedir. AB'de istihdamın lokomotifinin de KOBİ'ler olduğu ifade edilmektedir. 13 milyon kişinin ihracat odaklı olarak AB'deki KOBİ'lerde istihdam edildiği tahmin edilmektedir (Cernat ve diğ., 2020). Bu bölümde KOBİ'lerin Türkiye ihracatındaki rolü incelenmektedir. Yüksek oranlı büyümede sürdürülebilirliğin sağlanması ve piyasadaki fiyat istikrarının yakalanmasında ihracat artışının sürekliliği en önemli araçlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bölümün bulguları KOBİ'lerin bu hedefe yönelik sunduğu katkılar hakkında fikir verecektir.

KOBİ'ler küresel olarak tek bir standartta tanımlanmış değildir. Yapılan tanımlamalarda KOBİ'ler, genel olarak belli bir oranın altında istihdam sayısına sahip olan bağımsız firmalar şeklinde ifade edilmektedirler (OECD, 2005: 4). Ancak istihdam oranının seviyesi hakkında ülkeler arasında değişiklikler bulunmaktadır. Birçok ülkede KOBİ'lerin istihdamına yönelik üst sınırı 250 kişi olarak belirlemişken, bazı ülkelerde bu sınır 200 kişiden oluşmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde ise bu sayı 500 çalışan olarak uygulanmaktadır. OECD ise küresel olarak yayınladıkları raporlarda ve veri tabanlarında karşılaştırmaların daha sağlıklı olması adına KOBİ istihdamında üst sınırı 250 olarak kabul etmektedir. KOBİ tanımlamasında istihdam seviyesinin yanında firmaların finansal büyüklükleri de önem arz etmektedir (Avrupa Komisyonu, 1996). Türkiye'de KOBİ tanımlaması AB'dekinin bir benzeri olarak, istihdam sayısı ve finansal büyüklük dikkate alınarak yapılmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tarafından yayımlanan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" uyarınca 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı yönetmelikte belirlenen limitleri aşmayan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

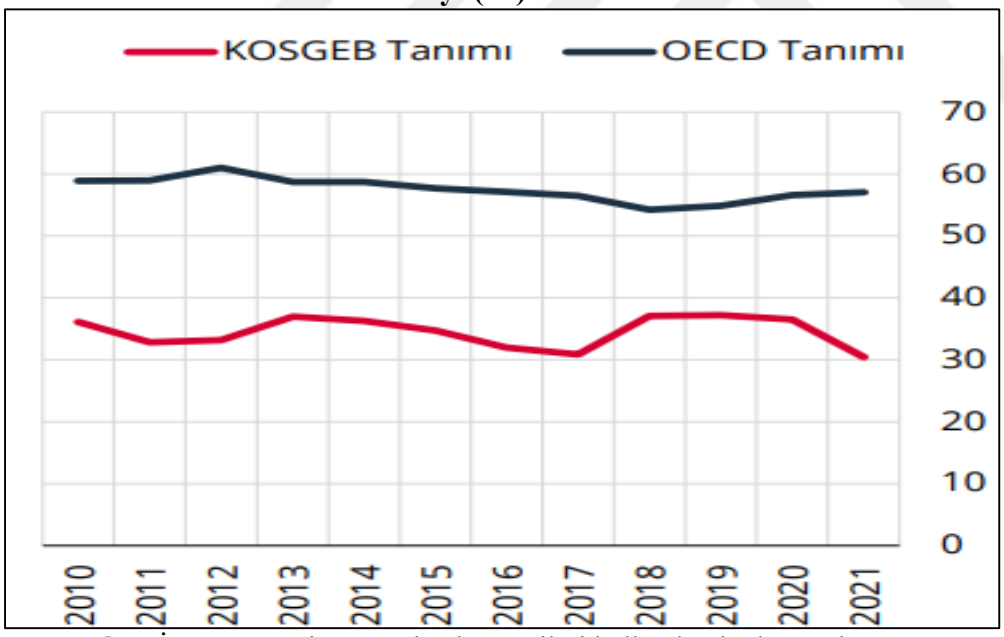
Tablo 28. Özel İstatistikler 2021

		İhracatçı Sayısı	İhracat (ABD Doları)	İhracat Payı	Ortalama İhracat (ABD Doları)
KOSGEB Tanımı	KOBİ	74,885	56,896,771,502	30%	759,788
	Büyük	5,504	130,085,441,268	70%	23,634,710
	Toplam	80,389	186,982,212,770	100%	2,325,968
OECD Tanımı	KOBİ	77,962	106,650,488,207	57%	1,374,007
	Büyük	2,427	80,331,724,562	43%	33,099,186
	Toplam	80,389	186,982,212,770	100%	2,325,968

Kaynak: GİB ve T.C. Ticaret Bakanlığı verileri kullanılarak oluşturulmuştur.

Yukarıdaki tabloda KOSGEB ve OECD'ye göre Türkiye'deki ihracatta KOBİ'lerin yeri 2021 yılına göre gösterilmektedir. KOSGEB tanımına göre (74,885) firma KOBİ sınıfına girmektedir ve yüzde 30'luk bir ihracat payına sahiptirler. OECD tanımına göre KOBİ sayısı 77,962'ye yükselmekte ve toplam ihracattaki pay yüzde 57'ye çıkmaktadır.

Grafik 20. İhracatta KOBİ Payı (%)

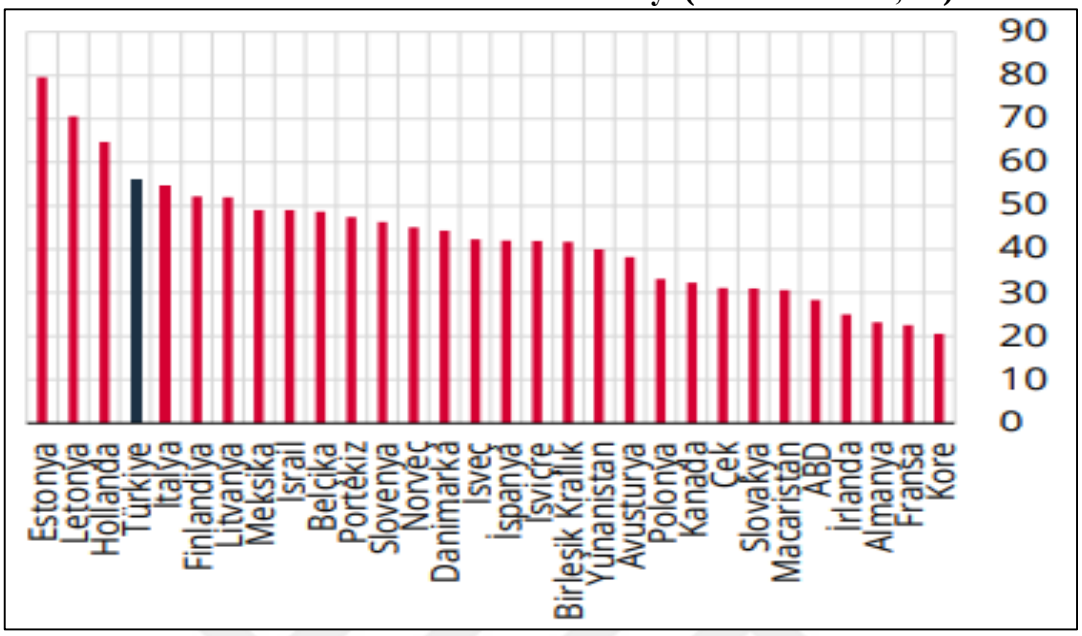


Kaynak: GİB ve T.C. Ticaret Bakanlığı verileri kullanılarak oluşturulmuştur.

Yukarıdaki grafikte ise KOSGEB ve OECD tanımlarına göre KOBİ'lerin ihracattaki payı yıllara sâri olarak verilmiştir. Bu grafiğe göre KOSGEB'in tanımlamasından hareketle KOBİ'lerin ihracattaki payı yüzde 35'ler seviyesinde iken OECD'nin tanımlamasından hareketler Türkiye'deki KOBİ'lerin ihracattaki payı yüzde 60'lar seviyesinde bulunmaktadır.

Her iki tanıma göre de ihracattaki paylarda zaman içerisinde belirgin bir yükseliş ya da alçalış gözlenmemektedir.

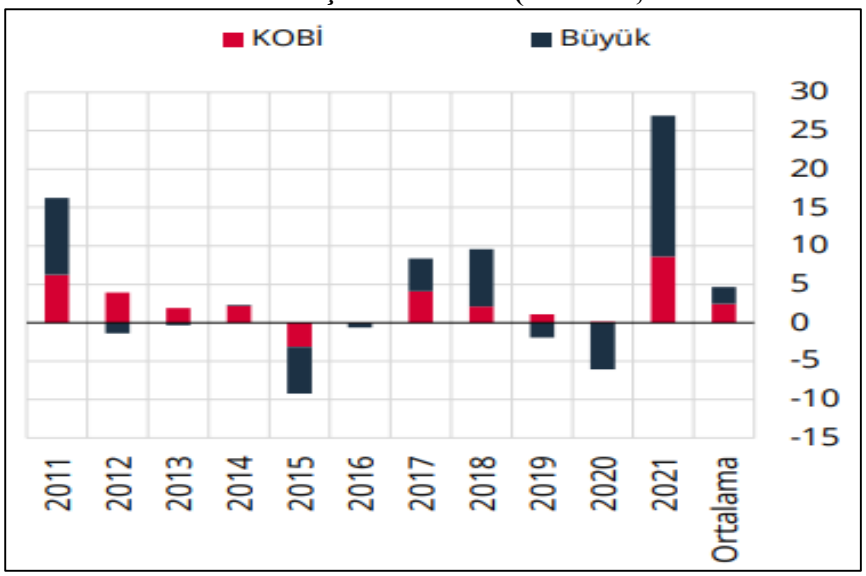
Grafik 21. OECD Ülkeleri İhracatta KOBİ Payı (OECD Tanımı, %)



Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

Yukarıdaki grafikte ise Türkiye'nin 2017 yılında ihracatındaki KOBİ payının OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında en yüksek olan ülkelerden birisi olduğu ortaya çıkmaktadır.

Grafik 22. İhracat Artışına Katkılar (% Puan, Mevcut Firmalar)

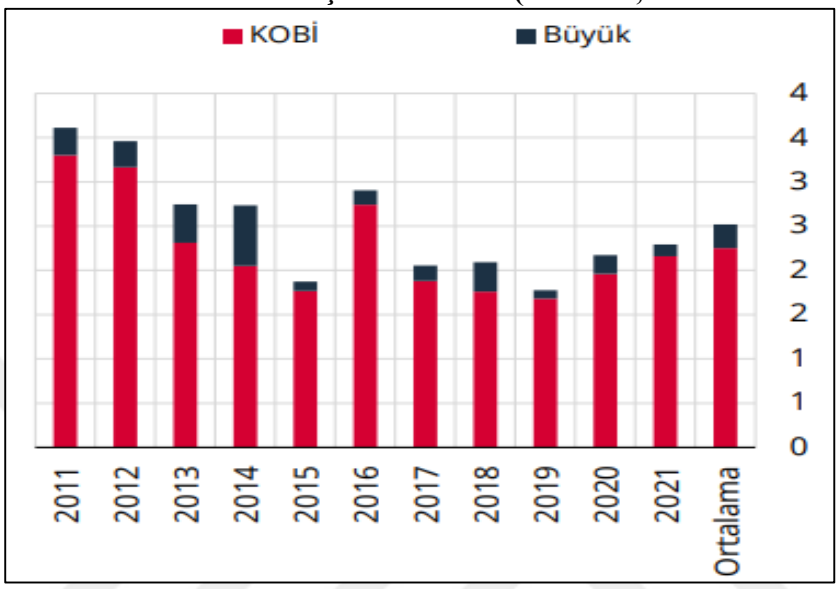


Kaynak: Ticaret Bakanlığı verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

KOBİ ve diğer firmaların Türkiye'nin ihracat artışına katkısının verildiği yukarıdaki grafikte ise; yıllar itibariyle KOBİ'lerin ve diğer büyük firmaların katkısında ciddi iniş çıkışların yaşanmış olduğu görülmektedir. 2011, 2018 ve 2021 yıllarında büyük firmaların ihracata çok

yüksek bir oranda katkıları bulunurken, 2015 ve 2020 yıllarında ise ihracat gerilemesi büyük firmalardan kaynaklanmıştır. 2011-2021 yılları arasındaki 10 yıllık dönem ele alındığında KOBİ'lerin ihracata ortalama yüzde 2,5 puanlık bir katkısı söz konusu iken büyük firmaların yüzde 2,2'lik bir katkısı söz konusu olmuştur.

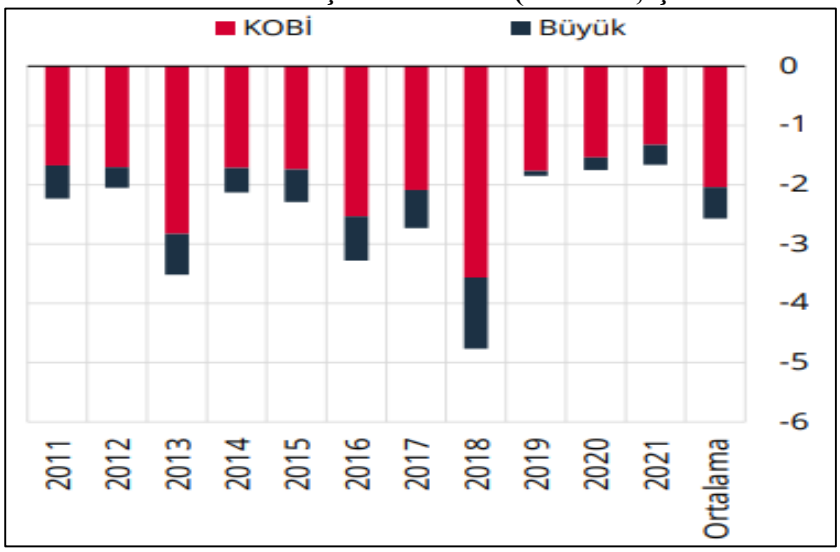
Grafik 23. İhracat Artışına Katkılar (% Puan, Yeni Firmalar)



Kaynak: Ticaret Bakanlığı verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

İhracat yeni başlayan firmaların Türkiye ihracatına katkısını ortaya koyan yukarıdaki grafik incelendiğinde tüm yıllarda KOBİ'lerin katkısının diğer firmalara oranla çok daha yukarıda olduğu görülmektedir.

Grafik 24. İhracat Artışına Katkılar (% Puan, Çıkan Firmalar)



Kaynak: Ticaret Bakanlığı verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

Benzer şekilde yukarıdaki grafikte görüleceği üzere, ihracatı bırakan firmaların toplam ihracata etkileri de diğer firmalardan oldukça fazla durumdadır. Özetle; KOBİ'lerin ihracat piyasasına giriş ve çıkış oranları diğer firmaların çok fazla üzerinde seyretmektedir. Bu durum KOBİ'lerin ihracatta tutunmakta zorluk yaşadıklarına da işaret etmektedir. Buradan hareketle; devletin ihracata yönelik teşviklerinin KOBİ'lerin dış pazarlarda tutunmasına yönelik olması gerektiği ortaya çıkmaktadır. Böylelikle KOBİ'lerin ihracata katkısı arttırılabilecektir. Yukarıdaki grafiklerden hareketle ihracata yeni giren KOBİ'lerin Türkiye'nin ihracat artışına yüzde 2,3'lük bir katkıları bulunurken, ihracat piyasasından çıkan KOBİ'lerin ihracat artışına yüzde 2,1'lik negatif bir etkisi olmuştur.

Yukarıda verilen analiz dönemimde yıllık ortalama 12,681 KOBİ ihracat piyasasına girmiş, 11,861 KOBİ ise ihracat piyasasından çıkmıştır. Buna karşılık 316 büyük firma ihracat piyasasına girmiş, 367 büyük firma ihracat piyasasından çıkmıştır. İhracat piyasasına yeni girmiş bir KOBİ ihracat artışına ortalamada yaklaşık 187 bin ABD doları katkı sağlamışken, ihracatı bırakan bir KOBİ yaklaşık 178 bin ABD doları olumsuz etki oluşturmuştur.

Yukarıdaki birkaç grefikte genel olarak görüleceği üzere, KOBİ'lerin ihracata olan katkılarının büyük firmalara oranla daha fazla olduğu ortaya çıkmaktadır. Literatüre bakılacak olursa ihracatın firma büyümesini olumlu etkilediği belirtilmektedir (Demirhan, 2016). Dolaysıyla, yüksek bir ihracat performansı gösteren KOBİ ölçekli firmaların, büyük ölçekli firma statüsüne geçmeleri ya da büyük ölçekli firmaların kötü bir ihracat performansı göstermeleriyle KOBİ ölçeğine gerilemeleri söz konusu olabilmektedir.

3.2.5. Türkiye'deki KOBİ'lerin Rekabetçiliğini Olumsuz Etkileyen Etkenler

Bulundukları ekonomik koşullardan, sahip oldukları firma ölçeğinden, sektörden, coğrafi bölgeden, ülkeden vb. diğer koşullardan kaynaklı olarak KOBİ'lerin çeşitli sorunlarından bahsedilebilmektedir. Bu sorunların çözümüne yönelik devletler çeşitli teşvik ve destek programları ortaya koymaktadır.

Türkiye'deki KOBİ'ler ele alındığında en yaygın problemin, finansman yetersizliği kaynaklı üretim, pazarlama ve planlamada yaşanan aksaklıklar olduğu ifade edilebilir. Türkiye'deki KOBİ'ler yetersiz finansmandan ötürü yeni teknolojileri bünyelerine dâhil etmekte zorlanmakta ve eski teknolojilerle faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu durum firmaların üretmiş olduğu ürünlerin kalitesini düşürmekte ve ürün çeşitliliğini azaltmaktadır. Sonuç olarak KOBİ'ler rekabetçilikte geri kalmakta, yurt içi ve yurt dışındaki faaliyetleri sınırlanmakta ve satış

kapasiteleri gerilemektedir. Firmaların sermaye kıtlığından ötürü yaşamış olduğu bu sıkıntı, hem orta ve uzun vadeli yatırımları azaltmakta hem de günlük faaliyetlerini sağlık bir şekilde sürdürmelerine engel olarak aksaklıklar yaşamalarına sebebiyet vermektedir (KOSGEB, 2015: 42). Tüm bunlara ek olarak, kuruluş yeri, büyük ölçekli firmalarla iş birliği içerisinde hareket edemem, devlet desteklerinde yeterli pay alamama ve nitelikli personelin istihdam edilememesi gibi sorunlar KOBİ'lerin karşı karşıya oldukları problemler olarak ön plana çıkmaktadır (Kaya, 2013: 10-11). Ülkemizde KOBİ ölçeğindeki firmaların devlet desteklerinden faydalanması için kurulan KOSGEB'in gerçekleştirmiş olduğu araştırmada; KOBİ'lerin %56'sının yurtdışına satış yapamadığı, %46'sının sermaye yetersizliği çektiği, %63'ünün ek finansman açığı olduğu halde finansmana ulaşamadığı, %56'sının patent ve marka tescili bulunmadığı ve neredeyse tamamının bugüne kadar profesyonel yönetim ile alakalı danışmanlık hizmeti almadığı ortaya çıkmıştır.

3.2.5.1. Finansmana Ulaşım

KOBİ'ler kendi öz kaynakları ile sınırlı bir finans esnekliğe sahip şekilde hareket eden organizasyonlardır. Finansman ihtiyaçlarını kendi iç sermayeleri ve içerisinde bulundukları sektörün ödeme döngüsünün mümkün kıldığı esneklik doğrultusunda karşılamaktadırlar. Bu durumun ortaya çıkması KOBİ'lerin dış kaynaklardan finansmana ulaşımın önünde bir takım engeller bulunmasından kaynaklanmaktadır. Özellikle banka kredilerine ulaşım noktasında KOBİ'lerin teminat göstermede zorlanmaları krediye erişimlerini zorlaştırmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde faaliyetlerini gerçekleştiren KOBİ'lerin finansmana ulaşımı ise diğer ülkelerdekilere göre daha da zordur. Çünkü gelişmekte olan ülkelerde yaygın bir finansman kıtlığı, finansmana ihtiyaç duyan çok sayıda organizasyonun varlığı mevcuttur. Buna rağmen, gelişmekte olan ülkelerdeki finans kaynakları, kredi kefalet ve teminat süreçlerinde ince eleyip sık dokuyan bir yaklaşıma sahiptirler. Oysa özellikle KOBİ ölçeğindeki firmaların farklı ve çeşitlendirilmiş özel finansman modellerine ihtiyacı bulunmaktadır (Erol, 2010: 179). Banka kredilerine ulaşımda bile sıkıntı yaşayan KOBİ'lerin diğer finans kaynaklarına ulaşması daha da zor bir ihtimaldir. KOBİ'lerin finansmana ulaşımda yaşadıkları zorlukların ana nedenleri şu şekilde sıralanabilir (Kutlu ve Demirci, 2011);

- Bankacılık ve kredi sisteminin temel kurgu sorunu
- Ekonomide yaşana belirsizliklerin neden olduğu finansal istikrarsızlık
- Hükümetler tarafından ortaya konan teşvik uygulamalarındaki yetersizlik
- KOBİ'lerin kendi yapılarının finansmana ulaşıma uygunsuzluğu

Finansman probleminin KOBİ'lerin en büyük problemi olması bu problemin KOBİ'lerin diğer tüm işleyişlerini olumsuz etkilemesinden kaynaklanmaktadır. Finansman eksiği ile başlayan problemler, nakit akışı, üretim, pazarlama ve satış gibi birçok faaliyeti olumsuz yönde etkilemektedir. Sonuç olarak KOBİ'lerin iflasına kadar giden bu sürecin aynı zamanda ulusal sermayenin israfı ve kaynakların verimsiz kullanımı olduğu da aşikârdır (Özdemir ve diğerleri, 2007: 50). KOBİ'lerin finansmana ulaşımda yaşadığı en genel sorunlar aşağıdaki gibidir (Eroğlu ve diğerleri, 2002);

- Öz kaynak yetersizliği
- İşletmenin gelir gider dengesini amatörce yönetmesi
- Yatırım, girdi, operasyonel vb. maliyet hesaplamalarının doğru bir şekilde yapılmıyor olması
- Sermaye piyasaları üzerinde finansman edinimi süreçlerine hakim olunmaması
- Kredi temini süreçlerinde sorunlar yaşanması

3.2.5.2. İnsan Kaynağı Yönetimi

Yüksek teknoloji içermeyen emek yoğun ürünlerin üretilmesi genellikle KOBİ ölçeğindeki firmalar tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu durum, üretim fonksiyonlarından insan kaynağının KOBİ'ler için hayati öneme sahip olmasına neden olmaktadır. Genel olarak bu tip işletmelerde nitelikli insan kaynağının ikna edilerek istihdam edilmesi en önemli problemler arasında gelmektedir. Ayrıca günümüzde teknik eğitim verilen okulların sayısının giderek azalması ara eleman açığının giderek artmasına neden olmaktadır. KOBİ'lerin mevcut personellerini eğitmeye yönelik ayrıca tahsis edebilecekleri ek bütçeler üretmesi mümkün olmadığından nitelikli personelleri bünyelerinde çalıştırma imkânları ortadan kalmaktadır. Bu durum KOBİ'lerin büyük firmalar ile rekabet etmesini iyice güçleştirmektedir (Parlak ve diğerleri, 2009: 523).

