



T.C.
İSTANBUL MEDİPOL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS TEZİ

**TÜRKİYE'DE ŞİRKETLERİN İŞ ORTAMI ALGISI: SORUNLAR VE
ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

DİLEK YOMRALIOĞLU

İŞLETME YÖNETİMİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

DANIŞMAN

Doç. Dr. Nurullah Gür

İSTANBUL- 2019

KABUL ve ONAY SAYFASI

Enstitümüz İşletme Yönetimi Tezli Yüksek Lisans öğrencisi Dilek YOMRALIOĞLU tarafından hazırlanan “Türkiye’de Şirketlerin İş Ortamını Algısı: Sorunlar ve Çözüm Önerileri” isimli tez savunma sınavı 23.12.2019 tarihinde İstanbul Medipol Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsünde yapılmış olup aşağıda belirtilen jüri tarafından değerlendirilerek, **OY BİRLİĞİ** ile yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiştir.



Doç. Dr. Nurullah GÜR
İstanbul Medipol Üniversitesi
Tez Danışmanı



Doç. Dr. Mesut KARATAŞ
Gebze Teknik Üniversitesi
Sınav Jüri Üyesi



Dr. Öğr. Üye. Ömer Erdem KOÇAK
İstanbul Medipol Üniversitesi
Sınav Jüri Üyesi

İstanbul Medipol Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun 30/12/2019 tarih ve 2019/48-03.. sayılı kararıyla onaylanmıştır.



Doç. Dr. Mervehan FUNG YÜCEL
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü



BEYAN

Bu tez pa lişmasinın kendi palıtımm oldugunu, tezin planlanmasından yazımına kadar buttin safhalarda etik diri olabilecek bir davranışımın olmadı , bu tezdeki biitiin bilgileri akademik ve etik kurallar perpevesinde elde ettiğimi, bu tez Kali masıyla elde edilemeyen butiin bilgi ve yorumlara kaynak gosterdiğimi ve bu kaynakları da kaynaklar listesine aldığımı, yine bu tez pa lişmasında ve yazın sırasında patent ve telif haklarını ihlal edici bir davranışımın olmadığını beyan ederim.

Dilek Yomrahoğlu



TEŐEKKÜR

Tez konumun oluŐturulmasında ve tez çalışma s¼recinde, yoğun çalışma temposuna rağmen beni her adımda y¼nlendiren ve engin bilgilerinden faydalanmamı sağlayan kıymetli tez hocam Sayın Doç. Dr. Nurullah G¼r'e, tez çalıŐmamın Őekillendirilmesinde b¼y¼k emeği geçen Őęr. G¼r. Cemal elik'e y¼ksek lisans Őęrenimim boyunca değerli bilgileriyle yolumu aydınlatan Medipol niversitesi'nin çok kıymetli hocalarına saygı ve teŐekk¼rlerimi sunarım.

Y¼ksek lisansa baŐlamamda beni y¼reklendiren eŐim Taner Yomralıoğlu'na ve çalıŐmalarım esnasında kendisinden çaldığım zamanı anlayıŐla karşılayarak tez yazım s¼reci boyunca teknik destek veren en kıymetli hazinem kızım Ece Yomralıoğlu'na teŐekk¼r ve sevgilerimi sunarım.

Tez alıŐmamım gizli kahramanları olan yarı yapılandırılmış m¼lakat katılımcılarına g¼sterdikleri istek, sabır ve g¼ven için teŐekk¼r¼ bir borç bilirim. Hukuki sorularımı cevaplayarak benimle tecr¼belerini paylaŐan sevgili dostum ve avukatım Dilek Mosturoğlu'na, desteğini her an yanımda hissettiğim sevgili sınıf arkadaŐım J¼lide Marangoz'a katkılarından dolayı teŐekk¼r ederim.

**TÜRKİYE’DE ŞİRKETLERİN İŞ ORTAMI ALGISI:
SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ (BUSINESS
ENVIRONMENT PERCEPTIONS OF FIRMS IN TURKEY: PROBLEMS
AND SOLUTION PROPOSALS)**

ÖZET

İş ortamı kolaylığı, yatırım çekme, istihdam yaratma, kaynaklara ulaşma ve sürdürülebilir büyümeye sağladığı olumlu katkıları nedeniyle ülkelerin öncelikli olarak gündemlerine aldığı bir süreçtir. Ülkeler rekabet avantajı yaratmak ve stratejik hedeflerini gerçekleştirmek için iş ortamını kolaylaştırıcı politikalar oluşturmaktadır. Ülkeleri gelişime açık alanlara doğru yönlendirmesi açısından iş ortamı kolaylığını ölçen çeşitli endeksler oluşturulmuştur. Dünya Bankası iş ortamını düzenleyen yasa ve mevzuatların firmaların algısına göre kolaylaştırıcı olup olmadığını firma anket çalışmasıyla ölçmekte, elde edilen verileri ülkelerin birbiriyle kıyaslanabileceği sayısal bir düzeneğe yerleştirmektedir. Bu çalışmada, Türkiye’deki iş ortamı Dünya Bankası firma anket çalışmasındaki (2013) verilerle değerlendirilmiş ve elde edilen veriler yükselen ekonomiler olan Hindistan (2014), Çin (2012), Rusya (2012), Polonya (2013), Meksika (2010) ve Brezilya (2009)’nın firma anket verileriyle karşılaştırılmaktadır. Bunun yanında bu tez çalışmasında, yurtiçinde faaliyet gösteren on yenilikçi ve dış ticarete açık firma seçilerek yarı yapılandırılmış mülakatlar yapılmıştır. Seçilen firmalara Türkiye’deki iş ortamına yönelik sorular sorulmuş ve Dünya Bankası firma anket çalışması verilerini tamamlayıcı anektodlar ve veriler elde edilmiştir. Mülakattan elde edilen sonuçlar Dünya Bankası’nın Firma anket çalışmasının en güncel versiyonundaki (2019) verilerle karşılaştırılmaktadır. Buradan elde edilen sonuçlara göre, firmaların büyümelerinin önündeki en büyük engel mali piyasalardaki dalgalanmalar ve artan belirsizliklerin yol açtığı finansal erişim güçlüğüdür. Tamamlayıcı bilgi olarak mülakat katılımcılarının fikri mülkiyet hakları, alacak davaları ve nitelikli eleman bulma konusunda büyük zorluklar yaşadıkları tespit edilmiştir. Lojistik ve yolsuzlukla mücadele konularında ise olumlu gelişmeler olduğu görülmektedir.

Anahtar Sözcükler: Finansmana Erişim, İş Ortamı, Mevzuat, Şirket Performansı, Vergi, Yolsuzluk.

BUSINESS ENVIRONMENT PERCEPTION OF FIRMS IN TURKEY: PROBLEMS AND SOLUTION PROPOSALS

ABSTRACT

Ease of doing business is a process that has priority in countries' policy agenda because of its key roles generating employment, attracting investment, reaching sources and sustainable growth. Countries implement policies to make business environment friendly for creating competition advantage and realising their strategic targets. Various indexes that measure the ease of business environment are created in terms of directing countries towards areas that have room for improvement. The World Bank measures whether laws and regulations that organize the business environment are facilitative according to firms' perception by enterprise surveys and place the obtained survey datas into a quantitative device where countries can be compared. In this dissertation, business environment of Turkey is evaluated based on The World Bank's enterprise survey datas (2013) by comparing Turkey with some key emerging economies' such as India (2014), China (2012), Russian Federation (2012), Poland (2013), Mexico (2010) and Brazil (2009). Besides, in this dissertation, a semi-structured interview was conducted with ten firms which are innovative and open to international trade. Questions about the business environment in Turkey were asked to the chosen firms and some anecdotes and data that are complement to the World Bank's enterprise survey have been obtained. The results obtained from the interviews are compared with the data in the most recent version of the World Bank's enterprise survey (2019). According to these results, the biggest obstacle to the growth of firms is difficulties in accessing finance caused by fluctuations in financial markets and increasing uncertainties. As a complementary information, we find that interviewed participants have experienced difficulties regarding intellectual property rights, claim cases and finding qualified staff. There has been improvements regarding logistics and the control of corruption.

Key Words: Access to Finance, Business Environment, Regulations, Firm Performance, Tax, Corruption.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	I
ABSTRACT	II
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	VI
KISALTMALAR LİSTESİ	IX
GİRİŞ	1

1. BÖLÜM

İŞ ORTAMININ KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

1.1. İş Ortamı Kavramı Nedir	4
1.2. İş Ortamının Ekonomik Büyümeye Etkisi ve diğer Bileşenler	5
1.3. İş Ortamını Oluşturan Unsurlar	6
1.3.1. Kurumsal Kalite	6
1.3.1.1. Yargı Sistemi ve Tarihsel Örnekler	8
1.3.1.2. Mülkiyet Hakları	15
1.3.1.3. Vergi ve Mevzuat	18
1.3.1.4. Yolsuzluk	23
1.3.2. Siyasi ve Ekonomik İstikrar Faktörü	29
1.3.3. Finansmana Erişim Kolaylığı	35
1.3.4. İstihdam Piyasası.....	43
1.3.5. Ticari Açıklık	51
1.3.6. Alt Yapı Sorunları	56
1.4. Türkiye’de İş Ortamının Gelişimi	59
1.5. İş Ortamı Kolaylığını Anlamaya Yönelik Endeksler	62

1.6. İş Ortamını Oluşturan Unsurlar Üzerine Yapılan Çalışmalar	66
--	----

2. BÖLÜM

DÜNYA BANKASI FİRMA ANKET ÇALIŞMASINA GÖRE TÜRKİYE VE RAKİP ÜLKELERDEKİ İŞ ORTAMI ALGISI

2.1. Dünya Bankası Firma Anket Çalışmasının Amacı, Anket Soru Başlıkları ve Değerlendirme Kriterleri	74
2.2. Dünya Bankası Firma Anket Çalışması'na (2013) göre Türkiye'deki Firmaların Büyümelerinin Önündeki Temel Kısıtlar ...	76
2.3. Dünya Bankası Firma Anket Çalışmasına Göre Türkiye ve Yükselen Ekonomilerdeki Firmaların İş Ortamı Unsurlarını Değerlendirmesi	79
2.3.1 Firmaların Kurumsal Kalite Algısı	79
2.3.1.1 Yargı Kalitesi	79
2.3.1.2 Mülkiyet Hakları	81
2.3.1.3 Vergi Oranları ve Mevzuat	83
2.3.1.4 Yolsuzluk	87
2.3.2 Siyasi ve Ekonomik İstikrarın Firmalara Etkisi.....	88
2.3.3 Finansmana Erişimin Firmalar Tarafından Değerlendirilmesi	90
2.3.4 İstihdam Piyasası Özellikleri	94
2.3.5 Ticari Açıklık ve Firmalara Sağladığı Kolaylıklar	97
2.3.6 Alt Yapı Sorunları	98
2.4 Dünya Bankası 2019 Firma Anket Verileri.....	100

