

**TÜRKİYE’DE
BÜYÜMENİN KISITLARI:
BİR ÖNCELİKLENDİRME
ÇALIŞMASI**

**Kasım 2011
Yayın No: TÜSİAD-T/2011/11/519**

© 2011, TÜSİAD

*Tüm hakları saklıdır. Bu eserin tamamı ya da bir bölümü,
4110 sayılı Yasa ile değişik 5846 sayılı FSEK uyarınca,
kullanılmadan önce hak sahibinden 52. Maddeye uygun
yazılı izin alınmadıkça, hiçbir şekil ve yöntemle işlenmek, çoğaltılmak,
çoğaltılmış nüshaları yayılmak, satılmak,
kiralananmak, ödünç verilmek, temsil edilmek, sunulmak,
telli/telsiz ya da başka teknik, sayısal ve/veya elektronik
yöntemlerle iletilmek suretiyle kullanılamaz.*

ISBN : 978-9944-405-75-1

SİS MATBAACILIK PROM. TANITIM HİZ. TİC. LTD. ŞTİ.
Eğitim Mah. Poyraz Sok. No:1 D.63 Kadıköy - İSTANBUL
Tel: (0216) 450 46 38 Faks: (0216) 450 46 39

ÖNSÖZ

TÜSİAD, özel sektörü temsil eden sanayici ve işadamları tarafından 1971 yılında, Anayasamızın ve Dernekler Kanunu'nun ilgili hükümlerine uygun olarak kurulmuş, kamu yararına çalışan bir dernek olup gönüllü bir sivil toplum örgütüdür.

TÜSİAD, insan hakları evrensel ilkelerinin, düşünce, inanç ve girişim özgürlüklerinin, laik hukuk devletinin, katılımcı demokrasi anlayışının, liberal ekonominin, rekabetçi piyasa ekonomisinin kurum ve kurallarının ve sürdürülebilir çevre dengesinin benimsendiği bir toplumsal düzenin oluşmasına ve gelişmesine katkı sağlamayı amaçlar. TÜSİAD, Atatürk'ün öngördüğü hedef ve ilkeler doğrultusunda, Türkiye'nin çağdaş uygarlık düzeyini yakalama ve aşma anlayışı içinde, kadın-erkek eşitliğini, siyaset, ekonomi ve eğitim açısından gözeten iş insanlarının toplumun öncü ve girişimci bir grubu olduğu inancıyla, yukarıda sunulan ana gayenin gerçekleştirilmesini sağlamak amacıyla çalışmalar gerçekleştirir.

TÜSİAD, kamu yararına çalışan Türk iş dünyasının temsil örgütü olarak, girişimcilerin evrensel iş ahlakı ilkelerine uygun faaliyet göstermesi yönünde çaba sarf eder; küreselleşme sürecinde Türk rekabet gücünün ve toplumsal refahın, istihdamın, verimliliğin, yenilikçilik kapasitesinin ve eğitimin kapsam ve kalitesinin sürekli artırılması yoluyla yükseltilmesini esas alır.

TÜSİAD, toplumsal barış ve uzlaşmanın sürdürüldüğü bir ortamda, ülkemizin ekonomik ve sosyal kalkınmasında bölgesel ve sektörel potansiyelleri en iyi şekilde değerlendirerek ulusal ekonomik politikaların oluşturulmasına katkıda bulunur. Türkiye'nin küresel rekabet düzeyinde tanıtımına katkıda bulunur, Avrupa Birliği (AB) üyeliği sürecini desteklemek üzere uluslararası siyasal, ekonomik, sosyal ve kültürel ilişki, iletişim, temsil ve işbirliği ağlarının geliştirilmesi için çalışmalar yapar. Uluslararası entegrasyonu ve etkileşimi, bölgesel ve yerel gelişmeyi hızlandırmak için araştırma yapar, görüş oluşturur, projeler geliştirir ve bu kapsamda etkinlikler düzenler.

TÜSİAD, Türk iş dünyası adına, bu çerçevede oluşan görüş ve önerilerini Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM)'ne, hükümete, diğer devletlere, uluslararası kuruluşlara ve kamuoyuna doğrudan ya da dolaylı olarak basın ve diğer araçlar aracılığı ile ileterek, yukarıdaki amaçlar doğrultusunda düşünce ve hareket birliği oluşturmayı hedefler.

TÜSİAD, misyonu doğrultusunda ve faaliyetleri çerçevesinde, ülke gündeminde bulunan konularla ilgili görüşlerini bilimsel çalışmalarla destekleyerek kamuoyuna duyurur ve bu görüşlerden hareketle kamuoyunda tartışma platformlarının oluşmasını sağlar.

Son yıllarda ülkelerdeki büyümeyi veya rekabet gücünü sınırlayan engelleri ölçmeye yönelik çeşitli çalışmalar yürütülmektedir. Bunlardan başlıcaları sayılan Dünya Ekonomik Forumu'nca hazırlanan Küresel Rekabetçilik Endeksi, Dünya Bankası tarafından yayımlanan Yatırım Ortamı Değerlendirme (YOD) çalışmaları ve yine Dünya Bankası Grubu'nca hazırlanan İş Yapma Kolaylığı (Doing Business) raporları ülkelerin ekonomik performanslarını kısıtlayan muhtemel engeller konusunda birçok farklı etmenden söz etmektedir. Örneğin, Dünya Ekonomik Forumu'nun Küresel Rekabet Endeksi'nde ülkelerin uluslararası rekabetçiliğine katkıda bulunduğu inanan 12 temel gösterge, çeşitli alt bileşenleri ile ölçülmektedir. Herhangi bir ülkenin rekabet gücü veya bu gücü sınırlayan etkenler de genellikle bu göstergelerdeki göreceli sıralaması ile ölçülmektedir. Söz konusu çalışmalar Türkiye'nin uluslararası alanda diğer ülkelere oranla rekabetçilikteki konumunun ve iktisadi ortamın eksikliklerinin belirlenmesinde son derece önemlidir.

TÜSİAD, Türkiye'nin büyüme ve rekabet gücünü sınırlayan etkenler arasında bir önceliklendirme yaparak, hangi etkenlerin yarattığı kısıtların hafifletilmesi halinde ülkemiz büyümesinin ve rekabet gücünün olumlu yönde etkileneceğine dair öngörülerde bulunmak ve tespit edilen darboğaz alanlara yönelik politika önerileri geliştirmek amacıyla "Türkiye'de Büyümenin Kısıtları: Bir Önceliklendirme Çalışması" raporunu hazırlamıştır. Raporu politika yapıcıların ve karar vericilerin kaynaklarının sınırlı olması, politika geliştirme ve uygulama kapasitelerinin sadece az sayıda alana müdahale edebilecek yapıda olması nedeniyle söz konusu alanlarda "Stratejik Yol Haritası" önerilmektedir.

Proje Koordinatörlüğünü Sabancı Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. İzak ATİYAS'ın yürüttüğü çalışma sürecinde, 27 Nisan 2011 tarihinde düzenlenen "Türkiye'de Büyümenin Önündeki Engeller" konulu çalışmaya katılan ilgili paydaşların görüş ve tecrübelerinden yararlanılmıştır. Rapor, Dr. İzak ATİYAS ve Rekabet Forumu Proje Danışmanı Dr. Ozan BAKIŞ tarafından Sabancı Üniversitesi öğrencileri Deniz Sanin ve Korban Koçak'ın da katkılarıyla kaleme alınmıştır. Görüşlerinden yararlandığımız Hasan Ersel ve Murat Üçer'e teşekkür ederiz

Kasım 2011

ÖZGEÇMİŞLER

Dr. İzak ATIYAS

Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden 1982 yılında mezun olan İzak Atiyas doktorasını New York Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde tamamlamıştır. 1988-1995 yılları arasında Dünya Bankası Özel Sektörün Gelişmesi bölümünde çalışmış, 1995-1998 yılları arasında ise Bilkent Üniversitesi Ekonomi Bölümünde misafir öğretim üyesi olarak görev almıştır. 1998 yılından beri Sabancı Üniversitesi Sanat ve Sosyal Bilimler Fakültesi'nde öğretim üyesi olarak çalışmakta olan İzak Atiyas'ın araştırma alanları arasında sanayi ekonomisi, rekabet hukuku ve ekonomisi, regülasyon, verimlilik ve siyasal ekonomi yer almaktadır.

Dr. Ozan BAKIŞ

Ozan Bakış Galatasaray Üniversitesi İktisat Bölümünden 2001 yılında mezun olmuştur. Paris 1 Panthéon-Sorbonne Üniversitesi'nden 2002 yılında yüksek lisans, ardından 2006 yılında doktora derecesini almıştır. Galatasaray Üniversitesi İktisat Bölümü'nde 2001-2008 yılları arasında araştırma görevlisi, 2008-2011 yılları arasında ise öğretim görevlisi olarak görev alan Ozan Bakış 2011'den beri TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu'nda danışman olarak çalışmaktadır. Başlıca araştırma alanları optimal vergilendirme, gelir dağılımı, eğitim ekonomisi, mikroekonometri, büyüme ve kalkınma, optimizasyon ve sayısal analizdir.

İÇİNDEKİLER

1. GİRİŞ	13
2. ANALİTİK ÇERÇEVE	17
2.1 Büyüme Tanısı Yaklaşımı	19
3. 2000'Lİ YILLARDA TÜRKİYE'NİN BÜYÜME PERFORMANSI	23
4. FİNANSMANA ERİŞİM VE TASARRUFLAR	31
5. YATIRIMLARIN GETİRİSİ VE VERİMLİLİK KONUSU	41
5.1. Eğitim ve Beceriler.....	43
5.2. Altyapı ve Kamu Yatırımları	49
5.3. Vergiler ve İşgücü Piyasalarındaki Katılıklar	51
5.4. Yönetişim Meseleleri.....	54
5.5. İhracatın Yapısı	56
6. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ	63
7. KAYNAKÇA	65

TABLolar

Tablo 3.1	Maliye Politikası Göstergeleri (GSYH'ye % oran olarak)	24
Tablo 3.2	İstihdamın Sektörel Dağılımı (%).....	25
Tablo 3.3	Seçilmiş Ürünlerin Toplam İhracat İçerisindeki Payı (%).....	25
Tablo 5.1	Eğitim Seviyelerine Göre Eğitimin Getirileri	49
Tablo 5.2	Vergiler ve Kamu Tüketim Harcamalarının GSYH'ye oranı.....	50
Tablo 5.3	Vergi Türlerinin Toplam Vergiler İçindeki Payı.....	52
Tablo 5.4	Asgari Ücretin Ortalama Ücrete Oranı, Tüm Tam Zamanlı Çalışanlar	52
Tablo 5.5	Ücretler Üzerindeki Vergi Yüğü	53

ŞEKİLLER

Şekil 2.1	Türkiye ve Brezilya'da İşletmeleri En Çok Kısıtlayan Etkenler.....	17
Şekil 2.2	Finansmana Erişimi Ciddi ve Çok Ciddi Kısıt Olarak Belirleyen İşletmelerin Oranı (%).....	18
Şekil 2.3	Büyüme Tanısı Yaklaşımı	19
Şekil 3.1	Kişi Başına GSYH Ortalama Büyüme Hızları.....	23
Şekil 3.2	İşçi Başına GSYH Ortalama Büyüme Oranları (%).....	24
Şekil 3.3	Reel Döviz Kuru Endeksi.....	26
Şekli 3.4	Kişi Başına Milli Gelir Büyüme Oranları ve Dalgalanma	27
Şekil 4.1	Tasarruf - GSYH Oranı (%).....	31
Şekil 4.2	Gayri Safi Sabit Sermaye Yatırımların GSYH'ye Oranı (%)	31
Şekil 4.3	Büyüme - Cari Açık.....	32
Şekil 4.4	Finansmana Erişimin Ciddi Kısıt Olduğunu Belirten İşletmelerin Oranı.....	33
Şekil 4.5	Bankacılık Sisteminin Aktif Yapısı.....	34
Şekil 4.6	Reel Faizler	34
Şekil 4.7	Ülke Risk Primindeki Gelişmeler.....	35
Şekil 4.8	Kredi Kullanılan Şirketlerin Oranı	36
Şekil 5.1	TFV Büyüme Hızları (%).....	42
Şekil 5.2	Milli Eğitim Bakanlığının Bütçesinin GSYH'ye Oranı	43
Şekil 5.3	İşçilerin Eğitim Düzeyinin Büyüme Önünde Ciddi ve Çok Ciddi Engel Olduğunu Belirten Şirketlerin Oranı.....	44
Şekil 5.4	Yükseköğretim Mezunlarının Nüfusa Oranı ve Büyüme Potansiyeli	45
Şekil 5.5	Farklı Liselerin PISA Testlerindeki Performansı (OECD Ortalamasına Göre)	46
Şekil 5.6	Türkiye'nin PISA Skorları	47
Şekil 5.7	Kamu Eğitim Harcamaları ve Eğitim Performansı	48
Şekil 5.8	Türkiye Yönetişim Göstergeleri.....	55
Şekil 5.9	Kamunun Etkinliği.....	55
Şekil 5.10	Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Toplam İhracat İçindeki Payı (%).....	57
Şekil 5.10A	EXPY - Kişi Başına Gelir (1995).....	58
Şekil 5.10B	EXPY - Kişi Başına Gelir (2009).....	58
Şekil 5.11	Sıradanlık - Kişi Başına Gelir (2009)	59

KISALTMALAR

AR-GE	: Araştırma Geliştirme
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
DB	: Dünya Bankası
ESCS	: PISA'nın Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Statü Endeksi / PISA Index of Economic, Social and Cultural Status
EXPY	: İhracat Gelişmişlik Endeksi
GSYH	: Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
MEB	: Milli Eēitim Bakanlıēı
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İřbirliēi �rg�t� / Organisation For Economic Co-operation and Development
PISA	: OECD �ērenci Başarılarını Deēerlendirme Programı / OECD Programme For International Student Assessment
SAP	: Satın Almag�c� Paritesi
SITC	: Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırılması /Standard International Trade Classification
TFV	: Toplam Faktör Verimliliēi
UNIDO	: Birleřmiř Milletler Sınai Kalkınma �rg�t� / United Nations Industrial Development Organization

B Ö L Ü M

GİRİŞ

1. GİRİŞ

Türkiye'nin uzun dönemli büyüme performansını analiz ederken ilk göze çarpan özellik Türkiye'nin istikrarlı bir büyüme patikasına sahip olmadığıdır. Bir yandan Türkiye sık sık krizlere girmekte (son 20 senede 4 kez: 1994, 1997, 2001, 2008) ve ekonomi küçülmekte, diğer yandan kriz dönemleri dışında kalan dönemlerde görece yüksek bir büyüme performansı göstermektedir. Bu durum, Türkiye'nin belli bir eşiğe yaklaşarak, "büyükler ligine" girmeye aday olduğunu, ancak bu eşiği mevcut kırılğan yapısıyla aşmasının zor olduğunu gözler önüne sermektedir. "Türkiye'de Büyümenin Kısıtları: Bir Önceliklendirme Çalışması" başlıklı raporda amacımız Türkiye'nin büyüme performansını analiz ederek bir durum tespiti yapmak ve büyümeyi kısıtlayan faktörler ile muhtemel büyüme atılımını sağlayacak faktörleri tespit etmektir.

Genel olarak büyümenin önündeki engelleri kaldırmaya, özel olarak herhangi bir iktisat politikası alanında (örneğin, sanayi politikası) ilerleme kaydetmeye yönelik öneriler çoğu zaman bir "alışveriş listesi" halini almaktadır. Bu tür uzun ve karmaşık bir "yapılması gerekenler" listesi kuşkusuz büyümeyi destekleyen bir kurumsal altyapının ve tutarlı bir politikalar demetinin inşa edilmesine yönelik uygun bir kılavuz işlevi görebilir. Ancak, bu tür "yapılması gerekenler" listeleri hangi spesifik politikaların daha kritik olduğu, hangi alanlarda ilerleme kaydedilmemesi halinde esas hedefe ulaşılmasında başarılı olma ihtimalinin ciddi biçimde düşük olacağı konusunda yeterli bir fikir vermemektedir.

Politika tasarlama ve hayata geçirme süreçleri maliyetli süreçlerdir. Kamu, bahse konu uzun listelerin her alanına aynı etkinlikte müdahale edecek beşeri ve fiziki kaynağa sahip olmayabilir. Bu listeler, ülke gerçekleri yeterince dikkate alınmadan fazla şematik bir biçimde oluşturulmuş olabilir. Dolayısıyla, politika alanları arasında önceliklendirme yapabilmek politika yapma çabasının daha başarılı bir şekilde odaklanılmasını sağlayacaktır.

Son yıllarda ülkelerin ekonomik performanslarını kısıtlayan muhtemel engelleri ölçmeye yönelik çeşitli çalışmalar yapılmaktadır. Bu çalışmalardan bir tanesi "Dünya Ekonomik Forumu" tarafından hazırlanan "Küresel Rekabetçilik Endeksi"dir. Bu çalışma ülkelerin uluslararası rekabetçiliğine katkıda bulunduğu inanan etkenleri kapsayan 12 temel gösterge temelinde ülkeleri değerlendirmekte ve sıralamaktadır. Her temel göstergenin ayrıca alt bileşenleri vardır. Bu değerlendirmenin bir bölümü farklı kurumlarca (örneğin, ülkelerin istatistik kurumları vb.) hazırlanan istatistiklerden ve diğer rakamsal göstergelerden, bir bölümü de "Yönetici Görüş Anketi" adı verilen bir anket çalışmasından elde edilmektedir.

Bir başka kaynak ise Dünya Bankası tarafından yayımlanan "Yatırım Ortamı Değerlendirme" çalışmaları, daha doğrusu bu değerlendirme kapsamında yapılan "İşletme Anketleri"dir¹. Örneğin, "Yatırım Ortamı Değerlendirme" çalışmasına temel teşkil etmek üzere Türkiye'de 2005 ve 2007

¹ Dünya Bankası, <http://www.enterprisesurveys.org/>

yıllarında 1000'in üzerinde işletme ile görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmelerde bir yandan şirketler hakkında objektif istatistiksel veriler (örneğin, satışlar, çalışan sayısı vb.) elde edilmiş, bir yandan da şirket yöneticilerine yatırım ortamının unsurları hakkında sorular sorulmuştur. Söz konusu unsurlar arasında finansmana erişim, siyasi istikrarsızlık, işgücü düzenlemeleri, kayıt dışı işletmelerle rekabet, vergi oranları, işgücünün eğitim düzeyi, lisans ve izinler, yolsuzluk, elektrik, gümrük, uluslararası ticaret mevzuatı ve uygulamaları bulunmaktadır. Bu veri setinde de göstergelerin önemli bir bölümünün temelinde ankete katılanların sorulan göstergeler hakkındaki algıları yer almaktadır.

Bir başka uluslararası veri kaynağı Dünya Bankası Grubu'nca hazırlanan "İş Yapma Kolaylığı (Doing Business)" çalışmasıdır². Bu çalışmada iş yapma kolaylığı ölçülürken dokuz farklı kritere bakılmaktadır: İşe başlama, tapuya kayıt, kredi alma kolaylığı, işyeri kapatabilme ve tasfiye kolaylığı, yapı ruhsatı alma, sözleşmelerin yaptırımı, vergi ödeme kolaylığı, ithalat ve ihracat yapabilme kolaylığı ve yatırımcının koruması. Bu göstergelerin bir bölümü mevzuata bakılarak ölçülmektedir. Bazı göstergelerde ise (örneğin, yapı ruhsatı alma, sözleşmelerin yaptırımı, işyerinin kapatılması) bu işlemlerin maliyeti (özellikle, söz konusu maliyet mevzuatta belirlenmemiş ise) ve işlemin tamamlanma süresi mevzuata dayalı olarak değil uygulamada karşılaşılan değerlere göre ölçülmektedir. Bu verilerin kaynağı işlemleri hayata geçiren profesyonel uzmanlar (örneğin hukukçular) ile yapılan anket ve görüşmelere dayanmaktadır. Yine de "İş Yapma Kolaylığı" verilerinin ağırlıklı iş yapma faaliyetini çevreleyen mevzuat hakkında olduğu, buna karşılık İşletme Anketleri'nin ise şirket yöneticilerinin fiili durum hakkındaki algıları yansıttığı söylenebilir³.

² Dünya Bankası, www.doingbusiness.org

³ Nitekim Hallward-Driemeier ve Pritchett (2011) İş Yapma Kolaylığı verilerini düzenlemelerin de-jure göstergesi olduğunu, işletme anketleri verilerinin ise düzenlemelerin gerçek hayattaki uygulamasını (de-facto) yansıttığını varsaymakta, çeşitli politika alanlarında bu iki gösterge türü arasında ciddi farklar olduğunu vurgulamaktadır.

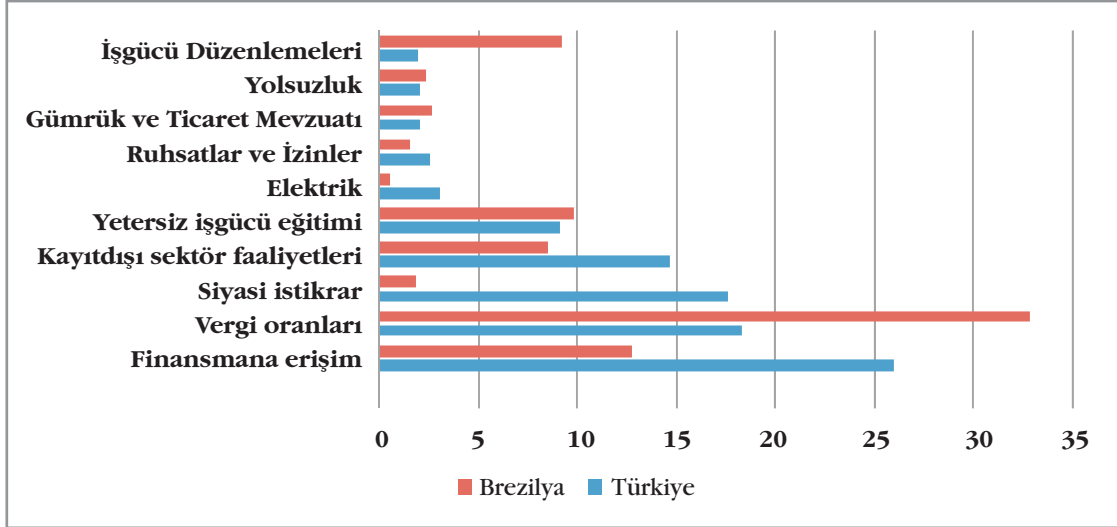
B Ö L Ü M
2

ANALİTİK ÇERÇEVE

2. ANALİTİK ÇERÇEVE

Önceki bölümde bahsedilen anketlerden elde edilen bilgilerin tek başlarına ve filtresiz bir biçimde kullanılması her zaman berrak bir resim ortaya çıkarmayabilmektedir. Örnek olarak finansmana erişim sorununun Türkiye’de ve Brezilya’daki işletmeleri nasıl etkilediği konusuna bakılabilir. Şekil 2.1’de gösterildiği gibi 2008 yılında yapılan ankete göre, Türkiye’de şirketleri en fazla kısıtlayan etkenler arasında "finansmana erişim" %25’in üzerinde bir oran ile ilk sırayı almaktadır. Yani ankete katılan şirketlerin %25’inden fazlası "en fazla kısıtlayan etkenler"e ilişkin seçenekler arasında "finansman" seçeneğini seçmişlerdir⁴. Yine aynı şekilde Brezilya’da finansmana erişimi "en fazla kısıtlayan etken" olarak belirleyen firmaların oranı ise Türkiye’dekilerin yarısı kadardır. Şekil 2.2’de ise çeşitli ülkelerde finansmana erişimi ciddi bir kısıt olarak belirleyen firmaların oranı gösterilmektedir⁵. Buna göre Türkiye’de şirketlerin sadece %14’ü finansmana erişimi ciddi bir kısıt olarak belirlerken bu oran Brezilya’da %55’tir. Dolayısıyla, Şekil 2.1’deki karşılaştırmada mali kısıtlar Türkiye’de daha ciddi bir sorun olarak görülürken Şekil 2.2’de Brezilya’da daha ciddi bir problem olarak ortaya çıkmaktadır. Kuşkusuz bu iki şekilde resmedilen oranlar tam olarak aynı sorulara cevapları yansıtmamaktadır, dolayısıyla arada bir tutarsızlık olmayabilir. Yine de bu karşılaştırma göstermektedir ki sadece anket sonuçlarına dayalı bir analiz her zaman yeterli berraklıkta sonuçlar doğurmayabilir⁶.