3.2.5.3. Organizasyon Yönetimi

Rekabetin küresel bir hal aldığı günümüzde firmaların yönetim becerileri ve kabiliyetleri daha kritik bir hal almıştır. Üstün yönetim becerilerine sahip olmak işletmelerin günlük süreçlerini yürütmeleri açısından kritik olduğu gibi gelecek planlamalarının oluşturulması ve hayata geçirilmesi açısından da önem arz etmektedir. Yönetimde yetki delegasyonunu sağlayamamış, iş bölümlerini ve süreçlerini olması gerektiği şekilde ayıramamış işletmelerin orta uzun vadede problem yaşaması kaçınılmaz bir hal almıştır. Dolayısıyla KOBİ ölçekli firmaların yönetim

süreçlerinde profesyonelleşmeleri olmazsa olmazdır (KOSGEB, 2015: 43). KOBİ'lerin patron çevresinde ve uhdesinde şekillenen yönetim yapıları, onları profesyonellikten uzak bir yönetim yapısına sürüklemektedir. Aynı şekilde aile şirketi olarak faaliyet gösteren birçok KOBİ aynı profesyonel olmayan yaklaşımı firmalarında sürdürmektedirler. Sonuç olarak KOBİ'ler ellerinde bulunan sınırlı kaynakların da optimum olmayan bir şekilde sarf edilmesinin önüne geçememektedir (Uzunoğlu ve diğerleri, 2005: 34).

3.2.5.4. Etkin Olmayan Üretim

Eski teknolojilerle üretim ve üretimde yoğun bir iş gücüne ihtiyaç duyma KOBİ'lerin genel üretim sorunları arasında en önde gelenleridir. KOBİ'lerin ürünlerine olan talebin sınırlı seviyelerde gerçekleşmesi, bu firmaların sahip oldukları kısıtlı üretim kapasitelerinin dahi etkin şekilde kullanılamamasına sebebiyet vermektedir. Böylelikle bu firmaların ürettiği ürünlerin birim maliyetinin artması ile sonuçlanan bir döngü oluşmaktadır. Buna ek olarak, sermaye yetersizliği, üretimdeki bilgi, tecrübe yetersizliği ve teknolojik eksiklikler maliyetlerin daha da yukarı gitmesine ve kaynakların israf edilmesine neden olmaktadır. Diğer taraftan çalışanların tam uzmanlaşamaması ve iş bölümünün doğru bir şekilde tesis edilmemesi de KOBİ'lerin üretiminde etkinliği düşüren etkenler arasında yer almaktadır (Ayık ve Keskin, 2008).

KOBİ'lerin yüksek rekabet ortamında ayakta kalabilmeleri, üretim süreçlerinin pazarlama ve satış süreçleri ile kusursuz bir şekilde koordineli hareket etmesi ile mümkün olabilmektedir. Bu süreçlerin koordineli bir şekilde yürütülmesi bütünsel verimlilik yaklaşımı olarak ifade edilmektedir. KOBİ firmalarının üretim sorunlarının üstesinden gelebilmesi için, üretim ve pazarlamanın tüm süreçlerini bir bütün olarak kabul etmesi ve iyileştirmeye çalışması gerekmektedir (KOSGEB, 2015: 45).

3.2.5.5. AR-GE Çalışmaları

KOBİ ölçeğindeki firmalar yenilikçi faaliyetleri takip etmede ve teknolojik değişime ayak uydurmada zorluk çekmektedirler. Bu durum, pazarda oluşan fırsatların KOBİ'ler tarafından değerlendirilmesini zorlaştırmakta, büyük firmaların ürünleriyle rekabet etmede KOBİ'leri dezavantajlı hale getirmektedir. AR-GE faaliyetleri sayesinde ortaya çıkan yenilikler ve bunların oluşturduğu rekabetçi ortam, KOBİ'leri sadece bulundukları ülkede satış yapmaktan men etmekte ve onları dış pazarlara açılmaya zorlamaktadır. Firmaların yabancı pazarlarda faaliyet göstermesiyle birlikte rekabet ortamı iyice kızışmakta ve firmalar daha kaliteli ürünleri daha uygun fiyatlara ortaya koyabilmenin yollarını armaya başlamaktadırlar. Bu durum yeni ürün ve üretim yöntemlerinin araştırılmasını ve geliştirilmesini zorunlu hale getirmektedir

(Çelik ve Karadal, 2007). KOBİ ölçekli firmaların çoğu teknolojik eksikliklerinden ötürü yurtdışı pazarlara açılmak zorunda kaldıkları halde rekabet yoksunluğundan ötürü başarılı olamamaktadır. Çünkü bu eksiklik aynı zamanda firmaların yeni ürün ve üretim süreçlerini ortaya koyma kabiliyetlerini düşürmektedir.

Günümüzde rekabetin küresel boyutlara ulaşmış olması, tüketim alışkanlıklarının sürekli değişkenlik göstermesi ve endüstriyel altyapının sürekli gelişip büyümesi, AR-GE çalışmalarının, yenilik ve inovasyonun büyük ölçekli firmalara atfedilen kavramlar olarak ön plana çıkmasına sebebiyet vermiştir. Bu tip bir ekosistemin varlığı ise KOBİ'ler gibi küçük yapıların ayakta kalmasını zorlaştırmaktadır (Akgemci, 2001: 39). Ancak yine de, tüketici tercihlerinin çeşitlenmesi ve ürün yaşam döngülerinin son derece kısas zaman aralıklarına inmiş olması KOBİ'ler için bazı fırsatlar sunmaktadır. KOBİ'ler bu fırsatları yakalayabilmek için yeni ve inovatif stratejilerle hareket etmek zorundadırlar (Parlak ve diğerleri, 2009: 289). İnovasyonun ana itici unsuru ise tüketici ve müşterilerin son derece dinamik talepleri ve olumlu olumsuz geri bildirimleridir. Bu açıdan değerlendirildiğinde büyük ölçekli firmalara oranla müşterileri ile daha yakın temasta bulunan KOBİ'lerin yeniliği keşfetmede ve buna yönelik hızlı aksiyon alabilmede daha esnek davranabilmeleri mümkündür.

3.2.5.6. Kalite Sorunları

KOBİ'ler yurtiçi tüketime yönelik olarak ürettikleri ürünleri uluslararası pazarlara açtıklarında bir takım problemlerle karşılaşmaktadırlar. Bu problemlerin başında ise uluslararası pazarlarda Türk firmaların haricinde yabancı firmalarla rekabet halinde olmak gelmektedir. Dünyanın en büyük tüketim pazarlarından biri olan Avrupa Birliği pazarı aynı zamanda Türk Ekonomisinin de temel ihracat pazarı olarak öne çıkmaktadır. Türk KOBİ'lerinin bu pazara açılmaları ile rekabete girdikleri AB'li KOBİ'lerin yetenekleri birbiriyle karşılaştırıldığında, Türk KOBİ'lerinin tasarımda, üretim yöntemlerinde, sahip olunan teknolojik seviyede ve kaliteli ürün üretiminde rakiplerine göre geride kaldığı görülmektedir (Akdeniz, 2016: 9). Bahsedilen bu ve benzeri kabiliyet yetersizlikleri nedeniyle KOBİ'ler fason üretime odaklanarak kendi markalarını yaratmaktan ve pazarlamaktan yoksun bir şekilde faaliyetlerini sürdürmektedirler. Kendi markalarını ve pazarlarını oluşturulmayan KOBİ'lerin orta ve uzun vadede sürdürülebilir bir faaliyet göstermeleri ise mümkün olamamaktadır (KOSGEB, 2015: 44). KOBİ'lerin özellikle yurtdışındaki faaliyetlerinde yüksek rekabet ortamının varlığını unutmamaları, bu gibi rekabetçi ortamlarda sadece üretim yapmanın yeterli olmadığını, üretim ve kalite süreçlerini bir

bütün olarak değerlendirilerek pazarın ihtiyaçları doğrultusunda stratejiler belirlemeleri gerektiğini unutmamaları gerekmektedir (Özdemir, 2000: 14-15).

3.2.5.7. Pazarlama Süreçleri

Pazarlama faaliyeti işletmeler için çok kapsamlı strateji ve uygulama gerektiren bir süreci ifade etmektedir. KOBİ'lerin pazarlama konusunda başarılı olmaları ise yeterli kaynak ve enerjinin bu konuya ayrılması ile mümkündür. Ancak finansman yetersizliğinden dolayı genellikle KOBİ'lerin gözden çıkardığı ilk faaliyet ise pazarlama faaliyettir. KOBİ'ler pazarlamayı profesyonel bir şekilde yapmak yerine firma sahibi ya da yöneticilerinin şahsi çabaları ve aksiyonları ile yol alma yolunu tercih etmektedirler. Bu durum firmanın geleceğini şahısların vizyonu ile sınırlamakta ve dış pazarlara açılmalarına engel teşkil etmektedir (Ayık ve Keskin, 2008). Teknolojinin gelişmesiyle birlikte firmaların pazarlama kanallarını daha düşük maliyetlerle çeşitlendirmeleri ve hedef pazarlara erişim sağlamaları mümkün hale gelmiştir. Özellikle internet üzerinden gerek hedef pazar hakkında bilgi elde edilmesi gerekse online olarak satış ve pazarlama işlemlerin yapılabilmesi KOBİ'ler için yeni fırsatlar ortaya çıkarmıştır (Taşlıyan, 2006: 124).

IV. BÖLÜM

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİNİN KOBİ'LERİN KÜRESEL REKABET GÜCÜNE ETKİLERİ

4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Uluslararası rekabet kavramı ekonomik açıdan değerlendirildiğinde; bir ürünün kimin tarafından üretildiği, miktarı, hangi ticari koşullarda üretildiği ve fiyatının piyasa koşulları altında belirlenmesini sağlamak adına, üreticiler arasındaki yarış olarak ifade edilmektedir. Rekabete dayalı ekonomilerde, kaynaklar etkin kullanılırken, fiyatların düşmesi sağlanmakta, daha kaliteli ve ucuz üretim yapılması mümkün olabilmektedir. Rekabet, firmaların aynı ürünü üretmek için, daha az girdi kullanarak daha düşük maliyetle imalat yapmalarını sağlayacaktır. Bu durum yeniliklerin geliştirilmesini, üretimde ve kaynak dağılımında verimliliğin artmasını sağlamaktadır.

Günümüzde de rekabet, işletmeler için ayakta kalma ve piyasaya uyum sağlama biçimi olmuştur. İşletmeler yetenekleri ile rekabet yapabildikleri doğrultuda piyasaya uyum sağlayabilmektedirler. Bu çalışmada Türkiye'nin makroekonomik yapısının, ülkedeki KOBİ'lerin uluslararası rekabetçiliğine etkilerinin belirlenmesi üzerinde durulmuştur.

4.2. ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ

Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin ya da yapısal sorunlarının makro ölçekte etkilerinin ortaya konduğu birçok bilimsel çalışma literatürde yer bulmaktadır. Ancak ilk defa bu çalışma ile Türkiye'nin makroekonomik yapısının, ülkedeki KOBİ'lerin uluslararası rekabetçiliğine etkilerinin bilimsel bir yaklaşımla ortaya konması ve yapısal özellikler çerçevesinde KOBİ'lerin rekabetçiliğini arttıracak önerilerin geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Çalışmada uluslararası ticaret ve rekabetçilik literatürü ile beraber Türkiye'nin makroekonomik parametreleri ortaya konmuştur. KOBİ'lerin rekabetçiliği bu bağlamda değerlendirilerek, Türkiye Ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin uluslararası rekabetçiliği üzerindeki etkilerinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

4.3. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE KISITLARI

Araştırma Türkiye'de bulunan en büyük KOBİ örgütlerinden biri olan Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD) üyesi firmaları kapsamaktadır.

Türkiye Ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ rekabetçiliği üzerindeki etkisi, araştırmanın uygulandığı KOBİ temsilcilerinin ekonomi alanındaki bilgi ve birikimlerinin seviyesi oranında ölçümlenebilmiştir.

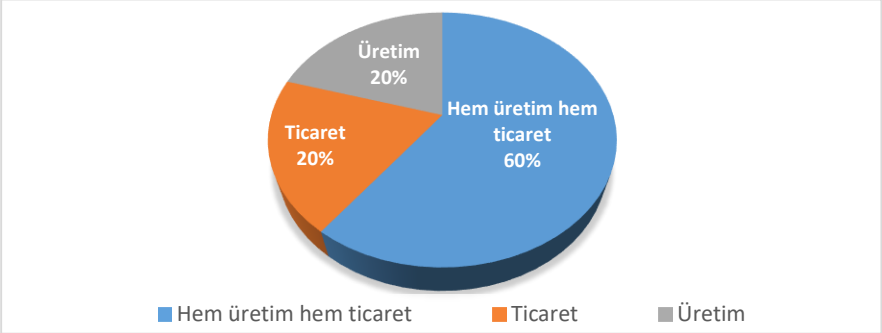
Çalışmanın pandemi döneminde gerçekleştirilmesinden ötürü anketin dijital ortamda çevrimiçi olarak deneklere uygulanması, araştırmaya katılan kişilerin sınırlı seviyede kalması ile sonuçlanmıştır. Bu durum araştırmanın kısıtlarını oluşturmaktadır.

4.4. ARAŞTIRAMANIN ÖRNEKLEMİ VE YÖNTEMİ

Araştırmanın Deseni/Modeli/Türü

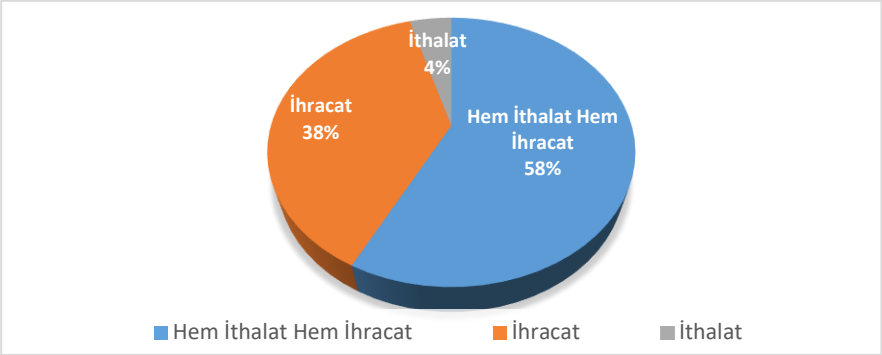
KOBİ'lerin rekabetçiliğinin Türkiye ekonomisini etkiliyor olmasının yanında, Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin de KOBİ rekabetçiliği üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Bu bölümde Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin rekabetçiliği üzerine etkilerinin ortaya konması adına dış ticaret faaliyetinde bulunan bir grup KOBİ üzerinde anket ve derinlemesine mülakat çalışması yapılmış ve bu alanda literatüre birincil veri kazandırılmıştır. Yapılan anket ve derinlemesine mülakat çalışması araştırma ve yayın etiğine uygun olarak hayata geçirilmiştir. Elde edilen veriler grafik haline getirilerek aşağıda yorumlanmaya çalışılmıştır.

Grafik 25. Firmaların Faaliyet Alanı



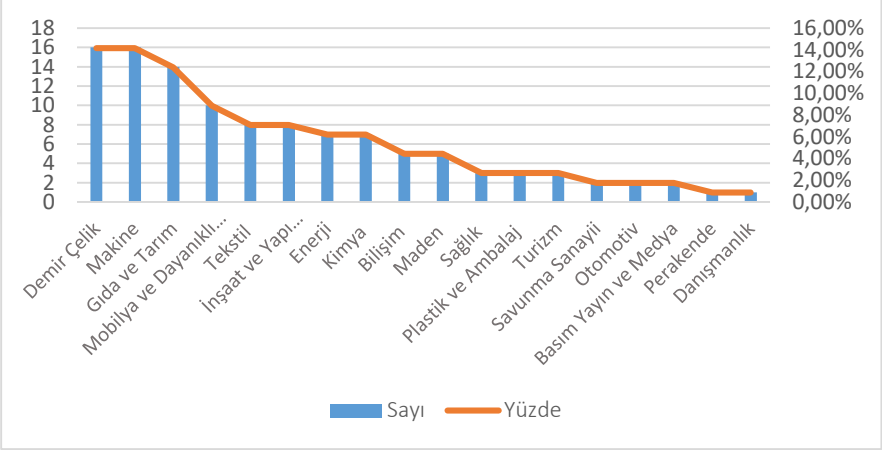
Ankete katılan 113 KOBİ'den yüzde 60'ı hem ticaret hem üretim faaliyetlerinde bulunan firmalardan oluşmaktadır. Katılımcıların yüzde 20'lik bir kısmı sadece ticaret yaparken kalan yüzde 20'lik kısım ise sadece üretim faaliyetlerinde bulunarak dış ticaret gerçekleştirmektedir.

Grafik 26. Firmaların Faaliyet Türü



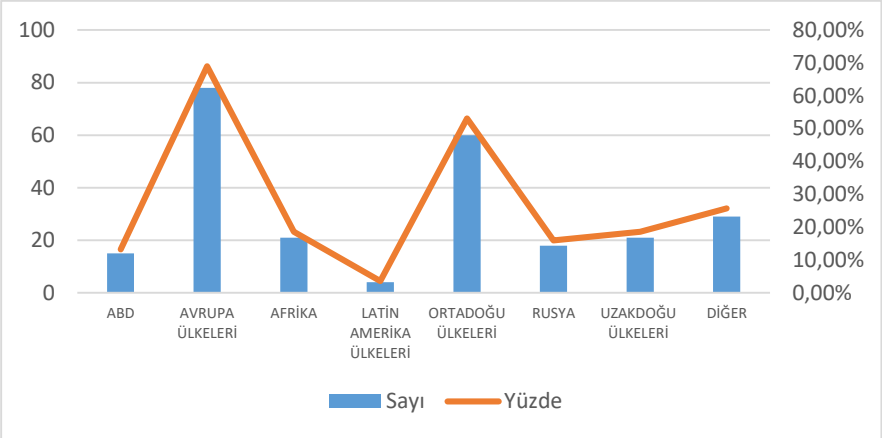
Katılımcı firmaların faaliyet türleri incelendiğinde 65 adet firmanın yüzde 58'lik bir büyüklük oluşturarak hem ithalat faaliyetleri gerçekleştirdiği hem de ihracat faaliyetlerinde bulunduğu görülmüştür. Ankete katılımcıların yalnızca yüze 4'ü ithalat faaliyetinde bulunurken yüzde 38 gibi önemli bir oranının da yalnızca ihracat yaparak dış ticaret faaliyeti gerçekleştirdiği görülmüştür.

Grafik 27. Firmaların Sektörleri



Anket katılımcılarının büyük bir kısmı sanayi üretimi ile iştigal eden firma temsilcileri tarafından oluşmaktadır. Yüzde 14'lük bir pay ile demir çelik ve makine sektöründe faaliyet gösteren firmalar en fazla paya sahipken; gıda ve tarım, mobilya, tekstil sırasıyla yüzde 12, yüzde 8 ve yüzde 6'lık paya sahip diğer sektör katılımcıları olarak ön plana çıkmışlardır.

Grafik 28. Firmaların Ticaret Yaptığı Ülkeler



Katılımcı firmaların ticaret yaptığı ülkeler incelendiğinde 78 adet firmanın yüzde 69'luk bir büyüklükle Avrupa Ülkeleriyle ticaret gerçekleştirdikleri görülmüştür. 60 firmanın yüzde 53'lük oranla Ortadoğu ülkeleri ile ticaret yaptığı izlenmiştir. 15 firmanın yüzde 13'lük bir oranla ABD ülkeleriyle ticaret gerçekleştirdiği görülmüştür. Bu oranları %18 ile Afrika ve Uzakdoğu Ülkeleri takip etmektedir. 18 adet firmanın yüzde 15'lik bir oranla Rusya ile ticaret yaptığı görülmüştür. 29 firma ise yüzde 25'lik oranla diğer ülkeler ile ticaret faaliyetini sürdürmektedir.

Likert ölçeği ile oluşturulan anket çalışması ile KOBİ rekabetçiliğine yönelik elde edilen veriler grafik haline getirilerek aşağıda yorumlanmıştır. Anket 4'lü likert ölçeğine göre hazırlanmıştır. Seçeneklerin birincisi "Hiç etkilememektedir" olup bu şıkkın nitel puanlaması 1 puan olarak saptanmıştır. İkinci şık olan "Az etkilemektedir" 4 puan, üçüncü şık "Önemli derecede etkilemektedir" 7 puan, dördüncü şık " çok etkilemektedir" 10 puan olarak saptanmıştır.

Çalışmada Türkiye ekonominin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin rekabet gücüne etkisi ortaya konarken ekonometrik bir analiz kullanılmamıştır. Bunun sebebi, çalışmadaki bağımlı değişken olan KOBİ'lerin rekabet gücünün ekonometrik olarak ortaya konması için çok sayıda KOBİ'nin belli bir zaman serisinde pazar payları, karlılık oranları vb. geçmişe dönük elde edilmesi zor bilgilerin gerekiyor olmasıdır.

4.5. BULGULAR

Derinlemesine Mülakat Bulguları

Anket çalışmasına katılan 10 farklı KOBİ ile gerçekleştirilen derinlemesine mülakatlarda firma temsilcilerinden uluslararası ticarette rekabetçiliklerini etkileyen değişkenleri; üretim, finansman, mevzuat ve genel açıdan dört farklı başlık altında değerlendirmeleri istenmiştir. Mülakatın çıktıları aşağıdaki gibidir;

Lat Po*** – Pol** Pr** Armatür**

Üretim

- Ülkemizde bulunmayan hammadde ve ara mamullerin yurtiçinde üretilmesini sağlamak amacıyla bu ürünlerin ithalatında ilave gümrük vergileri getirildiği halde eş zamanlı olarak bu ürünlerin üretimine yönelik teşvikler yurtiçindeki üreticilere sağlanamamaktadır.
- Böylelikle yukarıda bahsedilen ürünlerin ithalatına getirilen ilave gümrük vergileri, koordineli teşviklerin verilememesinde ötürü yurtiçinde üretilemediği gibi içerisinde kullanıldığı nihai ürünün maliyetini de arttırdığından rekabetçiliğimizi olumsuz yönde etkilemektedir.
- İhracatta rekabetçiliğin sağlanması adına ara mamul ve hammadde ithalatı dâhilde işleme rejimi benzeri uygulamamalarla kolaylaştırılmalı ve üreticinin önü açılmalıdır.
- Bununla beraber devlet teşvikleri sektör bazlı değil spesifik ürünler bazında verilmelidir.

Finansman

- Özellikle ihracata yönelik üretim yapan firmaların düşük maliyetli finansmana erişimi mevcut durumda kolay değil.
- Hammadde tedariki, teknoloji yatırımı ve kapasite artırımı için Eximbank, KGF vb. kuruluşlar üzerinden hibe ve faizsiz finansman olanaklarının ihracatçının kullanımına sunulması gerekmektedir.

Mevzuat

- İhracata yönelik verilen (fuar, ulaşım, tanıtım, konaklama vb.) devlet teşviklerinin geri ödemesinin ağır bürokrasiden ötürü 1 yıldan uzun vadelere yayılması firmaların rekabetçiliğini düşürmektedir.

- Bu süreçlerin çok daha şeffaf ve kolay olması gerekmektedir.
- Dış ticaret süreçlerinde gerek ithalat gerek ihracatta onlarca kurum ile temas etmek gerekiyor. Bu ağır bürokratik süreç rekabetçiliği olumsuz etkilemektedir. Dış ticarette bürokrasinin operasyonel olarak basitleştirilmesi gerekmektedir.