3. BÖLÜM

UYGULAMA

3.1. Uygulanacak Yöntem	102
3.2. Katılımcı Firma Özellikleri	102
3.3. Mülakat Soru Başlıkları ve Değerlendirme Kriterleri	103

4. BÖLÜM

MÜLAKAT SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

4.1 Firmaların Kurumsal Yapıya Bakışı	105
4.1.1 Yargı Kalitesi ve Hukuki Sorunlar.....	105
4.1.2 Kayıt Dışılık	109
4.1.3 Mevzuat	110
4.1.4 Vergi Oranları	112
4.1.5 Yolsuzluk	112
4.2 Siyasi ve Ekonomik İstikrar	113
4.3 Finansmana Erişim	114
4.4 İşgücü Yapısı ve İstihdam Piyasası	116
4.5 Dış Ticaret ile İlgili Sorunlar	121
4.6 Alt Yapı Sorunları	124
4.7. Mülakat Sonuçlarına Göre Firma Büyümelerinin Önündeki Kısıtlar	126

5. BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1 Sonuç ve Öneriler	129
KAYNAKÇA.....	137
EKLER	152

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil1: Gelir Seviyesine Göre Ülkelerin Kontratların Yaptırımında Gereken Prosedür Sayısı	12
Şekil2: Dünya Adalet Projesi Örgütüne Göre Hukukun Üstünlüğü Endeks Sıralaması	14
Şekil3: Hukukun Üstünlüğü Endeksi 2010-2017 Yılları Ortalama Puanı	14
Şekil 4: Fransız ve İngiliz Orjinli Hukuk Sisteminde Mülkiyet Hakları Endeks Ortalaması (1-5)	16
Şekil 5: Mülkiyet Hakları Endeksi Sıralaması 2018	18
Şekil 6: 1991-2015 ortalama kayıt dışı ekonomi yüzdesi.....	22
Şekil 7: Mevzuatların Kalitesi 2010-2017 Yılı Ortalama Puan.....	23
Şekil 8: 2018 Yolsuzluk Algısı Endeks Sıralaması.....	28
Şekil 9: Yolsuzluğun Kontrolü Endeksi 2010-2017 Yılları Ortalaması.....	29
Şekil 10: 2010-2017 Siyasi İstikrar Endeksi Ortalaması.....	33
Şekil 11: Banka ve Finansal Kurum Mevduatlarından Sağlanan Özel Sektör Kredileri 2016(GSYH Yüzdesi)	36
Şekil 12: Borsadaki Hisse Senetlerinin Toplam Değerinin Gsyh'ye Yüzde Olarak Oranı (2017)	37
Şekil 13: Borsa İşlem Hacminin GSYH'ya Oranı Yüzdesi (2017).....	38
Şekil 14: Finansal Kurumlarca Sağlanan Yurtiçi Krediler (GSYH yüzdesi Olarak)	43
Şekil 15: Hisse Senedi İşlem Hacmi (GSYH Yüzdesi)	43
Şekil 16: Küresel Beşerî Sermaye Endeksi 2017 İlk 20 Ülke.....	48
Şekil 17: Yıllara Göre Fen Okur Yazarlığı.....	50
Şekil 18: Yıllara Göre Okuma Becerileri.....	50
Şekil 19: Yıllara Göre Matematik Okur Yazarlığı.....	51
Şekil 20: Dış Ticaret Açıklık Endeksi.....	53
Şekil 21: Yıllara Göre Türkiye'nin 'Dış Ticaret Açıklık Endeks' Değerleri...	53
Şekil 22: İhracat Gümrükleme & Evraklandırma süre ve maliyeti	54
Şekil 23: İthalat Gümrükleme&Evraklandırma süre ve maliyeti.....	54
Şekil 24: Üretimden İhracatta Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı.....	56

Şekil 25: 2018 Lojistik Performans Endeksi.....	58
Şekil 26: GSYH ortalama büyüme oranları yüzdesi.....	60
Şekil 27: Katma Değer Payına Göre Toplam Faktör Verimliliği.....	60
Şekil 28: Küresel rekabet endeksi 2018.....	63
Şekil 29: Yabancı yatırım güven endeksi 2015.....	63
Şekil 30: Ekonomik Özgürlükler Endeksi 2019.....	63
Şekil 31: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi.....	64
Şekil 32: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi Sıralaması.....	66
Şekil 33: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Firma Anket Soru İçerikleri....	75
Şekil 34: Dünya Bankası Firma Anket Sonuçlarına Göre Türkiye’de Firmaların İş Ortamı Kısıtları (2013)	77
Şekil 35: Mahkemelerin İşleyişini Temel Kısıt Gören Firma Yüzdesi.....	80
Şekil 36: 2018 Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi Tapu Sicil Kaydı Genel Sıralaması.....	81
Şekil 37: Tapu Tescili İçin Gereken İşlem Adedi.....	82
Şekil 38: 2018 Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksine Göre Tapu Tescili İçin Gereken Gün Sayısı.....	82
Şekil 39: Mülkiyet Hakları Endeksi Sıralaması 2018.....	82
Şekil40: Fikri Mülkiyet Hakları Endeksi Sıralama 2018.....	83
Şekil 41: Vergi Oranlarını Büyümelerinin Önündeki En Büyük Kısıt Gören Firma Yüzdesi.....	84
Şekil 42: İzinlerin Alınması İçin Gereken Gün Sayısı.....	84
Şekil 43: Yöneticilerin Mevzuat İçin Harcadığı Zaman Yüzdesi.....	85
Şekil 44: Vergi Memurlarıyla Ortalama Görüşme Sayısı.....	85
Şekil 45: Kayıt Dışı Firmalarla Rekabet Eden Firma Yüzdesi.....	86
Şekil 46: Kayıt Dışılığı Temel Kısıt Gören Firma Yüzdesi.....	86
Şekil 47: Yolsuzluğu En Büyük Kısıt Gören Firma Yüzdesi.....	87
Şekil48: İşlerin Yapılması İçin Kamu Yetkililerine Hediye Vermesi Gerektiğini Düşünen Firma Yüzdesi.....	87
Şekil 49: İzinler İçin Kamu Yetkililerine Hediye Vermesi Gerektiğini Düşünen Firma Yüzdesi.....	88
Şekil 50: Siyasi İstikrarsızlığı En Büyük Kısıt Gören Firma Yüzdesi.....	88
Şekil 51: Suç, Hırsızlık ve Kargaşayı Temel Kısıt Gören Firma Yüzdesi...	89

Şekil 52: Vandalizm ve hırsızlığın sebep olduğu kayıplar (yıllık satışların Yüzdesi olarak)	89
Şekil 53: Güvenlik İçin Ödeme Yapan Firma Yüzdesi.....	90
Şekil 54: Finansmana Erişimi En Büyük Kısıt Olarak Gören Firma Yüzdesi	91
Şekil 55: Firmaların Kredi Kısıtlandırma Dereceleri.....	91
Şekil 56: Firmaların Finansal Yapısı.....	92
Şekil 57: Bankalarca Finansman Sağlanan Yatırımların Yüzdesi.....	93
Şekil 58: Yeterince Eğitimi Olmayan İşgücünü En Büyük Kısıt Gören Firma Yüzdesi.....	95
Şekil 59: İstihdam Piyasasında Çalışma Süreleri.....	95
Şekil 60: İstihdam Piyasasında Çalışan ve İşverenin Eğitime Bakışı.....	96
Şekil 61: İşgücü Mevzuatını Temel Kısıt Gören Firma Yüzdesi.....	97
Şekil 62: Dış Ticaret Gümrükleme İşlemleri İçin Gereken Gün Sayısı.....	97
Şekil 63: Elektrik Kesintisi Yaşayan ve Yeterince Su Temin Edemeyen Firma Yüzdesi.....	98
Şekil 64: Elektrik Kesintisi Nedeniyle Uğranılan Kayıplar (Yıllık Satış Yüzdesi Olarak)	99
Şekil 65: Taşımacılığı Temel Kısıtlardan Gören Firma Yüzdesi.....	99
Şekil 66: Dünya Bankası 2019 yılı firma anket verilerine göre firmaların Kısıtları.....	100
Şekil 67: Mülakat Katılımcılarının Sembolleri ve Firma Özellikleri....	103
Şekil 68: Mülakat Sorularının İçeriği ve Değerlendirme Kriterleri.....	104
Şekil 69: Mülakat Sonuçlarına Göre Türkiye'deki Firmaların Büyüme Ölümlerindeki Kısıt Yüzdeleri.....	128

KISALTMALAR LİSTESİ

FED: Amerikan Merkez Bankası

KPMG: KPMG International Cooperative

TİM: Türkiye İhracatçılar Meclisi

TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu Başkanlığı

TMMOB: Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği

TÜSİAD: Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği

WIPO: World Intellectual Property Organization (Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü)

GSMH: Gayri Safi Milli Hasıla

TAEM: Türk Metal Sendikası Araştırma Eğitim Merkez

GİRİŞ

Küreselleşmeyle birlikte artan ticaret hacmi ve değişim hızı, modern piyasa ekonomisinin vazgeçilmez unsuru olan girişimciliğin önemini daha da arttırmıştır. Girişimciliğin teşvik edilmesiyle, piyasaya yeni giren firmalar farklı teknolojileri ve iş tiplerini de beraberinde getirerek rekabeti arttırmakta, yeni fikir ve ürünlerin gelişimine, dolayısıyla da ekonomik büyümeye olumlu katkıda bulunmaktadır. Girişimciliğin yükselmesinin yanı sıra özel sektördeki firmaların, faaliyetlerini verimli bir şekilde sürdürmeleri için ülkedeki 'iş ortamı' veya diğer adıyla 'yatırım ortamı' büyük önem arz etmektedir.

Özel sektör firmaları, yeniliklerin ve istihdamın temel kaynağıdır. Bu firmalar sürdürülebilir bir büyüme ve gelişme için gerekli teşviklerin sağlandığı, yeni fikirlere açık, karlı ve rekabetçi ortamlar aramaktadırlar. İş ortamının kolaylığı, özel sektör verimliliğinin ve karlılığının artmasında önemli bir rol oynayarak, sürdürülebilir büyümeye katkıda bulunmaktadır (Fields ve Pfeffermann 2003:4).