Şekil 2.1 Türkiye ve Brezilya’da İşletmeleri En Çok Kısıtlayan Etkenler



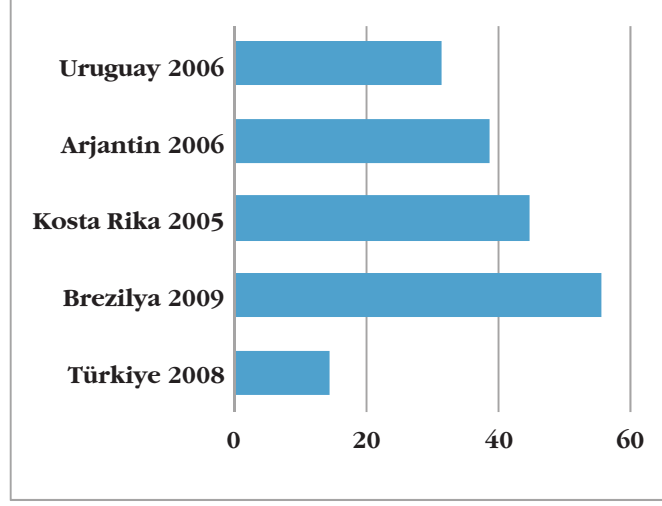
Kaynak: www.entreprisesurveys.org/custom_web_sitesinden_besaplaşmıştır.

⁴ Anket soruları Dünya Bankası'nın World Enterprise Survey web sitesinde bulunmaktadır. İmalat sanayi işletmelerine yönelik hazırlanan ankette sorulan soru şudur: "İş ortamının aşağıdaki unsurlarından hangisi balibazırda bu işletmenin önündeki en büyük engeli yansıtmaktadır" ("Which of the following elements of the business environment, if any, currently represents the biggest obstacle faced by this establishment"). Anket yapılan kişiye 15 şıktan oluşan bir liste sunulmaktadır. Bu şıklar finansmana erişim, lisans ve ruhsatlar, yolsuzluk, yargı, siyasi istikrarsızlık gibi unsurlar bulunmaktadır. Bkz. World Bank (2011), soru M.1.

⁵ Buradaki soru ise şöyle ifade edilmiştir: "Finansmana erişim bu işletmenin operasyonlarına ne ölçüde engel teşkil etmektedir?" ("To what degree is Access to Finance an obstacle to the current operations of this establishment?"). Bkz. World Bank (2011) soru K.30.

⁶ Dönemsel etkiler de farklı ülkelerin karşılaştırılmasını zorlaştırabilir. Örneğin Brezilya anketi 2009 yılında yapılmıştır. Brezilyalı şirketlerin finansmana erişim konusundaki kötümser algıları o yılın zorluklarını yansıtmıyor olabilir.

Şekil 2.2 Finansmana Erişimi Ciddi ve Çok Ciddi Kısıt Olarak Belirleyen İşletmelerin Oranı (%)



Kaynak: [www.entreprisesurveys.org/custom web sitesinden](http://www.entreprisesurveys.org/custom_web_sitesinden) besaqlaşıdır.

Ülkelerin büyüme performanslarını belirleyen etkenleri tespit etmeye yönelik uygulamalı çalışmaları ikiye ayırmak mümkündür:

İlk grupta büyüme etki eden faktörleri büyüme regresyonları kullanarak tespit etmeyi hedefleyen çalışmalar yer almaktadır. Ağırlıklı yatay - kesit uluslararası veri kullanımına dayanan büyüme regresyonlarında amaç, büyüme etki eden faktörleri regresyon yolu ile tespit etmektir. Test edilecek değişkenler listesi büyüme teorisinin potansiyel büyüme belirleyicisi olarak öngördüğü değişkenlerden oluşmaktadır (Barro, 1991; Benhabib ve Spiegel, 1994; Mankiw ve ark., 1992).

Son yıllarda gelişen ikinci grup "büyüme tanısı" (growth diagnostics) yaklaşımıdır (Hausmann, Rodrik ve Velasco, 2008). Bu yaklaşıma göre ülkelerin büyüme kısıtları farklılıklar gösterebilir. Örneğin, bir ülkede düşük büyümenin sebebi verimli yatırım fırsatlarının yokluğu iken diğer bir ülkede sebep finansal piyasalardaki aksaklıklardan dolayı potansiyel olarak verimli yatırımların gerçekleştirilememesi olabilir. Her ülkede izlenecek optimal politikaların farklılığına vurgu yapması açısından bu yaklaşım büyüme regresyonları yaklaşımından ayrılmaktadır.

Yatay - kesit veri kullanan büyüme regresyonları, her bir ülkenin farklılığını tespit etmek ve birbirinden ayırtmak bakımından yetersiz kalmaktadır. Ülkeler arası farklılığı yakalamak için panel veri setine ya da sektör / firma düzeyinde birçok ülkeyi kapsayan mikro verilere ihtiyaç vardır. Ne var ki yüksek sayıda ülkeyi kapsayan panel verisi veya firma düzeyinde mikro veri bulmak uygulamada mümkün olamamaktadır. Veri gereksiniminin daha az olması ve sunduğu analitik ve eklettik çerçeve dolayısıyla bu çalışma daha çok "büyüme tanısı" yaklaşımını esas alacaktır⁷.

⁷ Türkiye özelinde bir büyüme tanısı yaklaşımı için bkz. Rodrik (2009). Türkiye'nin büyüme dinamiklerine genel bir bakış ve öneriler için bkz. Gürsel (2011).

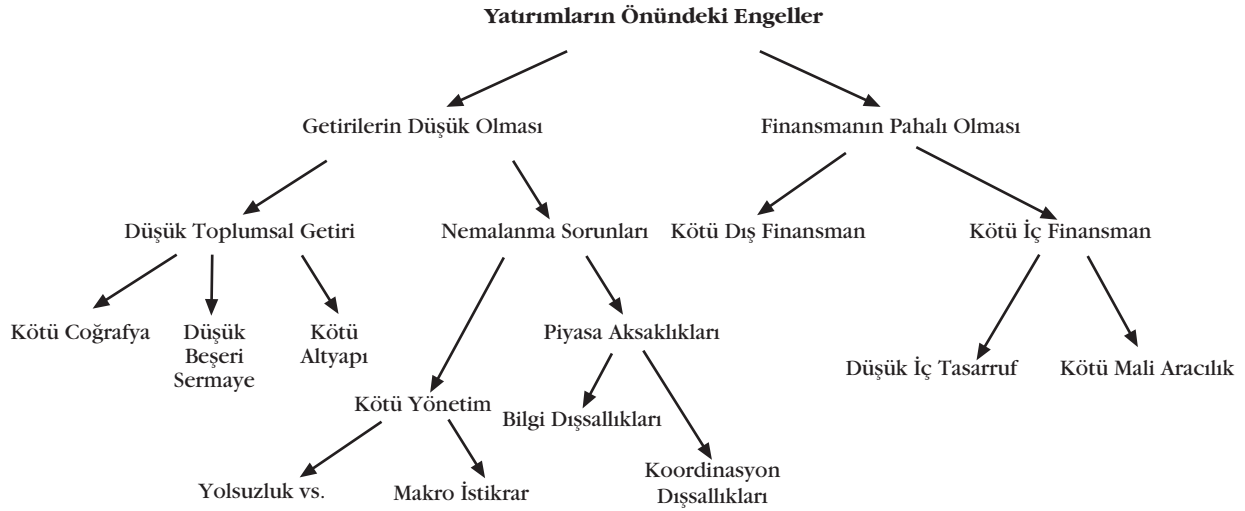
2.1. Büyüme Tanısı Yaklaşımı

Büyüme tanısı yaklaşımının ana hatları Şekil 2.3'te özetlenmektedir. Hausmann, Rodrik ve Velasco (2008) bu yaklaşımı uygularken bir karar ağacının basamaklarından inmeyi önermektedir. Buna göre yapılacak ilk iş yatırımları kısıtlayan esas etkenin ne olduğunu sormaktır: Finansman eksikliği mi, yoksa yatırımların getirisinin düşük olması mı?

Bu sorunun cevabına göre karar ağacının diğer dallarına geçilebilir. Örneğin, esas etken getirilerin düşük olması (bir anlamda getirisi yeterince yüksek yatırım projesinin bulunmaması) ise, o zaman bu kısıtın nedenlerine eğilmek gerekir: Yatırımların toplumsal getirisi mi düşüktür, yoksa toplumsal getiri yüksek olduğu halde çeşitli nedenlerden dolayı özel getiriler - yatırımcıların yatırımların yarattığı değerden nemalanabilme derecesi (*appropriability*) - mi düşüktür?

Toplumsal getirilerin düşük olmasının temelinde, örneğin, işgücü becerilerinin veya altyapı hizmetlerinin düşük olması yatabilir. Öte yandan getirilerden nemalanabilme düzeyinin düşük olmasının temelinde ise örneğin, vergi oranlarının yüksek olması, kötü yönetim (yolsuzluk, rüşvet), makroekonomik istikrarsızlık, piyasa aksaklıkları (dışsallıklar vb.) veya fikri mülkiyet haklarının korunamaması gibi etkenler yatabilir⁸.

Şekil 2.3 Büyüme Tanısı Yaklaşımı (Hausman, Rodrik ve Velasco)



Kaynak: Hausman, Rodrik ve Velasco (2008)"Growth Diagnostics"

Büyüme tanısı yaklaşımı sistematik bir düşünme çerçevesi sunmaktadır. Bu raporda büyüme tanısı yaklaşımdan bir miktar eklettik bir biçimde faydalanılacaktır. Öncelikle, Türkiye'de farklı tipteki işletmelerin farklı kısıtlarla karşı karşıya olmaları muhtemeldir. Danışmanlık firması McKinsey tarafından 2003 yılında gerçekleştirilen bir çalışma, Türkiye ekonomisinin ikili bir yapı

⁸ Hausmann, Klinger ve Wagner (2008) Büyüme Tanısı yaklaşımının pratikte nasıl uygulanabileceğini tartışmaktadır.

gösterdiğini öne sürmüştür. Söz konusu çalışmaya göre modern kesimin ortalama verimlilik düzeyi geleneksel kesimin ortalama verimlilik düzeyinin yaklaşık 2,5 katıdır (McKinsey, 2003, s. 31). Bu raporda modern olarak adlandırılan işletmeler ile geleneksel işletmelerin maruz kaldığı kısıtlar birbirinden farklı olabilmektedir⁹.

İkinci olarak, kısıtlardan biri diğerini dışlamak durumunda değildir, hatta biri diğerinin olumsuz etkilerini daha da arttırabilir. Örnek olarak toplumsal getirilerin düşük olma nedeni hem finansal piyasaların etkin çalışmaması hem de verimliliği arttırmak için gerekli olan bazı becerilerin veya tamamlayıcı girdilerin mevcut olmaması ile ilgili olabilir. Yeni kurulan bir firma veya yeni bir ürün üretmek isteyen eski bir firma, üretim yapmasına imkan sağlayacak ithal makineleri almak için ihtiyaç duyduğu krediyi finansal piyasalardan uygun şekilde temin edemiyor olabilir. Bir şekilde kredi sorununu aşan firmalar ise bu makineleri etkin bir şekilde kullanacak donanımlı işgücüne ulaşamayabilir. Bu becerilerin sunulmadığı ortamlarda finansmanın ucuzlaması yatırımlara veya verimliliğe olumlu bir etkide bulunmayabilir. Öte yandan finansmanın sağlanması bu becerilerin edinilmesi için yeterli olmayabilir. Özetle, işletmelerin büyüme performansının düşük olmasının arkasında birden fazla neden olabilir¹⁰.

Bu gözlemler ışığında büyümenin önündeki engelleri belirleme konusunda bir miktar eklektik bir yaklaşım içinde olmak makul görünmektedir. Büyüme tanısı yaklaşımının şu önermeleri muhtemel kısıtların tartışılmasında faydalı olacaktır:

- Herhangi bir etken büyümeyi engelliyorsa o zaman o etkenin gölge fiyatı yüksek olmalıdır.
- Kısıttaki herhangi bir değişikliğin performansa etkisi yüksek olmalıdır.
- Ekonomideki aktörler o kısıtı aşmak için çaba gösteriyor olmalıdır¹¹.
- O kısıttan daha az etkilenen aktörler daha kolay büyümeli ve daha başarılı olmalıdır.

Son olarak, kısıtları tartışırken, o kısıtı gevşetmenin veya ortadan kaldırmanın görece maliyetini tartışmak da faydalı olacaktır. Herhangi bir kısıtı ortadan kaldırmanın çeşitli maliyetleri olabilir: Bazıları yüksek idari kapasite gerektirebilir, diğerlerinin siyasi maliyeti yüksek olabilir. Belirlenen engelleri kaldırmaya yönelik öneriler tasarlanırken bu maliyetlerin de göz önünde bulundurulması; yapılan politika önerilerinin uygulanabilirlik anlamında gerçekçi olmasına katkı sağlayacaktır.

⁹ Örneğin, geleneksel ve küçük firmaların önündeki en önemli kısıt finansman olabilir. Büyük firmalar daha kolay finansman buluyor olabilir; buna karşılık "orta kademe yönetici" vasıflarında eleman bulmakta zorlanıyor olabilirler. En azından finansman kısıtının farklı firmaları farklı biçimde etkileyebilecekleri makul bir önermedir.

¹⁰ Dixit (2007) değerlendirmesinde büyüme tanısı yaklaşımının bir ağaç yapısına dayalı ardışık düşünce yapısının sorunlu olabileceğini vurgulamıştır (s. 151): "Gerçekte, her bir gelişme aksaklığı durumu eşzamanlı olarak hareket eden çoklu nedenlere sahip olabilir". Aghion ve Durlauf (2009) Büyüme Tanısı yaklaşımına iki eleştiri getirmektedirler: Birincisi, fiyatlar büyümenin önündeki engelleri yansıtmayabilir (örneğin kredi tayinlamasının olduğu piyasalarda faiz hadleri yüksek olmayabilir). İkincisi, yazarlara göre büyüme tanısı yaklaşımı piyasaların hem arz hem de talep yönünü etkileyen politika önerilerine meydan veremez.

¹¹ Bu önermeye karşın, işletmelerin söz konusu kısıtın öneminin farkında olmayabilir. Dolayısıyla, anket sonuçları dikkatli yorumlanmalıdır.

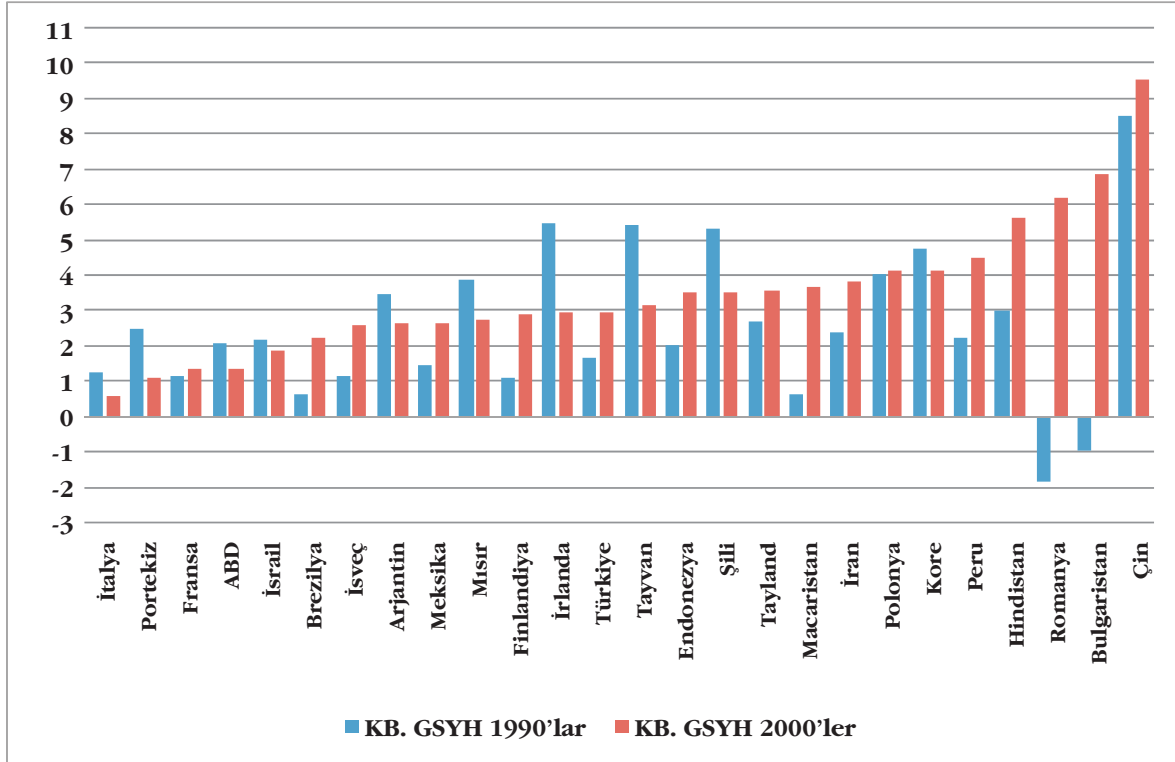
B Ö L Ü M
3

2000'Lİ YILLARDA TÜRKİYE'NİN
BÜYÜME PERFORMANSI

3. 2000'Lİ YILLARDA TÜRKİYE'NİN BÜYÜME PERFORMANSI

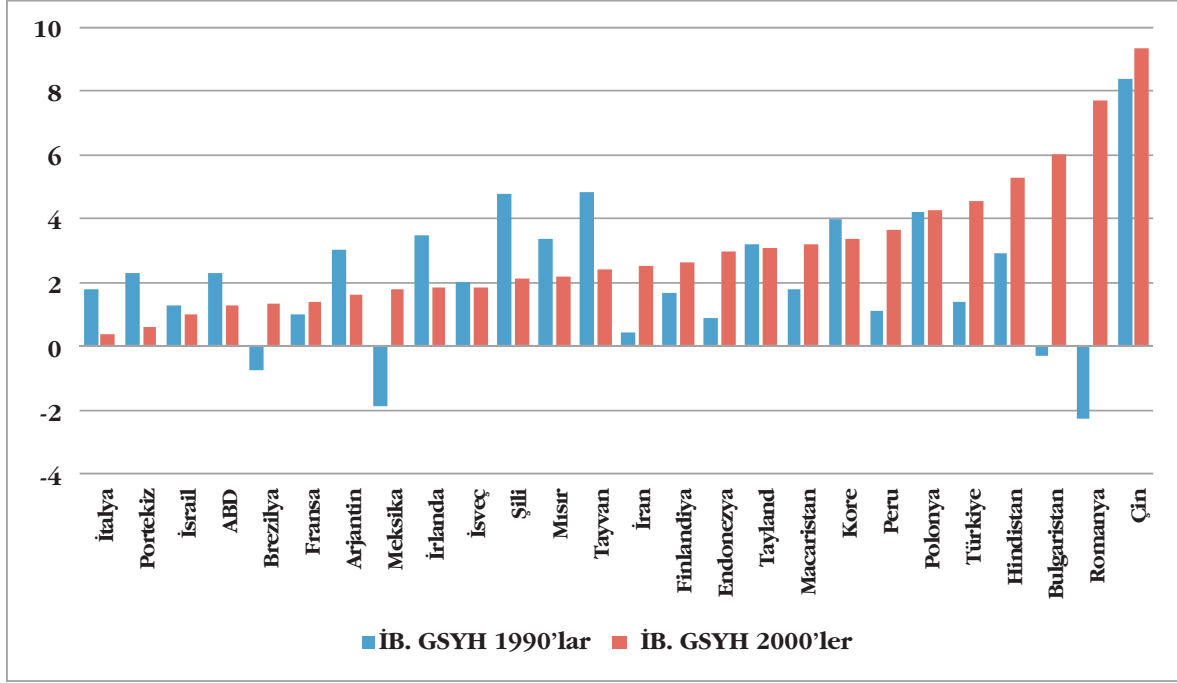
Türkiye ekonomisinde 2000'li yıllarda önemli dönüşümler gerçekleşmiştir. 2000 - 2008 yılları arasında Türkiye'nin kişi başına GSYH büyüme hızı %3'e yakın olmuştur (Şekil 3.1). Bu büyüme hızı 1990'lara göre yüksektir, ancak 2000'li yıllarda Türkiye ile karşılaştırılabilecek ülkelere göre ortalama bir performans olarak değerlendirilebilir. Birçok ülkede kişi başına gelir Türkiye'ye göre daha fazla yükselmiştir. Buna karşılık, Türkiye'nin işçi başına GSYH büyüme hızları karşılaştırıldığında; Türkiye %4,5'lik ortalama büyüme hızı ile üst sıralarda yer almaktadır (Şekil 3.2). Dolayısıyla, 2000'li yıllarda işgücü verimliliğinin ciddi biçimde arttığı söylenebilir.

Şekil 3.1 Kişi Başına GSYH Ortalama Büyüme Hızları



Kaynak: Penn World Tables. Satın Alma Paritesi'ne (SAP) düzeltilmiş 2005 yılı sabit fiyatlar ile 1990'lar: 1990-1999; 2000'ler: 2000-2008.

Şekil 3.2 İşçi Başına GSYH Ortalama Büyüme Oranları (%)



Kaynak: Penn World Tables. Satın Alma Paritesi 'ne (SAP) düzeltilmiş 2005 yılı sabit fiyatlar ile 1990'lar: 1990-1999; 2000'ler: 2000-2008.

Dönemin en önemli özelliklerinden biri kuşkusuz 1990'lara göre makroekonomik istikrarın önemli ölçüde sağlanmış olmasıdır. Tablo 3.1'de görüldüğü gibi 1990'lara damgasını vuran yüksek bütçe açıkları sona ermiş, çeşitli ölçülere göre faiz dışı bütçe fazla vermiş, iç borç stoku ciddi biçimde azalmıştır. Enflasyon ise 2000'li yılların sonuna doğru ortalama olarak tek haneli düzeylere inmiştir.