İhracata Yönelik Genel

- Akademi ile sektör arasındaki mesafe çok açık durumda. Kalifiye eleman ihtiyacı bir türlü karşılanamıyor. Üniversiteler sektörün ihtiyacı olan personelin yetişmesinde yetersiz kalıyor.
- Üniversite ve eğitim kuruluşlarının dolduramadığı bu açık danışmanlık şirketleri tarafından çözüme kavuşturulmaya çalışılıyor. Bu durum ek maliyet olarak ihracatçı ve üreticinin sırtına yük oluyor.
- Akademinin insan kaynağı yetiştirmede daha etkin stratejiler geliştirerek, sanayi ile daha yakın temasta olmayı zorunlu kılacak programları öğrencilerine uygulayarak, firmaları rekabette olumsuz etkileyen bu durumu ortadan kaldırması gerekmektedir.
- Aynı şekilde, devletin duyurduğu teşviklerin danışmanlık şirketleri marifetiyle firmalar tarafından uygulanabilir olması firmaların maliyetlerini arttırdığından ötürü rekabetçiliğe ket vurmaktadır. Teşvik süreçlerinin de üniversiteler bünyesinde oluşturulacak enstitüler üzerinden sektöre yayılması sağlanmalı. Böylelikle üniversitelerde yetişecek yeni insan kaynağı, özel sektörün direkt olarak ihtiyacı olan (teşvik, üretim vb.) alanlarda uzmanlaşmış olabilecektir.

Vas Akde*** – E*** Dış Ticaret**

Üretim

- Hammaddenin ithal edildiği ülkede meydana gelen politik şoklar, hammaddenin ülkeye girişinde uygulanan ek gümrük vergileri vb. durumların tedarik zincirinde oluşturduğu boşluklar, ihracatta rekabetçiliğe ket vurmaktadır.
- Ülkeler tarafından stratejik olarak görülen buğday benzeri gıda ürünlerinin ithalatında uygulanan kota, gözetim vb. uygulamaların kapsamının çok geniş belirlenmesi, dış ticarette firmaları ve ülkemizin rekabetçiliğini düşürmektedir. Bunun önüne geçmek adına bu tip ürünlerin dolaşımını takiben daha girift bir takım ürün takip uygulamaları kullanılarak piyasayı spekülatif olarak etkileyen aktörlerin spesifik olarak önüne geçilmeye çalışılmalıdır.

- Çözüm olarak; kendi kendimize yeterli olmamızın önünde hiçbir engel olmayan (buğday, nohut, mercimek vb.) tahıl ürünlerinin yurt içinde üretilmesi stratejik olarak desteklenmelidir.
- Gıda dışında kalan hammaddelerin yurtiçinden tedarikine yönelik ikame ürünlerin AR-GE çalışmaları yürütülmelidir.
- Ayrıca tedarik zinciri kırılmalarının önüne geçmek adına tedarikte pazar çeşitlenmesine gidilmesi gerekmektedir.
- Üretimde ara eleman açığı, rekabetçilikte ciddi bir handikap olarak karşımıza çıkmaktadır.

Finansman

- Finansmana yönelik uygulanan politikalar sürekli olarak revize edildiğinden ötürü, firmaların planlama ve öngörüde bulunması zorlaşmaktadır. Bu durum ihracatta rekabetçiliği olumsuz etkilemektedir.
- Finans politikalarında daha uzun vadeli öngörüde bulunulabilmesi adına takip edilen politikalarda sürekli değişiklikler yapılmamalıdır.

Mevzuat

- Türk Lirasının değerini korumak adına ihracat bedellerinin %40'nın Türk Lirası'na çevrilmesi dış ticarette rekabetçiliği olumsuz yönde etkilemektedir. Üretici de olsa, dış ticaret firması da olsa firmaların TL maliyetlerinin toplam maliyetleri içerisindeki oranı %40 olmadığı halde bu tip bir uygulamaya firmaları mecbur etmek rekabetçiliğe ket vurmaktadır.
- Dış ticaret firmalarının ihraç kayıtlı olarak aldıkları malların ödemesini TL ile yapmak zorunda olması da yine dış ticarette firmaların rekabetçiliğini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu zorunluluktan ötürü firmalar hangi kur üzerinden ödeme yapacaklarına yönelik olarak birbiriyle anlaşamamakta, taraflardan en az biri kur değişiminden ötürü zarar görmektedir.
- Yukarıda bahsedilen durumlarla alakalı bugüne kadar uygulanan TL'leşme politikaları gözden geçirilip analiz edilerek fayda maliyet analizi neticesinde yeniden bir düzenleme sağlanmalıdır.

İhracata Yönelik Genel

- Ülkemizin dış politikada bazı ülkelerle olan siyasi ilişkisi neticesinde ortaya çıkan bazı olumsuz durumlar (ambargo, boykot vb.), bu ülkelere yönelik faaliyet gösteren firmaların dış ticaretinde rekabetçiliğine ket vurmaktadır.
- Katma değerli üretimin arttırılmasına yönelik teşvik politikalarının izlenmesi rekabetçiliği arttıracaktır.
- Firmaların dış ticaret süreçlerinde temas etmek zorunda kaldıkları kamu kuruluşlarındaki bürokratik süreçlerden sıyrılmaları adına kamu hizmetlerinin dijitalleşmesine yönelik alt yapı yatırımları gerçekleştirilmelidir.

Fa* Büyü*** – Va*** Tekstil**

Üretim

- Hammaddeden ithalatından alınan vergilerin yüksek olması rekabette bizi olumsuz etkiliyor.
- Üretimde enerji girdi maliyetlerinin artışı rekabetçiliğimizi olumsuz yönde etkilemektedir. Buna yönelik devletimizin özellikle yenilenebilir enerji kullanımını teşvik edecek mekanizmalarla üreticiyi rekabetçi hale getirmesi gerekmektedir.

Finansman

- Yüzde yüze yakın öz sermaye ile hareket ettiğimiz için finansman anlamında rekabetçiliğimizi koruyabilir durumdayız.
- İhracat bedellerinin belli bir kısmını TL'ye çevirmek ve yurtiçi dolar faturaları TL olarak ödeme zorunluluğu ciddi bir rekabet kaybı oluşturmakta. Bu iki uygulama da geçici olmalı, kalıcı olarak uygulanmamalı.

Mevzuat

- Dâhilde İşleme Rejimi kapsamında hammadde getirmek istediğimizde ciddi bir bürokratik süreçle karşı karşıya kalıyoruz. Bu durum rekabetçiliğimizi olumsuz yönde etkilemektedir. Bu tip süreçlerin yetkilendirilmiş ya da vekâlet verilmiş (mali müşavir, gümrük müşaviri vb.) tarafından gerçekleştirilebiliyor olması gerekmektedir.

İs* Ha** Öksüz – Dök** Metal**

İhracata Yönelik Genel

- Dolar - TL kurunun aşırı oynak olması dışardan temin edilen hammadde oranın yüksekliği nedeniyle maliyet fiyatlaması yapmakta bizleri zorluğa sokuyor. Kurun bu derece oynaklığının önüne geçilmeli ya da ihracata yönelik üretim yapan firmalara sağlanan finansmanda devlet sabit bir kur üzerinden ihracatçıyı fonlamalıdır.
- Üretimde nitelikli personel bulamıyoruz. Sanayiye yönelik bir enformasyon programı uygulanarak insan kaynağı yetiştirilmeli devlet tarafından. Meslek liseleri teşvik edilmeli. Firmaların AR-GE bölümlerinin güçlenmesine yönelik verilen devlet teşvikleri arttırılarak öğrencilerin buralarda yetiştirilmesi sağlanmalı.
- İhracata yönelik verilen teşviklerin uzun bürokratik süreçlere yayılması, geri ödemelerin uzun vadeler içerisinde gerçekleştirilmesi firmaları bezdiriyor. Bu işlerin çok daha hızlı ve kolay gerçekleşmesi gerekmektedir.
- Selektif bir teşvik mekanizması geliştirilerek, spesifik sektörlerde firmalar belirlenmeli, ölçek ekonomilerinden faydalanacak seviyeye gelmeleri adına geliştirilmeleri sağlanmalıdır.
- İhracatta KDV geri ödemeleri çok uzun sürelere yayılmaktadır. Bu durum rekabetçiliğimizi olumsuz etkilemektedir. KDV ödemelerinde devletin ihracatçıyı kollayacak bir yaklaşım benimsemesi gerekmektedir.

En* Aşı*** - HP So*** Tekstil**

Üretim

- Üretimde rekabetçiliğe ket vuran en önemli üç konu işgücü maliyeti ve teknolojik yatırım yetersizliği ve döviz bazlı hammadde teminidir.
- Şuanda ülkemizde yükselen iş gücü maliyetinden ötürü toplam üretim maliyetleri yukarı gitmektedir. Bu durum rekabetçiliğimizi olumsuz yönde etkilemektedir.
- İşgücü maliyetlilerindeki bu artışların devlet sübvansiyonu ile tolere edilmesi ve firmalar üzerindeki yükün ortadan kaldırılması uluslararası rekabetçiliğin sağlanması adına önem arz etmektedir.
- Diğer taraftan katma değerli üretim için gerekli teknolojik alt yapı yatırımlarının yeterince yapılmadığını ifade etmek isterim. Mevcut üretim parkurları, Türkiye'nin katma değer yaratacak ürünleri hayata geçirebilmesi için elverişli değildir.

- Katma değeri olmayan piyasa ürünlerinin üretimi ile uluslararası pazarda rekabetçi olamayacağımız bir gerçektir. Bu yüzden yeni teknolojiler ve üretim tekniklerinin firmalar tarafından transfer edilmesi gerekmektedir.
- Teknolojik yenilikler ve yeni üretim tekniklerinin hayata geçirilmesi için AR-GE çalışmalarının yanı sıra yurt dışından teknoloji transferi gibi çözümler de hayata geçirilebilir.
- Son olarak firmaların hammadde teminini Dolar cinsinden gerçekleştirip satışlarını Türk Lirası cinsinden yapmaları da rekabetçiliği olumsuz etkilemektedir.
- Devletin özellikle ihracatçı firmalar için belirleyeceği sabit kur oranları ile kur riskini ortadan kaldırması gerekmektedir.

Finansman

- Türkiye üretim fonksiyonları açısından değerlendirildiğinde sermaye kıt bir ülkedir. Bu durum firmaların ve özellikle KOBİ'lerin finansmana ulaşımını çok maliyetli ve zor bir hala sokmaktadır. Bu da rekabetçilikte bizleri geriye düşürmektedir.
- Finansmana ulaşımla alakalı finans sektörünün toptan bir şekilde koordineli hareket etmesi gerekmektedir. Hem kamu hem de özel sektör bankalarının düşük karlarla KOBİ'leri finanse etmesi gerekmektedir.
- Ayrıca Eximbank uygulamaları genişletilerek dövizle hammadde temini maliyetleri aşağıya çekilmelidir.

Yu* Ak*** – M** Marble**

Üretim

- Sektörümüzde hammadde sorunu yoktur. Lakin enerji maliyetleri ve işçilik giderleri oldukça yükseldi ama döviz kuru aynı oranda artmadı dolayısıyla iç piyasadaki zamlara yetişmemiz ve üretim yapabilmemiz zorlaştı.
- Bu sebeple fabrikalarımıza yeterli yatırım bütçesini ayıramaz hale geldik.
- Fiyat rekabeti oluşturamadığımızdan üretimi azaltarak iç piyasaya yönelme durumunda kaldık.
- Fiyat rekabeti oluşturamadığımızdan üretimi azaltarak iç piyasaya yönelme durumunda kaldık.

Finansman

- KOBİ'lerin finansmana erişimi oldukça zor bunun iki sebebi var en önemlisi faiz bizim kırmızıçizgimiz. Kaldı ki kullanmak isteseniz bile bu sefer banka problemine takılıyorsunuz.
- Elinde parası olup faizden uzak duran bir kısım sermaye sahibi maalesef güven ortamı ve istismar ihtimali olduğu için bizim gibi işletmelerin bu türden sermayeyi çekebilmemiz oldukça zor hatta imkânsız.
- Oysaki faizsiz finans kurumları aracılığıyla halka açık şirketlerin yaptığı gibi daha basit ve daha aktif bir sistemle sermayeyi Kobilerle buluşturmak mümkün olabilir.
- Exim bankın ihracat karşılığı kullandıracağı dövizi faizsiz bir şekilde kullandırabilmek mümkün.
- Yurt dışında bazı ülkelerdeki ihracat firmaları proforma fatura karşılığı Exim Banklarından tahsilatını yapabiliyor. Bizler ihracat karşılığı tahsilata bile razıyız çünkü 61-91-121 gün vadeli gönderdiğimiz müşterilerimiz var bu türden vadeli ihracatlarda yükleme arkası tahsilat olursa elimiz bollaşır ve üretim aksamadan devam eder.

Mevzuat

- En önemli etken KDV iadelerindeki zorluklar aracı bürolar olmasa tahsilatı yıllara sari oluyor oysa ki bizim cebimizden hemen çıkıyor. Biz %18 KDV ödüyoruz ve bazen % 10 karla mal ihraç ediyoruz vergi iadesini alamadığımızda zarar ediyoruz. Kar marjını yükseltmek elimizde değil piyasa şartlarını kendisi oluşturuyor.
- Oysaki devlet benim iç piyasada kesiğim faturada ki beyanı hemen doğru kabul edip tahsilat yapıyor ama yüklenilen KDV'yi incelemeye alıyor hem de 2 alt yükleniciyle beraber.
- Bunu da doğru kabul edip iadeyi vaktinde yaparsa bizim elimiz güçlenir. Günün sonunda sadece denetimleri daha doğru ve cezaları daha caydırıcı yaparsın olur biter.

Yun Ş** – B** Teknoloji**

Üretim

- İş gücü açısından şu anki mevcut asgari ücretin diğer gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha yüksek olması yurtdışı müşteri tercihlerinde daha düşük maliyetli ülkeler öne çıkmaktadır.

- Döviz kurunun oynaklığı sebebiyle hammadde fiyatlarının yüksek seyretmesi ve belirsizliği teklif aşamasında fiyatlandırmayı zorlaştırmaktadır.
- Enflasyonun kontrol altına alınması, ekonomide dışa bağımlılığın kademeli azaltılması sunulabilir.

Finansman

- İhracatçıların dış pazarlarda tahsilat problemi yaşamaması genel bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır.
- Çözüm olarak ticaret ilişkisi bulunan devletlerarasında risk limiti benzeri karşılıklı alıcı ve satıcıyı koruyacak bir nevi garanti fonları oluşturulabilir.
- Karşılıklı ödeme ve tahsilatlar yapıldıkça risk limitlerinde blokeler kaldırılabilir. Böylelikle akredite olmuş firmalar arasında ülke ayrımı olmaksızın, tahsilat kaygısı gözetilmeden ticaret yapılabilir.
- Mevcut koşullarda firmalar risk almayı tercih etmediği için ihracatta müşteriden peşin ödeme talep etmekte ve karşı iç pazarlara karşı üstünlüğünü kaybetmektedir.

Mevzuat

- Devletimizin pek çok teşviki bulunsa da KOBİ düzeyinde fuar vb. teşviklerden dahi firmaların bilgisi bulunmamaktadır.
- Gümrük işlemlerindeki yüksek maliyet ihracat yapan firmaların fiyat avantajını zorlaştırmaktadır.
- Vergilendirme konusunda, ihracat sonrası vergi iadeleri çok uzun sürmekte ve teyit amacıyla istenilen mevzuatsal işlemlerin zorluğu, ihracatçıyı teşvik yerine ihracattan uzaklaştırmaktadır.
- Bilgilendirmeyi arttırma amacıyla illerde, Organize Sanayi kuruluşlarında ihracat günleri vb. düzenlenebilir, firma yetkililerine güncel teşvikler ve gelişmeler bu mail aracılığıyla duyurulabilir.
- Devlet kademelerinde personel sayısı arttırılabilir, online işlemler aracılığıyla onay ve vergi iadeleri kolaylaştırılabilir.

İhracata Yönelik Genel

- Kobi düzeyinde firmalarda, yetişmiş dış ticaret ve ihracat uzmanı bölgesel bazlı olarak kısıtlı olabilmektedir.

- Üniversitelerin dış ticaret bölümleri Organize Sanayi vb. Kobilerin yoğun olduğu bölgelerde stajyer vb. uygulamalarla iş hayatı ve akademisyenlerin iş birliği sağlanabilir, gençler firmalarda çalışmaya ve sonrasında istihdam edilmeye yönlendirilebilir.

Sin Şeng*** – T** Holding**

Üretim

- Dış ticarette ülkemize ait kuruluşların yerli rakiplerine karşı geride kalmasına sebep olan en temel sebeplerden bir tanesi, dış ticaret yapan şirketin yerli rakibinden mevcut işi elde edebilmek için fiyat düşürerek çalışıyor olmasıdır.
- Bu fiyat kırma durumu piyasada domino taşı etkisi yapıyor olup, ucuz iş gücü gibi bir durumu beraberinde getirmektedir.
- Bu durum üretim yapan şirketlerin çalıştırdığı personele yasal olmayan yollardan (elden) ücret ödemesi yapması yeterli sağlık önlemlerini almaması gibi sorunları da beraberinde getirmiş oluyor.
- İkinci olarak dış ticarette yabancı rakiplere karşı rekabette geri bırakan en önemli sebep maalesef ki ülkemizdeki teknoloji eksikliği olmaktadır. Aynı personel sayısıyla diğer ülkelerde 2 kat ürün üretiliyor olmasına rağmen ülkemizde daha fazla kişiyle daha eksik ürün üretilmesi bizi geride bırakan sebeplerdendir.
- Bu sorunları giderebilmemiz için öncelikle ülkemizin üreticilerinin tamamının korunması gerekmektedir. Bu korumayı sağlamak için de üretici de olsa ticaretle ilgilenen kişilerin eğitim seviyelerinin artırılmasının faydalı olacağını düşünmekteyim.
- Bununla birlikte meslek odalarına da fiyat kırılmaması konusunda önemli görevler düşmektedir. Bu şekilde bilgi, birikim ve birlik olgularını geliştirmek suretiyle sorunların ortadan kalmaya başlayacağı kanaatini taşımaktayım.

Finansman

- Ülkemizdeki ekonomik verilerin kısa sürede keskin ve hızlı bir şekilde değişkenlik göstermesi sebebiyle finansman kullanılmak suretiyle büyümek maalesef ki her durumda ülkemiz üreticilerini olumsuz etkilemekte olup, nakit ağırlıklı sermayenin olmadığı durumlarda şirketlerin ortalama ömürleri kısa olmaktadır.
- Bu durum da üretim konusundaki bilgi birikim durumunu belli periyotlarda sıfırlamakta ve dış ticarette rekabet edebilmek ve katma değerli üretimin yapılmasına önemli bir set kurmaktadır.

Mevzuat

- Dış ticaret ve ihracat ağırlıklı şirketlerin çektiği en temel sorunlar, başlıca kanuni engellerdir. Bu engellerin ilk başında kanun ve hükümlerin birbiriyle bağlantılı olması yerine hepsinin çok farklı olmasından kaynaklanmaktadır.
- Ayrıca bu kanun ve mevzuatlar maalesef ki çok karmaşık ve uygulaması da bir o kadar zordur. Bu sebepledir ki kurumlar hata yapmaktan korkması sebebiyle de bazı girişim ve yatırımlara doğrudan erişememektedir.
- Kanun dillerinin sadeleştirilmesi, birbiriyle entegre edilmesi ve uygulamada basitleştirilmesi, dış ticaret konusunda ülkemiz üreticilerine kolaylık sağlayacaktır.

İhracata Yönelik Genel

- Ülkemizin şuanda yukarıda belirtilen konular dışında dış ticaretteki en önemli konusu şuan ucuz iş gücü ile katma değerli üretim arasında kalıyor olmasıdır. Burada dış ticaret şirketleri ve ülkemizin davranışları ileride ülkemiz üretiminin ucuz üretim olarak mı yoksa katma değerli üretim mi olacağını belirlemiş olacaktır.
- Yukarıdaki soruların tamamındaki cevaplara istinaden iç rekabette fiyat kırılmasından çok dış rakiplere odaklanma, ticari konularda bilgi birikimi artırma, ekonomik verilerin ve mevzuatın durgun hale getirilmesi neticesinde orta vadede katma değerli üretimin gerçekleşebileceği durumlar söz konusu olabilecektir.

Ni* Öt** – Ant*** Bilişim**

Üretim

Dış ticarette yerli firmaların yabancı rakiplerine karşı geride kalmasına neden olan faktörler, üretim süreçleri, hammadde, işgücü, teknoloji, makine parkuru, yan sanayi eksikliği, ürün kalitesi ve fiyatlandırma stratejileri gibi alanlarda ortaya çıkmaktadır.

- Hammadde: Uygun hammadde kaynaklarına sahip olmama, üretim maliyetlerini artırabilir ve ürün kalitesini düşürebilir. Yerli firmalar alternatif kaynaklara yönelmeli ve hammaddeleri uygun fiyata ve kaliteli bir şekilde temin etmek için araştırma yapmalıdır.
- İşgücü: Yerli firmalar, işgücü maliyetleri nedeniyle yabancı rakiplerine karşı geride kalabilir. İşgücü verimliliğini artırmak ve üretim süreçlerini iyileştirmek için çalışanların eğitimlerine ve gelişimlerine yatırım yapmak gerekmektedir.

- Teknoloji: Yabancı rakipler daha ileri teknolojiye sahip olabilirler ve bu da yerli firmaların geride kalmasına neden olabilir. Yerli firmalar, modern teknolojileri kullanmak için yatırım yapmalıdır.
- Makine parkuru: Makine parkurunun yetersizliği veya eskimiş olması, üretim süreçlerinde verimliliği düşürebilir ve ürün kalitesini etkileyebilir. Yerli firmalar, modern ve kaliteli makine parkuru için yatırım yapmalıdır.
- Yan sanayi eksikliği: Yan sanayi, üretim sürecinde ihtiyaç duyulan ara ürünlerin tedarikinde kritik bir rol oynar. Yerli firmalar, yerli yan sanayi şirketleriyle işbirliği yaparak ürünlerini geliştirebilir ve maliyetlerini düşürebilir.

Çözüm önerileri olarak, yerli firmaların hammadde tedarikini çeşitlendirmeleri, işgücü verimliliğini artırmaları, modern teknolojileri ve kaliteli makine parkurunu kullanmaları, yerli yan sanayi şirketleriyle işbirliği yapmaları ve üretim süreçlerini sürekli iyileştirmeleri gerekmektedir.

Finansman

- Finansman açısından dış ticarette rekabetin gerisinde kalınmasının en temel sebepleri arasında öz sermaye yetersizliği, krediye ulaşmada yaşanan zorluklar, ödeme problemleri ve çek/senet sorunları yer almaktadır.
- Bu sorunlar, işletmelerin dış ticarette yeterli finansmanı sağlamalarını zorlaştırarak rakiplerine karşı dezavantajlı duruma düşmelerine neden olmaktadır.
- Bu sorunları çözmek için işletmeler, öz sermayelerini artırmalı, alternatif finansman kaynaklarına başvurmalı ve ödeme süreçleri ile ilgili riskleri minimize etmek için etkin yöntemler geliştirmelidir.