Özellikle kendi öz kaynakları yetersiz olan küçük ve orta ölçekli firmaların büyüme potansiyellerini gerçekleştirebilmeleri kendi stratejilerinden bağımsız olarak dış ortamla daha fazla ilişkilidir. Büyük firmaların tedarikçileri ve iş ortakları olarak piyasada etkin bir role sahip olan KOBİ'ler kaynaklara erişimde büyük firmalara göre daha fazla kısıtla karşılaşır (Krasniqi, 2007:74). Avrupa komisyonu 2017/2018 raporuna göre piyasa geçmişleri ve bilinirlikleri az olan bu firmalar yeterli güvenilirlikleri olmadığından finansman sağlama ve yeni yatırımlar yapma konusunda zorluk yaşarlar. Büyük firmalar ise sermaye piyasalarına ulaşamadıkları, bilgiye erişimde güçlük yaşadıkları ve kaynaklara ulaşımın zor olduğu ölçek ekonomilerden yoksun piyasalarda, yenilik yapma ve ürün çeşitlendirme konusunda istekli olmazlar. Böylece düşük karlılıkları sebebiyle maliyet azaltma politikaları güderek tedarikçileri durumundaki KOBİ'lerin gelişimini de engellerler.

Büyümeyi ivmelendirerek, düşük gelirlilere de yeni fırsatlar sunabilen canlı piyasalar için yatırım yapan, istihdamı ve üretimi arttıran bir özel sektöre ihtiyaç vardır (Haidar, 2012). Bunun bilincinde olan iş dünyasının paydaşlarından hükümetler ve sivil toplum kuruluşları, özel sektör verimliliğine olan katkısından dolayı, iş ortamındaki aksaklıkları düzenlemeye yönelik politikalar oluşturma ve uygulama konusunda daha istekli davranmaktadırlar.

Diğer bir neden ise; iş yapma kolaylığı imajına sahip olan ülkelerin yabancı yatırımları çekme konusundaki başarısıdır. Bu yatırımların ülke ekonomilerine olan getirisi sermaye girişiyle de sınırlı kalmamaktadır. Genellikle büyük ölçekli küresel firmalar ve yatırımcılar, yaptıkları girişimlerle; yerel endüstrilerin üretimlerini, verimliliklerini ve istihdamını arttırarak iç piyasaya etki etmektedirler (Javorcik, 2004).

Hükümetlerin dışında ulusal ve uluslararası sivil toplum kuruluşları da girişimciler açısından büyük önem arz eden iş ortamının kolaylığını ölçmeye yönelik çeşitli çalışmalar yapmakta, endeksler oluşturmaktadır. Bu çalışmaların temel amacı ülkelerindeki istihdamı ve geliri arttırmaya yönelik çözümlerin aranmasıdır. Dünya Bankası, oluşturduğu 'İş Yapma Kolaylığı' ülke raporları ve firma anket çalışmaları ile ülkelerin girişimciliğini ve verimliliğini arttırmaya yönelik reformlarını görünür kılmaktadır (Hanusch, 2012).

Bu çalışmanın amacı, Dünya Bankası'nın Türkiye'nin farklı bölgelerindeki firmalarla gerçekleştirdiği firma anketi sonuçlarını, çeşitli sektörlerden firmalara yönelik yapılan yarı yapılandırılmış mülakat sonuçları ile karşılaştırarak, tamamlayıcı bulgular ortaya koymaktır. Çalışma, mülakata katılan firmaların İstanbul'da yerleşik, dış ticaret yapan, büyümeye ve yeniliklere açık, katma değerli ürün ticaretine hevesli firmalardan seçilmesi sebebiyle diğer çalışmalardan farklılaşmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümü; iş ortamını kavramsal olarak açıklamakta, sonrasında iş ortamını oluşturan unsurları literatürde mevcut olan hipotezler ve analizler çerçevesinde değerlendirmektedir. İş ortamını oluşturan unsurlar, kurumsal kalite, siyasi ve ekonomik istikrarsızlık, finansmana erişim, istihdam piyasası, ticari açıklık ve alt yapı başlıkları altında sunulmakta, konuyla ilgili endeksler hakkında genel bilgiler verilmektedir.

İkinci bölümde, Dünya Bankasının yaptığı firma anket çalışması ile ilgili bilgiler verilerek, Türkiye'deki iş ortamı kolaylığı ve yükselen ekonomiler karşılaştırılmaktadır.

Üçüncü bölümde; mülakata katılan firmalar ve mülakat soruları hakkında bilgiler verilmektedir.

Dördüncü bölümde ise, mülakat sonuçları değerlendirilerek, Dünya Bankası

firma anket çalışması (2019) ile uyumlu olmayan sonuçlar, nedenleri ile analiz edilmiştir. Dünya Bankası firma anket çalışmalarının yapıldığı 2013 yılından 2019 yılına kadar geçen süreç değerlendirilerek tamamlayıcı bilgiler sunulmaktadır. Ayrıca katılımcı firmaların, özel sektör verimliliğini ve yatırımlarını arttırmaya yönelik firmalardan seçilmesi sebebiyle, mülakat sonuçları Türkiye'nin katma değerli ve karlılığı yüksek ürünler üreterek, bir üst gelir grubuna geçmesinin önündeki kısıtların neler olduğu hakkında fikirler vermektedir.

Beşinci bölümde ise çalışmanın sonucunda elde edilen bilgiler analiz edilerek, önerilerde bulunmaktadır.



1. BÖLÜM

1.İŞ ORTAMI KAVRAMININ KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

1.1. İŞ ORTAMI KAVRAMI NEDİR?

Dünya Bankası 'İş Ortamı Kolaylığı' 2011 raporuna göre, iş ortamı kolaylığı, en genel tanımıyla mülkiyet haklarının korunduğu, iflas ve anlaşmazlık maliyetlerinin düşük, öngörülebilirliğin yüksek olduğu, tarafların suistimal edilmelerini engelleyen işlevsel ticari anlaşmalara ve etkin ve basit mevzuatlara sahip bir ortamı ifade etmektedir. Böyle bir ortam, mevcut firmaların büyümelerine, yeni fikirler üretmelerine imkân tanıyacaktır. Ayrıca iş ortamı kolaylığı; yeni girişimleri de teşvik ederek dinamik piyasalarla, her gelir grubunun fayda sağlayacağı tam rekabet ortamını hedeflemektedir. Daha basit bir anlatımla yatırım yapma ve sürdürme kolaylığı ve kalitesini ifade etmektedir.

İş Ortamı Kolaylığı kavramı, küresel ticaretin arttığı 2000'li yıllardan itibaren daha fazla kullanılmaya başlanmıştır. Küreselleşme ve artan rekabetle birlikte daha karlı sektörlerle ve bölgelere hareket eden sermaye, bu kavramı daha da önemli kılmıştır.

Kötü iş ortamı, çoğunlukla, dış finansmana erişimin kısıtlı olduğu, belirsizliğin arttığı, genel anlamıyla yolsuzluk ve rüşvetin çoğaldığı, hukuk sisteminin düzgün işlemediği, vergi ve lisans konuları da dahil olmak üzere mevzuatın fazla ve yüksek maliyetli olduğu, gecikmelerin yaşandığı ve tüm bu etmenler sonucunda ekonomik performansın düşük olduğu ortamları ifade eder (Commander ve Svejnar, 2011:327-328). Girişimciler ve mevcut firmalar böyle ortamlarda yeni yatırım yapma kararında çekingen davranırlar. Özellikle başka bir ülkede yatırım yapmayı tercih eden doğrudan yabancı yatırımcılar, bir önceki dönemde var olan yatırımlardan ve GSYH'nin büyüme oranından oldukça fazla etkilenmektedir. Pazar ve kârlılık odaklı olan Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları için, ekonomik büyümenin yüksek olduğu ülkeler hem kısa hem de uzun dönemde yüksek getiri vaat ettiğinden, öncelikle tercih edilmektedir (Chakrabarti A. 2001:91).

Yatırımcılar ülke seçimi yaparken, ülkelerdeki iş ortamlarının güçlü ve zayıf yönlerini bu unsurlar çerçevesinde değerlendirerek, buldukları sektöre ve yapılacak yatırıma uygun iş ortamına sahip ülkeleri tercih etmektedirler. İş ortamının kolaylık

kriterleri sektörlere göre farklılık gösterebilmektedir. Örneğin; çevre kirliliğine yol açan sektörler, çevre korumacı uygulamaların daha az uygulandığı coğrafyaları, emek yoğun sektörler; iş gücü mevzuatlarının daha esnek, iş gücünün daha ucuz ve ulaşılabilir olduğu ülkeleri tercih etmektedirler. Bazı iş kollarında; iş gücünün eğitim seviyesi ve teknik bilgi kapasitesi ayrıca önem kazanmaktadır. Yatırımcılar karar verirken, işe başlama kriterleri kadar, piyasadan çıkma kolaylığını da değerlendirmekte, kolayca ve en az zararla çıkılabilecek ortamları tercih edebilmektedirler. İşe başlama süreci kadar iflas sürecinin kolaylığı da girişimciliği teşvik eden unsurlar arasında yer almaktadır (Dünya Bankası, 2019).

Hem yerel piyasalar hem de uluslararası yatırımlar açısından büyük önem arz eden iş ortamı kolaylığı, hükümetlerin de politikaları arasına girmiş, uluslararası rekabet edebilme gücü ve kalkınmayı hedefleyen bütün ülkelerin stratejileri arasında yer almıştır. Rekabet isteği, fiziki kaynakları yetersiz, işsizlik oranları yüksek olan gelişmekte olan ülkeler için daha da yüksek olmuştur. Yabancı sermayeyi çekerek, dış ticareti geliştirerek kısa sürede milli geliri yükseltme fırsatı bulan ülkeler, gelişmekte olan ülkelere örnek teşkil etmiş, bu ülkelerin, birbirleriyle daha fazla etkileşime girerek gerekli reformları, hızla uygulamaya koyma ve yabancı sermayeden daha büyük pay alma yarışını teşvik etmiştir.

1.2. İŞ ORTAMININ EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ VE DİĞER BİLEŞENLER

Ekonomik büyüme, artan dünya nüfusuna karşı, yaşam standartlarının arttırılmasına yönelik sürdürülebilir bir çıkış olarak gözükmektedir. Geniş kitlelerce de kabul gören bu görüşe göre sürdürülebilir büyümenin en önemli unsurlarından biri yatırımlardaki artışın devamlılığıdır. Yatırımlardaki artışın önündeki en büyük engellerden biri ise verimsiz piyasalardır. Karlılık azalışı, maliyet artışı gibi kontrol dışı gelişen unsurlar verimliliği düşürmektedir. Bu gibi öngörülemeyen unsurlar, her dönemde hem yerel hem de uluslararası piyasalar açısından mevcuttur. Sosyal, ekonomik ve siyasal değişkenlerin dinamik olması belirsizliği daha da arttırmaktadır (Cavusgil, Ghauri vd., 2012).

Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TUSIAD) 2011 Çalışma Raporunda belirtildiği üzere, piyasalardaki öngörülebilirliğin yüksekliği, rekabetin arttığı günümüz ekonomisinde daha da önem kazanmıştır. Belirsizliklerin az olduğu, uzun

vadeli planlara imkân tanıyan piyasalar yatırımcılar için belirleyici olmakta birlikte, artan yatırımlar ise sürdürülebilir ekonomik büyümeye önemli bir katkı sağlamaktadır. Ancak günümüzde ekonomik büyümenin önündeki engelleri kaldırmak konusunda sadece iktisat politikaları çerçevesinde hareket etmek yeterli olmamaktadır. Sosyal yapı ve uygulamalar da iş ortamını belirleyen unsurlar arasına girmiştir. Yapılması gereken reformlar hem iktisadi politikalar hem de sosyal ihtiyaçlar kapsamında listelenebilirse hangi konudaki iyileştirmenin en büyük faydayı sağlayacağı da doğru tespit edilmiş olacaktır. Bu tespit yapılırken, reform maliyetlerinin iyi hesaplanarak, kısıtlı kaynaklar ile hedeflere uygun öncelikler doğrultusunda hareket etmek yerinde olacaktır.

Hausmann vd. (2006), büyüme tanısı yaklaşımını kullanarak, yatırımları kısıtlayan esas etkenin ne olduğunu sorgulamıştır. Elbette farklı sektör ve ölçekteki firmalar için cevaplar farklı olacaktır. Firmaları kısıtlayan tek bir etkenden bahsetmek her zaman mümkün olmamaktadır. Genelde birden çok etken birbiriyle etkileşim halinde bulunmakla birlikte, bazen bu etkenlerden biri diğerinin etkisini olumlu ya da olumsuz biçimde arttırmaktadır. Bu nedenle piyasaların geneline katkı sağlayacak bir veya iki kısıtın belirlenerek, hükümet politikaları çerçevesinde gerekli iyileştirmelerin yapılması, piyasalar genelinde verimlilik artışı sağlanması açısından daha faydalı olacaktır (Atiyas ve Bakış, 2011:19-29). Verimli bir özel sektör, yatırımcılara piyasa uygulamaları ve işleyişi hakkında fikir vererek yeni yatırımları teşvik eder. Rekabet eden piyasalar ve etkin bir özel sektör, büyümeye katkı sağladığı gibi çalışanlarına da daha yüksek maaş ve daha fazla eğitim vererek sosyal kalkınmaya ve kaynakların etkin dağılımına olumlu katkı sağlar (Grabel, 2017:116). Artan verimlilik ve rekabet şartları ekonomik büyümenin temel tetikleyicisidir.

1.3. İŞ ORTAMINI OLUŞTURAN UNSURLAR

1.3.1. KURUMSAL KALİTE

Kurumlar ile ilgili çeşitli tanımlar bulunmakla birlikte en yaygın olarak North (2010)' un tanımı kullanılmaktadır. Bu tanıma göre kurumlar; gündelik hayatı bir yapıya kavuşturarak belirsizliği azaltırlar. Kurumlar sonuç olarak, etkileşimin teşvik unsurlarına belli bir yapı kazandırır (North, 2010:9). Diğer bir tanıma göre ise; sistemin işleyişine yön vererek sistemde yer alanlara; fırsatlar sunarak, problemleri

çözme, koordinasyon ve düzenleme biçimiyle de teşvikler sağlar (Riker, 1990:192).

Kurumlar, politik, ekonomik ve sosyal etkileşimi sağlamak amacıyla insan eliyle oluşturulmuş yapılardır. Bu yönüyle, coğrafi konum, fiziksel şartlar gibi dış etkenlerden farklılık gösterir. Sosyal etkileşime yön verdiği için hem resmi kuralları hem de resmi olmayan kısıtlamaları içerir. Resmi kurallar, yasalar, haklar ve yazılı düzenlemeleri ifade ederken, resmi olmayan kısıtlamalar töreleri, tabuları, gelenekleri içerir (North, 1991). Resmi kurallara destek olan ve bunları güçlendiren resmi olmayan kısıtlar, komşuların birbirine karşı davranışını belirleyen geleneklerden, taraflar arasında bilgi değişiminde dürüstlük derecesini tanımlayan etik normlara kadar değişik bir yelpazeye yayılır. Kurumsal kısıtlamalar, bireylerin yapmasının yasaklandığı faaliyetleri tanımladığı gibi, bireylerin hangi koşullar altında faaliyetlere girişmesine izin verildiğini de belirler. İnsanlar arasındaki etkileşimi biçimlendirmek için, insanların getirdiği kısıtlamalardır. Dolayısıyla, kurumların işleyişinin temel unsurlarından biri de ihlalleri saptamanın maliyeti ve cezanın ne kadar ağır olacağıdır. Kurallar, genellikle yaptırım maliyetleri hesaba katılarak tasarlanırlar. Etkin kurallar sadece başarıları biçimlendirmekle kalmaz, aynı zamanda mevcut yapının kötü uyarlanmış bölümlerinin ayakta durmasını da engeller. Bunun anlamı, etkin kuralların başarılı girişimleri teşvik etmesinin yanı sıra başarısız girişimleri de ortadan kaldırmasıdır. Bu yönüyle kurumlar, ekonominin uzun dönemdeki performansının altında yatan belirleyici unsurlardan birisidir. Bazı kurumlar ise piyasaya girişi kısıtlayan kurallarla, gereksiz teftiş ihtiyacı gerektirerek, enformasyon maliyetini yükselterek ya da mülkiyet haklarını daha güvensiz hale getirerek işlem maliyetlerini yükseltirler (North, 2010:11--85-108).

Acemoğlu ve Robinson (2013: 357) ulusların başarısızlığını; mevcut kurumlarının yatırım, yenilik ve tasarruf için sağladığı teşviklerin yetersizliğine bağlamaktadır. Acemoğlu ve Robinson kurumları, kapsayıcı ve dışlayıcı yapılar olmak üzere ikiye ayırmaktadır. Birbirinden tamamen farklı olan bu iki yapı ülkelerin zenginleşmesinde veya fakirleşmesinde kilit rol oynamaktadır. Kapsayıcı kurumsal yapılar, güçlü mülkiyet haklarının teminine önem vererek herkese eşit şartlar sağlamayı hedeflemekte, yenilikçi yatırımları ve becerileri teşvik eden bir politika uygulayarak ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır. Çok farklı bir anlayışa sahip olan dışlayıcı kurumsal yapılar, mevcut kaynakları belirli bir zümrenin elinde tutarak

ve diğerlerine kullandırmayarak ekonomik faaliyetleri kısıtlamaktadır. Ülkeler arasındaki ekonomik refah farkının giderek artmasına yol açan ve birbirinden tamamen farklı bir anlayışa sahip olan bu yapılar ülkelerin ekonomik ve siyasi sisteminde belirleyici olmaktadır.

Ülkelerin kalkınmasında önemli bir yer tutan kurumsal yapının alt bileşenleri, yargı sistemi, mülkiyet hakları, vergi ve mevzuat, yolsuzluk alt başlıkları altında aşağıda ele alınmaktadır.

1.3.1.1. Yargı sistemi ve Tarihsel Örnekler

Sürdürülebilir iktisadi kalkınmanın maddi olmayan unsurlarını inceleyen çalışmalar, yasal ve kurumsal yapının önemine dikkat çekmektedir (Feld ve Voigt, 2003). Ülkelerin nihai hedefi kalkınmayı ve büyümeyi gerçekleştirmektir. Bu hedefi tutturmak için ülke yapısıyla uyumlu bir şekilde planlanmış politikalara, özel sektör hacminin genişlemesine, siyasi ve ekonomik istikrarı sağlayacak girişimlere ihtiyaç vardır. Bu politikaların ve kalkınma planlarının uygulanabilmesi için iyi işleyen bir hukuk sistemi gerekmektedir (Rowat vd., 1995).

Hukuk sistemi; düzeni sağlamaya yönelik kanunları uygulayan, anlaşmazlıkları çözen, mülkiyet haklarını koruyan kurumları içerir. Hukuki sistemin temel amacı; çatışmaları verimli bir şekilde çözerek toplumsal düzeni sağlamaktır (Feld ve Voigt, 2004). Çatışmalar, kişilerin birbiriyle, devletle ve devlet kurumlarının birbiriyle olan ilişkilerinden olmak üzere üç şekilde ortaya çıkar. Hukukun düzgün işlediği sistemlerde, yasalar adil bir şekilde uygulanıp, mahkemeler bağımsız olduğunda, taraflar kendi aralarında uzlaşma yoluna gitmeyi tercih ederek, mahkeme sürecinden kaçınabilirler. Bu yol ile iyi tanımlanmış ve adil uygulanan yasalar, ihlallerin daha az yaşandığı uzlaşmacı bir topluma zemin hazırlar. Bireyler ile devlet kurumları arasında çıkan çatışmalarda ise, mahkemelerin hükümetin de kanuna uyup uymadığını denetlemesi ve uymayanı eşit biçimde cezalandırması beklenir. Aksi halde hukuk sisteminin bağımsızlığına olan güven sarsılacaktır. Devlet kurumlarının birbiriyle olan çatışmalarında ise mahkemeler bağımsız davranmadığında çatışma güç savaşına dönecektir. Etkin bir hukuk sistemi, kanun koyucuların veya politikacıların değiştiği durumda bile yasal kurumların ve kanunların kalıcılığını ve mahkemelerin bağımsızlığını sağlayabilmelidir. Etkin ve bağımsız bir hukuk sistemi, devletin en

önemli fonksiyonlarından biri olan toplumda belirsizliğin azaltılmasında da pozitif rol oynar. Belirsizliğin azalması ise yatırımların artmasına, uzun vadeli planların oluşturulmasına olanak tanıyarak ülkelerin daha sağlam adımlarla kalkınmasına yardımcı olur (Feld ve Voigt, 2004).

İyi işleyen bir hukuk sistemi, firmaların ortaklık yapısını, yatırım ve ürün tercihlerini de etkileyerek dış ticareti teşvik eder ve dış ticaret artışına sağladığı katkıyla ekonomik büyümeye olumlu etkide bulunur (Wang vd., 2014). Etkin ve adil bir hukuk sistemi firmalar açısından olduğu kadar finansal kurumlar için de önem taşımaktadır. Bankalar kredilerin geri ödemelerini teminat altına alamadıklarında veya alınan teminatların mülkiyetini kontrol edemediklerinde, daha az kredi vermeyi tercih ederek firmaların büyümelerine ve ticaretin artmasına, dolayısıyla da ekonomik büyümeye kısıtlama getirirler.