Tablo 3.1 Maliye Politikası Göstergeleri (GSYH'ye % oran olarak)

	Merkezi Yönetim Bütçe Dengesi	Merkezi Yönetim Faiz Dışı Dengesi	Toplam KKBG	Merkezi Yönetim Borç Stoku	Toplam Kamu Net Borç Stoku
2000	-7.9	4.4	8.9	38.2	43.1
2001	-11.9	5.2	12.1	74.1	66.4
2002	-11.5	3.3	10.0	69.2	61.5
2003	-8.8	4.0	7.3	62.2	55.2
2004	-5.2	4.9	3.6	56.6	49.1
2005	-1.1	6.0	-0.1	51.1	41.7
2006	-0.6	5.4	-1.9	45.5	34.0
2007	-1.6	4.2	0.1	39.6	29.5
2008	-1.8	3.5	1.6	40.0	28.2
2009	-5.5	0.0	6.4	46.3	32.5
2010	-3.6	0.8	3.3	42.9	28.8

Kaynak: Turkey Data Monitor; Hazine Müsteşarlığı

Türkiye’de gerçekleşen yapısal değişimin önemli bir yönü tarımsal faaliyetlerin ekonomi içindeki rolünün azalması, tarım dışı faaliyetlerin rolünün artmasıdır. 2000 - 2010 yılları arasında tarım sektörünün toplam istihdam içindeki payı %36’dan %25’e düşmüştür (Tablo 3.2).

Tablo 3.2 İstihdamın Sektörel Dağılımı (%)

	2000	2010
TARIM	0.36	0.25
SANAYİ	0.18	0.20
Madencilik	0.00	0.01
İmalat Sanayi	0.17	0.19
Elektrik, Gaz ve Su	0.00	0.01
HİZMETLER	0.46	0.55
İnşaat	0.06	0.06
Ulaştırma	0.05	0.04
Ticaret	0.18	0.15
Mali Kurumlar	0.03	-
Diğer Hizmetler	0.14	0.29
TOPLAM	1.00	1.00

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Türkiye’nin ihracat yapısında da önemli değişiklikler meydana gelmiştir. 2000’li yıllarda tarım, gıda, içecek, tekstil ve giyim ürünleri gibi Türkiye’nin geleneksel ihracat ürünlerinin toplam ihracat içindeki payı azalmış, buna karşılık motorlu taşıt araçları, çelik (ana metal) ve makine teçhizat ürünlerinin payı artmıştır (Tablo 3.3).

Tablo 3.3 Seçilmiş Ürünlerin Toplam İhracat İçindeki Payı (%)

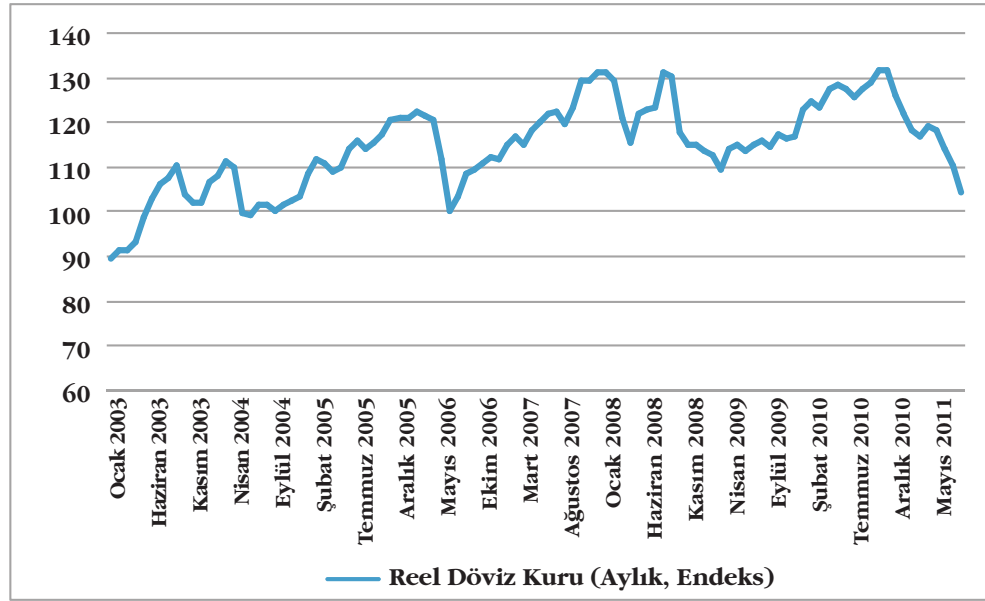
	1998	2010
Tarım ve Ormancılık	9.0	4.3
İmalat Sanayi	88.8	92.6
Gıda Ürünleri ve İçecek	10.4	5.9
Tekstil ve Giyim	37.7	18.9
Ana Metal Sanayi	9.9	12.7
Motorlu Kara Taşıtı	3.4	13.0
Kimyasal Madde ve Ürünler	5.2	5.0
Makine ve Teçhizat	3.8	8.0

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

2000'li yıllarda büyümenin diğer önemli özellikleri şöyle vurgulanabilir:

- Yurt içi tasarruflar yatırımların finansmanı için yeterli olmamış, büyüme için yüksek miktarda dış tasarruf gerekmiş, sonuç olarak büyüme yüksek miktarda cari açık ile mümkün olmuştur. Büyüme ile tasarruflar arasındaki ilişki aşağıda daha ayrıntılı tartışılacaktır.
- Sermaye girişleri ile birlikte bu dönemin önemli bir bölümünde döviz kuru değerlenme eğilimi içinde olmuştur (Şekil 3.3).
- Görece yüksek büyüme oranları istihdam yaratmada yeterince etkili olmamıştır. 2000 - 2001 krizinden sonra işsizlik oranı %10 civarında seyretmiş, 2008'in son çeyreğinde başlayan küresel kriz sırasında ise %14'e kadar tırmanmıştır.
- Aşağıda görüleceği gibi 2000'li yıllarda toplam faktör verimliliğindeki (TFV) artış milli gelir artışlarında önemli bir rol oynamıştır. Buna karşılık verimlilik düzey ve artışlarının düşük olduğuna inanılan kayıtdışı ekonomi olgusu Türkiye'de yaygındır ve 2000'lerdeki büyümenin bu durumu değiştirmedeği söylenebilir.

Şekil 3.3 Reel Döviz Kuru Endeksi

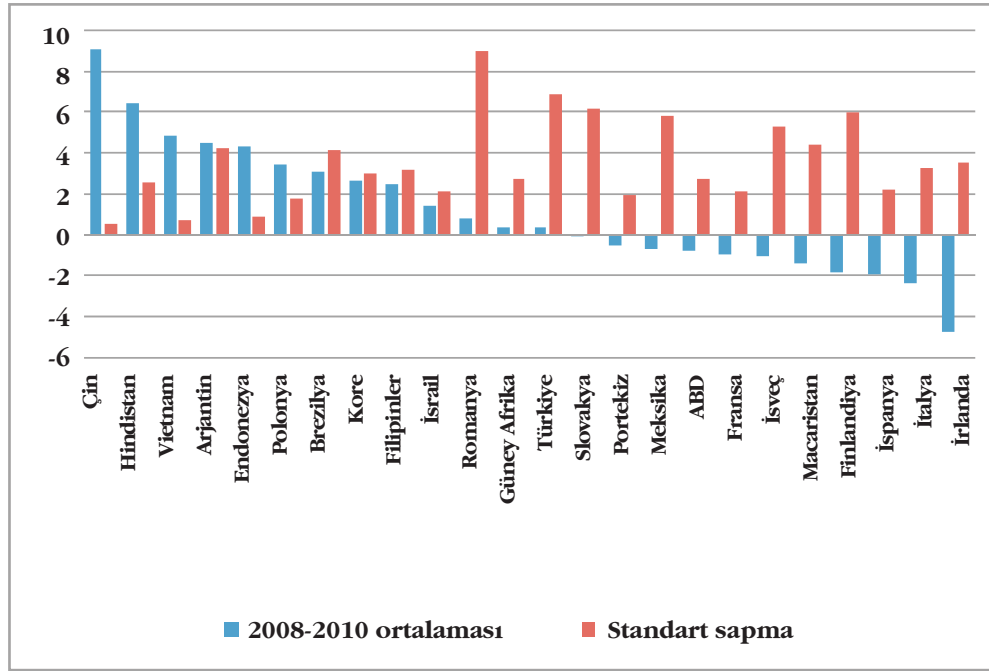


Kaynak: Turkey Data Monitor , TCMB

Türkiye'nin genel makroekonomik performansı değerlendirilirken, son 20 yıl içerisinde karşı karşıya kaldığı 3 ekonomik kriz de mercek altına alınmalıdır. 1994 ve 2000 - 2001 krizlerinin kökeninde Türkiye'nin kendi dinamiklerinin yer aldığı, 2008'de ise başka merkezlerde gelişen küresel krizden etkilendiği söylenebilir. Bu krizler sırasında Türkiye'de milli gelir daralmaları oldukça şiddetli olmuştur.

Son kriz bu anlamda ilginç bir örnek sunmaktadır. Şekil 3.4'te görüldüğü gibi, 2008 - 2010 yılları arasında Türkiye'nin ortalama kişi başına gelir artış hızı sadece Çin ve Hindistan'ın değil, Endonezya, Polonya, Romanya, Arjantin Vietnam ve Brezilya gibi birçok ülkenin gerisinde kalmıştır. Türkiye'nin ortalama büyüme hızının düşük olmasının nedeni kuşkusuz 2009 yılındaki daralmanın çok şiddetli olmasıdır. Öte yandan krizden çıkış yılı olan 2010 yılında Türkiye'nin en hızlı büyüyen ülkelerden biri olduğu bilinmektedir. Nitekim Şekil 3.4'te görüldüğü gibi Türkiye 2008 - 2010 yılları arasında kişi başına milli gelir büyüme hızında standart sapmanın en yüksek olduğu ülkelerden biridir. Dolayısıyla Türkiye'de büyüme oranlarındaki dalgalanmanın (*volatilite*) oldukça yüksek olduğu söylenebilir. Bu konuya aşağıda geri dönecektir.

Şekil 3.4 Kişi Başına Milli Gelir Büyüme Oranları ve Dalgalanma



Kaynak: Dünya Bankası, World Development Indicators

Bu aşamaya kadar sunulan verilerden 2000'li yılların bilançosu alınacak olsa; genel olarak büyüme performansının kötü olmadığı sonucuna varılabilir. Öte yandan mevcut büyüme performansının istihdam yaratmaya yeterli olmadığı ve bir cari açık sorunu ile karşı karşıya kalındığı da genel olarak kabul görmektedir. Şekil 3.1'deki karşılaştırmalı kişi başına gelir büyüme tablosu, 2000'li yıllarda birçok ülkenin Türkiye'ye göre daha yüksek bir büyüme hızı yakalayabildiğini göstermektedir. Dolayısıyla, Türkiye'nin büyüme açısından imreneceği çok sayıda ülke bulunmaktadır. Bu verilerden sorulacak soru şöyle formüle edilebilir: Türkiye'nin orta dönemde daha yüksek oranlı bir büyüme patikasına girmesinin önünde ne tür engeller olabilir? İlerleyen bölümlerde bu sorunun muhtemel cevapları gözden geçirilecektir.

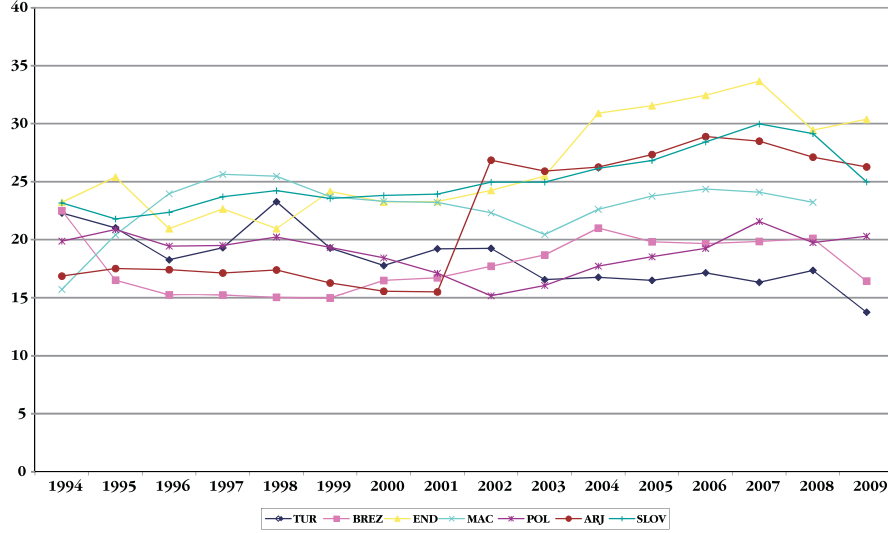
B Ö L Ü M
4

FİNANSMANA ERİŞİM VE
TASARRUFLAR

4. FİNANSMANA ERİŞİM VE TASARRUFLAR

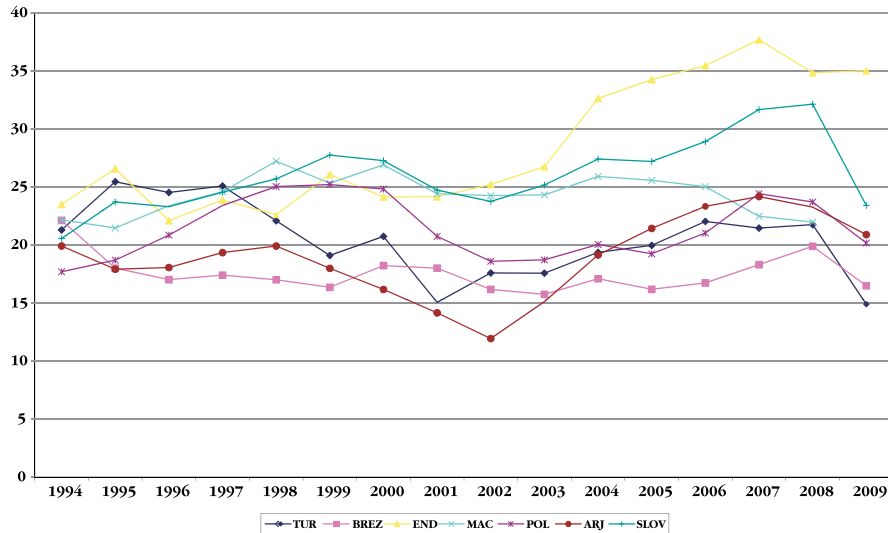
Büyümenin önündeki engeller düşünüldüğünde akla gelecek ilk etkenlerden biri kuşkusuz finansmana erişim konusu olacaktır. Türkiye’de tasarruf oranının özellikle 2000’li yıllarda düştüğü ve uluslararası karşılaştırmalarda görece düşük olduğu bilinmektedir (van Rijckeghem ve Üçer, 2009). Şekil 4.1’de görüldüğü gibi Türkiye’de toplam tasarrufların GSYH’ye oranı özellikle Hindistan, Macaristan, Polonya, Arjantin gibi ülkelerin hatta Brezilya’nın altında bulunmaktadır. 2000 - 2001 krizinden sonra yatırımların artmasıyla birlikte (Şekil 4.2) cari açığın GSYH’ye oranı (büyüme performansına bağlı olarak) %7 - 8 düzeylerine ulaşmıştır (Şekil 4.3). Nitekim Hausmann (2007) bu gözlemlerden hareketle Türkiye’de büyümenin önündeki temel kısıtın tasarruf oranı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Şekil 4.2’da görüldüğü gibi Türkiye’de yatırım oranları da çok yüksek gözükmemektedir ve 2000’li yıllarda Arjantin, Macaristan, Slovenya, Polonya ve Hindistan gibi ülkelere göre düşük kalmıştır. Bu durum finansman kısıtını yansıtabildiği gibi, yeterli sayıda getirisi yüksek yatırım olanağı bulunmadığına da işaret edebilir.

Şekil 4.1 Tasarruf - GSYH Oranı (%)



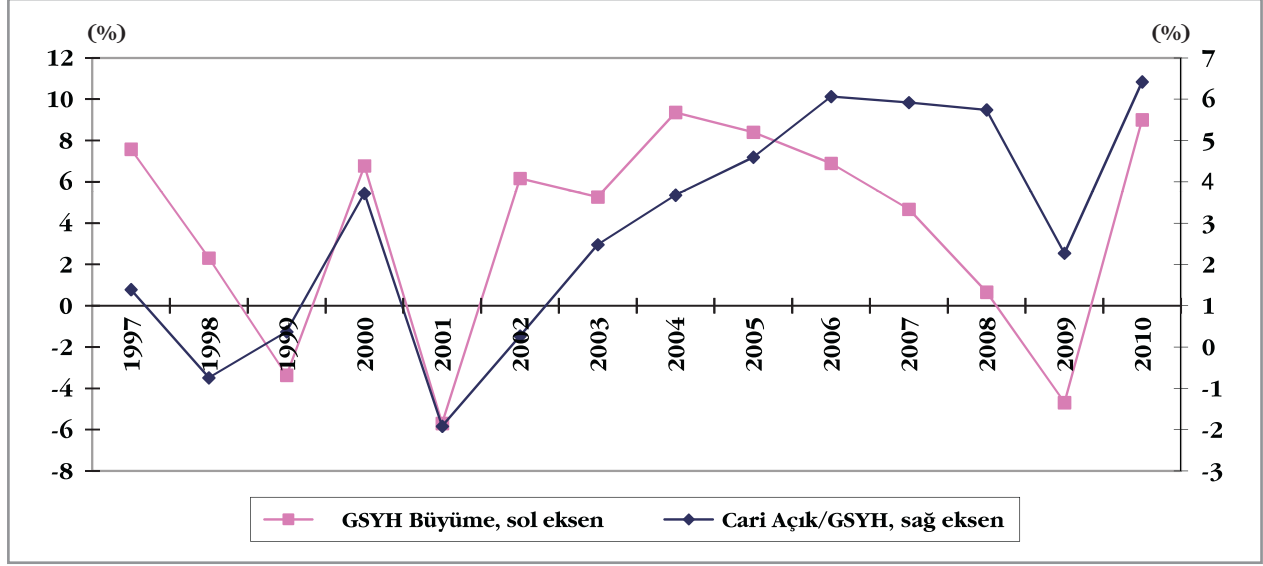
Kaynak: Dünya Bankası, World Development Indicators

Şekil 4.2 Gayri Safi Sabit Sermaye Yatırımlarının GSYH’ya oranı (%)



Kaynak: Dünya Bankası, World Development Indicators

Şekil 4.3 Büyüme - Cari Açık



Kaynak: Dünya Bankası, World Development Indicators

Uluslararası araştırmalarda tasarruf oranları ile büyüme arasındaki ilişki hakkında ne tür bulgular yer almaktadır? İlk olarak tasarrufların yükselmesinin daha yüksek büyüme hızlarına neden olacağı önermesi ampirik desteği güçlü olan bir önerme değildir¹². Rodrik'e (2000) göre tasarruf oranları yükselen ülkeler kalıcı bir biçimde daha yüksek büyüme hızlarına ulaşmamaktadır; tersine büyüme hızlarında bir sıçrama yapmış olan ülkelerin tasarruf oranları artış göstermektedir. Aghion ve ark. (2009) ise daha nüanslı bir sonuca ulaşmaktadır. Bu çalışmada tasarrufların, işgücü verimliliği ve TFV artış oranı ile sermaye birikimi üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Çalışmaya göre geçmiş tasarruf oranında meydana gelen bir artış, sadece yoksul ülkelerin gelecekteki işgücü ve TFV verimlik artış hızına pozitif bir etkide bulunmaktadır. Zengin ülkeler özelinde ise tasarruflar ile gelecekteki işgücü veya TFV artışı arasında bir istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur. Dolayısıyla, tasarrufların büyümeye etkisi sermaye birikimi üzerinden değil, verimlilik artışı üzerinden gerçekleşmektedir ve bu etki sadece gelişmekte olan ülkeler için geçerlidir. Aghion ve ark. bu bulguyu tasarrufların teknoloji transferine yönelik ortaklıkları kolaylaştırdığı şeklinde yorumlamaktadır. Yazarlara göre tasarruflar aslında teminat olarak kullanılabilir yerli varlıkların yerini tutan bir vekil (*proxy*) değişken niteliğindedir.

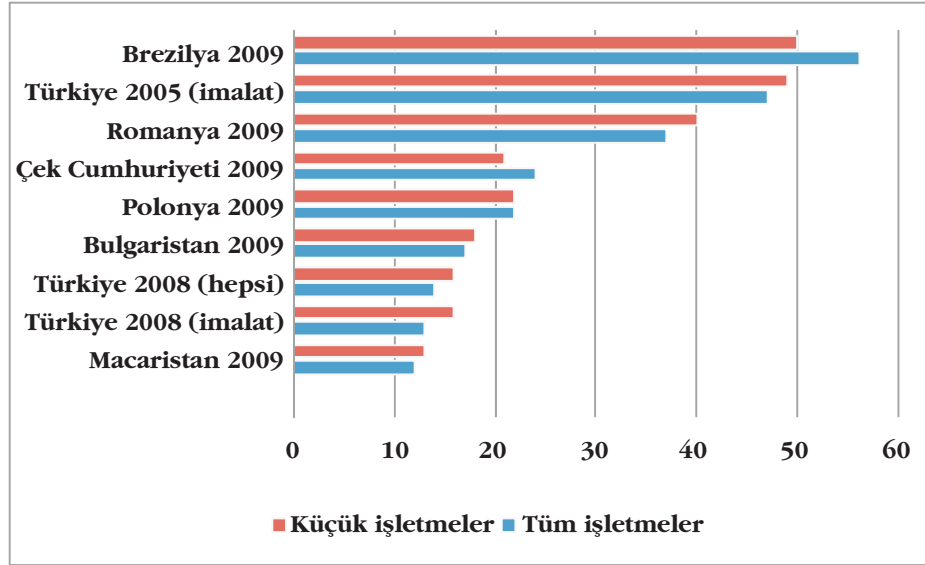
Ayrıca, tasarrufların görece düşük olması tek başına bir finansman sorununun varlığına işaret etmeyebilir. Örnek vermek gerekirse tasarruf düzeyinin görece düşük olduğu ABD, dünyanın en gelişmiş mali sektörlerinden birine sahiptir ve bu ülkede şirketlerin başka ülkelere göre finansmana erişim konusunda daha avantajlı olduğuna inanılmaktadır. Özel sektörün uluslararası piyasalardan borçlanmada ciddi bir sorun yaşamadığı, bankacılık sektörünün etkin çalıştığı ve

¹² Tasarruf oranlarında yükselmenin büyümeyi arttıracığına ilişkin görüşlerin genel bir eleştirisi için bkz. Easterly (2002).

böylece belirli bir mali derinliğe ulaşabilen ülkelerde finansmana erişimin görece kolay olması beklenebilir. Dolayısıyla, tasarrufların yanı sıra mali sektördeki gelişmelerin de değerlendirilmesi gerekir.