Mevzuat

- Dış ticarette rekabetin önemli bir etkeni mevzuatsal faktörlerdir. Gümrük uygulamaları, teşvikler, vergilendirme gibi unsurlar dış ticarette şirketlerin karlılığına ve rekabet gücüne doğrudan etki eder.
- Gümrük vergileri, vergi iadeleri ve vergi iadesi süreçleri, serbest bölgeler, ithalat ve ihracat lisansları, ithalat ve ihracat prosedürleri gibi faktörler, yerli şirketlerin yabancı rakipleriyle rekabet ederken karşılaştıkları zorlukları belirleyebilir.
- Örneğin, yerli bir şirketin ihracat yapabilmesi için bazı ithalat ve ihracat lisanslarına sahip olması gerekebilir ve bu süreçler zaman alıcı olabilir. Bununla birlikte, yabancı

şirketlerin bazı ülkelerde avantajı vardır çünkü yatırımcıların özel teşviklerle karşılanabileceği yerel şirketlerden daha cazip teşvikler sunulabilir.

- Bu nedenle, yerli şirketler için mevzuatsal düzenlemelerdeki belirsizliklerin ve karşılaştıkları zorlukların giderilmesi, daha rekabetçi hale gelmelerine yardımcı olabilir.

İhracata Yönelik Genel

- Dış ticarette rekabet gücünü etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Üretim süreçleri, finansman, mevzuatsal düzenlemeler gibi faktörlerin yanı sıra, diğer bazı etkenler de rekabet gücünü etkilemektedir. Bu etkenler arasında; ürün ve hizmet kalitesi, marka bilinirliği, müşteri memnuniyeti, pazarlama stratejileri, Ar-Ge yatırımları, tedarik zinciri yönetimi ve lojistik, iş gücü verimliliği gibi unsurlar yer almaktadır.
- Bu nedenle, firmaların rekabet gücünü artırmak için tüm bu faktörleri göz önünde bulundurarak, üretim, finansman, mevzuat ve diğer alanlarda stratejiler geliştirmeleri gerekmektedir.

Fet* Gün*** – IM** Yatırım**

Üretim

- Döviz kurlarındaki yukarı yönlü hareketlilik, ithal hammadde fiyatlarının yine kur cinsinden pahalanması, işgücü maliyetlerindeki artışlar, yüksek enflasyona bağlı olarak fiyatlar genel düzeyindeki artışlar dış ticarette piyasanın üstünde fiyatlar belirlememize ve dolaysıyla rekabet gücümüzü kaybetmemize neden oluyor.
- Üretim hatlarını işgücünün daha ucuz olduğu, enflasyonun düşük olduğu ve hammadde fiyatlarının makul olduğu "stabil" ekonomilere taşımak çözüm olarak değerlendirilebilir.

Finansman

- Şirketimizin finans politikası gereği tamamen öz sermaye ile çalışmakta, yatırımlarını öz sermaye kullanımı şekilde yapmakta, kredili işlemler yapmamakta ve çek ile ödeme yapmamakta ve ödeme almamaktadır. Bunun doğal sonucu olarak finansman sorunu yaşamamakta ve rekabet edilebilirliğini korumaktadır. Fakat piyasadaki arz talep dengesinin bozulması, yüksek enflasyon ve fiyatlardaki artışların devam edeceğine ilişkin algı piyasada likidite sorununa neden olmakta ve reel sektörün finansmana ulaşmasını zorlaştırmaktadır.

- Finansal piyasaların birtakım riskleri makul görerek reel sektörü daha fazla fonlaması bu durum için rekabeti koruma açısından önemlidir.

Mevzuat

- Hammadde alımlarındaki yüksek gümrük vergileri üretim maiyetlerini arttırmakta ve dolaysıyla rekabeti olumsuz etkilemektedir.
- Devletlerarası ticaretlerde hammadde fiyatlarına taban gümrük vergileri uygulanmalı ve devlet teşvikleri daha kapsamlı hale getirilmelidir.

İhracata Yönelik Genel

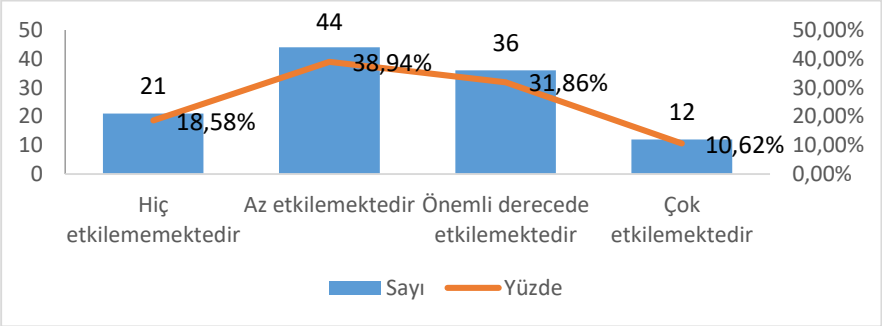
- Global pazarda marka ve bilinirlilik her geçen gün daha da önem kazanmaktadır. Genel anlamda sağlam temeller üzerine kurulmamış ve çok yönlü iletişime sahip olmayan pazarlama stratejilerine sahip şirketler rakipleri karşısında rekabet açısından önemli sıkıntılar yaşamaktadırlar.
- Rekabet edebilmek için, iyi bir pazar ve rakip analizi yaptıktan sonra kitleye göre bir iletişim ve pazarlama çalışması da yürütmek hayati bir öneme sahiptir.

Anket Bulguları

Ülkelerin ekonomik büyümelerine en büyük katkılardan birisi dış ticaret fazlası ile gerçekleşmektedir. Dış ticaret faaliyetleri, firmaların üretmiş oldukları mal ve hizmetleri bulunmuş oldukları ülke sınırları dışındaki pazarlarda bulunan tüketicilerle buluşturması ile sağlanmaktadır. Türkiye ekonomisinin ağırlıklı olarak KOBİ ölçeğindeki firmalardan oluşması, dış ticaret faaliyetlerinin büyük ölçüde KOBİ'ler vasıtasıyla gerçekleştirilmesine neden olmaktadır (Özdemir vd. 2007). Bu açıdan değerlendirildiğinde Türkiye'de dış ticaret faaliyetinde bulunan KOBİ'lerin rekabetçiliğinin arttırılması, ülke ekonomisinin gelişimine önemli katkılar sunmaktadır. Türkiye ekonomisinin yapısal özellikleri çerçevesinde hazırlanan 34 soruluk anket 113 KOBİ firmasına uygulanmış olup, aşağıda anket sonuçları yer almaktadır.

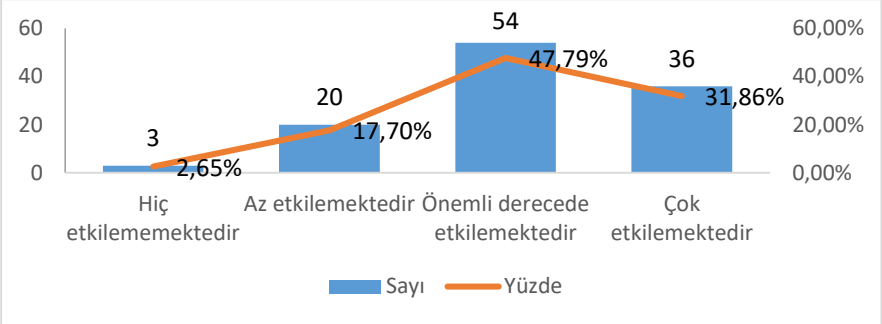
1. Türkiye'nin cari açığı uluslararası pazarlardaki rekabetçiliğini nasıl etkilemektedir; 44 firma (% 38,94) az etkiliyor, 36 firma (% 31,86) önemli derecede etkiliyor, 12 firma (% 10,62) çok etkiliyor, 21 firma (%18,58) hiç etkilemiyor cevabını vermiştir.

Grafik 29.Türkiye'deki Cari Açığın Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



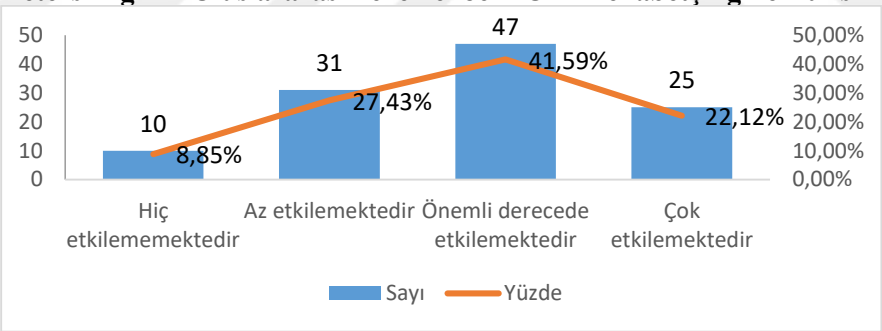
2. Üretimde ithal ürünlere/girdilere olan bağımlılık dış ticarette rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 54 firma (% 47,79) önemli derece etkiliyor, 36 firma (%31,86) çok etkiliyor, 20 firma (% 17,70) az etkiliyor, 3 firma hiç etkilemiyor cevabını vermiştir.

Grafik 30. Üretimde İthal Ürünlere/Girdilere Olan Bağımlılığın Dış Ticarette KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



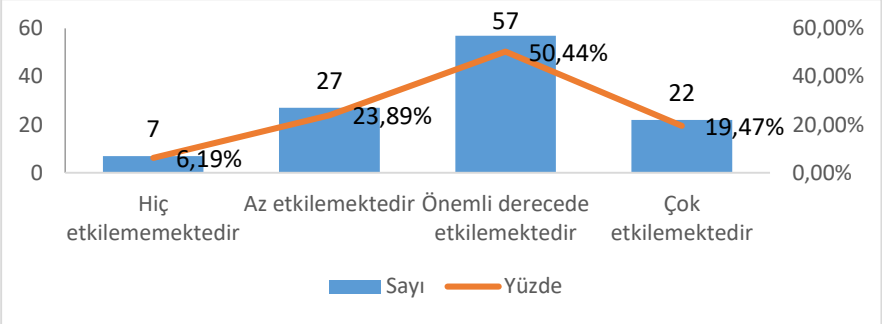
3. Türkiye'nin yüksek teknolojili ürün ihracatındaki yetersizliği uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 47 firma (%41,59) önemli derecede etkiliyor, 25 firma (%22,12) çok etkiliyor, 32 firma az etkiliyor, 10 firma ise hiç etkilemiyor cevabını vermiştir.

Grafik 31. Türkiye'nin Yüksek Teknolojili Ürün İhracatındaki Yetersizliğinin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



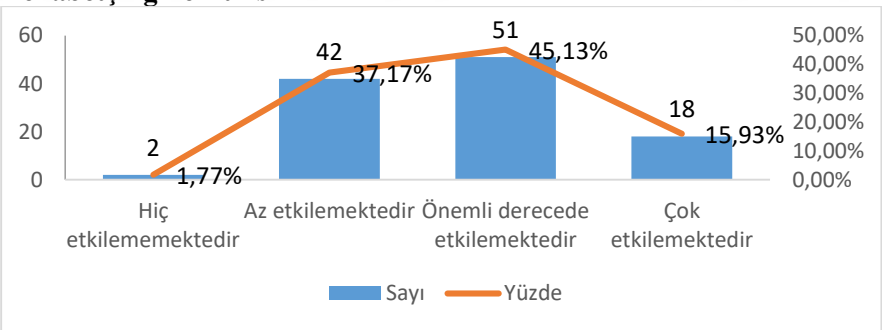
4. Türkiye'nin ihracat ürünlerindeki çeşitliliği, firmaların rekabet gücünü nasıl etkilemektedir; 57 firma (%50,44) önemli derecede etkilemektedir, 22 firma (%19,74) çok etkilemektedir, 27 firma (%23,89) az etkilemektedir ve 7 firma hiç etkilemektedir cevabını vermiştir.

Grafik 32. Türkiye'nin İhracat Ürünlerindeki Çeşitliliğinin KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



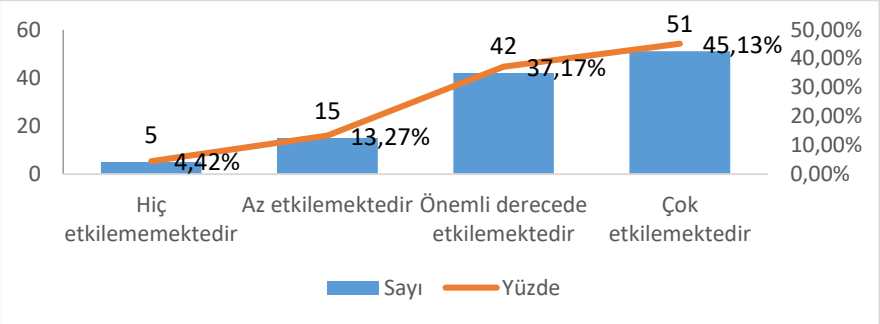
5. Türk firmalarının teknolojik düzeyi, uluslararası rekabet gücünü nasıl etkilemektedir; 51 firma (%45,13) önemli derecede etkilemektedir, 18 firma (%15,93) çok etkilemektedir, 42 firma (% 37,17) az etkilemektedir cevabını vermiştir.

Grafik 33. Türk Firmalarının Teknolojik Düzeyinin KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



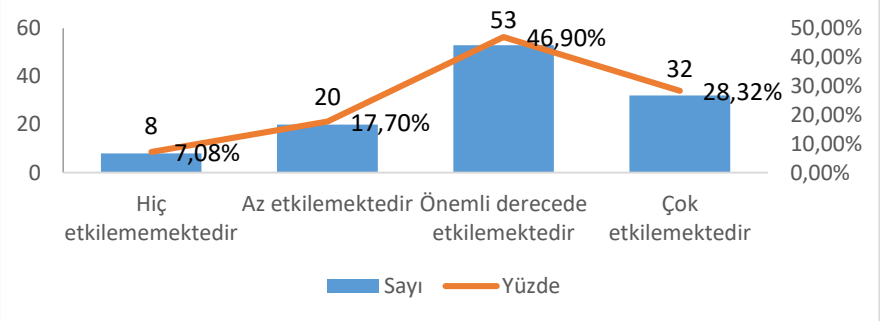
6. Türkiye'de döviz kurlarının aşırı dalgalanması uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 51 firma (%45,13) çok etkilemektedir, 42 firma (%37,17) önemli derecede etkilemektedir, 15 firma (%13,27) az etkilemektedir, 5 firma (%4,42) etkilememektedir cevabını vermiştir.

Grafik 34. Türkiye'de Döviz Kurlarının Aşırı Dalgalanmasının Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



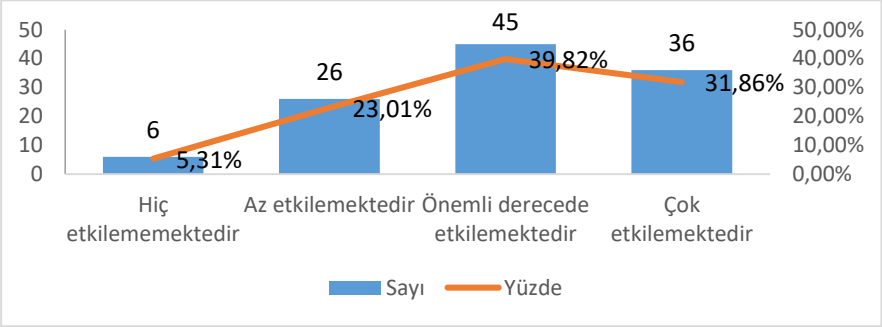
7. Dış ticaret yapılan ülkelerin kendi parasıyla ve Türk Lirasıyla ticaret yapılmasının rekabetçiliği nasıl etkileyeceğine; 53 firma (%46,90) önemli derecede etkilemektedir, 32 firma (%28,32) çok etkilemektedir, 20 firma (%17,70) az etkilemektedir, 8 firma ise hiç etkilememektedir demiştir.

Grafik 35. Türkiye'deki Dış Ticaretin İlgili Ülkelerin Kendi Paralarıyla veya Türk Lirasıyla Yapılmasının KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



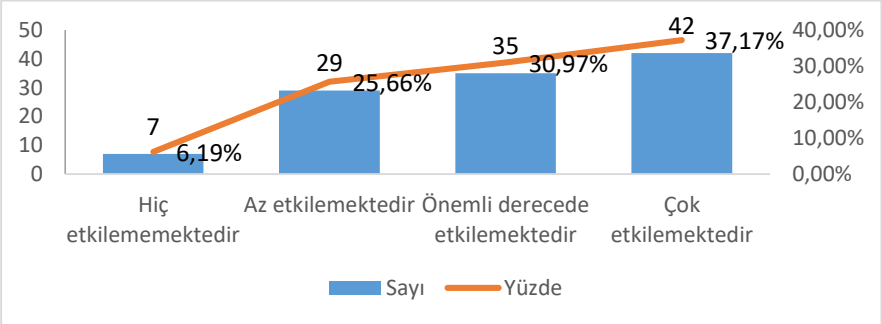
8. Türkiye'de döviz kurlarının yüksek olması, uluslararası pazarlardaki rekabetçiliği nasıl etkilemektedir; 45 (%39,82) önemli derecede etkilemektedir, 36 firma (%31,86) çok etkilemektedir, 26 firmanın (%23,01) az etkilemektedir, 6 firma ise hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.

Grafik 36. Türkiye'de Döviz Kurlarının Yüksek Olmasının Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



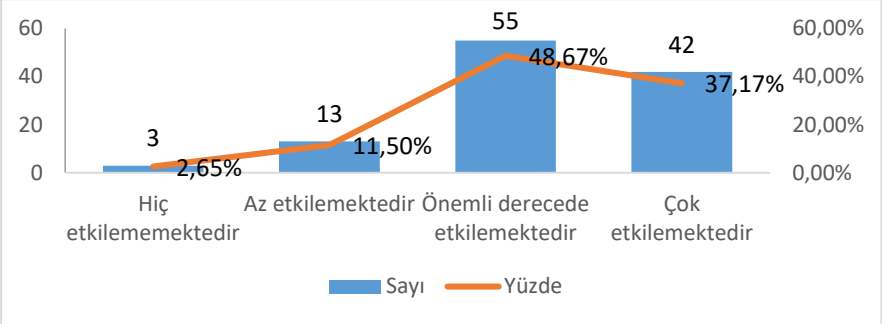
9. Türkiye'de döviz kurlarının düşük olması, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğini nasıl etkilemektedir; 42 firmanın (%37,17) çok etkilemektedir, 35 firma (%30,97) önemli ölçüde etkilemektedir, 29 firma (%25,66) az etkilemektedir, 7 firmayı ise hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.

Grafik 37. Türkiye'de Döviz Kurlarının Düşük Olmasının Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



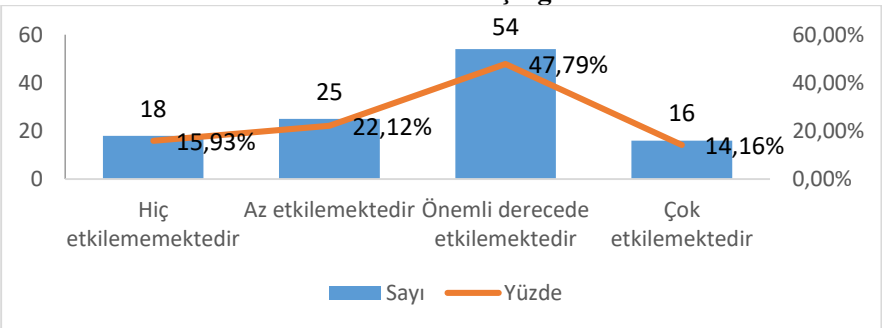
10. Türkiye'de finansmanla ilgili karşılaşılan güçlükler ve yetersizlikler, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 55 firma (%48,67) önemli derecede etkilemektedir, 42 firma (%37,17) çok etkilemektedir, 13 firma (%11,50) az etkilemektedir cevabını vermiştir.

Grafik 38. Türkiye'de Finansmanla İlgili Karşılaşılan Güçlüklerin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



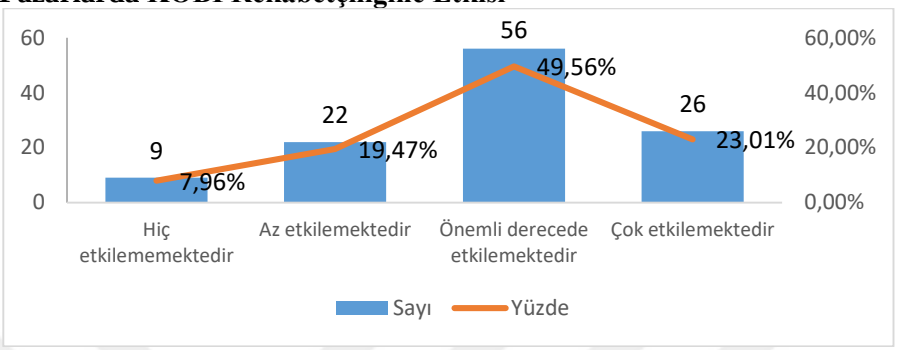
11. Türkiye'de mevcut ihracat teşvikleri uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 54 firma (%47,79) önemli derecede etkilemektedir, 25 firma (%22,12) az etkilemektedir, firmaların yüzde 15'i ise bu durumun rekabetçiliği etkilemediği cevabını vermiştir.

Grafik 39. Türkiye'de Mevcut İhracat Teşviklerinin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



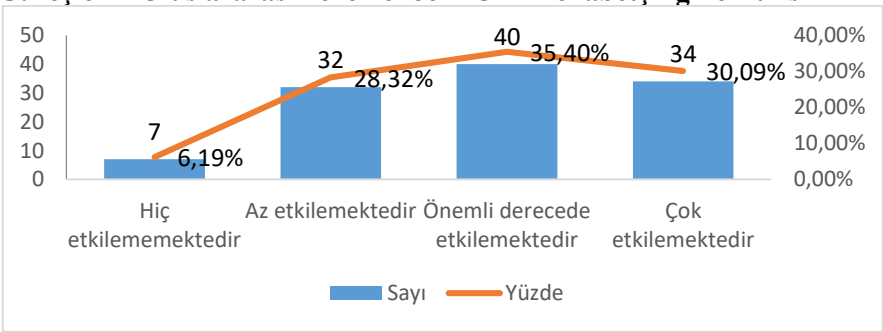
12. Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği içinde bulunması, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 56 firma (%49,56) önemli derecede etkilemektedir, 26 firma (%23,01) çok etkilemektedir, 22 firma (%19,47) az etkilemektedir, 9 firma (%7,96) hiç etkilenmemektedir cevabını vermişlerdir.

Grafik 40. Türkiye'nin Gümrük Birliğinde Bulunması Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



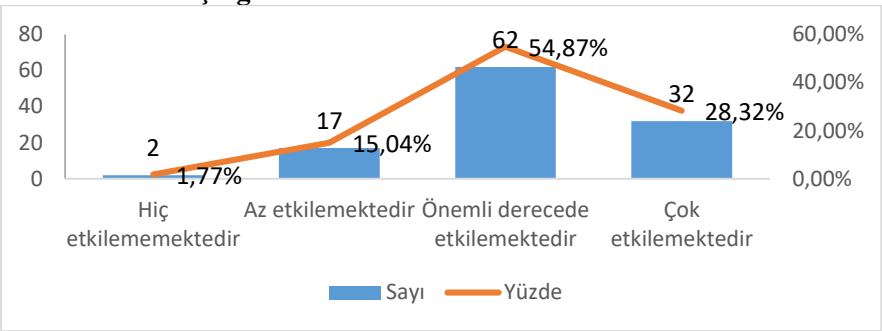
13. Türkiye'nin gümrük altyapısı ve gümrüklerdeki bürokratik süreçler, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 40 firma (%35,40) önemli derecede etkilemektedir, 34 firma çok etkilemektedir, 32 firma ise az etkilemektedir cevabını vermiştir.