Hukuki sistemin yapısını, ülkelerin hukuki menşelerinden miras kalan kurum kalitesiyle açıklayan görüşler de mevcuttur. Bu görüşe göre ülkeler; atalarından miras kalan hukuki sistemi ve bu sistem çerçevesinde oluşturulan kurumsal yapıyı günümüze kadar taşımaktadır. Hukuki menşei teorisi, hukuki yapının nesilden nesile aktarılabilmesi için hukuk kurallarının inanç, ideoloji ve kültürle desteklenmesi gerektiğini de kabul etmektedir (La Porta vd., 2008:308).

Bu teori 17-19 yy. arasında yaşanan gelişmeler sonucunda İngiltere ve Fransa'nın benimsediği hukuk sistemindeki farklılıklara dikkat çekmektedir. İngiltere'deki Sanayi Devrimi sonrasında bakıldığında, kanun koyucuların devrimin kazananları olan mülk sahipleri ile aynı safta yer aldıkları görülmektedir. Bu sebeple İngiliz kanun koyucular, kraliyetten bağımsız, mülkiyet haklarını gözeten bir hukuk sisteminin temelini attılar. Bu sistemde parlamentodan bağımsız olarak karar alabilen temyiz mahkemeleri, davaların kamu yararına yorumlanmasına engel oldular ve bu durum da zaman içinde hukuk kurallarının değişmesine yol açtı (La Porta vd., 2008:303).

İngiltere'nin tersine, 18. yy' da Fransız hukuk sistemi monarşist bir yapıya sahipti. Hakimler bağımsız değildi ve Fransız devrimini kazananların yanında yer almıyorlardı. Bu sebeple devrimciler mahkemelerin bağımsızlığından yana değildi ve mevzuatları arttırarak kuvvetler ayrılığını sağlamaya çalıştılar (La Porta vd., 2008:303).

Bu durum hukuk sisteminde bürokrasinin yerleşmesine yol açtı ve bu gelişmelerin sonucunda iki farklı hukuk sistemi oluştu. İngiliz hukuk sistemi mülkiyet haklarına ve özel anlaşmalara daha saygılı, piyasaların devamlılığını teşvik eden daha esnek mevzuatlar geliştirdi. Yargıdaki jüri sistemi de dava bazında değerlendirme yapmayı mümkün kıldığından, hukuki kurallar değişen şartlara kısa sürede uyum sağlayabilmektedir. Değişen koşullara kısa sürede cevap veren hukuk kuralları, zaman içinde yargının kalitesini de arttırdı. Fransız hukuk sistemi ise jüri sistemi olmadığından yazılı hukuk kurallarını uygulamakta ve önceden kabul görmüş şartlara sahip anlaşmaları özendirir, daha bürokratik bir hukuki sistemi oluşturdu. Her ne kadar İngiliz sistemi daha yenilikçi görünse de hukuk sistemlerinden birinin diğerine göre daha iyi olduğunu söylemek mümkün değildir. Bürokrasisi daha yoğun olan Fransız hukuk sistemini benimseyen pek çok gelişmiş ülke saymak mümkündür. Aslında her iki hukuk sisteminde de temel amaç; hükümetlerin kamu gücünü kötüye kullanmalarını engellemek ve özel sektör aksaklıklarını etkin bir şekilde çözmektir (La Porta vd., 2008: 305-307).

Bu nedenle, ihtilaf halinde uluslararası anlaşmalara müdahil olması en çok istenen ülkeler olan İngiltere (%24), İsviçre (%20) ve Fransa (%19) arasında tercih edilme konusunda büyük farklılıklar yoktur (Voigt, 2008). Hatta Fransa ve Almanya kanunlarından etkilenen İsviçre hukuku ve mahkemeleri abartılı bir üne sahiptir. Bu ünün sebebi sadece hukuk kalitesiyle ilgili değildir. Dört dilin kullanıldığı İsviçre’de kanunlar, dört dilde de mevcuttur. Tarafsız bir politika gütmesi ve sosyal anlamda çoklu kültüre sahip olmasının da İsviçre’nin tercih edilmesinde etkin bir rol oynadığı düşünülmektedir (Voigt, 2008:12).

İsviçre örneği, verimli bir hukuk sisteminden bahsetmek için iyi tanımlanmış yasalar kadar yasaların uygulanış biçiminin de önemine dikkat çekmektedir. Hatta yatırımcılar açısından yazılı kural ve yasalardan (de jure) çok, yasaların uygulanış biçimi (de facto) önemli olmaktadır. Feld ve Voigt (2003), 1980-1998 yıllarını kapsayan ve seksen ülkeyi baz alan regresyon analizi sonucunda, de facto kuralların ekonomik büyümeye pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Voigt vd.’nin (2014) çalışmaları da hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için aynı sonucu teyit etmektedir. Özellikle, hukuki anlaşmalar ve kurallar çerçevesinde yapılan uluslararası ticarete, hukukun ülkeler arası işleyiş prensipleri belirleyici olmaktadır. Hukuk

kurallarıyla uygulama arasındaki farklılıkları en aza indirmenin önemini vurgulayan Dünya Bankası, 2002’de yayınladığı ‘Dünya Kalkınma Raporu’nda, mahkemelerin hesap verebilir şeffaflıkta olmasını ve uygulamaların basitleştirilmesini tavsiye etmektedir.

De jure kurallar açısından bakıldığında ise, dava süreleri, temyiz mahkemelerine ulaşım ve mahkeme prosedürleri ekonomik büyümeye en çok katkı sağlayan unsurlar arasında yer almaktadır. Bu nedenle hukuki reformlar yapılırken de jure kuralların, daha çok bu unsurları kapsayacak şekilde iyileştirilmesi beklenmektedir. Ancak özellikle gelişmekte olan ülkelerde hukuki kurumlar, kaynak yetersizliği, dava sayısının çokluğu, sürecin uzunluğu gibi sorunlar nedeniyle sorunlar yaşamaktadır. Bu nedenle bu ülkeler, süreçleri kolaylaştırıcı ve ticareti teşvik edici hukuki reformlar yerine yargının bağımsızlığı, prosedürlerin azaltılması, mahkeme idaresinin iyileştirilmesi, yasal işlemlere erişimin kolaylaştırılması, mahkeme masraflarının azaltılması, sektördeki eğitim ve çalışan kalitesinin artırılması gibi konulara yoğunlaşmaktadır (Mohando, 2009).

De jure kurallar, ticari anlaşmalar açısından da önem arz eder, çünkü ihtilaf halinde anlaşmazlıkların çözümlenme maliyetinin yüksekliği ve sürenin uzunluğu caydırıcı olabilmektedir. Ticari anlaşmaların yaptırım gücü, girişimcileri uzun vadeli yatırımlar konusunda teşvik etmektedir. Firmalar, ancak kontratların yaptırım gücünün yüksek ve mahkeme süreçlerinin katlanılabiliyor bir maliyet ve süreye sahip olduğu piyasalarda yeni ticari anlaşmalar yaparak yeni müşteriler edinmekte ve hızlı karar alma cesaretinde bulunabilmektedir (Mohando, 2009:206). Bu yönüyle kontratların yaptırım gücü; girişimcilerin bazı yatırımları hiç yapmama riskini azaltırken, mevcut yatırımların büyüme ve ihracata dönme ihtimalini de yükseltmektedir. Ortaklaşa üretim gibi ortaklıklar gerektiren spesifik ve yüksek getirili yatırımlar, uzun vadeli anlaşmalara ihtiyaç duyarlar ve genellikle yoğun kontrat gerektiren endüstrilerdir. (Nunn, 2007). Nunn’un (2007) araştırmasına göre; Tayland Tayvan’ın kontrat yaptırım gücüne sahip olursa yıllık elektronik bilgisayar üretimi 2,83 milyar USD’ den 6,97 milyar USD ’ye yükselecek ve Tayland’ın dünya bilgisayar üretimindeki payı %1,6’dan %4’e çıkmış olacaktır. Ma vd.’nin (2010) çalışmaları da verimli çalışan bir hukuk sisteminin katma değeri yüksek ürün ihracatını arttırdığı yönündedir. Nunn’a (2007) göre zayıf hukuk sistemine sahip ülkelerin, ihracatının %40’ını kontrat yoğun

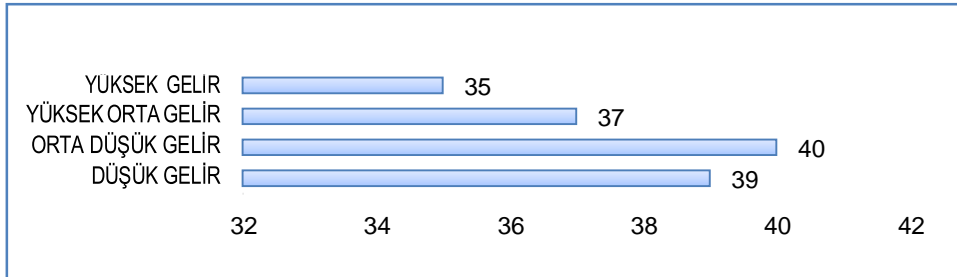
ürünler oluştururken, bu oran güçlü hukuk sistemine sahip ülkelerde %63'e çıkmaktadır.

Güçlü hukuk sistemine sahip ülkelere bakıldığında, bu ülkelerin yüksek gelir grubunda yer aldığı görülmektedir. Burada nedensellik görüşünü destekleyen bir ilişkiden bahsetmek mümkündür. Yüksek gelir grubundaki ülkeler, yüksek katma değerli ürünlerde uzmanlaşmaktadırlar. Bu endüstriler, güçlü kurumlara ve nitelikli işgücüne ihtiyaç duyarlar. Aynı zamanda ürünlerin imalatı için, gereken teknoloji çabuk değiştiğinden uzun vadeli yatırımlar da gerekebilmektedir. Uzun vadeli ve yüksek teknoloji içeren yatırımlar; teknolojilerinin korunacağı, anlaşmaların işlevsel ve yaptırım gücünün yüksek olduğu, belirsizliği azaltan etkin yargı sistemine sahip ülkeleri tercih etmektedir. Nedensellik görüşünü tersine kurguladığımızda, doğal kaynaklara veya yüksek teknoloji gerektiren ürünlere sahip olan ülkeler kontrat konusunda daha hevesli olmakta ve diğer ülkelere kıyasla bu konuda daha erken ve hızlı yol almaktadırlar (Nunn, 2007).

Kontratların yaptırım gücünün nitelikli işgücü ve sermayenin birlikte sağladığı etkiden daha önemli olduğunu gösteren çalışmalar da mevcuttur. Hem yerli hem de yabancı firmalar için yaptırımı yüksek anlaşmalara ve ihtilaf durumunda kısa sürede çözüm sunan etkin yargı sistemine ihtiyaç duyulur. Yargı kalitesinden en çok etkilenen firmalar ise özel sektör firmaları ve yabancı ortaklı firmalar olmaktadır (Wang vd., 2014).