İşletme anketlerinden elde edilen bulgular, Türkiye’de finansmana erişim konusunda karışık sinyaller vermektedir. Her ne kadar yukarıda da gösterildiği gibi işletmelerin daha büyük bir oranı (%25) finansmana erişimin diğer potansiyel kısıtlara göre daha önemli olduğunu vurgulamış iseler de (bkz. Şekil 2.1), işletmelere doğrudan sorulduğunda bunların sadece %15’i finansmanı ciddi veya çok ciddi bir kısıt olarak göstermiştir. Aşağıda görüleceği gibi işgücü eğitim düzeyinin yetersizliğinin ciddi veya çok ciddi bir kısıt olduğunu belirten işletme oranı da %25’tir. Finansman kısıtı hakkında bir ilginç gösterge daha vardır: 2005 yılında finansmana erişimi ciddi veya çok ciddi bir kısıt olarak gören işletmelerin oranı %50’ye yaklaşmaktadır (Şekil 4.4). Dolayısıyla, işletme anketleri finansman kısıtı algısında 2005 - 2008 arasında çok ciddi bir düşüş olduğu kanısını uyandırmaktadır.

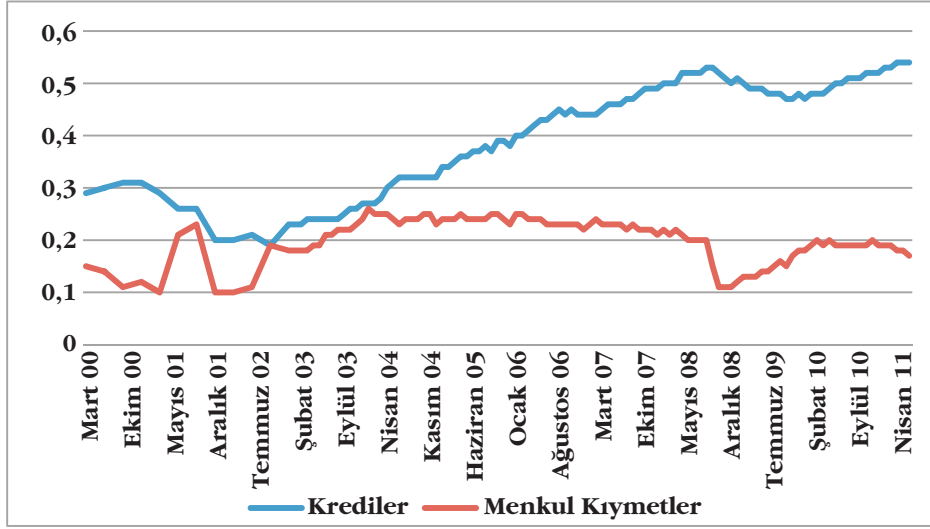
Şekil 4.4 Finansmana Erişimin Ciddi Kısıt Olduğunu Belirten İşletmelerin Oranı



Kaynak: Dünya Bankası, www.enterprisesurveys.org/custom

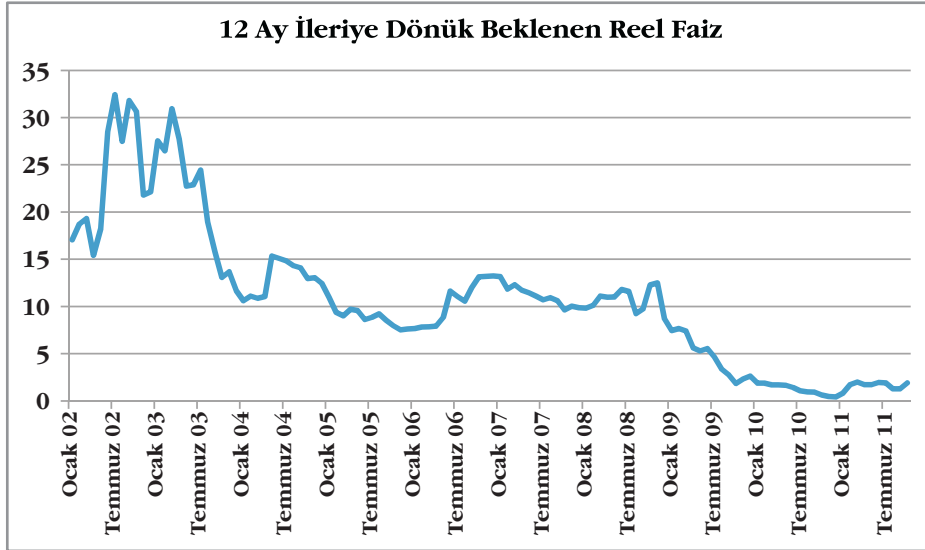
Bankacılık sistemi de önemli bir değişim geçirmiştir. Kamu finansman gereğinin yüksek olduğu 1990’lı yıllarda kamu borçlanma senetlerinin banka varlıkları içindeki payı oldukça yüksekti. Halbuki 2000’li yıllarda kredilerin banka varlıkları içindeki payı %20 - 30’dan %50 - 60 düzeyine çıkmıştır (Şekil 4.5). 1990’larda Türkiye reel faizlerin en yüksek olduğu ülkelerden biri iken, makroekonomik istikrarın sağlanması ile reel faizler önemli ölçüde düşmüştür (Şekil 4.6, Gönenç ve ark. 2010, Şekil 3.1). Son olarak, Türkiye’nin uluslararası piyasalardaki risk profili algısı da 2000’li yıllarda iyileşmiştir (Şekil 4.7). Tüm bu gelişmeler, Türkiye’de mali sistemin borç verilebilir fonlara erişim açısından en azından 1990’lara göre çok daha olumlu bir görünüm içine girdiğini göstermektedir.

Şekil 4.5 Bankacılık Sisteminin Aktif Yapısı



Kaynak : Turkey Data Monitor, BDDK

Şekil 4.6 Reel Faiz



Kaynak: Turkey Data Monitor, TCMB.

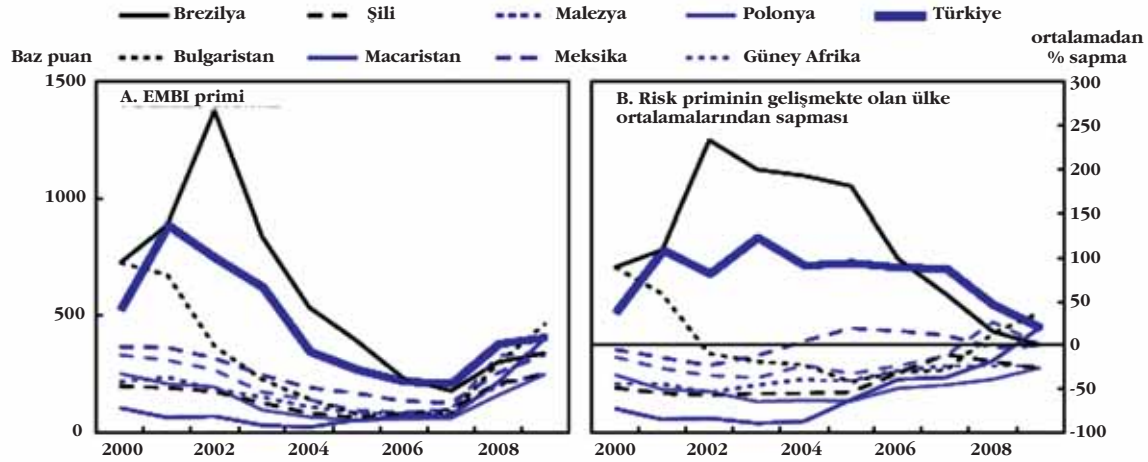
Şirket anketleri finansmana erişim konusunda bazı ek veriler de sunmaktadır. Şekil 4.8'de banka kredisi kullanan şirketlerin ankete katılan şirketlere oranı verilmektedir. Türkiye'deki oranlar (büyük işletmeler için %57, küçük işletmeler için %50) yüksek olmamakla birlikte büyüme performansı kötü olmayan Polonya, Macaristan gibi ülkelerin üstündedir. Brezilya ile karşılaştırma yapmak yine ilginç olacaktır. Brezilya'da banka kredisi kullanan şirketlerin oranı Türkiye'den daha yüksektir! Bu durum Brezilya'daki şirketlerin Türkiye'dekilere oranla daha fazla finansman kısıtı içinde oldukları verisi ile çelişmektedir¹³.

¹³ Bu verilerden şu sonuca mı varmak gerekir? Brezilyalı şirketlerin daha yüksek kredi talebine yol açacak miktarda yatırım projesi vardır ve mali sistem bu kredi talebini karşılamakta zorlanmaktadır. Türkiye'de ise kredi talebine yol açacak yeterli getirisi olan yatırım projesi fırsatları daha düşüktür. Aşağıda bu önerme daha ayrıntılı bir biçimde tartışılacaktır.

KOBİ'lerin finansmana erişiminin daha zor olması beklenir. Şeker ve Correa (2010) Türkiye'deki KOBİ'lerin 2004 - 2007 istihdam büyüme hızının çevre ülkelerde (Ukrayna, Romanya, Polonya, Rusya, AB8, AB10 ve Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin tümü) gözlemlenen büyüme hızlarından daha düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışmada KOBİ büyüme hızları ile yatırım ortamı değişkenleri arasındaki ilişki incelenmiş, bu değişkenler arasında finansmana erişim ile ilgili olan iki değişkenin büyüme ile pozitif ilişkili olduğu ortaya konmuştur. Bu değişkenler yatırımların dış finansman oranı ile işletmenin bir banka kredisi (line of credit) alıp almadığıdır.

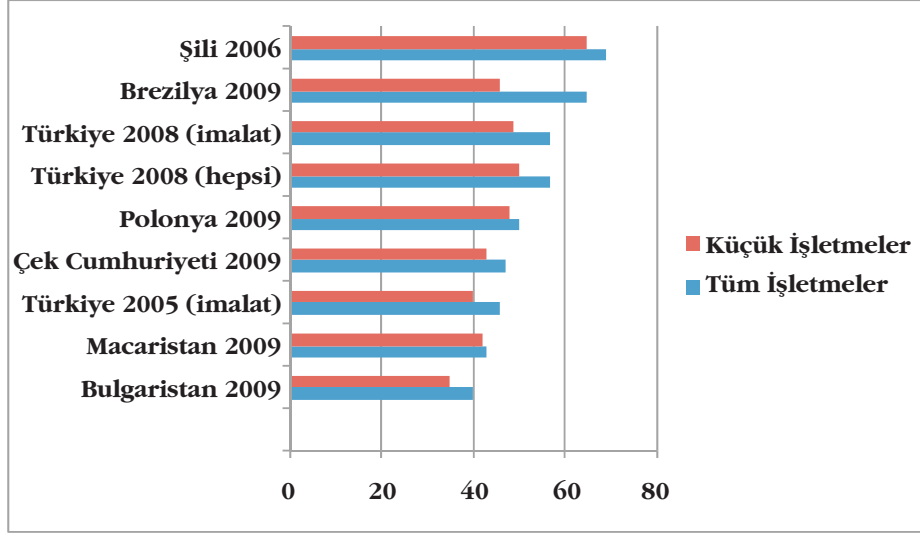
Şeker ve Correa finansmana erişimin KOBİ'lerin büyüme performansını etkileyen önemli bir etken olduğu sonucunu çıkarmışlardır. Bu beklenen bir sonuçtur. Uluslararası çalışmalar işletme büyüklüğü ile finansmana erişim arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Politika yapımı açısından daha önemli olan soru ise Türkiye'de finansmana erişimin başka ülkelere oranla daha önemli bir kısıt olup olmadığı, Türkiye'de KOBİ'lerin büyüme hızının diğer ülkelere oranla farklı olmasının ardındaki etkenin finansmana erişim olup olmadığıdır. Finansmana erişim Türkiye'de farklı büyüklükteki işletmeler arası görülen farklı büyüme hızlarını açıklarken, işletmelerin büyüme hızlarındaki uluslararası farklılıkları (Türkiye'deki işletmeler arasında fazla farklılaşma göstermeyen) başka değişkenler açıklayabilir. Çalışma bu soruya cevap vermemektedir.

Şekil 4.7 Ülke Risk Primindeki Gelişmeler



Kaynak: Gönenç et. al. 2010.

Şekil 4.8 Kredi Kullanan Şirketlerin Oranı



Kaynak: Dünya Bankası (2010); World Enterprise Survey.

Üçer (2010) 2000'li yıllarda KOBİ'lere yönelik kredilerde önemli bir artış olduğunu belirtmektedir. BDDK verilerine göre 2006 - 2007 yıllarında KOBİ kredilerinin toplam krediler içindeki payı %35, kurumsal krediler içindeki payı %45 iken 2011 yaz ayları itibariyle bu oranlar sırasıyla %30 ve %40 civarındadır. Dolayısıyla, kriz yıllarında ortaya çıkan kredi daralmasından KOBİ'ler daha fazla zarar görmüşlerdir. Bununla birlikte, KOBİ'lerin finansman sorunları çok büyük bir ihtimalle sadece banka davranışlarından ve mali piyasalardaki piyasa aksaklıklarından doğmamaktadır. Üçer (2010) KOBİ'lerin kapasitelerinin de önemli bir sorun olduğunu, hatta bankaların bu tür işletmelerin yönetim kapasitelerini geliştirmek üzere yöresel eğitim programları düzenlediğini vurgulamaktadır. Dolayısıyla, sorun sadece "finansmana erişim" sorunu değil, aynı zamanda "potansiyel yatırım projelerinin getirilerinin yeterince yüksek olmaması" sorunudur.

Yeniden tasarruf oranlarının düşüklüğü konusuna dönersek, tasarruf oranlarının artmasına (ve böylece cari açığın indirilmesine) yönelik önerilen politikalardan biri, belki de en önemlisi, kamu tasarruflarının artırılmasıdır. Ancak bu öneri de tartışmalıdır. İlk olarak kamunun daha sıkı maliye politikası izlemek için manevra alanı fazla geniş gözükmemektedir. Örneğin aşağıda tartışılacağı gibi, eğitim alanında kamu harcamalarının muhtemelen artması gerekecektir. Ayrıca, bugüne kadar yapılan çalışmalar, kamu ile özel kesim tasarruf oranları arasındaki ikame ("offset") düzeyinin yüksek olduğunu göstermektedir, yani kamu tasarruflarındaki artışın özel tasarruflarda bire bir olmasa da % 60 - 70 civarında düşüşe yol açması muhtemeldir¹⁴. Dolayısıyla, kamusal tasarrufların artırılması toplam tasarrufları arttırmayabilir¹⁵.

¹⁴ Tartışma için bkz. Van Rijckeghem ve Üçer (2009) ve Van Rijckeghem (2010)

¹⁵ Van Rijckeghem (2010), Tablo 3.3. Van Rijckeghem (2010) kamu tasarruflarının toplam tasarrufları artırması için sıkı maliye politikasının yanı sıra sıkı para politikası güdülmesi gerektiğini vurgulamakta, özel tasarrufların artırılmasına yönelik politikaların etkisinin ise sınırlı kalacağını savunmaktadır. Tasarrufların önemine daha fazla vurgu yapan yaklaşımlar için bkz. Rodrik (2009) ve Gürsel (2011).

Kuşkusuz bu tartışmada şu dört hususu unutmamak gerekir:

i. Türkiye’de finansmana erişim kolaylaşmış olsa da, temelde kısa dönemli, ancak yenilendiği sürece orta - uzun vadeli işlev görebilecek bir finansman türü söz konusudur. Mali sistemin uzun dönemli yatırım finansmanı yaratıp yaratmadığı ise bir başka meseledir ve bu konuda genel kanı yaratmadığı şekliindedir.

ii. Tasarruf oranının artmasında şirketler kesiminin rolü ve tasarrufun özendirilmesi için politika araçlarının ne olabileceği konusu da tartışmaların içine katılmalıdır¹⁶.

iii. Yukarıdaki tartışmadan Türkiye’de finansmana erişimin artık bir sorun olmadığı sonucunu çıkarılmamalıdır. Altı çizildiği üzere belirli tipte (örneğin, küçük ve genç) firmaların dış finansmana erişimde zorluk çektiği finans ekonomisi literatüründe yaygın olarak bilinen bir olgudur. Burada kastedilen şudur: Türkiye bu konuda artık eskiden olduğu gibi olumsuz bir uç örnek değildir. Özellikle, aşağıdaki tartışmanın ışığında finansmana erişimi kolaylaştırmaya yönelik politikaların tek başına büyümede bir sıçrama yaratacağı şüphelidir.

iv. Son olarak tasarruflar ile cari açıklar arasındaki ilişkinin üzerinde de durmak gerekir. Tasarrufların düşük olmasının yüksek cari açıklara katkıda bulunduğu bir gerçektir. Cari açığın yüksek olmasının, büyümeyi uluslararası sermaye akımlarına hassas kıldığı da doğrudur. Bu anlamda tasarruf oranının artması, bu kırılganlığı azaltabilir ve böylece özellikle kısa vadede büyüme oranlarında bir iyileşmeye yol açabilir. Ancak bu önerme, tasarruf oranında bir artışın Türkiye’nin orta dönemde daha kaliteli bir büyüme patikasına girmesi için yeterli olacağı anlamına gelmemektedir.

¹⁶ *Bu konuda yapılmış bilinen bir çalışma yoktur.*

B Ö L Ü M

YATIRIMLARIN GETİRİSİ VE
VERİMLİLİK KONUSU

5. YATIRIMLARIN GETİRİSİ VE VERİMLİLİK KONUSU

Ülkelerin büyüme performanslarını ve büyümenin ardındaki dinamikleri karşılaştırmanın bir yolu büyüme muhasebesi yaklaşımıdır. Büyüme muhasebesi, ülkeler arası büyüme oranlarındaki farklılıkları iki ana etken ile açıklamaya çalışır. Birincisi, ülkelerin üretimde kullandıkları girdilerin yani sermaye ve işgücünün veya fiziksel ve beşeri sermayenin büyüme oranları ülkeler arasında farklılık gösterebilir. Diğer her şey sabit iken girdi kullanımını daha hızlı artan ülkelerin büyüme oranlarının da daha yüksek olması beklenir.

Büyüme oranları arasında farklılığı açıklayan diğer etmen ise verimlilik artışlarıdır. Büyüme muhasebesi yaklaşımında Toplam Faktör Verimliliği (TFV) artışları, milli gelirdeki büyümenin faktör birikimi ile açıklanamayan bölümü olarak hesaplanır. TFV'deki artışların girdi kullanımında verimliliğinin artması ile teknolojik değişim ve dışsallıklar gibi etkenleri yansıttığı kabul edilmektedir. Ülke milli gelir büyüme oranlarına TFV'nin ne oranda katkı yaptığı ülkeden ülkeye önemli farklılıklar göstermektedir. Easterly ve Levine (2001) büyük veri setlerinde bu oranın ortalama olarak yaklaşık %50 seviyesinde olduğunu göstermişlerdir. Büyüme oranlarının yüksek olduğu ülkelerde TFV büyüme oranının katkısı da daha yüksek olmaktadır. Dolayısıyla, TFV'deki artışlar orta - uzun dönemde zenginleşmenin önemli unsurlarından biri olarak kabul edilmekte, bir anlamda orta - uzun dönemde büyümenin kalitesi olarak görülmektedir.

Türkiye'de ekonomik büyümede verimlilik artışlarının rolü ne olmuştur¹⁷? Başka ülkelerle karşılaştırıldığında üretkenlik artışlarında iyileşme potansiyelinin sınırı nedir? Bu konuda genel kanı, Türkiye'de işgücü verimliliği ve / veya TFV artışlarının büyümeye katkısının yüksek olmadığı şeklindedir. Örneğin, Altuğ ve ark. (2008) Türkiye'de hem sermaye birikiminin hem de TFV artışlarının oldukça düşük kaldığını vurgulamışlardır. Rodrik'in (2007) hesaplamalarına göre 1990 - 2003 arasında Türkiye'de TFV artış hızı negatif ve Güney Amerika'dan daha düşük, işgücü verimliliğindeki artış ise pozitif ve Güney Amerika'dan daha yüksek olmuştur. Her iki verimlilik artış hızı da Doğu Asya ülkelerinin seviyelerinin altında olmuştur¹⁸.

Öte yandan verimlilik artış hızlarında 2000'li yıllarda bir iyileşme görülmektedir. Şekil 5.1'de Türkiye'nin TFV büyüme performansı 1990 - 1999 ve 2000 - 2008 yılları için karşılaştırmalı bir perspektif içinde gösterilmektedir. Şekildeki veriler Hall ve Jones (1999) yaklaşımı ile hesaplanmıştır. Bu yaklaşımda işgücü girdisinin büyüme oranları hesaplanırken beşeri sermayenin bileşimindeki değişiklikler, spesifik olarak da eğitim düzeyindeki artışlar göz önünde bulundurulmaktadır. Hesaplamalarda kullanılan veriler Penn World Tables veri setinden alınmıştır¹⁹. Şekil 5.1'de

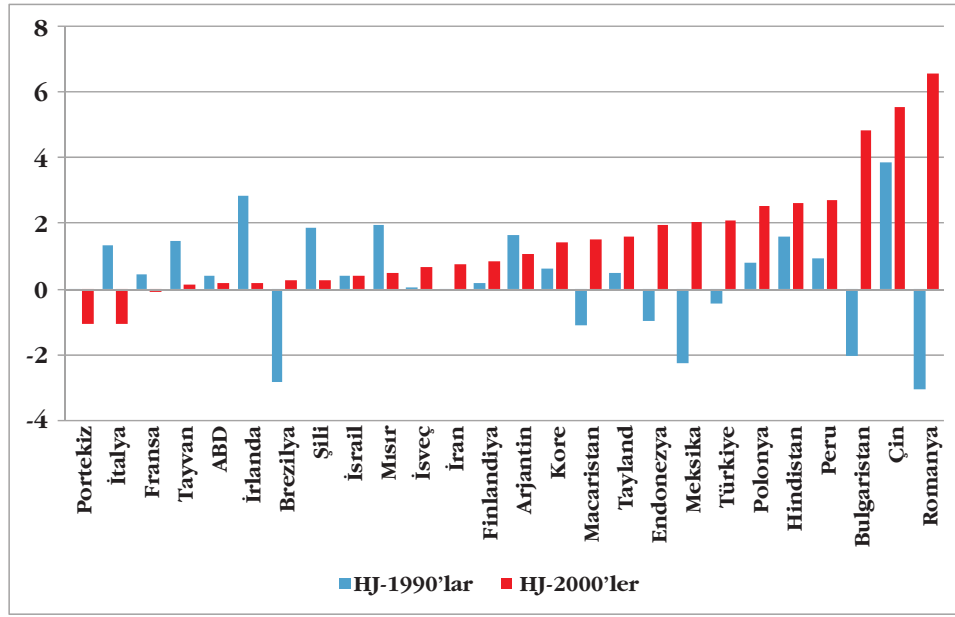
¹⁷ Saygılı ve Cibani (2008) Türkiye'de TFV artışlarının rolünü uzun dönemli bir perspektif içinde değerlendirmektedir.

¹⁸ Üçer'e (2009) göre de bizzat büyüme tanısı yaklaşımı Türkiye'deki esas kısıtın tasarrufların düşük olmasından değil de yatırımların getirisinin ve özellikle verimlilik artışlarının düşük olmasından kaynaklandığını ima ediyor olabilir.