Grafik 41. Türkiye'nin Gümrük Altyapısı ve Gümrüklerdeki Bürokratik Süreçlerin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



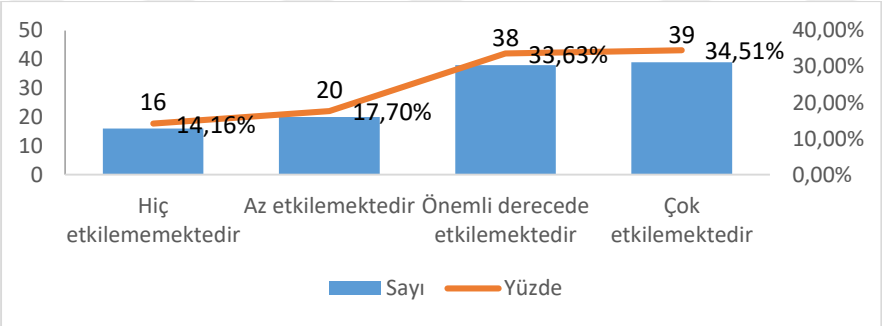
14. Türkiye'nin üretim kapasitesi rekabet gücümüzü nasıl etkilemektedir; 62 firma (%54,87) önemli derecede etkilemektedir, 32 firma çok etkilemektedir, 17 firma (%15,04) az etkilemektedir cevabını vermiştir.

Grafik 42. Türkiye'nin Üretim Kapasitesinin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



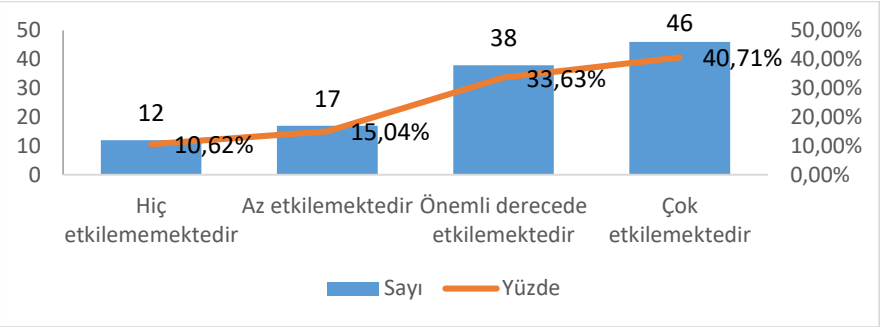
15. Düşük faiz dış ticarette rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; firmaların %33,63'ü önemli derecede % 34,51'i ise çok etkilediğini belirtmiştir. Bu durum katılımcı firmaların %17,70'ini az etkilerken %14,16'sını hiç etkilememektedir.

Grafik 43. Düşük Faizin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



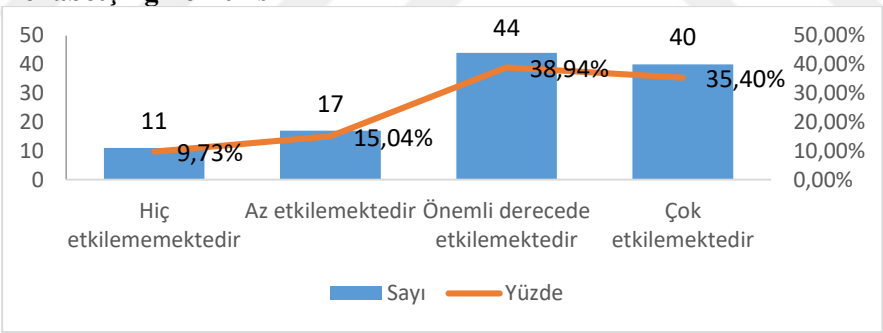
16. Yüksek faiz dış ticarette rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 46 firma (%40,71) çok etkilemektedir, 38 firma (%33,63) önemli derecede etkilemektedir, 17 firma (%15,04) az etkilemektedir, firmaların yüzde 10,62'si ise hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.

Grafik 44. Yüksek Faizin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



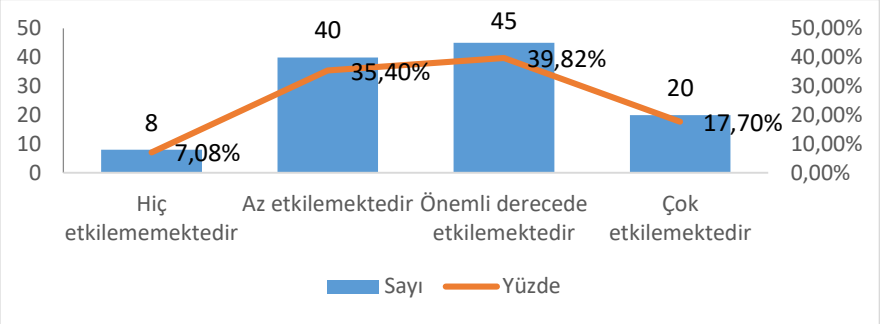
17. Faiz oranlarındaki oynaklık firmanızın dış ticaretteki rekabetçiliğini nasıl etkilemektedir; 44 firma önemli derecede etkilemektedir, 40 firma ise çok etkilemektedir diye cevap vermiştir. 17 firma (%15,04) az etkilenirken, 11 firma (%9,73) hiç etkilemediğini ifade etmiştir.

Grafik 45. Faiz Oranlarındaki Oynaklığın Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



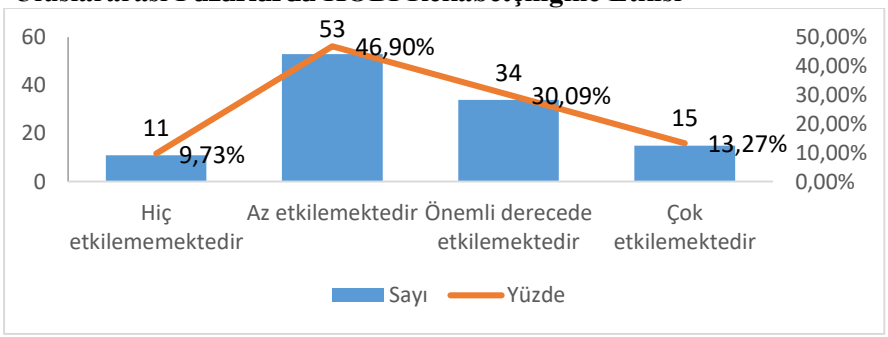
18. Türkiye ekonomisinin yıllık büyüme oranlarındaki yüksek değişkenlik uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 45 firma (%39,82) önemli derecede etkilemektedir, 40 firma (%35,40) az etkilemektedir diye cevap vermiştir.

Grafik 46. Türkiye Ekonomisinin Yıllık Büyüme Oranlarındaki Değişkenliğin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



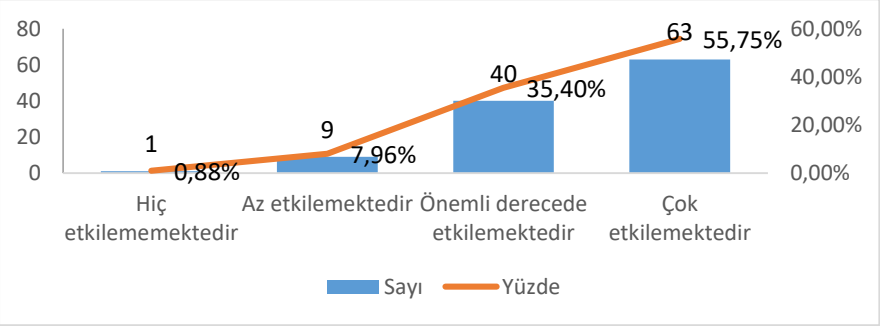
19. Türkiye'ye giren doğrudan yabancı yatırımların seviyesi, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 53 firma (%46,90) bu durumdan az etkilendiğini belirtirken, 34 firma (%30,09) önemli derecede etkilendiğini ifade etmiştir.

Grafik 47. Türkiye'ye Giren Doğrudan Yabancı Yatırımların Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



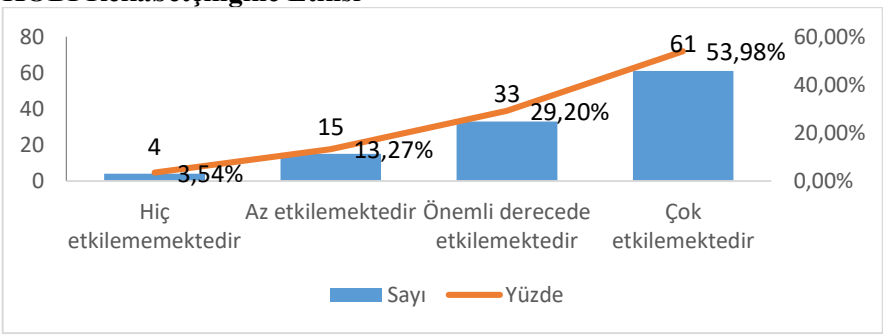
20. Türkiye'nin dışa bağımlı olduğu ham madde ve doğal kaynaklar, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 63 firma (%55,75) çok etkilemektedir, 40 firma (%35,40) önemli derecede etkilemektedir, 9 firma az etkilemektedir ve 1 firma hiç etkilememektedir yanıtını vermiştir.

Grafik 48. Türkiye'nin Ham Madde ve Doğal Kaynaklarda Dışa Bağımlılığının Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



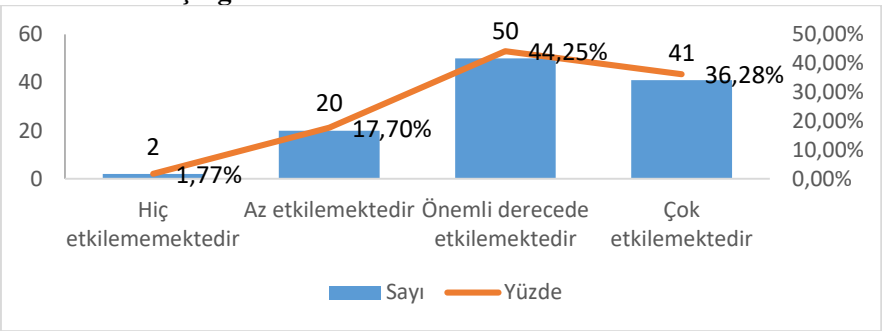
21. Enerji maliyetleri, firmanızın yurtdışı pazarlardaki rekabetçiliğini nasıl etkilemektedir; 61 firma (%53,98) çok etkilemektedir, 33 firma (%29,20) önemli derecede etkilemektedir, 15 firma ise az etkilemektedir yanıtını vermiştir.

Grafik 49. Türkiye'deki Enerji Maliyetlerinin Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



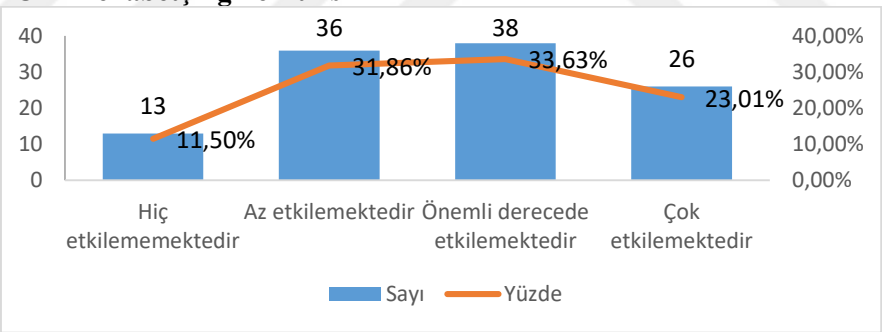
22. Yüksek enflasyon dış ticaretteki rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 50 firma (%44,25) önemli derecede etkilemektedir, 41 firma (%36,28) çok etkilemektedir, 20 firma ise (%17,70)'lik oranla az etkilemektedir cevabını vermiştir.

Grafik 50. Türkiye'deki Yüksek Enflasyon Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



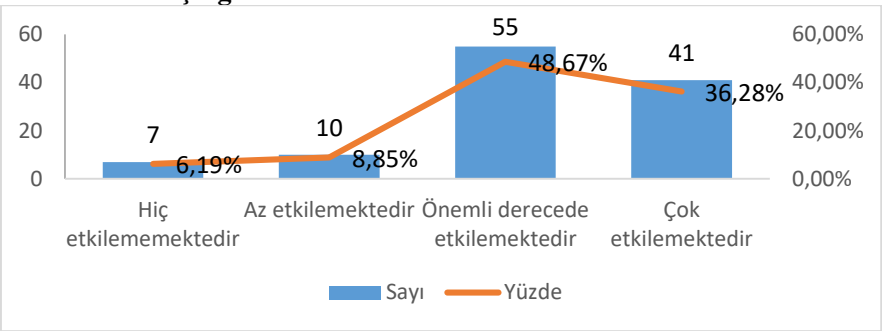
23. Düşük enflasyon dış ticaretteki rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 33 firma (%33,63) önemli derecede etkilemektedir, 36 firma (%31,86) az etkilemektedir, 13 firma ise hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.

Grafik 51. Türkiye'deki Düksek Enflasyon Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



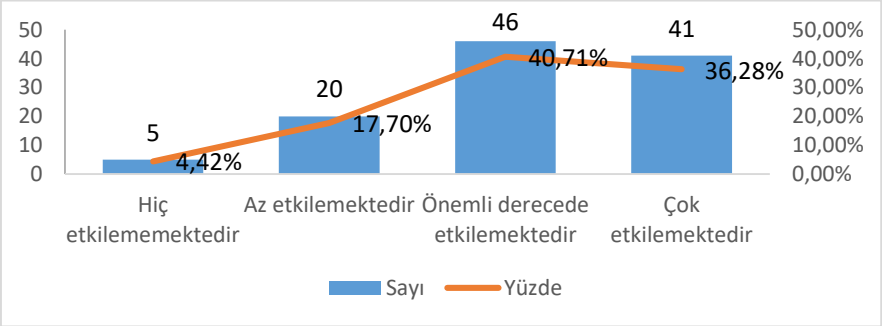
24. Türkiye'nin coğrafi konumu uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 55 firma (%48,67) önemli derecede etkilemektedir, 41 firma (%36,28) çok etkilemektedir, 10 firma az etkilemektedir, 7 firma hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.

Grafik 52. Türkiye'nin Coğrafi Konumu Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



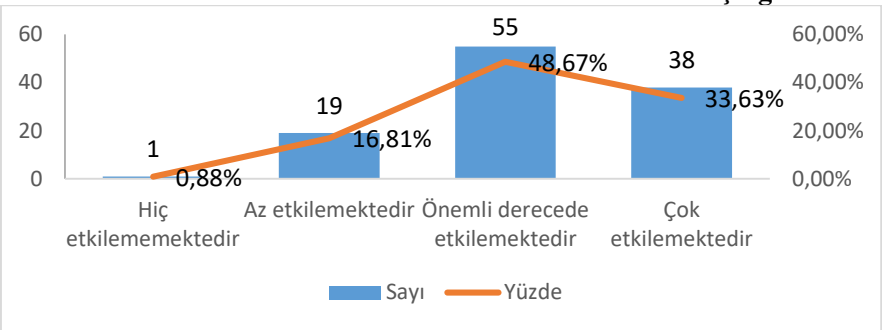
25. Türkiye'deki politik istikrarsızlıklar uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 46 firma (%40,71) önemli derecede etkilemektedir, 41 firma (%36,28) çok etkilemektedir, 20 firma (%17,70) az etkilemektedir, 5 firma hiç etkilememektedir cevabını vermiştir.

Grafik 53. Türkiye'deki Politik İstikrarsızlıkların Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



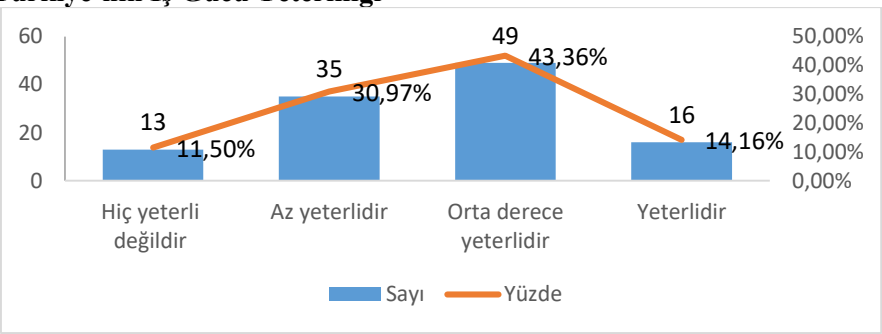
26. Komşu ülkelerdeki ve Dünya'daki politik istikrarsızlıklar uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir; 55 firma (%48,67) önemli derecede etkilemektedir, 38 firma (%33,63) çok etkilemektedir, 19 firma (%16,81) az etkilemiştir cevabını vermiştir.

Grafik 54. Türkiye'ye Komşu Ülkeler ve Dünya'daki Politik İstikrarsızlıkların Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliğine Etkisi



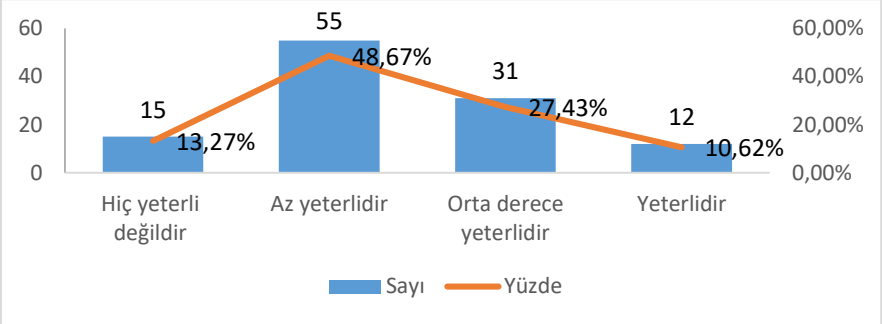
27. Uluslararası pazarlarda rekabet gücümüz için Türkiye'nin iş gücü nitelikleri yeterli midir; 49 firma (%43,36) orta derecede yeterli bulmaktadır, 35 firma (%30,97) az yeterli görüşünü belirtmiştir. Katılımcıların, %14,16'sı yeterli görürken, %11,50'si hiç yeterli olmadığını belirtmiştir.

Grafik 55. Uluslararası Pazarlarda KOBİ Rekabetçiliği İçin Türkiye'nin İş Gücü Yeterliliği



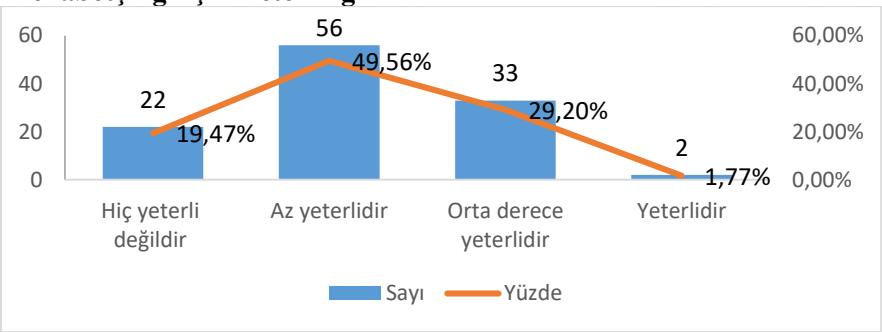
28. Ülke pazar araştırmaları ve pazarları tanıma düzeyimiz uluslararası rekabet gücümüzü arttırmakta yeterli midir; 55 firma (%48,67) az yeterli olduğunu belirtirken, 31 firma orta derecede yeterli olduğunu, 12 firma (%10,62) yeterli olduğu görüşünü belirtmiştir.

Grafik 56. Pazarları Tanıma Düzeyinin Uluslararası KOBİ Rekabetçiliği İçin Yeterliliği



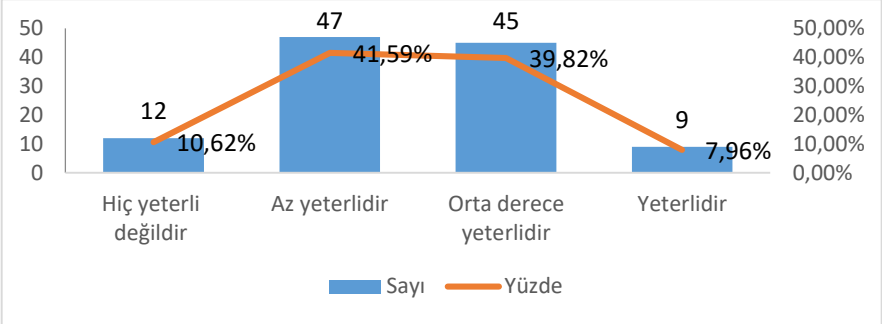
29. Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü için sektörlerde yapılan yatırımlar yeterli midir; 56 firma (%49,56) az yeterli bulduğunu, 33 firma (%29,20) orta derecede yeterli olduğunu, 22 firma (%19,47) hiç yeterli olmadığını belirtmiştir.

Grafik 57. Türkiye'deki Sektörel Yatırımların Uluslararası KOBİ Rekabetçiliği İçin Yeterliliği



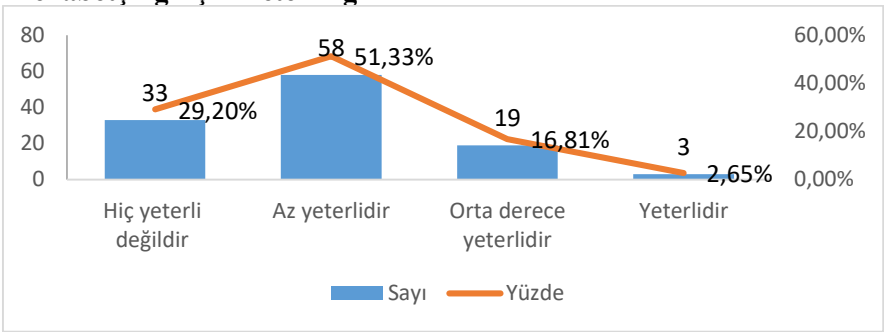
30. Türkiye'nin dış ticarette, ülke/pazar çeşitliliği uluslararası rekabetçiliğimiz için yeterli midir; 47 firma (%41,59) az yeterli bulduğunu, 45 firma (%39,82) orta derecede yeterli olduğunu belirtirken, 12 firma hiç yeterli bulmadığını ifade etmiştir.

Grafik 58. Türkiye'nin Dış Ticarette Pazar Çeşitliliğinin Uluslararası KOBİ Rekabetçiliği İçin Yeterliliği



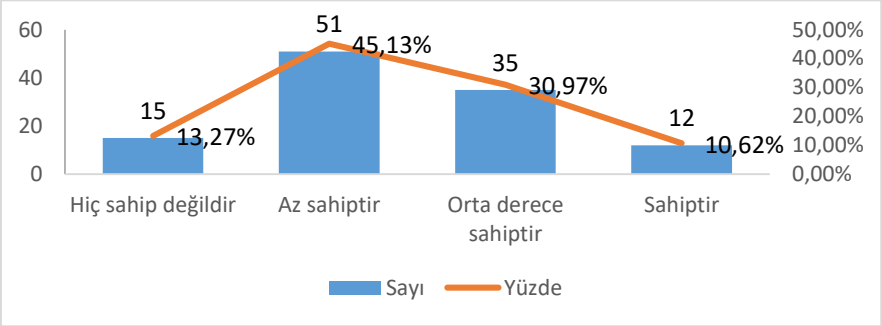
31. Türkiye'de araştırma geliştirme (ARGE) harcamaları/faaliyetleri uluslararası pazarlarda rekabetçiliğiniz için yeterli midir; 58 firma (%51,33) az yeterli bulduğunu ifade ederken, 33 firma (%29,20) hiç yeterli bulmadığı cevabını vermiştir.