Kontratların yaptırım gücü kadar, yaptırım prosedürlerinin basit, anlaşılır ve az olması da yatırımcının işini kolaylaştırmaktadır. Şekil 1'de gelir seviyesine göre kontratları işler kılan prosedür sayıları görülmektedir. En fazla prosedür sayısı orta ve düşük gelir grubundaki ülkelerde görülmektedir.

Şekil 1: Gelir Seviyesine Göre Ülkelerin Kontratların Yaptırımında Gereken Prosedür Sayısı



Kaynak: CESifo DICE report 1/2010 s.75

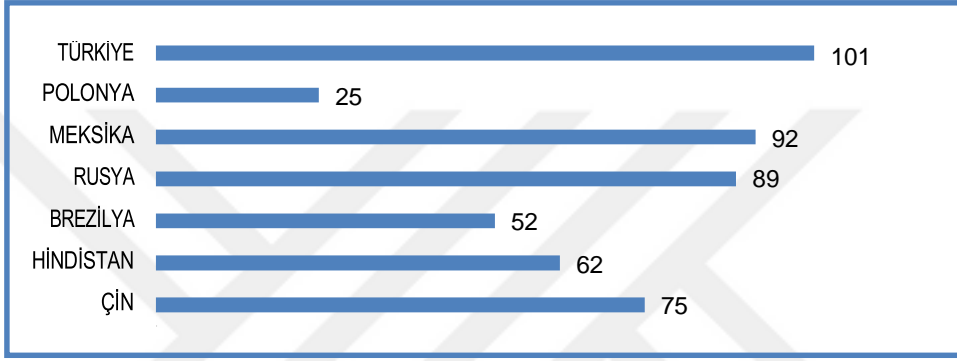
En düşük prosedür sayısı yüksek gelir grubundaki ülkelerde görülmektedir. Etkin ve adil bir hukuk sistemine sahip olan yüksek gelir grubundaki ülkeler, yüksek teknolojileri ve kaliteli kurumları sayesinde online denetimler sağlayarak daha az belgeyle, daha kısa sürede işlem yapabilmektedir. Prosedürlerin azalması, maliyetlerin düşüklüğü ülkelerin rekabet gücünü arttırmaktadır.

Genel uygulamaya bakıldığında, düşük gelir grubundaki ülkelerin daha bürokratik, daha fazla belgeyle işlem yapan ve daha karmaşık hukuk sistemine sahip olduklarını söylemek mümkündür. Bu durum bu ülkelerdeki firma ortaklık yapıları üzerinde de belirleyici olmakta ve firmalar daha az ortaklı, hatta tek ortaklı şirket yapısını tercih etmektedir. Bu tercihin nedeni, ortaklar arasında çıkabilecek herhangi bir ihtilafta, davaya konu olan kişi sayısının az olmasının, yargının karmaşıklığını azalttığı düşüncesidir. Bu görüşe göre, davaya dahil edilen kişi sayısı ne kadar az olursa, hukuki sürecin muhteviyatı ve anlaşma sağlanacak kişi sayısı da aynı oranda azalmaktadır.

Hukuk sisteminin işleyişi; firmaların ortaklık yapısı, yatırım, ürün ve dış ticaret tercihlerine bazen olumlu bazen de olumsuz etkide bulunmaktadır (Wang vd, 2014). Yasal yolların zor, maliyetli ve zaman alıcı olduğu durumlarda firmalar, meslek odaları, sosyal ağlar gibi resmi ve resmi olmayan yollara başvurmakta ya da güvendikleri az sayıda müşteriyle veya aile şirketleriyle çalışmayı tercih etmektedir. Bu sebepten dolayı firmalar ticaretlerini geliştirememekte, potansiyel verimli yeni müşterileri en başından geri çevirmektedir. Bu durum yeni müşterilerin yanı sıra, girişimci yeni firmaların piyasaya girmesini de kısıtlamaktadır (Mohando, 2009:210). Yargı kalitesinin pek çok unsur üzerinde belirleyici etkisi olması ve özellikle yüksek getirili teknolojik ürün imalatında giderek önem kazanması, bu hususta endeksler hazırlanmasını teşvik etmiştir. Bu endekslerden biri de 'Hukukun Üstünlüğü Endeksi'dir. Bağımsız bir kuruluş olan Dünya Adalet Projesi tarafından hazırlanan 'Hukukun Üstünlüğü Endeksi' ülkelerin yargı kalitesini ölçmeyi hedeflemektedir. Bu ölçüm için devlet otoritesinin sınırları, yolsuzluk, hükümetin şeffaflığı, temel haklar, düzen ve güvenlik, yaptırımlar, sivil adalet ve ceza adaleti konuları değerlendirilmektedir. Kuruluşun 2017-2018 raporuna göre Türkiye 113 ülke arasında 101 inci sırada yer almaktadır. Şekil 2'de izlenebileceği gibi son yıllarda yükselen yabancı yatırımlarıyla dikkat çeken Polonya bu endekste diğer ülkelere

göre en üst sırada yer almaktadır. Meksika ve Rusya da Türkiye gibi geri sıralarda bulunmaktadır. Çin ve Hindistan'ın ise ortalama bir performans sergilediğini söylemek mümkündür. İlk üç sırada yüksek teknolojiyi yatırım ve know-how larıyla dikkat çeken Danimarka, Norveç ve Finlandiya görülmektedir. Bu sıralama, teknolojik ve katma değerli ürün geliştirebilmekle, hukuk sistemi arasındaki bağı doğrular niteliktedir.

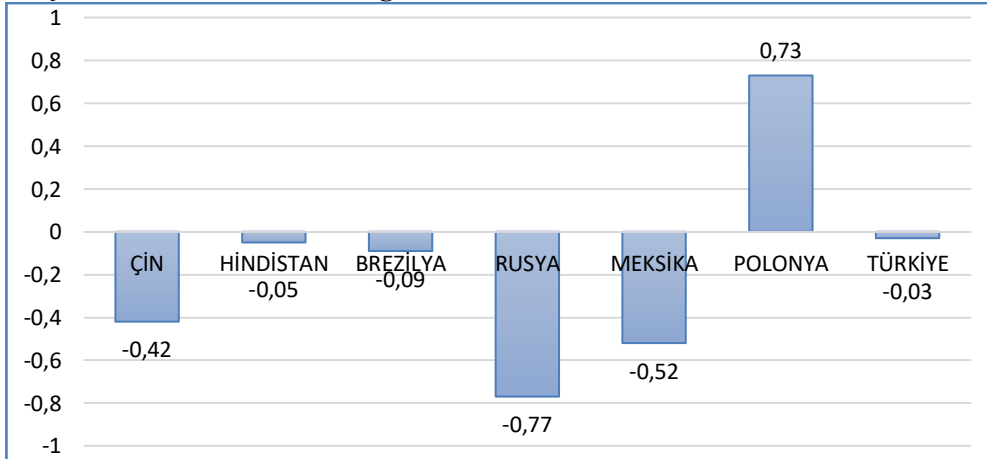
Şekil 2: Dünya Adalet Projesi örgütüne göre hukukun üstünlüğü endeks sıralaması



Kaynak: Dünya Adalet Projesi Raporu 2017-2018

Aşağıda, Şekil 3'te ise Türkiye'nin hukukun üstünlüğü ölçümündeki 2010-2017 ortalama puanı yükselen ekonomiler ile kıyaslamalı olarak verilmektedir. Polonya en yüksek puana sahip ülkedir. İkinci en yüksek puan Türkiye'ye aittir. Endeksin ortalama puanına bakıldığında Türkiye'nin oldukça iyi bir puana sahip olduğu görülmektedir. Rusya en düşük puana sahiptir.

Şekil 3: Hukukun Üstünlüğü Endeksi 2010-2017 Yılları Ortalama Puanı



Kaynak; Dünya Bankası

1.3.1.2. Mülkiyet Hakları

Aktif ve verimli bir piyasanın en temel unsurlarından birisi iyi tanımlanmış mülkiyet haklarıdır. En genel anlamıyla mülkiyet hakları, mal ve hizmetlerin sahiplenilmesini, kullanım hakkını ve devredilmesini düzenleyen kurallar olarak tanımlanabilir (Ata ve Şahbaz, 2013). Mülkiyet haklarının hukuki ve iktisadi olmak üzere iki boyutu vardır. Hukuki açıdan aynı haklardan olup, bir eşyanın hukuk kuralları içinde kalmak kaydıyla sahibi tarafından dilediği gibi kullanım hakkını ifade eder. İktisadi açıdan ise mal ve hizmetlerin kullanımını ve el değiştirmesini içeren düzenlemeleri kapsar. Kişileri, ticaret yapmaya, daha fazla çalışmaya, daha fazla gelir sağlamaya ve tasarruf etmeye teşvik etmek için açıkça tanımlanmış mülkiyet haklarına ihtiyaç vardır. Çünkü sahip olunanı kaybetme riski, yenilerini sahiplenme isteğini köreltecektir (Acemoğlu, 2005).

Mülkiyet haklarını en erken tanımlayan ülkelerin günümüzün gelişmiş ekonomileri olması, mülkiyet haklarının ekonomik kalkınmaya olan etkisinin sorgulanmasına yol açmıştır (Levine, 2005:74). Mülkiyet haklarının iyi korunduğu piyasalar, ticaret ve üretimi teşvik etmekle kalmayıp, belirsizlikleri azaltarak, yabancı yatırımcıya güven telkin etmekte, uzmanlaşmanın artmasına ve teknolojik gelişime imkân tanımaktadır. Gerçek mülkiyet haklarından bahsedebildiğimiz ekonomilerde mülkiyet haklarının transfer ve koruma maliyetlerinin de makul seviyelerde kaldığı görülmektedir (Barzel, 2003:44).

Kendini mülkiyet hakları açısından güvende gören mevcut girişimciler karlarının %56'sını yeni yatırımlara aktararak ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır (Uzun, 2009:299). İyi tanımlanmış mülkiyet haklarının firma ortaklık yapıları ve finansal sistem üzerinde de pozitif etkisi olduğuna dair görüşler oldukça fazladır.

Bireyleri tasarrufa, girişimcileri ise yatırıma teşvik eden mülkiyet haklarının tarihi 19. ve 20. yüzyıldaki sanayileşme dönemine dayanmaktadır. İngiltere'deki Sanayi Devrimi ile parlamentonun çoğulcu olması sağlanınca, elitlere kısıtlamalar getirilmiş, bu kurumsal dönüşüm mülkiyet haklarını ve teknolojiyi beraberinde getirmiştir. İngiltere'deki sanayi devrimiyle başlayan büyüme çıkarılan yeni yasalarla desteklenmiş, bu yasaların pek çoğu da mülkiyet haklarıyla ilgili yasalar ve

düzenlemeler olmuştur. İngiltere hızla kalkınma dönemine girmiş, aynı dönüşümü yapabilen ülkeler için de durum aynı olmuştur (Acemoğlu, 2005).