¹⁹ Penn World Tables, <http://pwt.econ.upenn.edu/>

görüldüğü gibi, Türkiye'nin 1990'lardaki TFV büyüme hızı ile 2000'li yıllardaki hızı arasında ciddi farklılıklar vardır. 1990'larda verimlilik artışları son derece sınırlı kalmış iken, 2000'li yıllarda verimlilik artışları büyük bir sıçrama yapmıştır. Bu bağlamda Türkiye, TFV artış oranının görece yüksek olduğu ülkelerden biri olarak göze çarpmaktadır. 2000'li yıllarda TFV ortalama büyüme hızı %2 civarındadır. Bu oran şekilde karşılaştırma amacıyla yer alan Romanya, Çin, Bulgaristan, Peru, Hindistan ve Polonya'nın TFV büyüme oranlarından daha düşüktür, buna karşılık Brezilya, Macaristan, Tayland ve Meksika gibi ülkelerin TFV büyüme oranlarından daha yüksektir²⁰. Penn World Tables veri setinde 1990 - 2008 yıllarını kapsayan uluslararası bir karşılaştırma için yeterli verisi bulunan 120 ülke arasında Türkiye, 2000 - 2008 yılları arasında TFV ortalama büyüme oranı açısından 31. sırada bulunmaktadır.

Şekil 5.1 TFV Büyüme Hızları (%)



Kaynak: Penn World Tables verisi ile yazarlar tarafından besaplanmıştır.

Türkiye'de TFV'deki artışın bu çalışmanın başında sözü edilen yapısal değişim ile yakından ilintili olması muhtemeldir. 2000'li yıllarda işgücünün sektörler arası dağılımında tarımın payı azalmış, sanayi ve hizmetlerin payı artmıştır. Rodrik'e (2010) göre işgücü verimliliği 1999 -2005 yılları arasında %5'in üzerinde artmış, bu artışın yaklaşık %40'ı işgücünün sektörler arası dağılımında meydana gelen yapısal değişimden kaynaklanmıştır. Rodrik uluslararası karşılaştırmalarda bunun görece yüksek bir pay olduğunu vurgulamaktadır²¹.

²⁰ TFV büyüme oranları "Solow" yöntemi olarak bilinen ve beşeri sermayenin bileşimindeki değişikliklerin göz önüne alınmadığı yöntem ile de besaplanmıştır. Mutlak rakamlarda bir miktar oynama olsa da, bu yaklaşımda da benzer sonuçlar elde edilmiştir. Türkiye'nin diğer ülkelere göre sıralaması da fazla değişmemektedir. Özellikle de Şekil 5.1'deki ülkeler arasında Türkiye yine 7. sırada yer almaktadır.

²¹ Her ne kadar işgücü verimliliği ile TFV artışı arasında yüksek bir korelasyon bulunsa da, işgücü verimliliği kullanılan sermaye miktarıyla doğru orantılı olarak artarken; TFV ile sermaye miktarı arasında böyle bir ilişki yoktur. Dolayısıyla, işgücü verimliliğindeki bir artışın daha yüksek bir TFV artışı ima ettiği her zaman söylenemez.

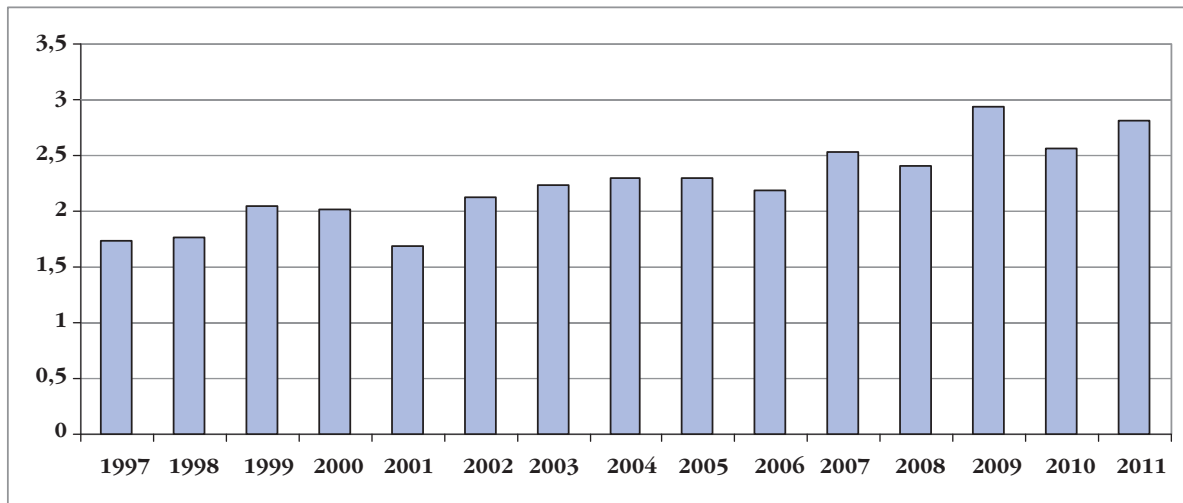
Söz konusu bulgunun önemli bir iması vardır: Eğer tarımdan tarım dışı sektörlere geçiş (ve buna paralel gelişen kentleşme olgusu) verimlilik artışının önemli bir kaynağı olmuş ise tarım istihdamının azalması ile ileride bu kaynağın büyümeye olan katkısının da azalması beklenir²².

5.1 Eğitim ve Beceriler

Ekonomik ve sosyal gelişmenin temel belirleyicilerinden biri beşeri sermayedir. Toplumların yaşam kalitesi, sosyal gelişmişlik düzeyi ve ekonomik verimliliği ile beşeri sermayeleri arasında yakın bir bağ bulunduğu düşünülmektedir. Beşeri sermayenin en temel girdisi ise eğitimidir.

Eğitim bütün bir hayata yayılan sosyal bir öğrenme süreci olarak kabul edilmekle birlikte örgün eğitim bu sürecin en önemli bileşenidir. Bu sebeptendir ki ilköğretim (bazı ülkelerde ilk ve ortaöğretim) birçok ülkede zorunludur ve kamu tarafından sağlanan bir hizmettir. Zorunlu olmayan yükseköğretimde yine kamu okulları ve kamu kaynakları büyük bir yer tutmaktadır. OECD (2011) eğitim raporuna göre 2008 yılında eğitime harcanan özel ve kamu kaynaklarının GSYH'ye oranı OECD ülkelerinde ortalama %5,8'dir, bu rakamın yaklaşık olarak %85'i kamu kaynaklarından oluşmaktadır. Dolayısıyla OECD ülkelerinde eğitime harcanan kamu kaynaklarının GSYH'ye oranı ortalama olarak %5 civarındadır. Adı geçen raporun 2008 yılı kıyaslamasında Türkiye yer almamaktadır fakat 1995 ve 2000 kıyaslamalarında bu oran OECD ülkeleri için sırasıyla %5,6 ve %5,5 (kamu artı özel kaynakların toplamı) iken Türkiye için %1,7 ve %2,5'tir (sadece kamu kaynakları). MEB'in örgün eğitim istatistikleri (MEB 2011) ile OECD raporu uyumlu gözükmemektedir (Şekil 5.2). Bu kıyaslamadan çıkan sonuç, Türkiye'nin OECD ülkelerine nazaran eğitime görece daha az kaynak ayırdığıdır.

Şekil 5.2 Milli Eğitim Bakanlığı Bütçesinin GSYH'ye Oranı (%)



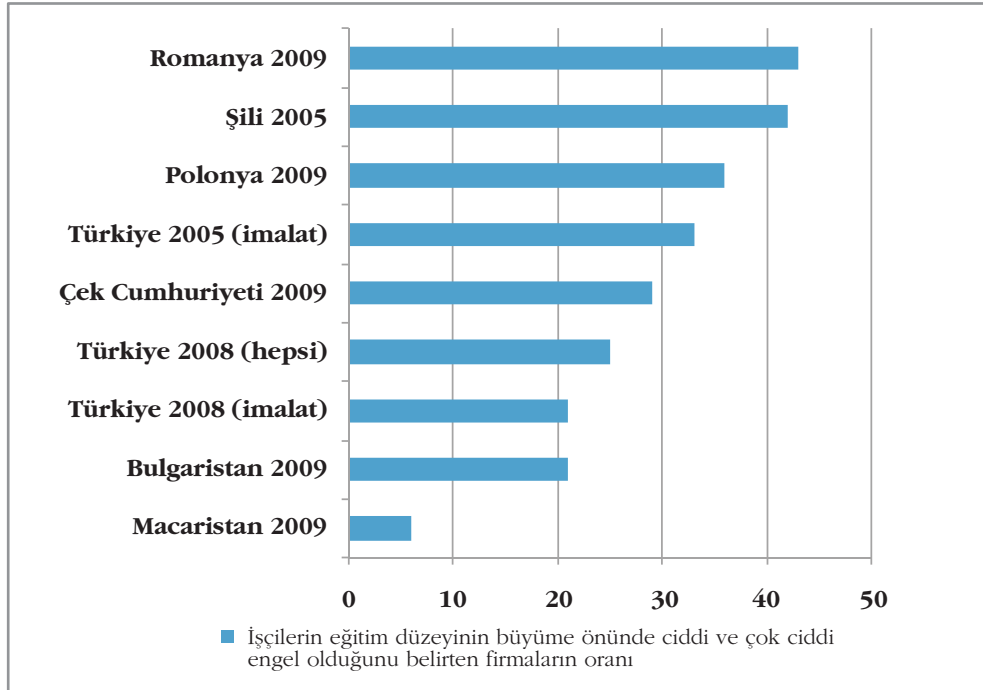
Kaynak: MEB (2011)

²² Sak (2011) benzer bir tartışma yapmaktadır.

Son yıllarda gereken verinin elde edilmesiyle sosyal ve ekonomik açıdan büyük önem arz eden beşeri sermayenin etkisini nicel olarak tespit edebilmek mümkün olmuştur. Literatüre baktığımızda ortak bulgu, beşeri sermayenin en temel girdisi olan eğitimin ekonomik performansı doğrudan etkilediği yönündedir (Romer 1989, Mankiw ve ark. 1992, Rauch 1993, Benhabib ve Spiegel 1994, Krueger ve Lindahl 2001, Moretti 2004, Vandenbusche ve ark. 2006). Bu konuda belirli bir uzlaşma sağlanmakla beraber beşeri sermayenin nasıl ve hangi kanallarla ekonomik büyümeyi etkilediği üzerinde fikir ayrılıkları bulunmaktadır. Kimi yazarlar, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre ekonomik büyüme için ihtiyaç duyulan eğitim seviyesinin farklı olabileceğini ileri sürmektedir (Benhabib ve Spiegel, 1994; Vandenbusche ve ark., 2006; Caselli ve Coleman, 2006; Acemoglu ve ark., 2006). Bu yaklaşıma göre, örneğin, az gelişmiş ülkeler üretimde kullandıkları teknolojiyi ithal ettikleri için işgücünün yüksek eğitimi olmasına ihtiyaç duymayabilir. Oysa teknoloji üreten gelişmiş ülkeler ancak yüksek eğitime yatırım yaparak sürdürülebilir büyüme oranlarına kavuşabilirler. Diğer bazı yazarlar eğitim seviyeleri arasında böyle bir ayrım yapmaksızın bir ülkede eğitim miktarı arttıkça o ülkenin daha hızlı büyüyeceğini iddia etmektedir (Mankiw ve ark., 1992; Barro, 2001; Krueger ve Lindahl, 2001; Kirby ve Riley, 2008).

Türkiye’de işgücünün eğitim seviyesi ve kalitesi, büyüme için bir kısıt teşkil etmekte midir? 2008 İşletme Anketlerine göre, Türkiye’de anket yapılan işletmelerin %25’i, (imalat sanayinde %21’i) işgücünün eğitim düzeyinin ciddi veya çok ciddi bir kısıt olduğunu ifade etmişlerdir (Şekil 5.3). Brezilya (%69), Arjantin (%49) ve Şili (%42) gibi ülkelerle karşılaştırıldığında bu oranın yüksek olmadığı görülmektedir.

Şekil 5.3 İşçilerin Eğitim Düzeyinin Büyüme Önünde Ciddi ve Çok Ciddi Engel Olduğunu Belirten Şirketlerin Oranı



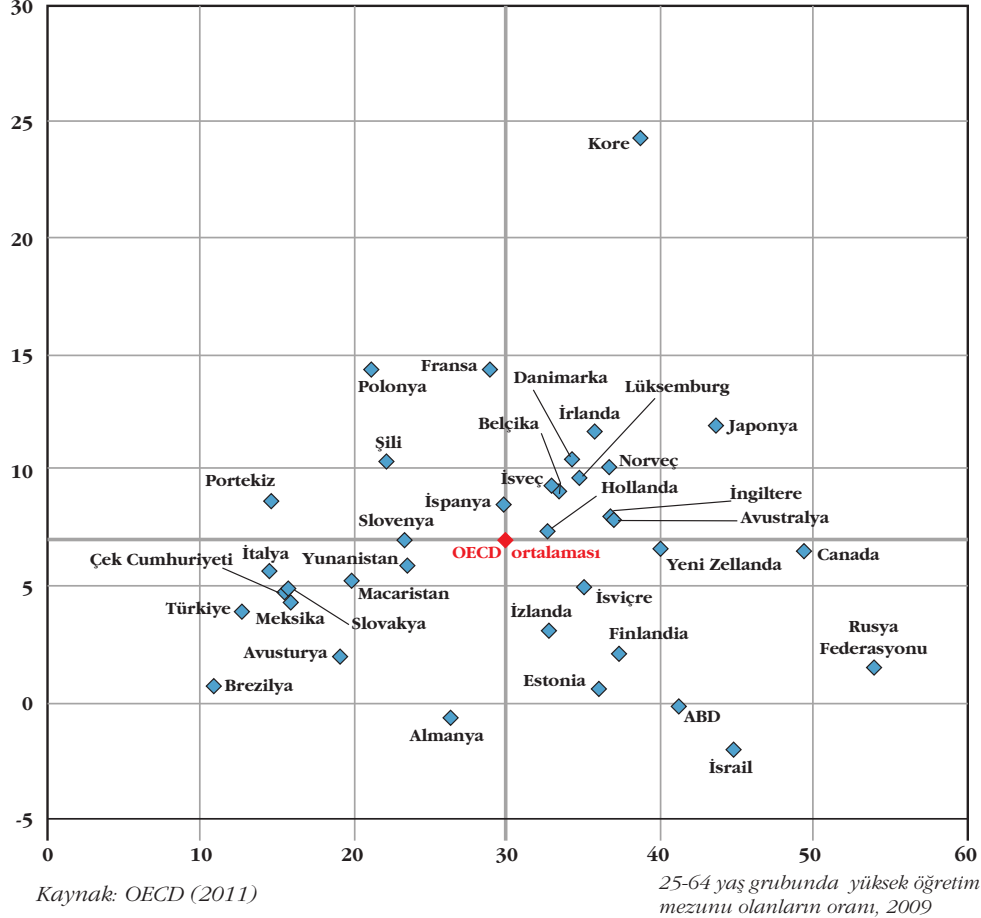
Kaynak: Dünya Bankası (2010); World Enterprise Survey

Türkiye’de eğitim düzeyi ve özellikle ortalama eğitim kalitesinin düşük olduğunu gösteren ciddi bulgular vardır (OECD 2011). Örneğin, 25 - 34 yaş grubunda lise veya lise üzeri diplomaya sahip olanların oranı Türkiye’de sadece %41,6 iken bu oran Brezilya’da %52,5, Şili’de %85,6, Macaristan’da %86, Polonya’da %93,5 ve Kore’de %97,5’tir (OECD ortalaması %81,5). Benzer şekilde, 25 - 34 yaş grubunda üniversite mezunu olanların oranı Türkiye’de %16,6 iken bu oran Brezilya’da %11,6, Şili’de %34,9, Macaristan’da %25,1, Polonya’da %35,5 ve Kore’de %63,1’dir (OECD ortalaması %37).

Türkiye’de genç nüfusun toplam nüfus içindeki payının OECD ortalamasına göre yüksek oluşu fırsat penceresi olarak algılanmaktadır. Ne var ki değişen üretim teknolojileri her geçen gün daha fazla eğitilmiş insan gerektirmektedir; ancak Türkiye’de yetişen genç kuşakların yeterli ve gerekli eğitimi alıp almadıkları tartışma konusudur. OECD (2011)’den alınan aşağıdaki grafikte yatay eksen 25 - 64 yaş grubunda yükseköğretim mezunu olanların oranını, dikey eksen ise 25 - 34 yaş grubu ile 25 - 64 yaş grubu arasındaki yükseköğretim mezunu farkını vermektedir. Türkiye’de 25 - 34 yaş grubu içinde üniversite mezunu olanların oranı OECD ortalamasına göre daha düşüktür.

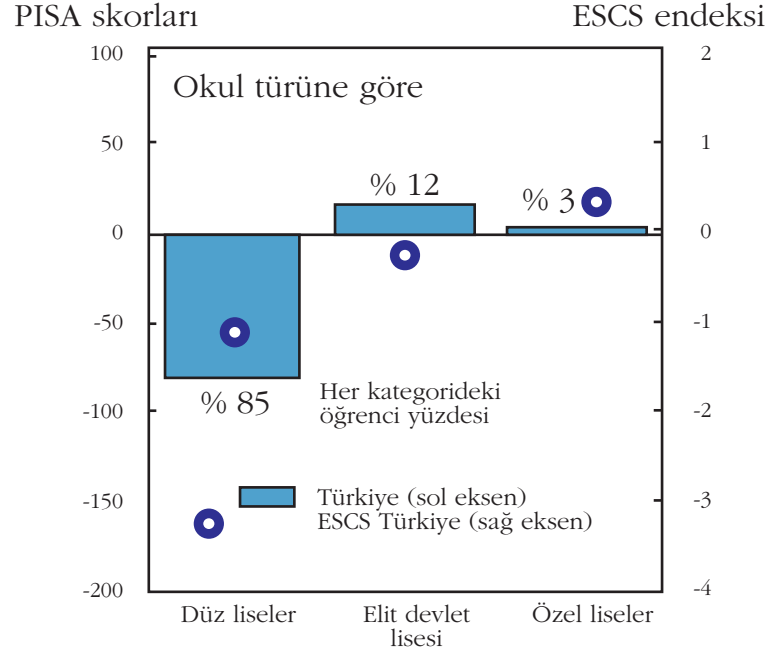
Şekil 5.4 Yükseköğretim Mezunlarının Nüfusa Oranı Büyüme Potansiyeli

25-34 yaş grubu ile 25-64 yaş grubu arasındaki yüksek öğretim mezunu oranı farkı, 2009



Türkiye’de eğitim kalitesinde farklılaşmanın çok yüksek olduğunu farklı okul türlerindeki öğrencilerin PISA²³ testlerindeki başarı oranları göstermektedir. OECD (2006) raporuna göre düz liselerden mezun olan öğrencilerin PISA sınavlarındaki performansı, OECD ortalamasının ciddi biçimde altında iken, elit devlet liseleri ve özel liselerden mezun olan öğrencilerin performansı ise OECD ortalamasının üzerindedir.

Şekil 5.5 Farklı Liselerin PISA Testlerindeki Performansı (OECD Ortalamasına Göre)



Kaynak: OECD (2006)

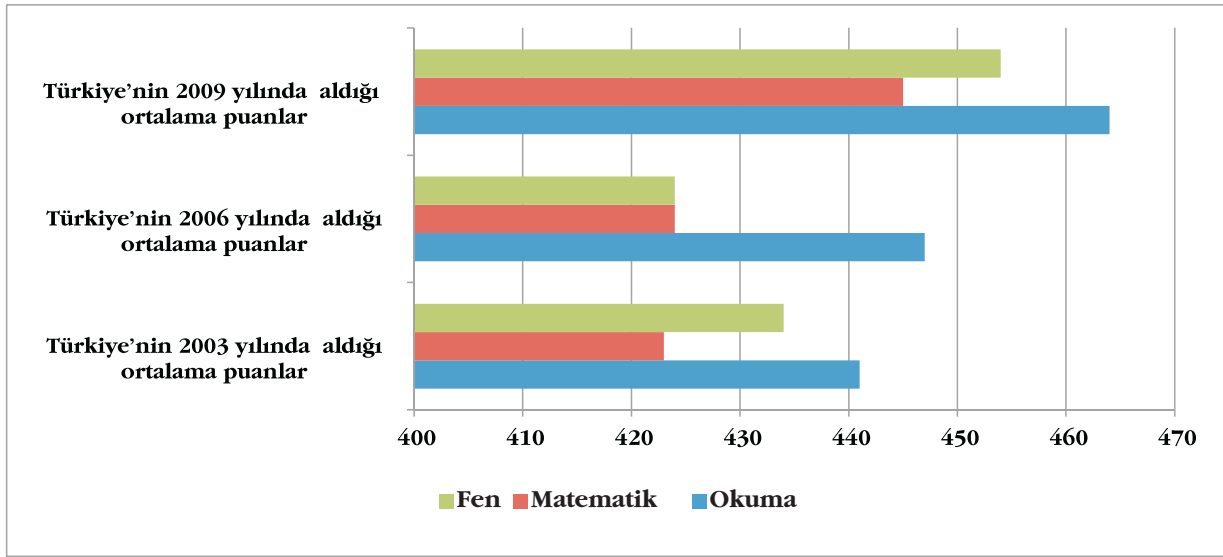
Ortalama eğitim düzeyi veya okullaşma oranının beşeri sermayenin iyi bir ölçütü olmayabileceği fikri son yıllarda PISA skorlarının daha yaygın bir biçimde kullanılmasına yol açmaktadır. Geleneksel büyüme regresyonları beşeri sermayeyi, okullaşma oranı veya ortalama öğretim yıl sayısı ile ölçmektedir. Bu yaklaşım eğitim kalitesinin sabit ve homojen olduğunu varsaymaktadır. Yeni yaklaşım (Hanushek ve Kimko, 2000; Hanushek ve Woessmann, 2010; OECD, 2010) ise bilişsel becerileri PISA skorlarının yansıttığını kabul ederek, bu skorları ülkeler arası uzun dönemli büyüme performansını açıklamakta kullanmaktadır. 1960 - 2000 yılları arasında 23 OECD ülkesi için yapılan çalışma (OECD, 2010), PISA skorunda 100 puanlık artışın büyüme oranını ortalama 1,74 puan arttırdığını ortaya koymuştur. Barro (2001) hem eğitim düzeyi hem de eğitim kalitesinin ekonomik büyümeye olan etkisini incelemiş ve eğitim kalitesinin büyüme üzerinde çok daha fazla etkili olduğunu öne sürmüştür. Özetle, PISA bilim skorlarında bir standart sapmalı artış büyüme oranını bir puan artırırken, ortaöğretim okullaşma oranının bir standart sapma kadar artması büyüme oranını ancak 0,2 puan arttırmaktadır. PISA sınavlarına Türkiye’den katılan

²³ OECD Programme for International Student Assessment.

öğrencilerin %42'sinin skoru 400 puanın altındadır²⁴. Türkiye'den katılan tüm öğrencilerin en düşük puanının 400 düzeyine yükselmesinin uzun dönemli büyüme oranına yapacağı katkının 1,58 puan olacağı hesaplanmıştır (OECD, 2010).