Grafik 59. Türkiye'deki ARGE Harcamalarının Uluslararası KOBİ Rekabetçiliği İçin Yeterliliği



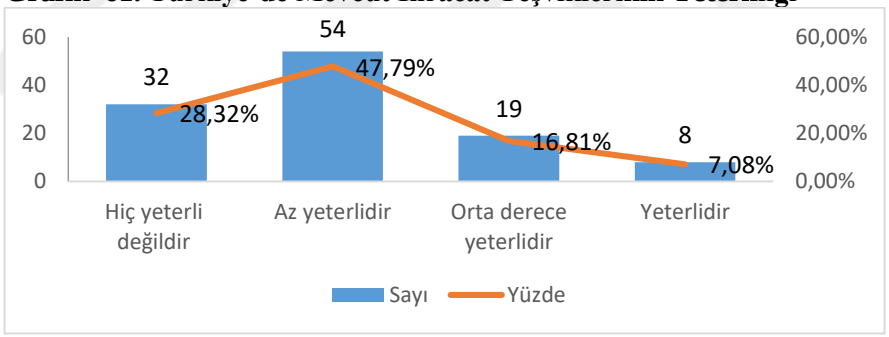
32. Uluslararası piyasalarda Türk markaları rekabet gücüne sahip midir; 51 firma (%45,13) az sahiptir görüşünü belirtirken, 35 firma (%30,97) orta derecede sahip olduğunu belirtirmiş, 15 firma hiç sahip olmadığı görüşünü bildirmiştir.

Grafik 60. Uluslararası Piyasalarda Türk Markalarının Rekabet Gücü



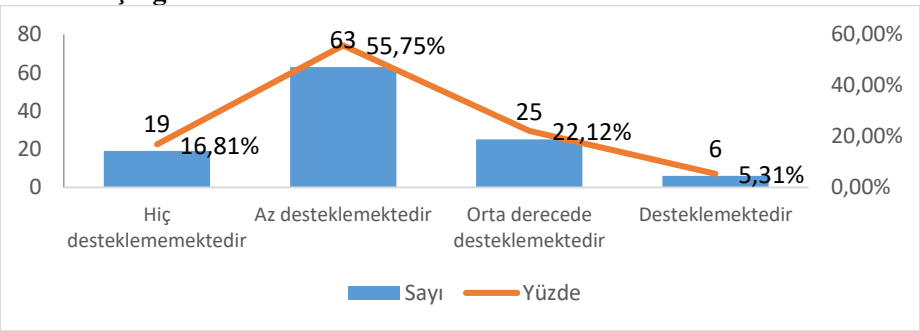
33. Türkiye'de mevcut ihracat teşvikleri yeterli düzeyde midir; 54 firma (%47,79) oranla az yeterli bulduğunu, 32 firma ise hiç yeterli olmadığı görüşünü belirtmiştir. 19 firma (%16,81) orta derecede yeterli olduğunu belirtmiştir.

Grafik 61. Türkiye'de Mevcut İhracat Teşviklerinin Yeterliliği



34. Türkiye'nin gümrük oranları uluslararası rekabetçiliğimizi desteklemekte midir; 63 firma (%55,75) az desteklendiği görüşünü belirtmiştir. 19 firma ise hiç desteklenmediği görüşünü belirtmiştir. 25 firma (%22,12) orta derecede desteklediğini savunmuştur.

Grafik 62. Türkiye'nin Gümrük Oranlarının KOBİ'lerin Uluslararası Rekabetçiliğine Etkisi



4.6. DEĞERLENDİRME

Anket sorularına verilen cevapların niceliksel olarak değerlendirilmesi[1] ile elde edilen toplam skorlar Tablo 29.'da yer almaktadır. 113 KOBİ firması ile yapılan anket cevaplarının toplam skorları, "Türkiye Ekonominin Yapısal Özelliklerinin KOBİ'lerin Rekabet Gücüne Etkisini" önem derecesine göre göstermektedir. Tablo 29.'da görüldüğü gibi anket sorularının skorları en düşük "ARGE Harcamaları/Faaliyetleri" için 37,87 puandan, en yüksek "Hammadde- Doğal Kaynaklarda Dışa Bağımlılık" için 83,798 puana kadar değişik seviyelerdedir. Anket sonuçları çerçevesinde, ekonominin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin rekabet gücüne etkisinin çok farklı düzeylerde olabildiği ortaya çıkmaktadır.

[1]*Örnek olarak bir anket sorusu için "hiç etkilememektedir" şıkkının %15, "az etkilemektedir" şıkkının %20, "önemli derecede etkilemektedir" şıkkının %30," çok etkilemektedir" %35 pay aldığı bir cevap için yapılan hesaplama; 15x1+20x4+30x7+35x10= 655 rakamının sadeleştirilmek için 10'a bölünmesi ile bu anket sorusu için toplam skor 65,5 olarak hesaplanmıştır.*

Tablo 29. Anket Cevapların Niceliksel Değerlendirilmesi

Anket Soru No	Soru Konusu	Hiç Önemli Değil (1)	Az Önemli (4)	Önemli (7)	Çok Önemli (10)	Toplam Skor
1.	Cari Açık	1,86	15,98	22,30	10,62	50,76
2.	İthal Ürünlere/Girdilere Olan Bağımlılık	0,26	7,08	33,45	31,86	72,65
3.	Yüksek Teknoloji Ürün İhracatında Yetersizliği	0,89	10,97	29,11	22,12	63,09
4.	İhracat Ürünlerindeki Çeşitliliği	0,62	9,55	35,31	19,47	64,95
5.	Firmalarının Teknolojik Düzeyi	0,18	14,87	31,59	15,93	62,57
6.	Döviz Kurlarının Aşırı Dalgalanması	0,44	5,31	26,02	45,13	76,9
7.	Dış Ticaret Ülkelerin Parasıyla Yapılması	0,71	7.08	32,83	28,32	68,94
8.	Döviz Kurlarının Yüksek Olması	0,53	9,2	27,87	31,86	69,46
9.	Döviz Kurlarının Düşük Olması	0,62	10,26	21,68	37,17	69,73
10.	Finansmanla İlgili Güçlükler ve Yetersizlikler	0,26	4,60	34,07	37,17	76,1
11.	İhracat Teşvikleri	1,20	8,85	33,45	14,16	57,66
12.	Gümrük Birliği	0,8	7,79	31,89	23.01	63,49
13.	Gümrük Altyapısı ve Bürokratik Süreçleri	0,62	11,32	24,78	30,09	66,81
14.	Üretim Kapasitesi	0,18	6,02	38,41	28,32	72,93
15.	Düşük Faiz	1,41	7,08	23,54	34,51	66,54
16.	Yüksek Faiz	1,06	6,02	23,54	40,71	71,33
17.	Faiz Oranlarındaki Oynaklık	0,97	6,02	27,26	38,40	72,65
18.	Yıllık Büyüme Oranlarındaki Yüksek Değişkenlik	0,71	14,16	27,87	17,70	60,44
19.	Doğrudan Yabancı Yatırımların Seviyesi	0,97	18,76	21,06	13,27	54,06
20.	Hammadde- Doğal Kaynaklarda Dışa Bağımlılık	0,088	3,18	24,78	55,75	83,798
21.	Enerji Maliyetleri	0,35	5,31	20,44	53,98	80,08
22.	Yüksek Enflasyon	0,18	7,08	30,98	36,28	74,52
23.	Düşük Enflasyon	0,11	12,74	23,54	25,01	61,4
24.	Türkiye'nin Coğrafi Konumu	0,62	3,54	34,07	36,28	74,51
25.	Politik İstikrarsızlıklar	0,44	7,08	28,50	36,28	72,3
26.	Komşu Ülkeler ve Dünya'daki İstikrarsızlıklar	0,088	6,72	34,07	33,63	74,508
27.	İş Gücü Nitelikleri	1,15	12,39	30,35	14,16	58,05
28.	Pazarları Araştırma ve Tanıma Düzeyimiz	1,33	19,47	19,20	10,62	50,62
29.	Sektörlerde Yapılan Yatırımlar	1,95	19,82	20,44	1,77	43,98
30.	Ülke/Pazar Çeşitliliği	1,06	19,55	27,87	7,96	56,44
31.	ARGE Harcamaları/Faaliyetleri	2,92	20,53	11,77	2,65	37,87
32.	Türk Markaları Rekabet Gücüne Sahip midir?	1,33	18,05	21,68	10,62	51,68
33.	İhracat Teşvikleri Yeterli Düzeyde midir?	2,83	19,12	11,77	7,08	40,8
34.	Gümrük Oranları	1.67	22,30	15,48	5.31	44,76

Kaynak: Anket cevaplarının nicel değerlendirilmesi ile hazırlanmıştır.

Bu bağlamda döviz kuru-faiz-enflasyon üçlüsünün rekabetçilik üzerindeki etkilerinin anket cevaplarına göre yüksek düzeyde olduğu, Türkiye'de döviz kurlarının aşırı dalgalanması, döviz kurlarının yüksek ya da düşük olmasının, firmaların uluslararası rekabetçiliğini derinden etkileyen etkenler olarak ortaya çıktığı görülmektedir. ARGE harcamaları/faaliyetleri, cari açık, sektörlerde yapılan yatırımların ise rekabet gücüne etkisinin göreli olarak daha düşük olduğu anlaşılmıştır.

SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Türkiye'de KOBİ'lerin uluslararası rekabetçiliğini doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyen yapısal ekonomik özelliklerin tespit edilerek bunların düzeltilmesine yönelik çalışmalar önem arz etmektedir. Bu çalışmada; Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ rekabetçiliği üzerine etkileri, 113 dış ticaret firması üzerinde uygulanan anket çalışmasından elde edilen veriler ve 10 KOBİ firması yöneticisi ile yapılan derinlemesine mülakat ışığında irdelenmiştir.

Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin uluslararası rekabet gücünü ne kadar etkilediğini tespit etmek için yapılan anket sonuçlarının niceliksel değerlendirmesi ve önem sırasına göre sıralanması Tablo 30. 'da yer almaktadır.

Tablo 30. Anket Cevapların Niceliksel Değerlendirilmesi ve Önem Sıralaması

Anket Soru No	Soru Konusu	Hiç Önemli Değil (1)	Az Önemli (4)	Önemli (7)	Çok Önemli (10)	Toplam Skor
1.	Hammadde- Doğal Kaynaklarda Dışa Bağımlılık	0,088	3,18	24,78	55,75	83,798
2.	Enerji Maliyetleri	0,35	5,31	20,44	53,98	80,08
3.	Döviz Kurlarının Aşırı Dalgalanması	0,44	5,31	26,02	45,13	76,9
4.	Finansmanla İlgili Güçlükler ve Yetersizlikler	0,26	4,60	34,07	37,17	76,1
5.	Yüksek Enflasyon	0,18	7,08	30,98	36,28	74,52
6.	Türkiye'nin Coğrafi Konumu	0,62	3,54	34,07	36,28	74,51
7.	Komşu Ülkeler ve Dünya'daki İstikrarsızlıklar	0,088	6,72	34,07	33,63	74,508
8.	Üretim Kapasitesi	0,18	6,02	38,41	28,32	72,93
9.	İthal Ürünlere/Girdilere Olan Bağımlılık	0,26	7,08	33,45	31,86	72,65
10.	Faiz Oranlarındaki Oynaklık	0,97	6,02	27,26	38,40	72,65
11.	Politik İstikrarsızlıklar	0,44	7,08	28,50	36,28	72,3
12.	Yüksek Faiz	1,06	6,02	23,54	40,71	71,33
13.	Döviz Kurlarının Düşük Olması	0,62	10,26	21,68	37,17	69,73
14.	Döviz Kurlarının Yüksek Olması	0,53	9,2	27,87	31,86	69,46
15.	Dış Ticaret Ülkelerin Parasıyla Yapılması	0,71	7.08	32,83	28,32	68,94
16.	Gümrük Altyapısı ve Bürokratik Süreçleri	0,62	11,32	24,78	30,09	66,81
17.	Düşük Faiz	1,41	7,08	23,54	34,51	66,54
18.	İhracat Ürünlerindeki Çeşitliliği	0,62	9,55	35,31	19,47	64,95
19.	Gümrük Birliği	0,8	7,79	31,89	23.01	63,49
20.	Yüksek Teknoloji Ürün İhracatında Yetersizliği	0,89	10,97	29,11	22,12	63,09
21.	Firmalarının Teknolojik Düzeyi	0,18	14,87	31,59	15,93	62,57
22.	Düşük Enflasyon	0,11	12,74	23,54	25,01	61,4
23.	Büyüme Oranlarındaki Yüksek Değişkenlik	0,71	14,16	27,87	17,70	60,44
24.	İş Gücü Nitelikleri	1,15	12,39	30,35	14,16	58,05
25.	İhracat Teşvikleri	1,20	8,85	33,45	14,16	57,66
26.	Ülke/Pazar Çeşitliliği	1,06	19,55	27,87	7,96	56,44
27.	Doğrudan Yabancı Yatırımların Seviyesi	0,97	18,76	21,06	13,27	54,06
28.	Türk Markaları Rekabet Gücüne Sahip midir?	1,33	18,05	21,68	10,62	51,68
29.	Cari Açık	1,86	15,98	22,30	10,62	50,76
30.	Pazarları Araştırma ve Tanıma Düzeyimiz	1,33	19,47	19,20	10,62	50,62
31.	Gümrük Oranları	1.67	22,30	15,48	5.31	44,76
32.	Sektörlerde Yapılan Yatırımlar	1,95	19,82	20,44	1,77	43,98
33.	İhracat Teşvikleri Yeterli Düzeyde midir?	2,83	19,12	11,77	7,08	40,8
34.	ARGE Harcamaları/Faaliyetleri	2,92	20,53	11,77	2,65	37,87

Anket cevaplarının değerlendirmesi; 70 ve üzeri, 60-70 arası, 50-60 arası ve 50'den düşük olmak üzere dört kategoriye ayrılmıştır. 70 ve üzeri 12 özellik yukarıdaki tabloda yer almakta olup KOBİ'lerin rekabet gücünü etkileyen en önemli özellikler olarak sayılabilir. Değerlendirme çerçevesinde en yüksek skoru 83,798 ile "Hammadde- Doğal Kaynaklarda Dışa Bağımlılık" özelliği almıştır. İkinci sırada 80,08 skor ile "Enerji Maliyetleri" yer alırken, "Döviz Kurlarındaki Aşırı Dalgalanma" 76,9 ile üçüncü sırada yer almıştır. KOBİ'lerin rekabet gücünü etkileyen en önemli 12 özellik arasında; "Üretim Girdilerinde Dışa Bağımlılık",

“Dünyada ve Türkiye’deki İstikrarsızlıklar”, “Döviz ve Faizdeki Aşırı Dalgalanmalar” ve “Enflasyon” özellikle dikkat çekici maddeler olarak ön plana çıkmaktadır. Türkiye ekonomisinde ileri teknoloji ürünlerinde üretim ve ihracat payının %3-5 düzeyinde olması ve bu türden katma değerli ürünlerde rekabet gücümüzün olmaması, anket sonuçlarına “ARGE Harcamaları/Faaliyetlerinin” KOBİ’ler için en az öneme sahip özellik olarak çıkması şeklinde yansımıştır. “Sektörlerde Yapılan Yatırımlar” ve “Gümrük Oranları” diğer en az etkileyen iki özellik olarak ortaya çıkmıştır.

Çalışma kapsamında nitel bir araştırma yöntemi olarak yapılan derinlemesine mülakat sonuçlarına göre; üretim süreçleri açısından hammadde ve ara mamullerin ithalatında ilave gümrük vergileri, kota, gözetim vb. uygulamaların tedarik zincirinde boşluklar oluşturduğu belirtilmektedir. Ülke içerisindeki üretimin korunması ve desteklenmesi amacıyla devlet tarafından hayata geçirilen bu tip kısıtlayıcı tedbirlerin yurt içi üretimi geliştirici teşvik ve AR-GE süreçleriyle stratejik olarak desteklenmediği sürece KOBİ rekabetçiliğine olumsuz etkiler oluşturduğu belirtilmiştir. Bununla birlikte üretimde rekabetçiliği olumsuz etkileyen diğer üç başlık; işgücü maliyeti, teknolojik yatırım yetersizliği ve yüksek enerji maliyetleri olarak ortaya çıkmıştır. Derinlemesine mülakatta görüşülen KOBİ temsilcilerine göre, işgücü maliyetlerinin firmalar üzerindeki yükünün ortadan kaldırılması uluslararası rekabetçiliğin sağlanması adına önem arz etmektedir. Diğer taraftan katma değerli üretim için gerekli teknolojik alt yapı yatırımlarının yeterince yapılmadığı, mevcut üretim parkurlarının Türkiye’nin katma değer yaratacak ürünleri hayata geçirebilmesi için elverişli olmadığı ifade edilmiştir. Katma değeri olmayan piyasa ürünlerinin üretimi ile uluslararası pazarda rekabetçi olunamamaktadır. Bu yüzden yeni teknolojiler ve üretim tekniklerinin firmalar tarafından transfer edilmesi gerekmektedir. Teknolojik yenilikler ve yeni üretim tekniklerinin hayata geçirilmesi için AR-GE çalışmalarının yanı sıra yurt dışından teknoloji transferi gibi çözümlerin de hayata geçirilebileceği belirtilmiştir.

Finansman yönünden KOBİ temsilcileri tarafından yapılan değerlendirmelere göre; Türkiye üretim fonksiyonları açısından değerlendirildiğinde sermaye kıt bir ülkedir. Bu durum firmaların ve özellikle KOBİ’lerin finansmana ulaşımını çok maliyetli ve zor bir hala sokmaktadır. Bu da rekabetçilikte firmaları geriye düşürmektedir. Finansmana ulaşımla alakalı finans sektörünün toptan bir şekilde koordineli hareket etmesi gerekmektedir. KOBİ’lerin uygun koşullarla ve yeterli miktarda finanse edilmesi rekabetçilikleri açısından son derece önemlidir. KOBİ’lerin finansmana ulaşımındaki yetersizlikler ve engeller ihracatta

rekabetçiliği olumsuz etkilemektedir. Devletin bu konuda gerekli düzenleme ve teşvikleri yapması ivedilik arz etmektedir. Ayrıca Eximbank uygulamaları genişletilerek dövizle hammadde temini maliyetleri aşağıya çekilmelidir.

Mevzuat yönünden yapılan değerlendirmelerde; dış ticaret süreçlerinde gerek ithalat ve gerekse ihracatta bulunan ağır bürokratik süreç rekabetçiliği olumsuz etkilemektedir. Dış ticarette bürokrasinin operasyonel olarak basitleştirilmesi, süreçlerin çok daha şeffaf olması ve kolaylaştırılması gerekmektedir. Bununla birlikte, Türk Lirasının değerini korumak adına ihracat bedellerinin belli bir oranının Türk Lirası'na çevrilmesi dış ticarette rekabetçiliği olumsuz yönde etkilemektedir. Dış ticaret firmalarının ihraç kayıtlı olarak aldıkları malların ödemesini TL ile yapmak zorunda olması da yine dış ticarette firmaların rekabetçiliğini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu zorunluluktan ötürü firmalar hangi kur üzerinden ödeme yapacaklarına yönelik olarak birbiriyle anlaşamamakta, taraflardan en az biri kur değişiminden ötürü zarar etmektedir. Bugüne kadar uygulanan TL'yi koruma politikaları gözden geçirilip analiz edilerek fayda maliyet analizi neticesinde yeniden bir düzenleme sağlanmalıdır.

Gümrük vergileri, vergi iadesi süreçleri, serbest bölgeler, ithalat ve ihracat lisansları, ithalat ve ihracat prosedürleri gibi faktörlerin birbiriyle entegre edilmesi ve uygulamada basitleştirilmesi, dış ticaret konusunda ülkemiz üreticilerine kolaylık sağlayacaktır. Eğitim kurumlarının KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu insan kaynağını yetiştirmede daha etkin stratejiler geliştirilmesi ve üniversitelerin KOBİ'ler ile işbirliğini arttırması da rekabetçiliği arttıracak etkenler arasında gösterilmektedir.

Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ'lerin rekabet gücüne etkisinin araştırıldığı bu çalışma ile tespit edilen hususların, KOBİ'lerin rekabetçiliklerinin geliştirilmesi konusundaki politikaların önceliklerinin ve önemlerinin belirlenmesine kayda değer katkıda bulunduğu değerlendirilmektedir.

EKLER

Ek-1 Ana Çalışma Anket Formu

Değerli Katılımcı,

Bu çalışma, Dr. Muhittin ADIGÜZEL danışmanlığında İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü, Uluslararası Ticaret Doktora programı öğrencisi Mesut ŞENGÜLER tarafından yürütülen "TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİNİN KOBİ'LERİN REKABET GÜCÜNE ETKİSİ" isimli tez için yapılan bir anket çalışmasıdır.

Çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisinin yapısal özelliklerinin KOBİ rekabetçiliğine etkisinin incelenmesidir.

Araştırmaya katılımınız tamamen gönüllülük esasına dayanmaktadır. Araştırma sırasında sizden alınan bilgiler grup halinde değerlendirileceğinden, sizden kimlik belirleyici bilgiler istenmeyecektir. Cevaplarınız gizli tutulacak ve sadece araştırmacı tarafından bilimsel çalışmalarda kullanılacaktır. Bu anlamda, araştırma sonuçlarından sağlıklı bilgiler edinilebilmesi için soruların samimi bir şekilde doldurulması ve boş bırakılmaması oldukça önemlidir. Anket genel olarak kişisel rahatsızlık teşkil edecek soruları içermemektedir. Ancak araştırma sırasında herhangi bir nedenden dolayı rahatsızlık hissederseniz, katılımınızı sonlandırabilirsiniz. Çalışma sırasında sizden istenilen, verilen sorularda boş madde bırakmamaya özen göstererek samimi bir şekilde doldurmanızdır. Çalışmaya katılım yaklaşık 3 dakika sürecektir. Çalışma hakkında daha fazla bilgi almak için Mesut ŞENGÜLER'e (E posta: sengulermesut@gmail.com) ulaşabilirsiniz. Katılımınız için şimdiden teşekkür ederiz.

Bu çalışmaya tamamen gönüllü olarak katılıyorum ve istediğim zaman katılımımı sonlandırabileceğimi biliyorum. Verdiğim bilgilerin bilimsel amaçlı kullanımını kabul ediyorum.

Evet ( ) Hayır ( )

Araştırmacının Adı Soyadı
Mesut ŞENGÜLER

“TÜRKİYE EKONOMİSİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİNİN KOBİ’LERİN REKABET GÜCÜNE ETKİSİ” ANKETİ

1- İşletmenizin faaliyet alanını belirtiniz.
( ) Üretim ( ) Ticaret ( ) Hem üretim hem ticaret

2- Dış ticarette faaliyet türünüzü belirtiniz.
( )İhracat ( ) İthalat ( ) Hem İthalat Hem İhracat

3- Firmanızın faaliyet gösterdiği sektörü belirtiniz.

……..Sektörü

4- Ağırlıklı olarak dış ticaret yaptığınız bölgeleri belirtiniz.
( ) Avrupa ülkeleri
( ) Ortadoğu ülkeleri
( ) Latin Amerika ülkeleri
( ) ABD
( ) Uzakdoğu ülkeleri
( ) Rusya
( ) Afrika
( ) Diğer

5- Lütfen, aşağıdaki ifadelerin her birini ayrı ayrı olmak üzere dış ticaret yapan firmanın bir temsilcisi olarak sizi tanımladığını düşündüğünüz seçeneği işaretlemek suretiyle cevaplayınız.