Acemoğlu (2005), mülkiyet haklarındaki farklılığı sömürgelerin miras aldığı kurumsal yapıyla ilişkilendirmiş, İngiliz menşeli sömürgelerin Fransız menşeli sömürgelere göre daha güçlü bir kurumsal yapı miras aldıklarını, daha güçlü mülkiyet haklarına sahip olduklarını ve bu kurum yapısını ileri dönemlere taşıdıklarını savunmuştur. Ne var ki Fransız kanunlarını benimsediği halde çok iyi mülkiyet haklarına sahip olan ülkeler de mevcuttur. Şili, Filipinler, Türkiye bu ülkelere örnek verilebilir. Böyle istisnaların olma sebebi, bir ülkeden transfer edilen yasaların, uygulanırken diğer ülkeye nasıl uyumlandırıldığı ile açıklanmaktadır ki bu sürecin, yasanın kendisinden daha önemli olduğu görülmektedir (Levine, 2005:83).

Aşağıda Şekil 4'te Fransız ve İngiliz menşeli hukuk sistemlerindeki mülkiyet hakları endeks ortalamaları verilmiştir. İngiliz menşeli hukuk sisteminin Fransız menşeli hukuk sistemi endeks ortalamasından bir miktar daha yüksek olduğu izlenmektedir.

Şekil 4: Fransız ve İngiliz Menşeli Hukuk Sisteminde Mülkiyet Hakları Endeks Ortalaması (1-5)



Kaynak: Levine 2005

Teknolojinin gelişmesi ile ve uzun vadeli anlaşmalar gerektiren yüksek getirili ürünlerin ülkelerin kalkınma hedeflerine girmesi ile, mülkiyet hakları içinde yer alan fikri mülkiyet hakları da önem kazanmıştır. Nitelikli ve üstün teknoloji ürün yatırımları için gereken patentler, lisanslar ve tasarımlar fikri mülkiyet hakları kapsamında yer almaktadır. Fikri mülkiyet hakları basitçe bilginin ticari değere sahip olmasıdır (Ongun, 1996).

Yüksek teknoloji ve bilgi içeren Ar-Ge yatırımları, rakiplerin yeni buluşları taklit etmesini zorlaştıran Fikri Mülkiyet Hakları'nın iyi korunduğu piyasaları tercih etmektedir. Ayrıca yüksek maliyetli ve riskli Ar-Ge yatırımlarına sağlanacak iyi bir korumayla belirsizliklerin azalacağı, yeniliklerin teşvik edileceği ve yüksek maliyetli Ar-Ge yatırımlarıyla nakit akışı sağlanacağı savunulmaktadır (Ongun, 1996).

Gelişmiş ülkeler, marka, özgün tasarım gibi fikri mülkiyet kapsamına giren hakları korumak adına uluslararası anlaşma yapma taraftarı olmaktadır. Fikri mülkiyet haklarını korumaya yönelik anlaşmalar, yabancı sermayeyi nitelikli ürün yatırımları konusunda özendirildiği gibi toplumu da yeni fikirler üretmek için teşvik etmektedir. Bilgiyi korumaya yönelik bu tür anlaşma ve uygulamalar, uluslararası ticaretin ve teknik bilginin yaygınlaşmasına öncülük etmektedir. ABD, Fransa, Japonya, İngiltere, gibi gelişmiş ülkeler 19. yy'de patent kanunlarını hukuk sistemlerinde oluşturmuşlardır. 1871-1951 yılları arasında ABD kişi başı çıktı oran artışının %90'ı teknik gelişim kaynaklı olmuştur. Yeniliklerin sanayiye uygulanması ekonomik getiriye de arttırmaktadır (Sungur vd., 2016:174-178). Fikri mülkiyet haklarını teşvik edici kanunlara sahip ABD'de patent ücretleri Latin Amerika'dan onda bir oranında daha ucuzdur (Levine, 2005:74).

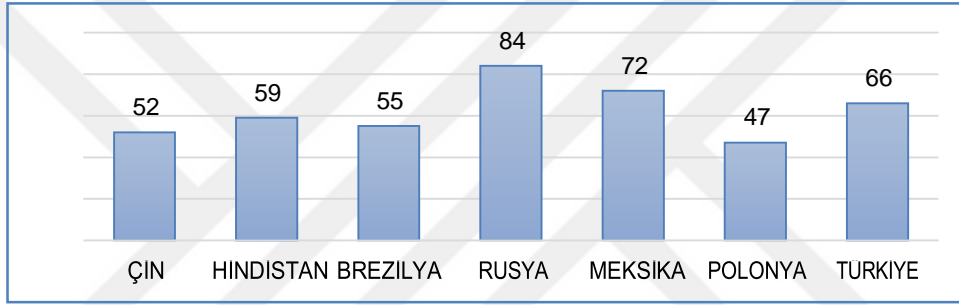
Küreselleşmeyle birlikte artan uluslararası ticaret yüksek kâr marjına sahip taklit ürünlerin yaygınlaşması riskini arttırmış ve ülkelerin fikri mülkiyet haklarıyla ilgili yasalarını yeniden gözden geçirmelerine sebep olmuştur (Levine, 2005:74). Türkiye'de ilk patent kanunu Osmanlı İmparatorluğu dönemindeki 'İhtira Beratı' kanunudur. Fransız Patent Kanunundan alınarak 1879 yılında yürürlüğe girmiştir. İmzalanan uluslararası anlaşmalar dışında güncel bir patent kanunu oluşturulmamış, küçük değişiklikler yapılarak 'İhtira Beratı' kanunu kullanılmaya devam edilmiştir. Bu süre zarfında Türkiye WIPO (The World International Property Organisation) kuruluş sözleşmesini imzalamıştır. 1925'deki Paris Sözleşmesi'yle Türkiye'de patent hakları gündeme gelmiş, 1995 yılında modern bir patent kanunu yürürlüğe girmiştir (Gökovalı ve Bozkurt, 2006:138-141).

Mülkiyet haklarının, iş dünyasının gelişimi ve ekonomik büyüme açısından bu kadar önemli olması, çeşitli kurumların mülkiyet haklarının korunmasına dair endeksler oluşturmasını tetiklemektedir. Bu alanda en çok takip edilen endekslerden

biri ‘Mülkiyet Hakları Birliği’ nin hazırladığı mülkiyet hakları endeksidir. Bu endeks girişimcilik, yolsuzluk algısı, ar-ge faaliyetlerinde çalışan kişi sayısı, siyasi gelişmişlik ve iletişim ağının kalitesi ve yaygınlığı gibi unsurları içermektedir. Bu endekse göre Türkiye 2018 yılında 125 ülke arasında 66’ncı sıradadır. Birinci sırada Finlandiya yer almaktadır. İkinci sırada Yeni Zelanda, üçüncü sırada İsviçre bulunmaktadır.

Şekil 5’te Türkiye ve yükselen ekonomilerin 2018 yılı mülkiyet hakları endeks sıralaması bulunmaktadır. Türkiye Rusya ve Meksika’dan sonra üçüncü sırada yer almaktadır.

Şekil 5. Mülkiyet Hakları Endeksi Sıralaması 2018



Kaynak: Uluslararası mülkiyet hakları birliği

1.3.1.3. Vergi ve Mevzuat

Mevzuatları, sosyal ve ekonomik politikalara ulaşmak için kullanılan yasal araçlar olarak tanımlayabiliriz. Mevzuatlar; bazı durumlarda devletin piyasa aksaklıklarına müdahale biçimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Mevzuatların en temel amacı piyasa aksaklıklarını gidererek toplumsal faydayı arttırmaya çalışmaktır. Her ülkenin kendi şartlarına uygun diğer ülkelerden farklı uygulamaları vardır. Bazı durumlarda piyasaya müdahale edilmemesi, ekonomik ve sosyal açıdan bazı etkisizliklere neden olmaktadır.

Mevzuatlar, sosyal faydayı arttırmak adına bireysel faaliyetleri iki şekilde kısıtlamaktadır. Piyasa başarısızlığı iddiasına dayanan ve piyasaya giriş ve davranış koşullarını belirleyen ekonomik mevzuatlar ile çevre, toplum sağlığı gibi unsurları kontrol ederek toplum yararına yapılan sosyal düzenlemelerden oluşan sosyal mevzuatlar (Oğuz ve Çakmak,2002). Gavor ve Stinchfield (2013) mevzuatların varlığı kadar uygulanmasındaki farklılıklara da dikkat çekmektedir. Kamu kurumlarına

güvenilen toplumlarda girişimciler mevzuatlara saygı duyarak kuralları uygulamakta iken güvensiz toplumlar mevzuatlara uyma konusunda daha az istekli olmaktadır.

Küreselleşmeyle birlikte artan uluslararası ticaretin ve rekabetin sonucunda birbirine daha çok benzeyen piyasalar oluştuğunu söylemek mümkündür. Özgürleşen sermaye, mevzuatı daha basit, maliyeti daha az, yatırım amacına uygun avantajlar sağlayan bölgeleri tercih etmektedir. Gelişmekte olan ülkeler ise kendi mevzuatlarını rakip ülkelerle karşılaştırarak yatırımcılar için daha elverişli şartlar sunmaya çalışmakta ve bunu yaparken de gelişmiş ülkeleri örnek almaktadır. Çekoslovakya ve Polonya'nın yabancı sermaye çekmedeki başarısı rastlantı değildir (Tandırcıoğlu ve Özen, 2003).

Mevzuatlardaki iyileştirmeler, piyasaya yeni firmaların girişini arttırmak suretiyle, yatırım ve istihdama pozitif etkiye bulunmakta ve piyasaların daha verimli çalışmasını teşvik etmektedir. Piyasaya yeni giren firmalar, farklı ürünleri ve üretim tekniklerini de beraberinde getirerek rekabeti ve verimliliği arttırmaktadır. Yüksek büyüme potansiyeline sahip olan bu firmalar, piyasaların dinamizmine ve istihdam artışına da katkıda bulunmaktadır. Yeni firma girişlerinin sağlanmasında kurumlar ve mevzuatlar kritik bir rol üstlenmektedir. Kuruluş aşamasındaki minimum sermaye tutarı, ibraz edilmesi gereken belge sayısı, maliyeti ve süresi gibi unsurlar girişimciliği teşvik etmekte veya baltalamaktadır (Estrin ve Prevezer, 2010:290). Djankov ve La Porta (2002), yaptıkları çalışmada gelişmekte olan ülkelerde daha fazla mevzuat olmasına karşın, daha fazla verimlilik veya üretkenlik sağlanamadığına değinmiş, tam tersine ağır mevzuatların yolsuzlukları ve kayıt dışılığı körüklediği sonucuna ulaşmıştır.