Türkiye 2009 yılındaki sınavda 2003 sonuçlarına göre ciddi ilerleme kaydetmesine (Şekil 5.6) karşın halen alt sıralarda yer almaktadır. 2009'da değerlendirilen 65 ülke arasında Türkiye fen ve matematikte 43. okumada ise 41. sıradadır²⁵. Türkiye'nin PISA performansının gelir düzeyi veri alındığında da düşük olduğu görülmektedir. (ERG, 2010; Dünya Bankası, 2007). Dolayısıyla, eğitim kalitesinde yaygın bir artış sağlama potansiyelinin olduğu söylenebilir.

Şekil 5.6 Türkiye'nin PISA Skorları



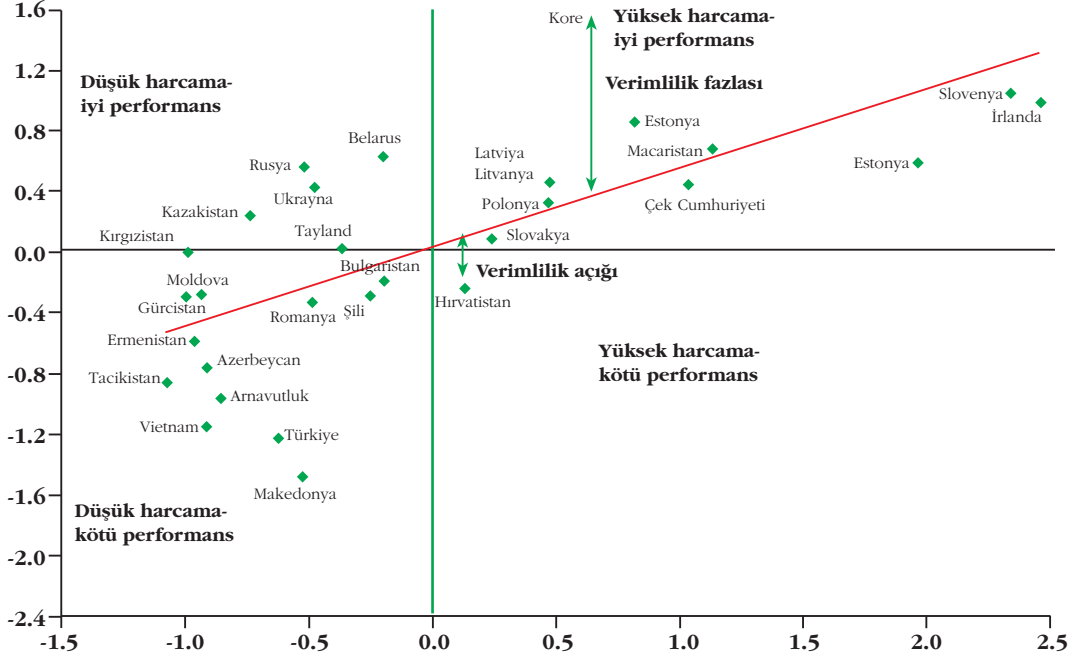
Kaynak: ERG (2010)

Şekil 5.7 uluslararası sınavlardan alınan ülke puanı ile kişi başına düşen kamu eğitim harcaması arasındaki ilişkiyi göstermektedir (Dünya Bankası (2007)). Kişi başına düşen eğitim harcaması ile eğitim performansı arasında doğrusal bir ilişki gözlemlenmemektedir. Türkiye ile hemen hemen aynı eğitim harcamasına sahip olan Beyaz Rusya, Ukrayna, Rusya ve Tayland ortalamasının üstünde performans gösterirken, Türkiye Makedonya'dan sonra en kötü performansa sahiptir. Bu şekil bize harcama düzeyi kadar harcamanın etkinliğinin de önemli olduğunu göstermektedir.

²⁴ 400 Puan, OECD ortalamasının bir standart sapma altındadır ve PISA skorlarında (toplam 6 yetkinlik düzeyinden) 2. düzeyin alt sınırı olarak kabul edilmektedir. Türkiye son PISA sınavında ortalama 454 puan elde etmiştir.

²⁵ Türkiye'nin PISA performansı için bkz. ERG (2010), Akçay ve Ocakverdi (2011) ve Özenç ve Arslanhan (2010).

Şekil 5.7 Kamu Eğitim Harcamaları ve Eğitim Performansı



Kaynak: ERG (2010), Normalleştirilmiş Kamu Eğitim Harcamaları, (2000 yılı sabit fiyatları ile SGP, okul çağındaki nüfus başına)

Ortalama eğitim kalitesinin düşük, eğitim kalite varyansının yüksek olduğu bir ortamda kaliteli eğitimin ücret getirisinin yüksek olduğu beklenebilir. Nitekim Tansel ve Bircan (2011) erkekler arası ücret eşitsizliğinin yüksek olduğunu, düşük ücret düzeylerinde eşitsizlik azalırken yüksek ücret düzeylerinde eşitsizliğin arttığını ortaya koymuşlardır. Çalışma, yüksek ücret düzeylerindeki eşitsizlik artışında başta yükseköğretim olmak üzere eğitimin önemli bir rol oynadığını, özellikle de üniversite mezunları arasında ücret farklılıklarının yüksek olduğunu göstermiştir. Tansel ve Bircan (2011) bunun nedeni olarak hem açılan yeni üniversitelerde eğitim kalitesinin düşük olabileceğini hem de beceri düzeyi daha düşük kişilerin üniversite eğitiminden geçebileceğini belirtmektedir²⁶.

Eğer işgücünün eğitimi (ve kalitesi) gerçekten önemli bir kısıt ise büyüme tanısı yaklaşımına göre (kaliteli) eğitimin getirisinin yüksek olması beklenir. Mevcut veriler bu önermeyi doğrulamaktadır. Ökten (2006) her yıl için üniversite eğitiminin getirisinin %12 - 17 arasında değiştiğini, bu oranların uluslararası karşılaştırmalara göre yüksek olduğunu belirtmektedir. Psacharopoulos ve Patrinos (2004) üniversite eğitiminin getirisini dünya ortalaması için %19 olarak vermektedir. Bu oran Türkiye'de çok daha yüksektir. Hanehalkı Bütçe Anketi (1994) ve

²⁶ Burada yüksek öğretimdeki kalite farklılıkları vurgulanıyor ancak literatür uzun dönemli büyüme için ilköğretim ve lisenin daha önemli olduğunu vurgulamaktadır (bkz. örneğin Aghion ve Howitt, 2006 ve Aghion ve Durlauf, 2009). Öte yandan Türkiye'de üniversite düzeyindeki farklılaşmanın lise hatta ilköğretim düzeyindeki farklılaşmayı yansıttığı düşünülebilir.

Hanehalkı İşgücü Anketlerinden (1988, 2004, 2008) elde ettiğimiz sonuçlar üniversite mezunu olan birinin lise mezununa göre ortalama %47 ila %61 arası daha fazla kazandığını ortaya koymaktadır (Tablo 5.1)²⁷. Bu oran, dünya ortalamasından 3 kat daha yüksektir. Türkiye’de lise eğitiminin getirisi de (%30 civarı) dünya ortalamasının (%17) üzerinde gözükmektedir.

Tablo 5.1 Eğitim Seviyelerine Göre Eğitimin Getirileri

		İlköğretim	Orta Öğretim	Yüksek Öğretim
TÜRKİYE	1988	0.16	0.25	0.52
	1994	0.56	0.38	0.47
	2004	0.30	0.35	0.55
	2008	0.28	0.30	0.61
DÜNYA		0.27	0.17	0.19

Kaynak: Türkiye verileri Hanehalkı Bütçe Anketi (1994) ve Hanehalkı İşgücü Anketlerinden (1988, 2004, 2008) hesaplanmıştır. Dünya verileri: Psacharopoulos, P. ve H. A. Patrinos (2004).

Bu bulgular, eğitimin kalitesi ve bunun sonucunda bilişsel becerilerin gelişmesinin verimliliğe ciddi bir etkisinin olabileceğini ima etmektedir. Eğitim kalitesinin yükselmesi, zaten gündemde olan önemli bir reform konusudur. Bunun verimliliğe olan potansiyel etkisi, büyümenin önündeki engeller bağlamında irdelenmesi gereken bir konu olarak görünmektedir.

5.2 Altyapı ve Kamu Yatırımları

Altyapının ekonomik performansa etkisini doğrudan ölçmek oldukça zordur. Yol, okul, elektrik şebekesi, baraj gibi altyapı ve kamu yatırımlarının ekonomik büyümeyi nasıl etkilediğinin nicel olarak ölçülememesinin bir sebebi bütün bu kalemleri toplulaştırmanın güçlüğüdür. Bununla birlikte, tüm bu yatırımları yaparken harcanan kamu kaynaklarının parasal değerini ölçmek mümkündür. Bu sebeple, ampirik çalışmalar altyapının ekonomik performansa katkısını hesaplamak için çoğunlukla altyapıya ayrılan kamu kaynaklarını kullanmaktadır.

Özelde altyapının, genelde kamu yatırımlarının orta ve uzun vadede üretim kapasitesini artırmak yoluyla ekonomik performansı arz yönlü etkilediği düşünülmektedir. Arz yönlü bu etkinin oluşumunda eğitim ve altyapı alanında gerçekleştirilen kamu harcamaları doğrudan üretim fonksiyonuna girdi olabilecekleri gibi (Barro, 1990) diğer girdilerin (sermaye, işgücü, hammadde) etkinliğini artırmak suretiyle de üretim üzerinde etkili olabilmektedir. Bu etkinlik artışı genellikle TFV olarak ifade edilir²⁸.

²⁷ *Reel ücretlerin deneyim, deneyimin karesi, eğitim seviyelerini yansıtan kukla değişkenlerin regresyonundan elde edilen kukla değişken katsayıları.*

²⁸ *Kamu, altyapı harcamaları dışında, eğitim politikaları ile beşeri sermayenin seviye ve kalitesine etki ederek, AR-GE faaliyetlerinde bulunarak veya teşvik ederek, iş yapma kolaylığı sağlayan yasal düzenlemeler yaparak veya (sosyoekonomik) kurumların işleyişini düzenleyerek de toplam faktör verimliliğini artırabilir.*

Kamu yatırımlarının TFV'ye olan etkisini ölçerken anahtar parametre üretim - kamu sermaye stoku esnekliğidir. Bu konuda ilk çalışmalardan biri olan Aschauer (1989) kamu sermaye stokunun esnekliğini yaklaşık %40 olarak hesaplamıştır. Diğer bir ifadeyle, kamu sermaye stokunda meydana gelen %10'luk bir artış TFV'nin %4 artacağını öngörmektedir. Daha sonra yapılan çalışmalar aynı esnekliği pozitif ama daha düşük olarak hesaplamıştır. Bom ve Lighthart (2008) yaptıkları meta-analiz çalışmasında kamu sermaye stokunun üretim esnekliğini %8 olarak ifade etmektedir. Yazarlar daha önce yapılmış çalışmaların aynı esnekliği %-17,5 ile %91,7 arasında bulduklarını, ortalama değer %19,3 ve standart sapmasının %19,8 olduğunu belirtmektedir. Güncel çalışmalardan Calderon ve ark. (2011) altyapı harcamalarının üretim esnekliğini yaklaşık olarak %7 - 10 aralığında hesaplamaktadır.

Tablo 5.2, vergi gelirleri ve devlet nihai tüketim harcamalarının GSYH içindeki payını göstermektedir. Buna göre Türkiye OECD ortalamasına kıyasla hem görece az vergi toplamakta hem de daha az kamu harcaması yapmaktadır. Kamu yatırımlarının TFV ve pozitif dışsallık yarattığı düşünüldüğünde verginin tabana yayılarak daha fazla vergi toplanabilmesi ve bu çerçevede daha kaliteli ve daha fazla kamu hizmeti sunulması büyümeyi olumlu yönde etkileyecektir. Bununla beraber, kamu harcamaları ile ekonomik performans arasında doğrusal bir ilişki yoktur. Dünya Bankası (2007) tarafından Orta Asya ve Doğu Avrupa ülkelerine yönelik olarak yapılan çalışmada, toplam kamu harcamalarının milli gelire olan payı %35'in altındaysa; büyümeye olumlu veya olumsuz bir etkide bulunmadığına işaret edilmektedir. %35 eşik değerine ulaştığında ise büyümeye olan etkisi hükümetin (yönetimin) etkinliğine bağlıdır: Ülke etkin bir şekilde yönetiliyorsa olumlu, kötü yönetiliyorsa olumsuz yönde etkilemektedir.

Tablo 5.2 Vergiler ve Kamu Tüketim Harcamaları (GSYH'ye Oran %)

		1970	1980	1990	2000	2005	2006	2007	2008
Vergi	Türkiye	9.3	13.3	14.9	24.2	24.3	24.5	24.1	24.2
	OECD Ort	27.5	30.9	33.1	35.5	35.2	35.4	35.4	34.8
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Kamu Tüketimi	Türkiye	11.5	11.4	10.6	10.2	9.7	9.8	10.0	10.1
	OECD Ort	18.3	18.7	19.0	18.7	18.7	18.6	18.4	18.9

Kaynak: OECD (2010), Revenue Statistics 2010 - Special Feature: Environmental Related Taxation, OECD Publishing.

Bir diğer önemli altyapı konusu elektriktir. İş dünyası sıklıkla elektrik ücretlerinin pahalılığını dile getirmektedir. Bu konuda DB Grubu'nun "İş Yapma Kolaylığı" (Doing Business) çalışmalarının bir parçası olarak yayınladığı "Elektrik Elde Etmek" konulu göstergesi elektriğe erişim konusunun üç boyutunu ölçmektedir:

- i. Elektrik elde etmek için yerine getirilmesi gereken prosedür sayısı: Çalışmada kapsanan 176 ülke için bu rakam en düşük 3, en yüksek 11 (Ukrayna), ortalama 5,3 olarak tespit edilmiştir. Türkiye’de bu sayı 5’tir.
- ii. Sabit bir elektrik bağlantısı elde etmek için harcanan gün sayısı: Bu sayı en düşük 17 gün (Almanya), en yüksek 3 ülkede 400 günün üzerinde bir değere ulaşmaktayken, medyan değeri 89, ortalama değeri ise 114’tür. Türkiye ise 70 gün ile 66. sıradadır.
- iii. Elektrik elde etme sürecinin toplam maliyetinin ülke kişi başına gelirine oranı: Türkiye bu göstergede kişi başına gelirin 714 katı ile alt sıralarda (95.) yer almaktadır. Bu göstergenin OECD ortalaması 92, Güney ve Orta Amerika ortalaması ise 629’dur. Türkiye örneğin, Çin’e göre daha üst, fakat Hindistan’a göre alt sıradadır.

Özetle, Türkiye’de elektrik elde etme süreci görece uzun sayılmaz ancak ortalama maliyetinin oldukça yüksek olduğu söylenebilir.

Elektrik fiyatlarına gelince OECD Key World Energy Statistics 2009 verilerine göre Türkiye’de sanayi elektrik fiyatları (13.8 cent/kws) OECD ortalamasının (12.5 c/wks) az üzerindedir (Şekil 5.2). Ayrıca, elektrik sektöründe reform süreci devam etmektedir. Dengeleme piyasasının açılmasından itibaren özel sektör yatırımlarında ciddi bir artış gözlenmiştir. Bu yatırım hamlesinin devam etmesi uzun dönemde elektrik fiyatlarına olumlu yansiyabilir. Kısa dönemde elektrik girdisinin ciddi bir kısıt olduğunu söylemek mümkün görünmemektedir.

5.3 Vergiler ve İşgücü Piyasalarındaki Katılıklar

Yüksek veya piyasa mekanizmasının işleyişinde aşırı çarpıklığa yol açabilecek vergiler, yatırımcıların yatırımlarından nemalanabilme olanaklarını kısıtlayabilecek etkenlerden biridir.

Türkiye’de toplam vergilerin milli gelire oranının OECD ortalamalarından oldukça düşük olduğu yukarıda gösterilmiştir. Buna karşılık, Türkiye’de vergi yapısının oldukça çarpık olduğunu da veriler ortaya koymaktadır (bkz. Tablo 5.3). Tablo 5.3’te görüldüğü gibi, Türkiye’de mal ve hizmetlerden alınan vergilerin toplam vergiler içindeki payı OECD ortalamasının yaklaşık 1,5 katı kadardır. Diğer taraftan, gelirler ve karlardan alınan vergilerin oranı ise OECD ortalamalarının altındadır. Vergilerin bu yapısının ciddi bir düzeltmeye ihtiyacı olduğu açıktır, ancak bu düzeltmenin büyüme üzerinde nasıl bir etki yapacağı konusunda henüz ayrıntılı bir çalışma yapılmamıştır.

Tablo 5.3 Vergi Türlerinin Toplam Vergiler İçindeki Payı

		1975	1985	1990	2000	2005	2006	2007	2008
Mal ve Hizmetler	Türkiye	41.3	36.0	27.9	42.0	49.3	48.7	47.7	45.5
	OECD Ort	32.8	33.7	33.0	32.8	32.8	32.1	31.6	31.7
Gelir ve Kar	Türkiye	42.3	37.0	33.5	29.5	21.8	21.6	23.7	23.9
	OECD Ort	37.1	36.9	37.1	35.3	34.7	35.6	36.3	35.6
Kişisel Gelir	Türkiye	32.9	27.5	26.8	22.2	14.7	15.6	17.0	16.5
	OECD Ort	29.8	29.7	29.6	25.5	24.2	24.3	24.7	25.0
Kurum Gelirleri	Türkiye	5.1	9.5	6.7	7.3	7.1	6.0	6.8	7.3
	OECD Ort	7.6	8.0	7.9	9.8	10.2	10.7	10.8	10.1
Sos. Güv. Primleri	Türkiye	9.5	14.3	19.7	18.7	22.4	22.4	21.7	25.0
	OECD Ort	22.0	22.1	22.0	24.4	25.0	24.7	24.6	25.3

Kaynak: OECD (2010), Revenue Statistics 2010 - Special feature: Environmental Related Taxation, OECD Publishing

Bazı araştırmalar işgücü piyasasındaki kamusal müdahalelerin, büyümenin önünde önemli bir engel teşkil edebileceğini vurgulamaktadır. Bu alanda tartışılan konulardan biri asgari ücretler konusudur. Asgari ücretlerin yüksek olup olmadığını ölçmenin bir yolu asgari ücretlerin ortalama ücretlere oranına bakmaktır. Tablo 5.4'te asgari ücretlerin ortalama ücretler ile medyan ücretlere oranı sergilenmektedir. Türkiye'de asgari ücretin, ücretler ortalamasına oranı OECD ortalamasına yakın, medyan ücrete oranı ise OECD ortalamasının bir hayli üzerindedir. Bu durum Türkiye'de ortalama ücretlerin medyan ücrete oranının OECD ortalamasına göre daha yüksek olmasından, yani Türkiye'de ücret dağılımının daha eşitsiz olmasından kaynaklanıyor olabilir.

Tablo 5.4 Asgari Ücretin Ortalama Ücrete Oranı, Tüm Tam Zamanlı Çalışanlar

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ortalama Türkiye	0.27	0.27	0.32	0.31	0.40	0.40	0.38	0.38	0.38	0.38
OECD Ortalaması	0.35	0.35	0.36	0.36	0.36	0.37	0.37	0.37	0.37	0.38
Medyan Türkiye	0.50	0.52	0.61	0.58	0.75	0.75	0.73	0.72	0.71	0.71
OECD Ortalaması	0.43	0.44	0.44	0.44	0.45	0.46	0.46	0.46	0.47	0.48

Kaynak: OECD, <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=MIN2AVE>

Kuşkusuz asgari ücretin ortalama ücretlere oranının düşük olması bu oranın bazı bölgelerde yüksek olabileceği gerçeğini yadsımaz.

Üzerinde düşünülmesi gereken diğer bir konu ücretler üzerindeki vergilerdir. Bu konudaki veriler Tablo 5.5'de sunulmaktadır. Türkiye'de özellikle düşük ücretlilerin üzerindeki vergi yükü OECD ortalamalarının üzerinde görülmektedir. Ücret düzeyi yükseldikçe Türkiye'de vergi yükü ile OECD ortalaması arasındaki fark azalmaktadır.

Tablo 5.5 Ücretler Üzerindeki Vergi Yükü

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ortalama ücretin %67'si	Türkiye	39.1	42.6	41.5	41.0	41.9	41.9	41.8	41.8	37.8	35.0	35.0
	OECD	33.5	33.2	33.3	33.0	32.8	32.5	32.3	32.2	31.7	31.2	31.3
Ortalama ücret	Türkiye	40.4	43.6	42.5	42.2	42.8	42.8	42.7	42.7	39.9	37.4	37.4
	OECD	36.7	36.3	36.4	36.2	36.2	36.0	36.0	36.0	35.5	35.0	34.9
Ortalama ücretin %167'si	Türkiye	35.0	42.9	44.0	44.2	44.5	44.6	44.3	44.5	42.8	40.1	40.4
	OECD	41.1	40.8	41.0	41.0	41.0	40.6	40.5	40.4	40.0	39.6	39.4

Kaynak: Bekar ücretliler; gelir vergisi, işçi ve işveren sosyal sigorta ödemeleri eksi nakit transferler; işgücü maliyetinin yüzdesi olarak. OECD, Taxing Wages 2009-2010

Gerek asgari ücretlerin medyan ücrete göre çok yüksek olması, gerekse düşük ücretlerden yüksek oranda vergi alınıyor olması Türkiye’de işgücü piyasalarında belirli bir düzeyde katılık olduğunu göstermektedir. Bu bulgulara belki, kıdem tazminatının Türkiye’de OECD ortalamalarının üzerinde olmasını ve işe alma ve işten çıkarma düzenlemelerinin görece katı olduğunu da eklemek gerekir²⁹.

Bu aksaklıkların büyüme üzerindeki etkisi ne olabilir? Bu konuda ileri sürülen görüşler arasında muhtemelen en önemlisi bu katılıkların kayıt dışılığa yol açmasıdır. Örneğin, yüksek asgari ücretler, yüksek vergiler ve / veya yüksek kıdem tazminatları şirketleri kayıt dışılığa itmekte, kayıt dışılık ise şirketlerin düşük verimlilikte kalmasına, büyüyememelerine ve ölçek ekonomilerinden yararlanamamalarına neden olmaktadır. Bu durum, ekonomideki genel üretkenlik düzeyini ve üretkenlik artışını engellemektedir. Ayrıca, kayıt dışında kalma şirketlerin üretkenlik artışına yol açabilecek çevre etkilerinden (örneğin, kamu hizmetlerinden - kredi, işgücü eğitim hizmetleri vb.) yararlanmasına engel olabilir.

Söz konusu etkilerin yanı sıra kayıt dışılık yaygın olduğunda devletin vergi gelirleri azalabilir. Bu durum bir yandan devletin verimliliği artırıcı kamu hizmet ve yatırımlarının düşük kalmasına neden olurken, diğer yandan da vergi açığını karşılamak için vergi yapısının çarpıklaşmasına (örneğin, tüketim üzerindeki vergilerin aşırı yüksek olması) neden olabilir. Nitekim Türkiye’de vergi yapısının çarpıklığına yukarıda değinilmişti.