		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
1	Türkiye’nin cari açığı uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
2	Üretimde ithal ürünlere/girdilere olan bağımlılık dış ticarette rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
3	Türkiye’nin yüksek teknolojili ürün ihracatındaki yetersizliği uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**

4	Türkiye'nin ihracat ürünlerindeki çeşitliliği rekabet gücünü nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
5	Türk firmalarının teknolojik düzeyi uluslararası rekabet gücünüzü nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
6	Türkiye'de döviz kurlarının aşırı dalgalanması uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilemeyecektir	**Az etkileyecektir**	**Önemli derecede etkileyecektir**	**Çok etkileyecektir**
7	Dış ticaret yaptığımız ülkelerin kendi paralarıyla ve Türk Lirasıyla ticaret yapılması rekabetçiliğinizi nasıl etkileyecektir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
8	Türkiye'de döviz kurlarının yüksek olması uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
9	Türkiye'de döviz kurlarının düşük olması uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
10	Türkiye'de finansmanla ilgili karşılaşılan güçlükler ve yetersizlikler, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
11	Türkiye'de mevcut ihracat teşvikleri uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
12	Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği içinde bulunması, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**

13	Türkiye'nin gümrük altyapısı ve gümrüklerdeki bürokratik süreçler, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
14	Türkiye'nin üretim kapasitesi rekabet gücümüzü nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
15	Düşük faiz dış ticarette rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
16	Yüksek faiz dış ticarette rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
17	Faiz oranlarındaki oynaklık firmanızın dış ticaretteki rekabetçiliğini nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
18	Türkiye ekonomisinin yıllık büyüme oranlarındaki yüksek değişkenlik uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
19	Türkiye'ye giren doğrudan yabancı yatırımların seviyesi, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
20	Türkiye'nin dışa bağımlı olduğu ham madde ve doğal kaynaklar, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
21	Enerji maliyetleri, firmanızın yurtdışı pazarlardaki rekabetçiliğini nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**

22	Yüksek enflasyon dış ticaretteki rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
23	Düşük enflasyon dış ticaretteki rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
24	Türkiye'nin coğrafi konumu uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
25	Türkiye'deki politik istikrarsızlıklar uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç etkilememektedir	**Az etkilemektedir**	**Önemli derecede etkilemektedir**	**Çok etkilemektedir**
26	Komşu ülkelerdeki ve Dünya'daki politik istikrarsızlıklar uluslararası pazarlarda rekabetçiliğinizi nasıl etkilemektedir?				
		Hiç yeterli değildir	**Az yeterlidir**	**Orta derece yeterlidir**	**Yeterlidir**
27	Uluslararası pazarlarda rekabet gücümüz için Türkiye'nin iş gücü nitelikleri yeterli midir?				
		Hiç yeterli değildir	**Az yeterlidir**	**Orta derece yeterlidir**	**Yeterlidir**
28	Ülke Pazar araştırmaları ve pazarları tanıma düzeyimiz uluslararası rekabet gücümüzü arttırmakta yeterli midir?				
		Hiç yeterli değildir	**Az yeterlidir**	**Orta derece yeterlidir**	**Yeterlidir**
29	Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü için sektörlerde yapılan yatırımlar yeterli midir?				
		Hiç yeterli değildir	**Az yeterlidir**	**Orta derece yeterlidir**	**Yeterlidir**
30	Türkiye'nin dış ticarette, ülke/pazar çeşitliliği uluslararası rekabetçiliğimiz için yeterli midir?				
		Hiç yeterli değildir	**Az yeterlidir**	**Orta derece yeterlidir**	**Yeterlidir**

31	Türkiye’de araştırma geliştirme (ARGE) harcamaları/faaliyetleri uluslararası pazarlarda rekabetçiliğiniz için yeterli midir?				
		Hiç sahip değildir	**Az sahiptir**	**Orta derece sahiptir**	**Sahiptir**
32	Uluslararası piyasalarda Türk markaları rekabet gücüne sahip midir?				
		Hiç yeterli değildir	**Az yeterlidir**	**Orta derece yeterlidir**	**Yeterlidir**
33	Türkiye’de mevcut ihracat teşvikleri yeterli düzeyde midir?				
		Hiç desteklememektedir	**Az desteklemektedir**	**Orta derecede desteklemektedir**	**Desteklemektedir**
34	Türkiye'nin gümrük oranları uluslararası rekabetçiliğimizi desteklemekte midir?				

Ek-2 Derinlemesine Mülakat Soruları

1- Dış ticarette sizi (yerli – yabancı) rakiplerinize karşı rekabette geride bırakan etkenleri **üretim süreçleri** (hammadde, işgücü, teknoloji, makine parkuru, yan sanayii eksikliği vd.) açısından değerlendiriniz? **Çözüm önerilerinizle birlikte cevaplayınız.**

2- Dış ticarette sizi (yerli – yabancı) rakiplerinize karşı rekabette geride bırakan etkenleri **finansman** (özsermaye yetersizliği, krediye ulaşımdaki sıkıntılar, ödeme problemleri, çek, senet vd.) açısından değerlendiriniz? **Çözüm önerilerinizle birlikte cevaplayınız.**

3- Dış ticarette sizi (yerli – yabancı) rakiplerinize karşı rekabette geride bırakan etkenleri **mevzuatsal** (gümrük uygulamaları, teşvikler, vergilendirme vd.) açıdan değerlendiriniz? **Çözüm önerilerinizle birlikte cevaplayınız.**

4- Dış ticarette sizi (yerli – yabancı) rakiplerinize karşı rekabette geride bırakan diğer etkenleri değerlendiriniz? **Çözüm önerilerinizle birlikte cevaplayınız.**

KAYNAKÇA

Acar, M. (2010). " Serbest Ticaret, Ekonomik Özgürlükler ve Refah". Bilgi (Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi), Sayı:53, Bahar, s.1-28.

Adıgüzel, D. M. (2011). Küresel Rekabet Gücü. İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.

Adıgüzel, M. (2011b). Türkiye Ekonomisi ve Stratejik Dönüşüm. 1. Baskı, Ankara: Nobel Yayıncılık.

Aghion, P., C. Harris and J. Vickers (1997). " Competition and Growth with Step- by Step Innovation; An Example". European Economic Review.

Aghion P, Dewatripont M, Rey P. (1997). Corporate Governance. Competition Policy and Industrial Policy. European Economic Review. 1997;41 (3-5) :797-805.

Aghion, P. ve Howitt, P. (1998). Endogenous Growth Theory. Cambridge: Mass, MIT Press.

Akal, M. (2008). " Üretim Malları İthalatı Fiyat ve Gelir Esneklikleri Tahmini: Türkiye Örneği". Kocaeli Üniv. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı.15/1, s.1-16.

Akbulut, G. (2008). "Küresel Değişimler Bağlamında Dünya Enerji Kaynakları, Sorunlar ve Türkiye". C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt. 32, No. 1, s. 117-137.

Akdeniz, M. B. (2016). KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Yapı İçerisinde Yerleri, Destekleyici Kurumsal Çevreleri ve Avrupa Birliği Uyum Sürecinde Yeniden Yapılandırılmaları. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi , (13) , - . Retrieved from https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/55338 E.T. (03.05.2021).

Akdiş, M. (2007). "Cari Açıkların Sürdürülebilirliği Sorunu ve Türkiye Ekonomisindeki Gelişmeler". Tasam Stratejik Öngörü Dergisi, Sayı: 8, s. 15-40.

Akgemci, T. (2001). KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler. Ankara: KOSGEB Yayınları.

Akgemici, T. (2007). Stratejik Yönetim. Ankara: Gazi Kitapevi.

Akiş, E. (2008). "Küreselleşme Sürecinde Türkiye'nin Uluslararası Rekabet Gücü: Türk Beyaz Eşya Sanayii için Bir Uygulama". İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul.

Akkök, M., Selman ve Ali Orhan Aydın (1999). " Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi", Araştırma Projesi, Ankara.

Aklan, N., A. (1997). "Türkiye de Yabancı Sermaye Yatırımları". Dış Ticaret Müsteşarlığı Dış Ticaret Dergisi, Vol:2, No:6, s.21-39.

Aksoy, B. ve Coşkun, M. (2004). "Türkiye'nin Yakın Dönem Dış Ticaretindeki Değişmeler". G.Ü. Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi, Cilt. 24, Sayı. 3, s. 397-417.

Aktan, C. C. ve Vural İ.Y. (1994). "Yeni Ekonomi ve Rekabet" Rekabet Dizisi: 1, TİSK Yayınları.

Aktan, C. Can ve Şen H. (1999). " Globalleşme, Ekonomik Kriz ve Türkiye". Tosyöv Yayınları. Ankara.

Aktan C. C. ve İstiklal Y. V. (2004). Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri. Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yayınları, 2004a.

Akyüz, Y. ve K. Boratav (2001). "The Making of the Turkish Financial Crisis". Küresel Ekonominin Finansallaşması Konferansı, 7-9 Kasım, Amherst, Massachusetts. pp. 1549-1566.

Altay, B. (2006). "Avrupa Birliğinde Rekabet Politikaları, Türkiye Ve Avrupa Birliği'nin İhracatta Rekabet Gücünün Ölçülmesi". Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Afyonkarahisar.

Altın, O. ve Kaya, A. A. (2009). "Türkiye'de Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensel _liskinin Analizi". Ege Akademik Bakıs, Cilt 9, Sayı 1, s.251-259.

Altuntuğ, N. (2007). "Rekabet Sürecinin Dinamik Boyutu, Bileşenleri Ve Dinamizmi Sürdürebilme Yolları". Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (5), ss. 15-29).

Avrupa Komisyonu (1996). The Proposal of the European Commission from April 3rd, 1996 Concerning the Definition of the Small and Medium Enterprises (96/280/EC).

Ayık, Y. Z. ve Keskin G. (2008). KOBİ'lerin Genel Sorunları ve Düşünülen Çözüm Önerileri Üzerine Erzurum'da Bir Uygulama. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 12(2): 470-487.

Ayyagari, M., Beck, T. ve Demirgüç-Kunt, A. (2003). Small and Medium Enterprises Across the Globe: A New Database (August 2003). Available at SSRN: https://ssrn.com/abstract=636547 (11.03.2021).

Bağrıaçık, A. (1989). Dışa Açılım Sürecinde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler. İstanbul: Dünya Yayınları.

Bahçeci, S. (1997). Ortodoks ve Heterodoks İstikrar Programları: Seçilmiş Ülke Örnekleri ve 1994 Türkiye Deneyimi. Devlet Planlama Teşkilatı Ekonomik Modeller ve Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara. Temmuz 1997.

Balassa, B. (1966). Tariff Reductions and Trade in Manufactures. American Economic Review, (56), ss.466-473.

Balkan, D., Suiçmez H. (2017). "Türkiye ve Dünyada İşgücü Verimliliğinin Karşılaştırmalı Analizi". Verimlilik Dergisi, Sayı:1, Sayfa: 93-113, 2017.

Barungi, M., Barbara and Michael A. (2000). “Growth and Foreign Dbt: The Ugandan Experience”. External Debt and Capital Flight in Sub- Saharan Africa,(ed): Ajayi S. Ibi ve Mohsin S. Khan, Washington D.C.:IMF. S. 93-117.

Başkılıç, E. (2006). ″Türkiye’nin Uluslararası Rekabet Gücü; Bazı AB Ülkeleri Kıyaslaması″. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adana.

Bayraktutan, Y. (2003). “Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri”. C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt:4, Sayı:2, s:175-186.

Bendavid, D., (1993). “Equalizing Exchange: Trade Liberalization And Income Convergence”. Quarterly Journal of Economics, 108(3), ss. 653-679.

Bilgin, D. (2013). KOBİ'lerde Modern Stok Yönetim Modellerinin Uygulanabilirliği: Karaman İlinde Bir Uygulama. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Karaman: Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Bocutoğlu, P. D. E. (2012). İktisat Teorisinde Emeğin Öyküsü: Değerin Kaynağı Olan Emekten Marjinal Faydanın Türevi Olan Emeğe Yolculuk. Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, 1 (1) , 127-150. Retrieved from https://dergipark.org.tr/tr/pub/hakisderg/issue/7575/99445.

Boratav, K. (2003). “İktisat Tarihi 1981-2003”. Haz. Korkut Boratav, Sina Akşin, Bülent Tanör, Yakınçağ Türkiye Tarihi 1981-2003, Cilt. 2, Milliyet Kitaplığı, İstanbul.

Boratav, K. (2006). Türkiye İktisat Tarihi 1908-2005. (10. Baskı), İmge Kitapevi, Ankara.

Bouoiyour, J. (2003). The Determining Factors of Foreign Direct Investment in Morocco. Giordano Dell-Amore Foundation, s. 1-19.

Bozkurt, N. (2002), “Ticaretin Felsefesi, Tarihçesi ve Etikle Olan Sıkı Bağına İlişkin Bazı Saptamalar”. İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi, 2, 153-179.

Bryan, I. (1994). Canada in the New Global Economy: Problems and Process. Toronto: John Wiley and Sons.

Büyükdere, K. (2005). “Türkiye’nin Dış Ticaretinin Gelişimi”. Gümrük Dünyası Dergisi, Sayı.147, s.1-9.

Carayannis, E. and SAGI, J. (2001). “New” vs. “Old” Economy: Insights On Competitiveness In The Global It Industry. Technovation 21. s.501–514.

Carbaugh, R. J. (2005). “International Economics, 10th. Edit. Thomson Corporation”. South Western, pp, 5-530.

Cernat L., Norman-Lopez A., Duch T., Figueras A. (2014). SMEs Are More Important Than You Think! Challenges and Opportunities for EU Exporting SMEs. DG TRADE Chief Economist Notes No: 2014-3.

Cernat L., Jakubiak M., Preillon N. (2020). The Role of SMEs in Extra-EU Exports: Key Performance Indicators. DG TRADE Chief Economist Notes No: 2020-1.

Cerny, P.G. (1993). "Finance and world politics: markets, regimes and states in the post-hegemonic era". Edward Elgar Publishing, p.121.

Chan, K.C. Louis (1994). Consumption, İnflation Risk, and Real İnterest Rate: An Empirical Analysis. Journal of Business, Vol. 67, Number:1, p. 69-96.

Chenery H., Robinson S. and Syrquin M. (1987). Industriallisation and Growh: A Comprative Study. London: Oxford University Press.

Cho, D. S. (1998). "From National Competitiveness to Bloc and Global Competitivenes" (Cilt Vol.8). Competitiveness Review. s.11-15.

Church, J. and Ware, R. (1962). Industrial Organization A Strategic Approach. Mc Graw Hill.

Çatal, M. F. (2007). Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 10(2): 336-356.

Çelik, C. ve Karadal, H. (2007). KOBİ'lerin Sorunları ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri: Aksaray ve Mersin Örneği. Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 2(16): 119-138.

Coşkun, A. (2007). "Uluslararası Rekabet Gücü ve Çin". Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Çakmak, Ö. A. (2005). Açıklanmış Karşılaştırma Üstünlükler ve Rekabet Gücü: Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim Endüstrisi Üzerine Bir Uygulama. Ege Akademik Bakış Dergisi, 5(1-2).

Çivi, E., Erol, İ., İnanlı, T. ve Erol, E.D. (2008). "Uluslararası Rekabet Gücüne Farklı Bakışlar". Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi. Cilt: 4, Yıl:4. Sayı: 1. s.4.

Değer, M. K. (2007). İhracatın Kompozisyonu ve Ekonomik Büyüme. İmaj Yayıncılık, Ankara, s. 2-168.

Demirhan A. A. (2016). Export Behavior of the Turkish Manufacturing Firms. Emerging Markets Finance and Trade, 52(11): 2646–2668.

Deviren, N. V. (2004). "Yeni Dış Ticaret Teorileri". Mevzuat Dergisi, 7(81), ss. 107-127.

Dış Ticaret Müsteşarlığı, (DTM). (2009). Dış Ticaretin Görünümü 2008. T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirmeler Genel Müdürlüğü, Ankara.

Dooley, Michael, D. Folkerts, R. Haas, S. Symansky and R. Tryon (1990). Debt Reduction and Economic Activity, Occasional Paper No:68, Washington D.C:IMF.

Dornbusch, R. (1986). "Special Exchange Rates for Capital Account Transaction,". The World Bank Economic Review, Vol. 1, p. 1-33.

Dulupçu, M. A. (2001). Rekabet Güç Teorik Tartışmalar Türkiye Üzerinde Bir Değerlendirme. Nobel Yayıncılık, Ankara.

Dunning, J.H. (1995). Think Again Professor Krugman: Competitiveness Does Matter, International Executive. Jul/Aug95, Vol. 37 Issue 4, ss.315-324. 10p.

Duran, E. (2004). Bilgi Yönetiminin Rekabete Etkileri: "Kıyı Ege ve Marmarada Faaliyet Gösteren İşletmelerine Yönelik Bir Araştırma". Journal Of Faculty Of Bussiness, Vol: 5 No:1. s. 6-48.

Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), (2000). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları. Özel İhtisas Komisyon Raporu, Ankara.

Durand, M. (2003). Christophe Madashi And Flavia Terribile: Trends In OECD Countries International Competitiveness. The Influence Of Emerging Market Economies: Economics Department Working Papers No.195.

Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi, DEK. (2012). "Enerji Raporu 2013", DEK-TMK Yayınları, Sayı 22, Ocak 2014, Ankara, https://www.dunyaenerji.org.tr/wp-content/uploads/2017/11/enerjirapor2012.pdf, (21.11.2022).

Eğilmez, M. (2019). Kur Rejimleri ve Türkiye Uygulaması, https://www.mahfiegilmez.com/2012/10/kur-rejimleri-ve-turkiye-uygulamas.html. (17.11.2021)

Ekodialog, (2022). Türkiyenin Dış Ticaretinin Tarihsel Gelişimi, https://www.ekodialog.com/az-gelismis-ulkeler/gelismemis-ulkelerde-dis-ticaret.html (02.09.2022)

Emirkadı, Ö. (2016). Türkiye Ekonomisinde Cari Denge Açığı Yapısal mı, Konjonktürel mi? AISSC-2th Annual International Conference on Social Sciences, 02-04 June 2016, İstanbul. s.1-15.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, ETKB. (2010). 2010-2014 Stratejik Planı. http://www.sp.gov.tr/upload/xSPStratejikPlan/files/mDCwi+EnerjiveTabiiKaynaklarBakanligiSP1014.pdf, (17.11.2021).

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, ETKB. (2019), https://enerji.gov.tr/bilgi-merkezi-enerjihidrolik, (17.11.2021).

Engin, E. (2013). “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yaklaşımına Göre Türkiye Oluklu Mukavva Ambalaj Sektörünün Rekabet Gücü”. İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kasım 2013, İstanbul. s.20.

Erat, V. & Demirkanoğlu, Y. (2021). Küresel rekabet açısından Türkiye. Journal of Social and Humanities Sciences Research, 8(78), 3401-3407.

Erdilek, A. (2003). “ A Comparative Analysis of Inward and Outward FDI in Turkey”. Transnational Corporations Vol.12, No. 3, p. 78-105.

Erkan, C. (1995). Ulusal Rekabet Üstünlüklerinin Belirleyenleri. Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 1 (1), 83-97. Retrieved from https://dergipark.org.tr/tr/pub/yonveek/issue/13669/165339.

Eroğlu, A. H., Çarıkçı, İ. H. ve Titiz İ. (2002). Küçük ve Orta Ölçekli Üretim İşletmelerinde Kriz Dönemine Özgü Finansman Sorunları ve Alternatif Pazarlama Stratejileri-Göller Bölgesi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi.7(1): Y.2002, C.7, S.1, s. 229-239. https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/195101 (11.07.2020).

Erol, T. (2001). Türkiye İmalat Sanayiinde Teknolojik Değişim ve Yenilik Süreçleri. TÜBİTAK / TTGV / DİE, Ankara, Mart 2001, s. 33-45.

Erol, M. (2010). Ekonomik Kriz ve KOBİ’ler. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi. 5(1):165-181.

Ersöz, H. Y., Özdemir S. ve Sarıoğlu H. İ. (2006). İşsizlik Sorunun Çözümünde KOBİ’lerin Desteklenmesi. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

Ersungur, Ş., Kızıltan, M. ve A. (2007). “Türkiye Ekonomisinde İthalata Bağımlılığın Girdi- Çıktı Yöntemiyle Analizi”. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt. 9, Sayı. 1, ss. 267-278.

Esguivel, G. and Felipe L. B. (1998), “Explaining Curreney Crises”. John F. Kennedy Faculty Research Working Papers Series R98-07, HIID.

Frankel, J.A. (2000). “Globalization of The Economy”. NBER Working Paper Series, Working Paper No: 7858, Agustos 2000, p.5.

Garelli S. (2005). IMD World Competitiveness Yearbook. IMD.

Gediz, B. ve Yalçınkaya M. H. (2004). “Türkiye’de İhracat Projeksiyonu”. Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Cilt. 11 Sayı. 1, s. 35-55.

Giray, F. (2007). “Telekominikasyon Sektöründe Liberalizasyon ve Türkiye’deki Durum”. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt. 2, Sayı. 2, s. 11-25.

Gökmenoğlu, S. Y., Akal, M. ve Altunışık, R. (2012). "Ulusal Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler Üzerine Değerlendirmeler". Rekabet Dergisi, 13(4). s.5-20.

Gönen, C., E. ve Balcı, M. (2019). "Uluslararası Ticaret ve Üretimin Tarihsel Gelişimi ve Bu Bağlamda Türkiye'nin Politik Ekonomi Analizi". s. 10.

Greenaway, D. ve Chris M. (1993). Trade and Industrial Policy In Developing Countries: A Manual of Policy Analysis. Londan Manmillan, University of Michigan Press, 265 sayfa, Comprehensive coverage of trade policy theory fort the developing world.

Grossman, G. ve Elhanan H. (1992). Innovation and Growh in the Global Economy. Cambridge, MA, MIT Pres.

Güleş, H. & Bülbül, H. (2004). Yenilikçilik, İşletmeler İçin Stratejik Rekabet Aracı. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Güney, P., Akbay, O. S. (2008). Avrupa Birliğinin Sanayi Politikası ve Türk Sanayisine Etkileri. ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 4, Sayı 7, 2008, ss. 147-162.

Hashim, M. K., and Wafa, S. A. (2002). Small & Medium Sized Enterprises in Malaysia: Development Issues. Petaling Jaya, Malaysia: Prentice Hall.

Hepaktan, E. (2007). " Türkiye'nin Dış Ticaretinin Gelir Yönlü Analizi". Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları, Cilt. 1, Sayı. 2, s. 79-112.

Hepaktan C. (2008). "Türkiye'nin Dönüşüm Sürecinde Dış Ticaret Politikaları". 2. Ulusal İktisat Kongresi, İzmir, 2008.

Hepaktan, E., Çınar, S. (2011). "Türkiye'de Uygulanan Döviz Kuru Sistemlerinin Dış Ticaret İle İlişkisi". Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 2011/5, (3), ss.82.

Hepaktan, C. E. (2018). Türkiye'de Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme Ve Cari İşlemler Açığı İlişkisinin Yapısal Kırılmalar Altında Ekonometrik Analizi. MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 16(4), 141-160.

Huizinga, J. (1993). " Inflation uncertainty, rlative price uncertainty, and investment is US Manufacturing". Journal of Money, Credit, and Banking. Vol. 25, s. 521-549.

IMD (2021). IMD World Digital Competitiveness Ranking 2021. file:///C:/Users/mesutsenguler/Downloads/digital_2021.pdf. E.T. 17.05.2022.