Bu senaryonun doğruluk payı muhtemelen yüksektir. Öte yandan kayıt dışılığın ne kadarının işgücü piyasalarındaki katılıktan kaynaklandığı sorulması gereken bir sorudur. Bir kere şirketler bazı katılıklara kayıt içinde kalarak da cevap verebilir. Örneğin, kıdem tazminatı yükünü azaltmak

²⁹ Türkiye, OECD'nin "İstibdamın korunması"na yönelik politikaları ölçmek üzere oluşturduğu endeks sıralamasında 30 ülke arasında (OECD ülkeleri artı bazı yükselen ülkeler) endeksin en yüksek olduğu ülke olarak ortaya çıkmaktadır. Bu yüksek sıralamanın en önemli nedeni Türkiye’de geçici istibdam üzerindeki sınırlamaların diğer ülkelere göre çok yüksek olmasıdır. Buna karşılık tekil işçilerin işten çıkarılması üzerindeki kısıtlamalarda Türkiye 30 ülkenin ortalamasının bir miktar üzerinde kolektif işten çıkarmalar üzerindeki kısıtlamalarda ise 30 ülkenin ortalamasının bir miktar altındadır.

Bkz. <http://www.oecd.org/employment/protection>

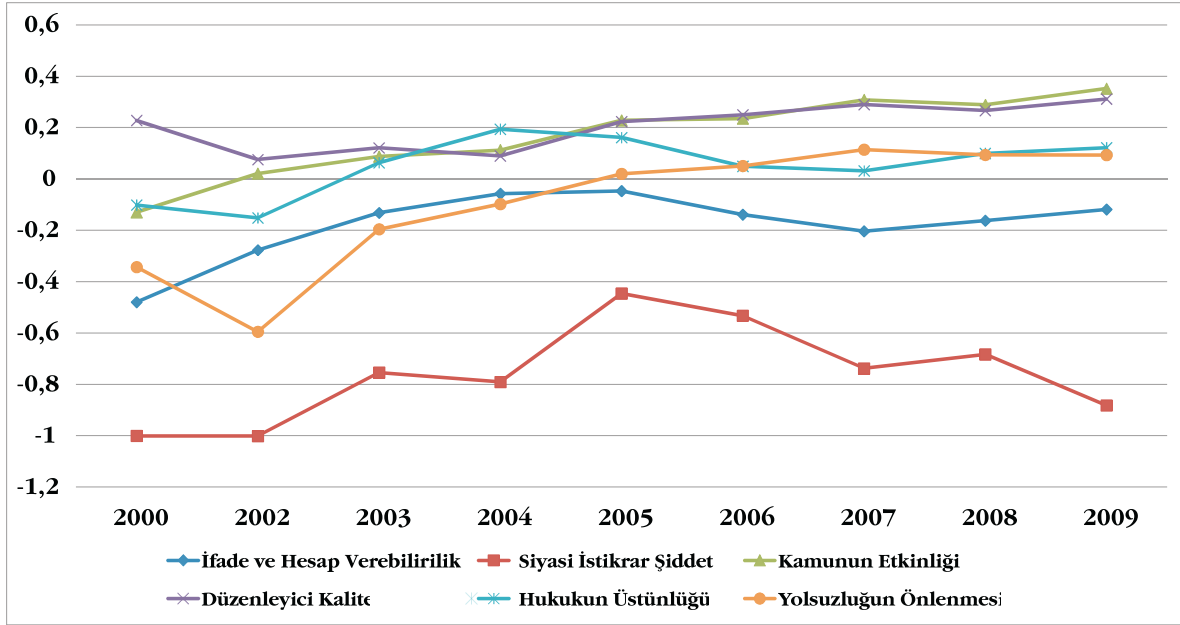
için şirketlerin daha kısa dönemli istihdama yöneldiği konusunda yüksek miktarda anektodal veri bulunmaktadır. Daha da önemlisi bizzat eğitim düzeyinin ve işgücü becerilerinin kayıt dışılığın ortaya çıkmasında önemli bir değişken olduklarına dair bulgular mevcuttur. Taymaz (2009) girişimcilerin eğitim seviyesinin kayıt dışında kalıp kalmama seçimlerinde önemli bir rol oynadığını ortaya koymaktadır. Bu seçim veri alındığında dahi, kayıt içindeki ve kayıt dışındaki işletmeler arasında önemli verimlilik farkları bulunmaktadır. Taymaz'a (2009) göre imalat sanayinde yer alan firmalar arasında kayıt içindeki firmaların TFV'si, kayıt dışındaki firmaların 1,5 katı kadardır. Ancak bu verimlilik farkında da girişimcinin eğitim düzeyi önemli rol oynamaktadır: Eğitim düzeyi yüksek girişimciler göz önünde bulundurulduğunda aradaki fark %44'e inmektedir. İlginç bir biçimde, kayıt dışılık seçimi kontrol edildiğinde finansmana erişim konusunda, kayıt içindeki şirketler ile kayıt dışındaki şirketler arasında bir fark ortaya çıkmamaktadır. Ayrıca Taymaz, kayıt dışındaki firmalar ile kayıt içindeki firmaların aynı üretim teknolojisini kullanmadıklarını da tespit etmektedir: Kayıt dışı firmalar ölçeğe göre azalan getiri altında çalışırken, kayıt içindeki firmalar için bu durum söz konusu değildir. Ölçek ekonomisinden faydalanamamanın önemli bir sorun olması durumunda işletmelerde ölçeğe göre artan getirinin yaygın olması beklenirken, kendi bulguları kayıt dışı işletmeler arasında ölçeğe göre azalan getirinin hakim olduğunu göstermiştir. Bu bulgulardan işletmeler arasında kayıt dışılığın ortaya çıkmasında eğitim düzeyinin çok önemli olduğu sonucuna varabiliriz. Taymaz (2009) aynı zamanda kişilerin istihdam durumunu da araştırmış ve eğitimin kişilerin hem çalışıp çalışmama hem de kayıt içi ve kayıt dışında çalışma durumunu da açıklayan önemli değişkenlerden biri olduğu sonucuna varmıştır.

Tüm bu bulgular kuşkusuz işgücü piyasalarındaki katılıkların önemli olmadığı anlamına gelmemektedir. Bu katılıkların giderilmesi kayıt dışılığın azalmasında bir rol oynayabilir ve bunun önemli olumlu toplumsal sonuçları (örneğin, dışlanmışlığın azalması, gelir dağılımına olumlu etki) olabilir. Ancak, elimizdeki bulgular, eğitim düzeyleri ve işgücü becerileri verili iken kayıt dışılığın azalmasının önemli bir büyüme etkisi yaratacağı önermesine güçlü bir destek sunmamaktadır. Bir başka ifade ile, eğer Türkiye bir sıçrama yapacak ise bu işgücü piyasalarındaki katılığın azalmasından meydana gelmeyecektir. Eğitim ve beceri düzeyleri bu sıçramanın önünde çok daha önemli bir kısıt olacak gibi gözükmemektedir.

5.4 Yönetişim Meseleleri

Son yıllarda yapılan çalışmalar bir ülkenin kurumları ile uzun dönemli büyüme arasında pozitif yönde bir ilişki olduğunu göstermektedir (Acemoğlu ve ark. 2006). Kuşkusuz bir ülkenin kurumsal özelliklerini ölçmek çok kolay değildir. Bu konuda genellikle DB tarafından derlenen "Yönetişim Veri Seti"ne başvurulmaktadır. Veri setinde ülkelerin yönetim özellikleri çeşitli başlıklar altında anketlere dayalı olarak ölçülmekte ve standartlaştırılmış, karşılaştırılabilir veriler olarak yayımlanmaktadır. Bu göstergelerin değerleri -2.5 (en olumsuz) ile +2.5 arasında değişmektedir. Aşağıdaki şekilde Türkiye'nin bu temel göstergeler ışığında son yıllardaki performansı gösterilmektedir.

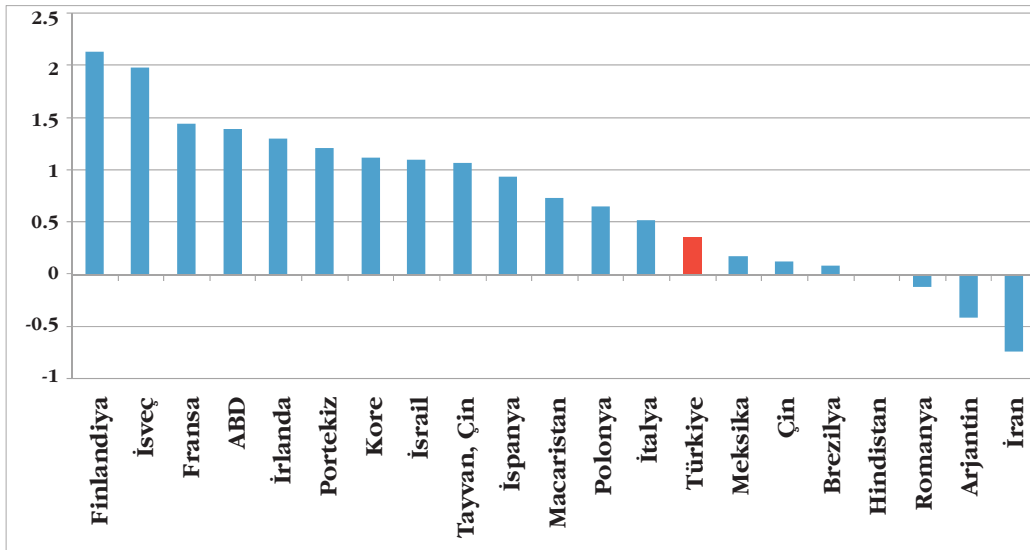
Şekil 5.8 Türkiye Yönetişim Göstergeleri



Kaynak: Dünya Bankası

"Siyasi İstikrar ve Şiddetin Yokluğu" göstergesi dışında 2000'li yıllarda hemen hemen tüm göstergelerde bir iyileşme gözükmektedir. Öte yandan bu göstergelerde Türkiye'nin konumu hala çok olumlu değildir. Örneğin, 2009 itibariyle Türkiye hiçbir göstergede 1 değerine ulaşamamıştır. Şekil 5.9'da görüldüğü gibi "Kamunun Etkinliği" göstergesinde Türkiye Kore, Macaristan, Polonya gibi ülkelerin gerisinden gelmektedir. Öte yandan aynı şekilde görüldüğü üzere Türkiye bu konuda büyüme hızları açısından üstün performans göstermiş birçok ülkenin (örneğin, Çin, Hindistan, Romanya) durumundan daha iyi gözükmektedir. Diğer göstergelerde de durum hemen hemen aynıdır. Özellikle Hindistan ve Çin tüm göstergelerde Türkiye'den daha olumsuz bir konumdadır. Hindistan sadece "İfade ve Hesap Verebilirlik", Çin ise sadece "Siyasi İstikrar" konularında Türkiye'den daha iyi konumdadır.

Şekil 5.9 Kamunun Etkinliği



Kaynak: Dünya Bankası

Türkiye'nin kurumsal yapı ve yönetim konularında iyileştirme gerçekleştirmesi kuşkusuz önemli bir hedeftir. Bazı alanlarda bürokratik engellerin yatırımları zorlaştırdığı hakkında güçlü anekdotal veri mevcuttur³⁰. Ancak yukarıda değerlendirilen göstergeler bu konunun mevcut durumda büyümenin önünde temel bir kısıt olduğu savına güçlü bir destek vermemektedir.

Buna karşılık yönetim kapasitesinin bazı tekil konularda başka kısıtlara tamamlayıcı bir özellik göstermesi mümkündür. Raporun ilk bölümlerinde vurgu yapıldığı üzere Türkiye'de makroekonomik volatilitenin - özellikle mali politikada gösterilen başarıya rağmen bu denli yüksek olması, makroekonomi politika yönetiminde halen bazı zaafklar olduğunu düşündürmektedir. İkinci olarak, bu çalışmanın sonunda sanayi politikasının önemine vurgu yapılacaktır. Ancak sanayi politikasının tasarlanması, yürütülmesi ve periyodik olarak güncellenmesi ciddi bir bürokratik etkinlik ve kapasite gerektirecektir. Görüldüğü üzere, yönetim meselesi her ne kadar bir bütün olarak temel bir kısıt olarak ortaya çıkmasa da bazı tamamlayıcı alanlarda iyileşmeler başka kısıtların ortadan kaldırılmasında önemli bir rol oynayabilecektir.

5.5 İhracatın Yapısı

Türkiye'nin ihracat yapısının 2000'li yıllarda önemli ölçüde değiştiği yukarıda vurgulanmıştır³¹. Bu bölümde bu konuya daha ayrıntılı bir biçimde yer verilecektir. Son yıllarda yapılan araştırmalar, ülkelerin hangi tür ürünlerde uzmanlaştıkları ile büyüme performansları arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır.

Peki, ülkelerin uluslararası ticaretteki uzmanlaşma örgülerini ne belirler? Buradaki temel fikir, uzmanlaşmanın sadece ülkelerin faktör donatımı ve / veya mukayeseli avantaja göre değil, aynı zamanda dışsallıklar, ağ etkileri, ölçek ekonomileri, hükümet politikaları ve ülkedeki beşeri sermayenin içerdiği yetenekler gibi bir dizi ek faktöre göre şekillendiğidir. Nedeni ne olursa olsun, diğer etkenler verili iken, uzmanlaşma örgüsü daha "karmaşık" veya teknoloji veya verimlilik içeriği daha yüksek ürünler içeren ülkelerin orta ve uzun dönemde daha yüksek büyüme gelir düzeylerine ulaştığı şeklindeki önerme hem teorik hem de ampirik araştırmalarda destek bulmaktadır.

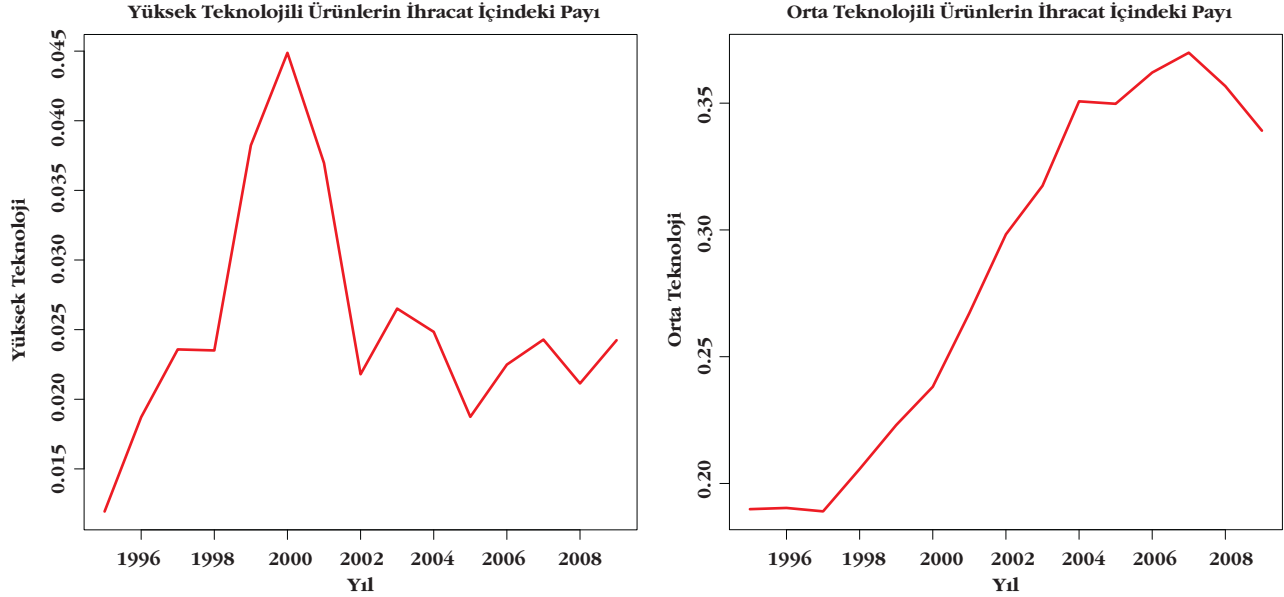
İhracat yapısının teknoloji içeriğini ölçmenin basit yöntemlerinden bir tanesi UNIDO sınıflandırmasıdır³². UNIDO ihracat ürünlerini üç rakamlı SITC kodlarına göre hammadde kaynaklarına dayalı (*resource based*), düşük, orta ve ileri teknoloji ürünleri olarak sınıflandırmaktadır. Şekil 5.10'da Türkiye'nin ihracatında yüksek ve orta düzey teknoloji içeren ürünlerin paylarının zaman içindeki evrimi gösterilmektedir. Görüldüğü gibi orta düzey teknoloji içeren ürünlerin toplam ihracata oranı 2000'li yıllarda %20 dolayından %30 - 35 düzeyine çıkmıştır. Buna karşılık ileri teknoloji içeren ürünlerin payı ise düşük kalmış, %2 - 2,5 civarında seyretmiştir.

³⁰ Örneğin, yatırımlarda Çevre Etki Değerlendirmesi raporlarının alınmasının çok uzun bir bürokratik süreç gerektirdiği sıkça dile getirilen bir unsurdur.

³¹ İhracat yapısı hakkında ayrıntılı bir sunum için bkz. Hausmann (2011).

³² Örneğin, UNIDO (2009), Annex II.

Şekil 5.10 Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Toplam İhracat İçindeki Payı (%)



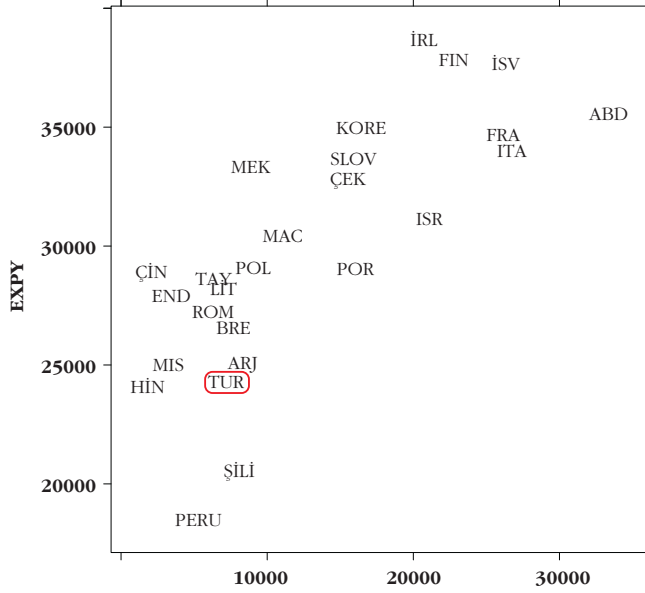
Kaynak: Comtrade ve UNIDO (2009)

İhracat yapısının "gelişmişliğini" ölçmenin bir başka yolu ülkenin ihracat yapısının ortalama gelir veya verimlilik düzeyini ölçmek, bir anlamda ihracat yapısının zengin ülkelerin ihracat yapısına ne kadar benzediğine bakmaktır. Hausman, Hwang ve Rodrik'in (2007) bu amaçla geliştirdiği EXPY göstergesi şu şekilde hesap edilmektedir: Öncelikle her ürün için, o ürünü ihraç eden ülkelerin ağırlıklı ortalama kişi başına geliri hesaplanmaktadır. Burada kullanılan ağırlık, o ülkenin o ürünlerdeki açıklanmış mukayeseli avantajıdır (*revealed comparative advantage*).

Böylece her ürün için bir ortalama gelir veya verimlilik düzeyi elde edilmektedir. Her ülke için EXPY ile o ülkenin ihraç ettiği ürünlerin gelir düzeylerinin (ihracat payı ile ağırlıklandırılmış) ortalaması hesaplanmaktadır. Hausman, Hwang ve Rodrik bu şekilde hesaplanan EXPY göstergesinin gelecekteki büyüme hızına pozitif etki ettiğini göstermektedir. Böylece, bir ülkenin EXPY göstergesi, o ülkenin gelecekteki kişi başına gelir büyüme hızını olumlu etkilemektedir. Bir başka deyişle, zengin ülkelerin ihraç ettiği ürünleri ihraç edebilen ülkeler gelecekte daha zengin olmaktadır.

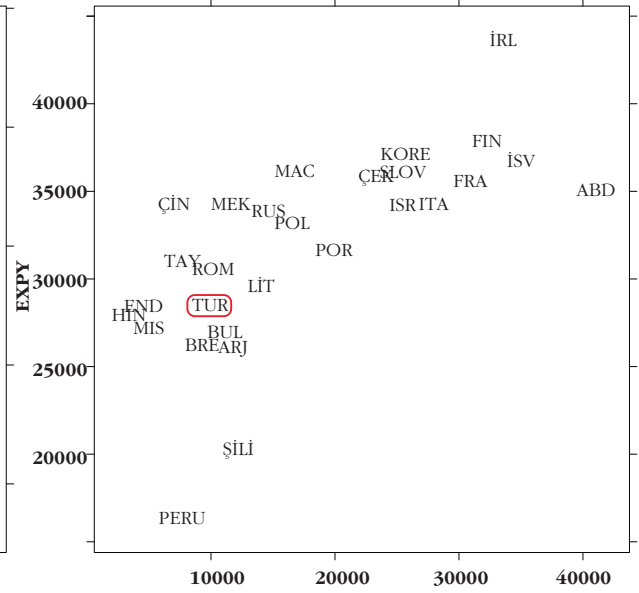
Şekil 5.10A ve 5.10B'de seçilmiş ülkelerin kişi başına gelirleri ve EXPY değerleri gösterilmektedir. Burada EXPY değerleri Comtrade veri setinden 3 rakamlı SITC kodları kullanılarak hesaplanmıştır. Kişi başına gelir verileri ise Penn World Tables veri setinden alınmıştır. 1995 yılında Türkiye'nin EXPY değeri kişi başına gelir düzeyine göre oldukça düşük gözükmemektedir. 2009 yılında ise Türkiye'nin EXPY düzeyi 1995'e göre yükselmiştir. Bu durum muhtemelen motorlu taşıt ve ana metal sanayi ihracat payının artmasının bir sonucudur. Ancak, 2009 yılında Türkiye'nin EXPY düzeyi yine de Meksika, Çin ve Romanya gibi ülkelerin altındadır. Dolayısıyla, karşılaştırmalı olarak bakıldığında Türkiye ihracat yapısının gelişmişlik düzeyi bu ülkelerin gerisindedir.

**Şekil 5.10A EXPY -
Kişi Başına Gelir-1995**



Kaynak: Comtrade ve Penn World Tables

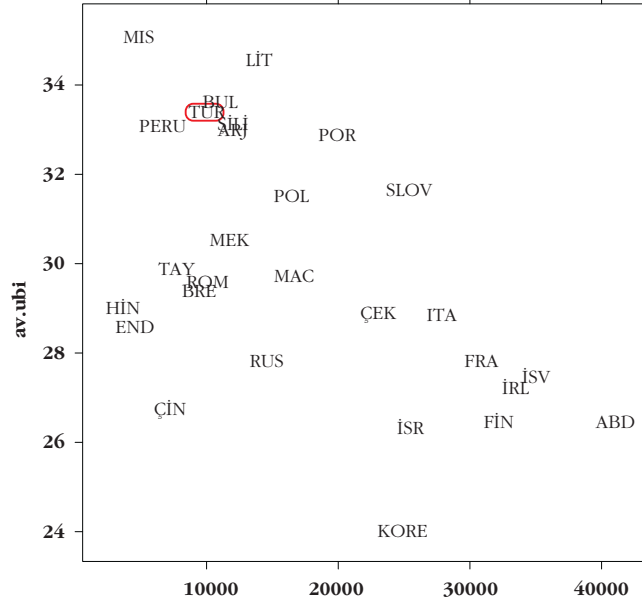
**Şekil 5.10B EXPY -
Kişi Başına Gelir - 2009**



Kaynak: Comtrade ve Penn World Tables

Hausman ve Hidalgo (2010) ve Hidalgo ve Hausman (2009) sıradanlığın da ihracat yapısının önemli bir göstergesi olduğunu savunmaktadır. Yazarlara göre ülkelerin üretim yapıları bulundukları becerilere (*capabilities*) bağlıdır. Ülkeler geliştikçe bir yandan ülkedeki becerilerin çeşitliliği ve karmaşıklığı artar, becerilerin karmaşıklığı arttıkça üretilen ürünler çeşitlenir ve daha karmaşık hale gelir. Zengin ülkelerin ihracat yapısı bu karmaşıklığı yansıtacak biçimde hem farklılaşmış bir ürün yelpazesine sahiptir hem de az sayıda ülke tarafından üretilen ürünler üzerinde uzmanlaşırlar. Ortalama sıradanlık (*ubiquity*) göstergesi bir ülkenin ihraç ettiği ürünlerin ortalama kaç tane başka ülke tarafından rekabetçi bir biçimde üretildiğini göstermektedir. Sıradanlık göstergesinin yüksek olması, o ülkenin ürettiği ürünlerin "ender" ürünler olmadığını, bu anlamda karmaşık becerileri yansıtmadığını gösterir. Şekil 5.11'de 2009 yılında ülkelerin ihracatının ortalama sıradanlığı ile kişi başına gelirleri gösterilmektedir. Sıradanlık ile kişi başına gelir arasında negatif bir korelasyon olduğu görülmektedir. Ancak dikkat çeken nokta, Türkiye'nin sıradanlık göstergesinin kişi başına gelir seviyesine göre oldukça yüksek olmasıdır. Türkiye sadece Brezilya, Meksika, Polonya, Macaristan gibi ülkelere göre değil, aynı zamanda kişi başına geliri daha düşük olan Hindistan, Endonezya ve Tayland'a göre de daha sıradan ürünler ihraç etmektedir.

Şekil 5.11 Sıradanlık - Kişi Başına Gelir (2009)



Kaynak: Comtrade ve Penn World Tables

İhracat yapısı hakkındaki tartışmayı ithalatın yapısı ile tamamlamakta yarar vardır. Bu konuda, Saygılı ve ark. (2010) tarafından sunulan ayrıntılı çalışmaya göre 2000’li yıllarda Türkiye’nin ihracatı içindeki payı artan otomotiv, çelik ve makine sektörleri, imalat sanayi genelinde de hızlı büyüyen sektörler olmuşlardır. Dolayısıyla, yeni ürünlerin ortaya çıkmasının ihracat payındaki değişim ile imalat sanayinin toplam üretim payındaki değişimi arasında pozitif bir korelasyon oluşması gibi önemli bir kaç sonucu olmuştur. Yeni büyüyen sektörlerde teknoloji daha sermaye yoğunudur, ölçek ekonomileri daha güçlüdür ve ithal girdi kullanımı daha yüksektir. Bu gelişmeler sonucunda imalat sanayinin hammadde ve malzeme kullanımında ithalatın oranı 2002’de %56 iken 2007’de %62’ye ulaşmıştır. Dahası, hızlı büyüyen sektörlerin aslında ithal girdi oranında bir miktar iyileşme olmuştur ancak bu sektörlerin toplam içindeki payının artması ithalat gereksiniminin de artmasına neden olmuştur. Dolayısıyla, esas mesele bu sektörlerin ithalata bağımlılığının artması değil, bu sektörlerin toplam içindeki payının artması ile ilişkilidir. Buna karşılık daralan deri - tekstil sektöründe ithal girdi oranı artmıştır.

Çalışma, hızlı gelişen bu sektörlerde ithal girdi oranının yüksek olmasının temel nedenlerini de bir anket yolu ile araştırmıştır. Buna göre gerek hammadde ve malzeme gerekse makine ve teçhizat girdi ithalatının en önemli nedeni bu girdilerin Türkiye’de üretilmemesi veya var olan üretimin talebi karşılamamasıdır. İkinci sırada ise kaliteli ve kesintisiz temin ve ardından yurtdışı fiyatların yüksek olması etkenleri ortaya çıkmaktadır. Bu bulgu daha önce bahsettiğimiz bazı kısıtların birbirini dışlamaması ve üretim faktörlerinin karşılıklı birbirini gerektirmesi durumuna iyi bir örnek teşkil etmektedir. Kısaca ithalatın sebebi ürünün sadece yurt dışında üretilmesi olabileceği gibi kaliteli ve kesintisiz temin veya yüksek yurt içi fiyatlar da belirleyici olabilmektedir.

Bazı sektörler için bunların bir kaçı aynı anda kısıtlayıcı olabilmektedir. Kuşkusuz daha ayrıntılı bir değerlendirme yapmadan bu ithal girdilerin ne düzeyde "gelişmiş" oldukları veya ne tür geri bağlantı olanak veya fırsatı sundukları konusunda değerlendirme yapmak mümkün değildir. Ancak geri bağlantılara dönük yatırımların daha hızlı gelişmemesinin ardında ne tür etkenlerin yattığı bir merak konusudur.

Piyasa aksaklıkları yeni alanlara yatırımları engelleyebilir. Hausman ve Rodrik (2003) maliyetlere dair belirsizliğin ve belirsizliğin yaratabileceği nemalanma sorunlarının, bu tür bir engel teşkil edebileceğini savunmaktadırlar. Yeni alanların ne kadar karlı olacağını önceden bilmek çoğu kez mümkün değildir. Yatırımcının başarılı olması halinde ise bu bilgi pazarda hızla yayılacak ve yeni girişlere yol açacak, dolayısıyla, ex-post yatırımın karlılığı azalabilecektir. Eğer piyasaya girişler maliyetli ise (örneğin yatırımcıların yatırımlarının karlılığını öğrenmek için kaynak harcamak zorunda olmalarını Hausman ve Rodrik "maliyet keşfi faaliyetleri" olarak adlandırmaktadır), bu durum bir nemalanma problemine ve ex-ante yatırımların optimalden daha az olmasına neden olabilir³³. Hausman ve Rodrik bu yüzden bir ülkenin üretim yapısının sadece faktör donatımına değil aynı zamanda bu tür "maliyet keşfi" faaliyetlerinde bulunan yatırımcı sayısına da bağlı olabileceğini savunurken, piyasa mekanizmasının tek başına yeterli miktarda yeni alanlara yatırımı özendiremeyeceğini ve kamu müdahalesinin refah arttırıcı bir etkisinin olabileceğini vurgulamaktadırlar. İhracat yapısının ortalama verimlilik düzeyi ve sıradanlığı, Türkiye'de de piyasa mekanizmasının yatırımların gelişmiş ürünlere yönelmesini yeterince özendirmediğini düşündürmektedir. Üretimde geri bağlantı seyrekliği de bu önerme ile tutarlıdır.

³³ Bir başka potansiyel sorun ise bazı yatırımların tamamlayıcı yatırımlara gereksinim duymasıdır. Tamamlayıcı yatırımların yapılması halinde ikisi de karlı olacak, birinin yapılmaması halinde ise gerçekleşen yatırım karlı olmayacaktır. Bu durumda ortaya çıkan koordinasyon problemi yüzünden yatırımlar yapılmayabilir.

B Ö L Ü M

DEĞERLENDİRME
VE SONUÇ

6. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bu çalışmada elde edilen bulgulardan Türkiye'nin yüksek oranlarda ve sürdürülebilir bir büyüme patikasında olabilmesi için iki önemli unsurun gerçekleşmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır:

- i. Eğitim düzeyi ve kalitesi ile bilişsel becerilerde önemli bir iyileşme gerekmektedir.
- ii. Türkiye'de üretim ve ihracatın teknolojik içeriğinde ciddi bir iyileşme gerekmektedir.

Uluslararası bulgular, bu iki etkenin de kendi başlarına ülkenin büyüme performansını doğrudan etkileyen değişkenler olduğunu göstermektedir. Peki, bu iki değişken arasında bir etkileşim var mıdır veya bu iki etken birbirini tamamlayan etkenler midir? Bu konuda elimizde doğrudan bir veri bulunmamaktadır. Ancak örneğin, ihracat yapısının sıradanlığı gerçekten ülkedeki becerilerin karmaşıklığına ve yoğunluğuna bağlı ise bu iki değişkenin birbirinin tamamlayıcısı olması beklenebilir.

Eğitim düzeyi ve kalitesinin artması, hem eğitime ayrılan kaynakların artmasını hem de bu kaynakların daha verimli kullanılmasını gerektirmektedir. Bu çalışmada yapılan değerlendirme, üretimin teknolojik içeriğinin iyileşmesi için de kamusal müdahalenin gerekli olduğunu düşündürmektedir. Buna genel olarak sanayi politikası denebilir.

Bu çalışmada başka etkenlerin, örneğin, finansman kısıtlarının, kayıt dışılığın, işgücü piyasalarındaki esnekliğin görece daha az önemli olduğu, büyümenin önündeki en önemli kısıtların bu alanlarda yatmadığı savunulmuştur. Bu iddia, söz konusu alanlarda politika iyileştirmelerinin önemsiz olduğu anlamına gelmez, ancak Türkiye büyüme hızı ve kalitesinde bir sıçrama gerçekleştirecekse potansiyelin önündeki en önemli kısıtlar bu alanlarda değildir.

Eğitim ve sanayi politikası alanlarında yapılacak iyileştirmeler zaman ile başka kısıtların ortaya çıkmasına neden olabilecektir. Örneğin, bizzat sanayi politikasının etkin bir biçimde tasarlanması ve hayata geçirilmesi kamu politikalarını tasarlayan ve hayata geçiren kurumların etkinliğinin artmasını gerektirebilir. Keza eğitimde gerçekleşmesi gereken iyileştirmeler de sadece bu alanda yapılan kamusal harcamaların artmasını değil, harcama etkinliğinin de yükselmesini gerektirebilir. Yeni alanlara yatırım eğilimi artıkça veya KOBİ'lerin gerçekleştireceği verimlilik artışlarının ardından kredi talepleri artıkça, finansman kısıtları daha önemli hale gelebilir.

Bu raporun bulguları Türkiye'de büyüme dinamiklerini daha iyi anlamak için bazı alanlarda daha ayrıntılı araştırmalara ve bulgulara ihtiyaç olduğunu da ortaya koymaktadır. İlk olarak, Türkiye'deki çarpık vergi yapısının verimlilik üzerindeki etkileri hakkında elde yeterince bilgi yoktur. İkinci olarak, vergiler ve işgücü piyasalarındaki katılıklar ile verimlilik arasındaki ilişkinin de daha ayrıntılı biçimde araştırılmasına ihtiyaç vardır. Üçüncü olarak, her ne kadar bu çalışmada

eğitimin önemi vurgulanmış ise de hangi eğitim seviyesine yatırım yapılmasının daha önemli olduğu sorusu henüz tam olarak cevaplandırılmış değildir³⁴. Örneğin, ilköğretimde eğitim kalitesindeki yüksek varyans verili iken ve (bu çalışmada elde edilen bulgulara göre) yükseköğretimin getirisi Türkiye’de görece olarak çok yüksek iken ilköğretim kalitesini yükseltmek mi öncelik taşınmalıdır yoksa daha fazla yüksek okul mezunu yaratmak mı? Benzer biçimde verimlilik artışı ile eğitim arasındaki ilişki de daha ayrıntılı bir biçimde incelenmeye muhtaçtır.

KOBİ’lerin karşı karşıya olduğu en önemli kısıtın finansman olduğu kanısı yaygındır. Bu sorgulanabilir bir kanıdır. Son yıllarda "modern yönetim uygulamaları" ile şirket performansı arasında ciddi bir ilişki olabileceğine ilişkin araştırmalar ortaya çıkmıştır. Hindistan’da tekstil şirketleri üzerine yapılan bir araştırma bu tür uygulamaların şirket bünyesine alınmasının performansı arttırdığı, buna rağmen bilgisizlik yüzünden şirketlerin yönetim uygulamalarına yönelmeyebildiklerini ortaya koymuştur (Bloom ve ark. 2010). Dolayısıyla, KOBİ’lere yönelik olarak "finansman mı, yönetim danışmanlığı mı" sorusu yerinde bir soru olarak gözükmemektedir. Bu bağlamda, Türkiye’de KOBİ’lerin diğer ülkelere göre neden daha az büyüdükleri konusu daha ayrıntılı bir biçimde ele alınmalıdır.

³³ Bu konuda teorik bir tartışma için bkz. Caselli ve Coleman (2006).

KAYNAKLAR

Acemoglu, D., P. Aghion, and F. Zilibotti (2006). "Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth", *Journal of the European Economic Association*, 4(1), 37-74.

Aghion, P. ve S. Durlauf (2009). "From Growth Theory to Policy Design", *Commission on Growth and Development, Working Paper No 57*.

Aghion, P., D. Comin, P. Howitt ve I. Tecu (2009). "When Does Domestic Saving Matter for Economic Growth?", *Harvard Business School Working Papers 09-080*.

Aghion, P. ve P. Howitt (2006) "Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework", *Joseph Schumpeter Lecture*.

Akçay, C. ve E. Ocakverdi (2010). "La Mala Educacion: In Search of a Gusty Policy Maker" *Yapı Kredi Occasional Macro Note*.

Altuğ, S., A. Filiztekin ve Ş. Pamuk (2008). "Sources of long-term economic growth for Turkey, 1880-2005", *European Review of Economic History*, 12, 393-430.

Aschauer, D. A (1989). "Is public expenditure productive?", *Journal of Monetary Economics, Elsevier*, 23(2), 177-200.

Barro, R. J. (1990). "Government spending in a simple model of endogenous growth", *Journal of Political Economy*, 98, S103-S125.

Barro, R. J. (1991). "Economic growth in a cross-section of countries," *Quarterly Journal of Economics*, 106, 407-443.

Barro, R. J. (2001). "Human Capital and Growth", *American Economic Review*, 91(2), 12-17.

Benhabib, J. ve M. Spiegel (1994). "The role of human capital in economic development: evidence from aggregate cross-country data", *Journal of Monetary Economics*, 34, 143-174.

Bloom, N. ve J. Van Reenen (2010). "Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries?" *Journal of Economic Perspectives*, 24 (1), 203-224.

Bom, P. ve J. Ligthart (2008). "How Productive is Public Capital? A Meta-Analysis", *CESifo Working Paper Series 2206*.

Calderon, C., E. Moral-Benito ve L. Servén (2011). "Is infrastructure capital productive? A dynamic heterogeneous approach", *Banco de Espana Working Papers 1103*.

Caselli, F. ve W. J. Coleman (2006). "The World Technology Frontier", *American Economic Review*, 96(3), 499-522.

Dixit, A. (2007) "Evaluating Recipes for Development Success", *World Bank Research Observer*, 22(2), 131-157.

Dünya Bankası, İş Ortamı Raporu, <http://www.doingbusiness.org/>

Dünya Bankası, World Development Indicators, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

Dünya Bankası (2007). Fiscal policy and economic growth: lessons for Eastern Europe and Central Asia, Washington: World Bank Publications.

Dünya Bankası (2010), www.enterprisesurveys.org/

Dünya Bankası (2010). Turkey - Investment Climate Assessment: From Crisis To Private Sector Led Growth.

Dünya Bankası (2011). The World Bank Enterprise Survey Manufacturing Module (2011), <https://www.enterprisesurveys.org/Documents/ES-Manufacturing-questionnaire-2011.pdf>

Easterly, W. R. (2002). The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics, MIT Press.

Easterly, W. ve R. Levine, (2001) "It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models", World Bank Economic Review, 15 (2) 177-219.Easterly ve Levine (2001)

ERG (2010). "PISA 2009 Sonuçlarına İlişkin Değerlendirme" <http://erg.sabanciuniv.edu/PISA2009degerlendirme>

Gönenç, R., S. Sahinöz and O. Tuncel (2010), "Turkey's Improving Integration with the Global Capital Market: Impacts on Risk Premia and Capital Costs", OECD Economics Department Working Papers, No 812.

Gürsel, S. (2011). Büyüme Sorunu ve Reform Ajandası, <http://betam.bahcesehir.edu.tr/tr/wp-content/uploads/2011/10/Buyume-Sorunu-ve-Reform-Ajandasi.pdf>

Hall, R. E ve C. I. Jones (1999) "Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?" Quarterly Journal of Economics, 114 (1) 83-116Hall ve Jones (1999)

Hallward-Driemeier, M. ve L. Pritchett (2011). "How business is done and the 'doing business' indicators: the investment climate when firms have climate control," Policy Research Working Paper Series 5563, The World Bank.Hallward-Driemeier ve Pritchett (2011)

Hanushek, E. A. ve D. D. Kimko (2000). "Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations", American Economic Review, American Economic Association, vol. 90(5), pages 1184-1208, December.

Hanushek, E. A. ve L. Woessmann (2010). "How Much Do Educational Outcomes Matter in OECD Countries?", NBER Working Papers 16515.

Hausman, R. (2011). "Turkey and the World: A look into the past and future" mimeo.

Hausmann, R. (2007) "Macro Policy Challenges for Turkey: Some Comments", E. Başçı, S. Togan, J. Von Hagen (eds.) Macroeconomic Policies for EU Accession, Edward Elgar.

Hausman, R. ve C. A. Hidalgo (2010) "Country Diversification, Product Ubiquity, and Economic Divergence", HKS Faculty Research Working Paper 10-045.

Hausmann, R., Hwang, J. ve D. Rodrik (2007) "What you Export Matters" Journal of Economic Growth 12 (1) 1-25

Hausmann, R., B. Klinger ve R. Wagner (2008). "Doing Growth Diagnostics in Practice: A Mindbook", CID Working Papers Series No 177.

Hausmann, R., ve D. Rodrik (2003). "Economic Development as Self-discovery", Journal of Development Economics, 72, 603-633.

Hausmann, R., D. Rodrik ve A. Velasco (2008). "Growth Diagnostics". Chap. 15 in The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance, ed. J. Stiglitz and N. Serra. New York: Oxford University Press.

Hidalgo, C. A. ve R. Hausmann (2009) "The building blocks of economic complexity" Proceedings of the National Academy of Sciences, vol. 36 No. 26 10570-10575.

Kirby, S. ve R. Riley (2008). "The external returns to education: UK evidence using repeated cross-sections", Labour Economics, 15, 619-630.

Krueger, A. ve M. Lindahl (2001). "Education for growth: why and for whom?," Journal of Economic Literature, 39, 1101-1136.

Mankiw, N. G., D. Romer ve D. N. Weil (1992). "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 107(2), s. 407--37.

McKinsey Global Institute (2003). Türkiye: verimlilik ve Büyüme Atılımın Gerçekleştirilmesi

MEB (2011). Milli Eğitim İstatistikleri - Örgün Eğitim 2010-2011, Ankara: Milli Eğitim Bakanlığı.

Moretti, E. (2004). "Estimating the social return to higher education: evidence from longitudinal and repeated cross-sectional data", Journal of Econometrics, 121, 175-212.

OECD (2011). Education at a Glance, Paris: OECD.

OECD (2010). The High Cost of Low Educational Performance: The Long Run Impact of Improving PISA Outcomes, Paris: OECD.

OECD (2010), Revenue Statistics 2010 - Special Feature: Environmental Related Taxation, OECD Publishing, http://dx.doi.org/10.1787/rev_stats-2010-en-fr

OECD, Taxing Wages 2009-2010

OECD (2006). Economic Surveys: Turkey 2006, Paris:OECD.

Ökten, Ç. (2006), "What Do We Know About Labor Market Outcomes of University Graduates?" Background paper prepared for the Education Project in Turkey, World Bank, Washington D.C

Özenci, B. ve S. Arslanhan (2010). "PISA 2009 Sonuçlarına İlişkin Bir Değerlendirme", TEPAV Değerlendirme Notu.

Penn World Table, <http://pwt.econ.upenn.edu/>

Psacharopoulos, P. ve H. A. Patrinos (2004). "Returns to investment in education: a further update", Education Economics, 12(2), 111-134.

Rauch, J. E. (1993). "Productivity gains from geographic concentration of human capital: evidence from the cities", Journal of Urban Economics, 34, 380-400.

Rodrik, D. (2010) "Yapısal Dönüşüm ve İktisadi Kalkınma", TEPAV.

Rodrik, D. (2009) The Turkish Economy After the Crisis, <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/Turkish%20economy%20after%20the%20crisis.pdf>

Rodrik, D. (2007) "Türkiye için sanayi politikaları", TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırma Forumu. www.ku.edu.tr/ku/images/EAF/danirodrik.pdf

Rodrik, D. (2000). "Savings Transitions", The World Bank Economic Review, Vol. 14, No. 3: 481-507

Romer, P. M. (1989). "Human Capital And Growth: Theory and Evidence," NBER Working Papers 3173.

Sak, G. (2011). "Aklı olan bu devirde sanayiye girmez mi?", TEPAV. http://www.tepav.org.tr/upload/files/haber/1300977089-5.Akli_Olan_Bu_Devirde_Sanayiye_Girmez_mi.pdf

Saygılı, Ş. ve C. Cihan (2008) Türkiye Ekonomisinin Büyüme Dinamikleri: 1987-2007 Döneminde Büyümenin Kaynakları, Temel Sorunlar ve Potansiyel Büyüme Oranı, TCMB-TÜSİAD Ortak Yayını, No: TÜSİAD-T/2008-6/462

Saygılı, Ş., Cihan C., Yalçın, C. ve T. Hamsici (2010). Türkiye İmalat Sanayiinin İthalat Yapısı, TCMB Çalışma Tebliği No 10/02

Şeker, M. ve P. G. Correa (2010). "Obstacles to Growth for Small and Medium Enterprises in Turkey" The World Bank, Policy Reserach Working Paper No 5323.

Tansel, A. ve F. Bircan (2011). "Wage Inequality And Returns To Education In Turkey: A Quantile Regression Analysis" EAF Working Paper 1102.,

Taymaz, E. (2009). "Informality and Productivity: Productivity Differentials between Formal and Informal Firms in Turkey" http://siteresources.worldbank.org/TURKEYEXTN/Resources/361711-1277211666558/bpg_InformalityAndProductivity.pdf

Turkey Data Monitor, <http://www.turkeydatamonitor.com/>

TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), <http://www.tuik.gov.tr/>

UNIDO (2009) Industrial Development Report.

Üçer, M. (2010). "The Credit Environment and Small and medium Enterprises in Turkey: Some Observations", mimeo.

Van Rijckeghem, C. (2010) "Determinants of Private Saving in Turkey: An Update" Bogazici University, Department of Economics Working Papers No. 2010/04.

Van Rijckeghem, C. ve M. Üçer (2009). "The Evolution and Determinants of the Turkish Private Saving Rate: What Lessons for Policy?" TUSIAD Koç University Economic Research Forum Publication No: EAF-RR/09-01.

Vandenbussche, J., P. Aghion ve C. Meghir (2006). "Growth, distance to frontier and composition of human capital", Journal of Economic Growth, 11(2), 97-127.