Ingham, B. (2004). "International Economics, A European Focus". Pearson Education Publication, pp. 90 - 336.

Imam, P., and Minoiu, C. (2008). Mauritius:A Competitiveness Assessment. IMF Working Paper. No. 08/212, Available at SSRN: https://ssrn.com/abstract=1261762 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1261762.

İçli, G. (2002). "Türk Modernleşme Sürecinin Günümüzdeki Yönelimi". C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt. 26 No. 2 s. 245-254.

Karagöz, M. ve Çetin D. (2005). "Döviz Kuru Dış Ticaret İlişkisi: Türkiye Örneği". Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt. 15, Sayı. 2, Sayfa: 219-228.

Karagül, M. ve İlter, B. (2016). Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, Nobel Yayıncılık, Anakara 2016, 4. Basım, s. 2.

Karluk, R. (2005). Avrupa Birliği ve Türkiye, 8. Baskı, Beta Basım Yayınları, İstanbul.

Karluk, R. (2005). Türkiye Ekonomisi: Tarihsel Gelişim, Yapısal ve Sosyal Değişim, 9.b., İstanbul: Beta Yayınları.

Kara, A. H. ve Sarıkaya, Ç. (2013). Türkiye'de Konjonktürel Etkilerden Arındırılmış Cari İşlemler Dengesi. TCMB, Ankara.

Kaya, F. (2008). "Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi". Beta Yayın, 1. Baskı, Eylül 2008, İstanbul.

Kaya, F. (2016), Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi. Beta Basım Yayım, İstanbul 2016.

Kaya, K. (2007). "Bölgesel Kalkınmada Yeni Bir Model; Kalkınma Ajansları ve Türkiye'de Uygulanabilirliği". Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Kaya, N. (2013). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde Stratejik Yönetim. Ankara: Detay Yayıncılık.

Kaymakçı, O. ve Diğerleri (2007). Uluslararası Ticarete Giriş Teori Politika ve Uygulama (1. Baskı). Nobel Yayın Dağıtım. Ankara.

Kazgan, G. (2004). Tanzimat'tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi. 2.b., İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Keçetep, İ. (2016). Türkiye'de İktisat Biliminin Doğuşu. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, ICAFR 16 Özel Sayısı, 823-834. Retrieved from https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijmeb/issue/54621/745085.

Kepenek,Y. Ve Yentürk N. (2005). Türkiye Ekonomisi, (17. Baskı), Remzi Kitapevi, İstanbul.

Keppel, C., and Wörz, J. (2010). "The Impact of the Global Recession in Europe – The Role Of International Trade". SUERF/BWG Conference and Special OeNB East Jour Fixe "Contagion and Spillovers – New Insights from the Crisis, January, PP.1-22,P.17,2010.

Khemani, R. (2001). 'Fostering Diversification and Competitiveness: Strategies and Options for the Kingdom of Saudi Arabia'. paper presented at the symposium on the Future Vision for the Saudi Economy. Riyadh 2001.

Kıllıoğlu, G. (2007). “ İhracat ve Ülke Ekonomisine Katkıları”. Serbest Gazete, 26 Kasım, s.8.

Kırankabeş, M. C. (2006). “Küresel Rekabet Gücü Boyutunda AB Ülkeleri ile Türkiye’nin Karşılaştırmalı Analizi”. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 16. s.237.

Kibritçioğlu, A. (1996). "Uluslararası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım". Uluslararası (makro) İktisat Okumalar. Ankara: Tdfob Yayıncılık. s.4.

Kocabaş, F. (2004). "Endüstri İlişkilerindeki Dönüşüm". Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 10. s. 33-54.

Koç, İ. Ö. (2008). Türk KOBİ’leri Bugünü ve Geleceği. İstanbul: Arıkan Basım Yayınları.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, KOSGEB. (2015). Stratejik Eyleme Planı. https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/KSEP%20G%C3%BCncellenen%20Eylem%20Plan%C4%B1%202015-2018_06_05_2016.pdf (12.10.2022).

Kök, R. ve Şimşek, N. (2006). “Endüstri-içi Dış Ticaret, Patentler ve Uluslararası Teknolojik Yayılma”. UEK-TEK 2006 Uluslararası Ekonomi Konferansı, Türkiye Ekonomi Kurumu, Ankara.

Krugman, P.R. (1980). Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade’. American Economic Review, (70), 950s.

Krugman, P. (1994). ″Competitiveness: A Dangerous Obsession″. Foreign Affairs, March/April 1994, Vol:73, No:2, s:28-44.

Krugman, P. ve Wells, R. (2013). Makro İktisat, Çev. Fuat Oğuz, Murat Arslan, Ali Akkemik ve Koray Göksal, Palme Yayıncılık, Ankara 2013, s. 120.

Kutlu, H. A. & Demirci, N. (2011). Küresel Finansal Krizi (2007-?) Ortaya Çıkaran Nedenler, Krizin Etkileri, Krizden Kısmi Çıkış Ve Mevcut Durum. Muhasebe ve Finansman Dergisi, (52), 121-136. Retrieved from https://dergipark.org.tr/tr/pub/mufad/issue/35631/396079.

Lagacé, D., and Bourgault, M. (2003). Linking manufacturing improvement programs to the competitive priorities of Canadian SMEs. Technovation, 23(8), 705-715.

Levinsohn, J. (1993). “Testing The İmports-As-Market-Dİscipline Hypothesis”. Journal of International Economics, Elsevier, vol 35, No. 1-2, s. 1-22.

Linder, S. B. (1961). An Essay on Trade and Transformation. John Wiley & Sons, New York.

Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü, MTA. (2020). Türkiye Jeotermal Enerji Potansiyeli ve Arama Çalışmaları, https://www.mta.gov.tr/v3.0/arastirmalar/jeotermal-enerji-arastirmalari 20.12.2121

Mankiw, G. (1997). Macroeconomics, Worth Publishers. New York.

Markusen, J. (2005). Productivitiy, Competitiveness, Trade Performans and Real Income;The Nexus Among Four Concepts,Economic Council of Canada. (H. Atik, Çev.) Ankara: Detay Yayıncılık.

Marn, M. and Rosiello, R. (2011). Fiyatı Yöneterek Kar Sağlamak, Fiyatlandırma. Harvard Bussiness Review Dergisinden Seçmeler, Mess Yayınları, İstanbul.

Montesquie, (1998). Kanunların Ruhu Üzerine (Çev. Fehmi Baldaş). Toplumsal Dönüşüm Yayınları, Cilt II, İstanbul 1998, s. 23.

Mousis, N. (2004). Avrupa Birliği Politikalarına Giriş Rehberi. Çev. Ahmet Fethi. İstanbul: Mega Press.

Müftüoğlu, M. T. (2013). Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler. Ankara: Turhan Kitabevi.

Nart, E. Ç. (2010). "Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerine Etkileri: Panel Veri Analizi". Journal of Yasar University, Cilt. 17, Sayı. 5, s. 2874-2885.

Newman, P. C. (1994). ″The Myth of the Competitiveness″. Maclean's, Vol:107, Issue:14, s:44.

Ngeno, N.K. (2000). " The External Debt Problem of Kenya". Editörler: S. Ibi Ajayi ve Mohsin S. Khan, External Debt and Capital, Flight in Sub- Saharan Africa, s. 128-130, Washington: IMF.

Nordas, H., Miroudot S. and Kowalski P. (2006). "Dynamic Gains From Trade". OECD Trade Policy Working Paper, No:43. OECD Publishing, Paris. https://doi.org/10.1787/276358887412.

Nunnenkamp, P. and Spatz J. (2004). FDI and Economic Growth in Developing Economies: How Relevant are Host-economi and Industry Characteristics?, Transnational Corporations. Vol. 13, s. 53-83.

OECD. (2001). Productivity Measurement of Aggregate And Industry Level Productivity Growth. Paris: OECD Manual.

OECD. (2005). Ekonomik Büyümeyi Anlamak: Makro düzeyde, Sektör düzeyinde, Firma düzeyinde. İstanbul: Tüsiad.

OECD (2005). OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2005.

OECD (2018). Fostering Greater SME Participation in a Globally Integrated Economy. Wagner J.

Öniş Z., Şenses F. (2007) "Küresel Dinamikler, Ülkeiçi Koalisyonlar ve Reaktif Devlet: Türkiye'nin Savaş Sonrası Kalkınmasında Önemli Politika Dönüşümleri". Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma (der. F. Şenses), İstanbul: İletişim, Kasım 2009. s.9.

Özbek, Z. (2008). "Kobi'lerin Türk Ekonomisindeki Yeri". Ekonomik Sorunlar Dergisi. 8 (31), ss.49-57.

Özbey, F. R. (2000). Türk Sanayileşme Sürecinde Bütünleştirilmiş Strteji. Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2 (1) , 75-92. Retrieved from https://dergipark.org.tr/tr/pub/akuiibfd/issue/61141/908456.

Özdemir, Ü., Yiğit, G., vd. (2014). "Cumhuriyetten Günümüze Ekonomi Politikaları Bağlamında Türk Dış Ticareti Gelişimi". Eastern Geographical Review, 2014/35, ss.149-174.

Özdemir, T. (2000). İstatiksel Kalite Kontrol. Eskişehir: AÜFF Döner Sermaye İşleme Yayınları.

Özdemir, S., Ersöz, H. Y. & Sarıoğlu, H. İ. (2007). Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri. Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi (53), 173-230. 21 Şubat 2020 tarihinde https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/9283 adresinden çevrimiçi erişim.

Özen, A. (2002). "Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Bütçe Açığının Gelişimi. Maliye Dergisi, Sayı. 141. S. 21-42, Araştırma Makale, Hakemsiz Der.

Öztürk, S. ve Özyakışır, D. (2005). "Türkiye Ekonomisinde 1980 Sonrası Yaşanan Yapısal Dönüşümlerin GSMH, Dış Ticaret ve Dış Borçlar Bağlamında Teorik Bir Değerlendirmesi". Mevzuat Dergisi, Yıl. 8 Sayı. 94, s.1-8.

Parasız, İ. (1996). Makro Ekonomi, Teori ve Politikalar. Ezgi Kitapevi. Bursa. s.183-187.

Parasız, D. (1998). Türkiye Ekonomisi: 1923'den Günümüze İktisat ve İstikrar Politikaları. Bursa: Ezgi Kitapevi Yayınları. s.4.

Parlak, Z., Özdemir S. ve Aykaç M. (2009). Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

Peker, O. (2008). "Marshall-Lerner Koşulu Çerçevesinde Döviz Kuru ve Ticaret Dengesi Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği". Adnan Menderes Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü ve Avrupa Araştırmalar Merkezi, Güncel Ekonomik Sorunlar Kongresi, Kuşadası, 2007, 469-476.

Pindyck, S. Robert (1991). "Irreversibility, uncertainty, and investment". Journal of Economic Literature, American Economic Association, Vol. 69, No. 3, s. 1110-1148.

Pitchford, J. (1995). The Current Account and Foreign Debt, Routledge, 1-207.

Porter, M. (1990a). Competitive Advantage of Nations: With A New Introduction, The Free Press, New York.

Porter, M. E. (2000). Rekabet Stratejisi: Sektör ve Rakip Analizi Teknikleri. (G. Ulubilgen, Çev.) İstanbul: Sistem Yayıncılık.

Posner, M.,V. (1961). International Trade and Technical Change. Oxford Economic Papers, pp. 323-341.

Qureshi, Zia (1996). "Globalization: New Opportunities, Tough Challenges". Finance & Development, March 1996, s. 30-33.

Raisen, H. (1990). "Public Debt, External Competitiveness and Fiscal Discipline in Developing Cauntries". Princeton Studies in International Economics, No. 66, Princeton University,

Rickard, S. (2006). Economics Of Organisations And Strategic Approach. Mc Graw Hill. p. 11.

Rivera, B. A. Luis and M. Paul Romer (1991). "Economic Integration And Endogenous Growth". The Quarterly Journal of Economics, MIT Pres, Vol. 106, No:2 s. 531-555.

Rodrik, D. (1991). "Closing Productivity Help: Does Trade Liberalisation Really Help ?". Editörler: HELLEİNER G. K., Trade Policy, Industriallisation and Development: A Recosideration, Clarendon Pres, Oxford.

Saatçi, M. ve Aslan, A. (2007). Türkiye İmalat Sanayinde İthalatın Piyasayı Disipline Etme Hipotezinin Testi: Panel Veri Yaklaşımı. Erciyes Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı. 29, ss.1-15.

Sabır, H, (2002). Dünya Siyasetinde Küresel Rekabet Sistemi. İstanbul. Derin Yayınları.

Sabır, H. (2002). "Az Gelişmiş Ülkelerde İthal İkameci Politikaların Başarısızlığı Üzerine". Gümrük Dergisi, Yıl. 11, Sayı. 42, ss.2-17.

Saçık, S. Y. (2009). "1980-2006 Döneminde Türkiye'nin Dış Ticaret Politikaları ve Performansı". Mevzuat Dergisi, Yıl. 12, Sayı. 140, s. 1-13.

Saral, T. (2003). "III. Paylaşım Savaşı ve Türkiye". Jeopolitik Dergisi, Yıl. 2, Sayı. 6, s. 17-27.

Savaşçı, İ., Kazançoğlu, Y. (2004). "Firmaların Yenilik Yaratma Sürecinde Serbest Bölgelerin Rolü". 3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı, s.517-526, Eskişehir.

Savcı, Y. (2009). Kobilerin Dış Ticarette Karşılaştıkları Sorunlar. Trakya Üniversitesi, İktisat Ana Bilim Dalı, Trakya (Türkiye).

Savrul, B., K. Özel, vd. (2013).”Osmanlı’nın Son Döneminde Günümüze Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi”. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2013/8, ss.56-78.

Schwab, (2019). Annual Report, https://content.schwab.com/web/retail/public/about-schwab/schwab_annual_report_2019.pdf, 06.10.2022.

Seki, İ. (2005). “Gümrük Birliği’nin Türkiye’nin Net İhracatı Üzerine Etkileri 1985-2003”. TCMB Yayınları.

Serez, M. (2010). AB Sürecinde KOBİ’lerin karşılaştıkları Finansman Sorunları ve Çanakkale Örneği.(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Çanakkale: Çanakkale On sekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Sever, E. (2009). “Reel Döviz Kuru Belirsizliğinin Ticaret Performansına Etkisi: Türkiye Uygulaması”. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi Araştırma Makaleleri, Cilt. 4, Sayı. 2, ss. 77-97.

Seyidoğlu, H. (2009). “Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Uygulama. 17. Baskı, İstanbul, Güzem Yayınları.

SME Envoy Report, (2005). The Activities of The European Union for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs), Commission Recommendation 2003 / 361 / EC, 25.

Smith, A. (2018). Hukuk Üzerine, (Çev. Ahmet Celiloğlu). Pinhan Yayıncılık. İstanbul 2018, s. 274.

Sodersten, B. and Reed, G. (1994), International Economics, St. Martin’s Press, 3rd Ed, New York, , pp.83.

Strateji ve Bütçe Başkanlığı, (SSB). (2019). On birinci Kalkınma Planı. https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/07/On_Birinci_Kalkinma_Plani-2019-2023.pdf. E.T. 12.07.2022.

Strateji ve Bütçe Başkanlığı, (SSB). (2022). Yıllık Ekonomik Rapor. https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/10/Yillik-Ekonomik-Rapor-2022.pdf. E.T. 01.10.2023.

Şanlı, C. (2011). Uluslararası Ticari Akitlerin Hazırlanması ve Uyuşmazlıkların Çözüm Yolları. Beta Basım Yayım. İstanbul 2011, s. 3.

Şen, E. (2008), Kobi’lerin Uluslararası Rekabet Güçlerini Artırmada Tedarik Zinciri Yönteminin Önemi. Araştırma Dairesi Başkanlığı, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME), s. 1-49.

Şenel, T. B. (2006). AB Sürecinde İşletmelerin Rekabet Gücü ve Girişimciliğin Deseklenmesi. Ankara: Gazi Üni. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şenol, C. (2007). “Türkiye’nin İhracatı Üzerine Bir Değerlendirme”. Gümrük Dünyası Dergisi, Gümrük Kontrolleri Derneği Yayın Organı, Sayı. 54, s. 1-9.

Takım, A., Kays, İ., İmamoğlu ve Naktiyok Y. (2018). Dış Ticaret İşlemleri. Ekin Yayınevi. Bursa 2018, s. 15.

Taş, H. Y. (2010). AB ve Türkiye'de KOBİ'lerin İstihdam Arttırıcı Etkileri. İstanbul: İTO Yayınları.

Taşlıyan, M. (2006). Elektronik Ticaret-Kavramlar ve Uygulamalar. Adapazarı: Sakarya Kitabevi Avcı Ofset.

Taylor, M. S. (1994). ""Once- off" and Continuing Gains From Trade". Review of Economic Studies, Vol. 61 No. 3, p. 589-601.

Temiz, D. (2009). "Gümrük Birliği ile Birlikte Türkiye'nin Dış Ticaretinde Yapısal Değişimler Oldu Mu?". Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi, c. 8, sayı. 1, ss. 115-138, May. 2009, doi:10.1501/Avraras_0000000064.

TİM, Türkiye İhracatçılar Meclisi, (2015). Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu. https://www.tim.org.tr/files/downloads/Raporlar/ekonomi_dis_ticaret_raporu_2015.pdf, 15.10.2021.

TİM, Türkiye İhracatçılar Meclisi, (2019). Faaliyet Raporu. https://tim. org.tr/files/downloads/Raporlar/TIM_Faaliyet_Raporu_2018-2019.pdf, 15.10.2021.

TİM, Türkiye İhracatçılar Meclisi, (2021). İhracat Raporu. https://tim. org.tr/files/downloads/Strateji_Raporlari/TIM_Ihracat_2021_Raporu.pdf, 15.10.2021.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, TOBB. (2021). 2021 Ekonomik Rapor. https://tobb.org.tr/Documents/yayinlar/2022/78ER.pdf, E.T. 21.06.2022.

TÜİK (2021). İmalat Sanayinde Ar-Ge Faaliyeti Yürüten Girişimlerin Teknoloji Düzeylerine Göre Sınıflandırılması. https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Arastirma-Gelistirme-Faaliyetleri-Arastirmasi-2021-45501, 18.12.2021.

TÜİK (2022). Türkiye İşsizlik Oranı. 2014-2022 https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Istihdam,-Issizlik-ve-Ucret-108, 23.03.2023

TÜİK (2022). Türkiye İstihdam Oranı, 2014-2022. 2014-2022 https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Istihdam,-Issizlik-ve-Ucret-108, 23.03.2023

TÜİK (2022). Aylara Göre İthalat, İhracat ve Dış Ticaret Dengesi. 2021-2022, https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Aralik-2022-49633, 28.01.2022.

TÜİK (2023). İhracat Birim Değer ve Miktar Endeksi, 2021-2023, 2015= 100. https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Endeksleri-Mart-2023-49637, 15.03.2023.

TÜİK (2023). İthalat Birim Değer ve Miktar Endeksi. https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Endeksleri-Mart-2023-49637, 15.03.2023.

TÜİK (2023). Dış Ticaret Hadleri. https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Endeksleri-Mart-2023-49637, 15.03.2023.

Tonus, Ö. (2007). "Gümrük Birliği Sonrasında Türkiye'de Dışa Açıklık ve Sanayileşme". Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı:17, s. 193-214.

Tunca, Z. (2009). "Türkiye Ekonomisinde Kriz ve İstihdam Sorunu". Toprak İşveren Dergisi, Sayı. 84, s. 8-13.

Türkiye Rüzgâr Enerjisi Birliği, TÜREB. (2019). Türkiye Rüzgar Enerjisi İstatistik Raporu, Ankara.

Uludağ, İ. ve E. Arıcan, (2003). Türkiye Ekonomisi (Teori-Politika-Uygulama). Der Yayınları, İstanbul.

Urbonavicius, S. (2005). ISO System Implementation in Small and Medium Companies From New EU Member Countries: A Tool of Managerial and Marketing Benefits Development. Research in International Business and Finance, 19(3), 412-426.

Utkulu, U. (2005). "Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler". T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, No:09.1600.0000.000/ DK.05.055.389, 1. Baskı, İzmir.

Uyar, S. (2001). " Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi ve Antalya Sanayi Üzerine Etkileri". Marmara Üniversitesi Dış Ticaret Dergisi, Sayı. 20.

Uzunoğlu S., Apak, S. ve Açıkgöz, A. F. (2005). AB Müzakere Sürecinde KOBİ'lerin Korunması ve Uyum Stratejiler. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

Ülker, F. (2006). Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmeler. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kahramanmaraş: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Ünsal, E.M. (2005). Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadı. İmaj Yayıncılık, Ankara.

Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. The Quarterly Journal of Economics, 88(2), ss.190-207.

Viaene, J., M. and De Vries ve Casper, G. (1992). "International trade and Exchange rate volatility". European Economic Review, Elsevier, Vol. 36, No. 6, s. 1311-1321, August.

Vos, J. P. (2005), Developing Strategic Self-Descriptions of SMEs. Technovation, 25(9), 989-999.

Wagner, J. (2012). International Trade and Firm Performance: A Survey of Empirical Studies Since 2006. Review of World Economics, 148, 235-267. https://doi.org/10.1007/s10290-011-0116-8.

Worldbank, (2002). Globalization, Growth and Poverty. Washington. p. 2-10.

WTO (2016). World Trade Report 2016: Levelling the Trading Field for SMEs. WTO Publishing.

Xiong, M. H., Tor, S. B., Bhatnagar, R., Khoo, L. P., & Venkat, S. (2006). A DSS Approach to Managing Customer Enquiries for SMEs at The Customer Enquiry Stage. International Journal of Production Economics, 103(1), 332-346.

Yeldan, E. (2005). "Türkiye Ekonomisi'nde Dış Açık Sorunu ve Yapısal Nedenleri". Çalışma ve Toplum (Ekonomi ve Hukuk Dergisi), 2005/4, Sayı. 7, s. 47-60.

Yeldan, E. (2010). İktisadi Büyüme ve Bölüşüm Teorileri. 1. Basım, Ankara, Efil Yayınevi.

Yentürk, N. (2005). Körlerin Yürüyüşü: Türkiye Ekonomisi ve 1990 Sonrası Krizler. 2.b., İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, No. 46.

Yentürk, N. (2008). Körlerin Yürüyüşü: Türkiye Ekonomisi ve 1990 Sonrası Krizler. Osmanlı Bankası Arşiv ve Araştırma Merkezi.

Yıldırım, O. (2003). Kura Dayalı İstikrar Politikası: Teori ve Ülke Uygulamaları. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Ankara.

Yıldız, D. ve Pertev C. (2009). Üretimin Enerjisi. USİAD Ulusal Sanayici ve İş Adamları Derneği, Ankara.

Yılmaz, M. (2012). Türkiye'nin Enerji Potansiyeli ve Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Açısından Önemi. Ankara Üniversitesi Çevrebilimleri Dergisi, 4(2), s.33-54.

Yüce, K. Ç. (2006). Kafkasya ve Orta Asya Enerji Kaynakları Üzerinde Mücadele. Ötüken Yayıncılık. İstanbul.

Yüksel, E. ve Sarıdoğan, E. (2011). "Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R. Krugman'ın Katkıları". Öneri Dergisi, Cilt:9, Sayı:35, s:199-206.

Yükseler, Z. ve Türkan E. (2006). Türkiye'nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Dönüşüm: Küresel Yönelimler ve Yansımalar, TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırmalar Forumu, https://tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar/item/9002-turkiyenin-uretim-ve-dis-ticaret-yapisinda-donusum-kuresel-yonelimler-ve-yansimalari, E.T. 23.03.2022.