Mevzuatların amacı piyasada rekabeti etkin hale getirmek olduğundan araçların doğru bir şekilde tespit edilmesi büyük önem taşır. Doğru aracın hangisi olduğu fayda-maliyet analizine dayanır. Bu araç bazen deregülasyon olabileceği gibi bazen de piyasaların otoritelerce kontrol edilmesi olabilir. Örneğin; sağlık ve çevre korumasına ait mevzuatlar bir yandan sosyal fayda sağlarken, diğer yandan da firmalara arıtma tesisi kurmak gibi maliyet arttırıcı önlemleri zorunlu kılmaktadır. 'Kamu Tercih'i' teorisine göre ise fayda ve maliyetin eşit olduğu durumda, rant arama faaliyetleri mevzuatların temel gerekçesi olmakta ve bu durum girişimcileri kar elde

etmekten çok rant elde etmeye yönelmektedir (Oğuz ve Çakmak, 2002).

Girişimcilikle ilgili mevzuatlar özel sektör verimliliği ve girişimciliğin teşvik edilmesi açısından özel bir önem taşımaktadır. Mevzuatlar, firma kuruluşuyla da sınırlı değildir. Firmalar için piyasalara giriş prosedürleri kadar çıkış prosedürleri de önem taşımaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde işsizliğin artmasından duyulan kaygılar sebebiyle iflası geciktirici politikalar güdülmekte (Estrin ve Prevezer 2010:299) ve yıllarca süren alacak mahkemeleri ve iflas süreçleri girişimciler açısından caydırıcı olmaktadır.

Mevzuatlar bütün firmaları aynı şekilde ve aynı oranda etkilememektedir. Firmaların iş kolu ve büyüklüğü, mevzuatlardan etkileniş biçimlerini değiştirmektedir. Örneğin dış ticaret ile ilgili bir mevzuat değişikliği dış ticaret firmaları için büyük önem taşırken diğer firmalar için çok da anlamlı olmayacaktır. Bazı sektörlerde ise sadece yerel uygulamalar yeterli olmamakta hem uluslararası hem de yerel otoriteler piyasayı birlikte şekillendirebilmektedir. Enerji sektörü buna iyi bir örnek olarak gösterilebilir.

Mevzuatların genel olarak piyasalara çok yönlü etkisi olduğunu kabul edersek işlevsel mevzuatlara sahip olmak hiç de kolay değildir. Etkin mevzuatlar oluşturmak için ilgili piyasaların talep ve maliyet yapısının iyi anlaşılması gerekir. Firmalar, kural koyuculara göre piyasa hakkında daha detaylı bilgiye sahiptir. Firmalarla kural koyucular arasındaki bilgi asimetrisi, mevzuatların etkinliğini azaltan en önemli unsurlardan biridir. Bir diğer neden ise siyasi tercihlerdir. Hayek ve Ludwig devlet müdahalelerinin girişimciliği olumsuz yönde etkilediği görüşündedir ve mevzuatların olumsuz sonuçlarını devletin başarısız müdahaleleri olarak görmektedir (Oğuz ve Çakmak, 2002).

Mevzuatların çok yönlü etkisine yerel piyasaları korumayı amaçlayan kısıtlamalar da örnek verilebilir. Bu uygulamalar, uluslararası piyasalardaki rekabeti kısıtlayabilmekte ve küresel entegrasyonu geciktirmektedir. Örneğin; ihracat ve ithalat işlemleriyle ilgili mevzuatların rekabet üzerine iki yönlü etkisi olmaktadır. İthal ürünlerle rekabet etmeye çalışan yerel firmalar, diğer yandan ihracatın yollarını aramaktadır. İstihdam piyasalarıyla ilgili mevzuatlar da hem yerli hem de yabancı firmalar açısından önemli bir maliyet oluşturmaktadır. İşe alım ve işten çıkarım

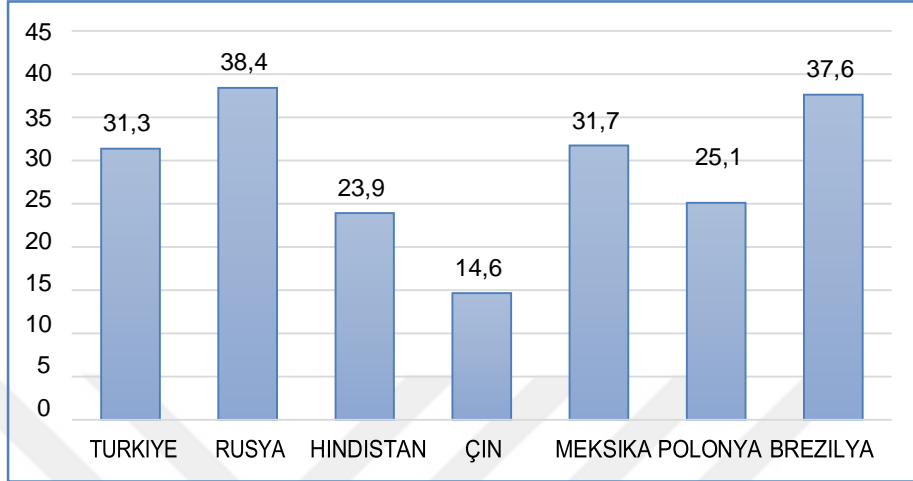
mevzuatları; uzun ve maliyetli ise emek yoğun sektörlerde zorlayıcı olmakta, esnek ve düşük maliyetli mevzuatlar ise büyük kolaylık sağlamaktadır (Nicoletti vd., 2003:2-42). Finans piyasaları ile ilgili mevzuatlar ise tüm sektörleri ilgilendirir çünkü girişimciler faaliyetlerini sürdürebilmek için kredi ve kredi türevi finansal araçlara ihtiyaç duyarlar. Finansman mevzuatlarının bürokratik, pahalı ve sık sık değişiyor olması, yatırımcıyı uzun vadeli planlardan alıkoyar.

Mevzuatların daha korumacı veya esnek olduğu alanlar rekabet gücü ve maliyetler üzerindeki belirleyici etkisi nedeniyle ülkenin hangi tip ürünlerin ticaretine yoğunlaşacağını belirler. Örneğin; çevreye bol atık bırakan endüstrilerin, çevre koruma mevzuatları düşük olan bölgeleri tercih etmesi daha uygun olacaktır (Gül ve Ekinci, 2002:4). Vergi teşvikleri de belirli ekonomik sektörlerin ve faaliyet kollarının desteklenmesi, bölgeler arası gelir eşitsizliğinin ve işsizliğin azaltılması için kullanılan araçlardandır. Vergi teşvikleri, hükümetin önceden belirlediği yatırım projelerini özendirmek için vergi yükünü azaltmayı ve vergi mevzuatlarını daha elverişli bir iş ortamı temin edecek şekilde düzenlemeyi amaçlamaktadır (Tekin, 2006). Aşırı vergi yükü, kayıt dışı ekonominin de başlıca sebeplerinden sayılmaktadır. Buna, istihdam maliyetleri, ağır bürokrasi, ekonomik krizler, kurumsal kalite, denetimlerin zayıflığı, cezaların caydırıcı olmaması gibi nedenler de eklenebilir (Demir ve Küçükilhan, 2013).

Kayıt dışı ekonomi, katma değer yaratan, GSMH'ye ilave edilmesi gerektiği halde kaydedilmemiş ve hükümetin denetimi dışında gerçekleştirilmiş ekonomik faaliyetlerdir (Demir ve Küçükilhan, 2013). Vergi dışı olmaları sebebiyle, kamu gelirlerinin, olması gerekenin altında gerçekleşmesine yol açarlar. İstihdam ve gelir gibi vergi dışı kalan unsurlar nedeniyle de haksız maliyet rekabeti yaratırlar. Kayıt dışı ekonomi; beyan dışı, enformel ve yasa dışı faaliyetler olarak üçe ayrılmaktadır. Beyan dışı ekonomik faaliyetler, vergi idaresine beyan edilmeyen veya değerinin altında beyan edilen yasal faaliyetlerdir. Enformel faaliyetler, evlerde yapılan üretim, çalışan kayıt dışı gündelikçiler gibi yoğun sermaye gerektirmeyen işleri kapsamaktadır. Yasa dışı faaliyetler ise, uyuşturucu ticareti, devletin bilgisi dışındaki alkol üretimi ve kanuni olmayan örgütlenmeleri kapsar (Koç, 2016). Kayıt dışı ekonomi, Türkiye gibi gelişmekte olan pek çok ülkenin başlıca sorunlarından biridir. Türkiye'de ve dünyada yaşanan ekonomik krizler ile vergi mükelleflerinin kayıt dışı faaliyetlerinde artış

gözenmiştir (Demir ve Küçükilhan, 2013). Aşağıda, Şekil 6'da Türkiye ve yükselen ekonomilerdeki ortalama kayıt dışılık oranları görülmektedir.

Şekil 6: 1991-2015 ortalama kayıt dışı ekonomi yüzdesi

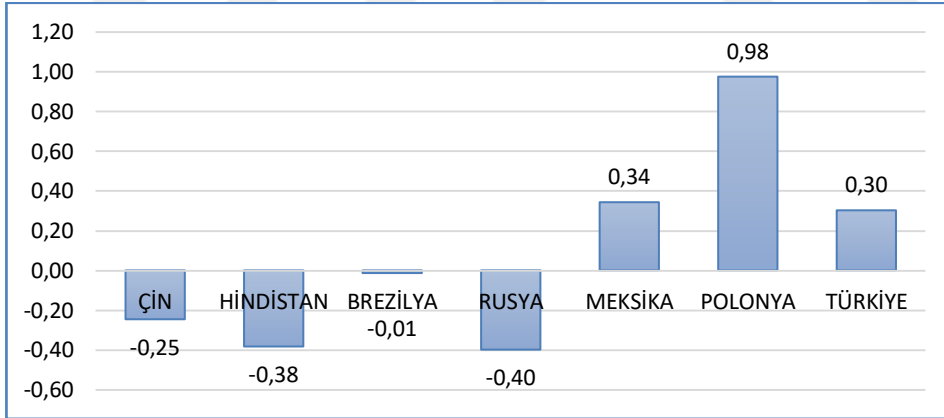


Kaynak: (Medina, Schneider 2018)

Türkiye yaklaşık %30 civarında kayıt dışı alan ile yükselen ekonomiler arasında ortalama bir orana sahiptir. Bu oran dünya ortalamasına yakın, kayıt dışılığın %18,3 olduğu AB ülkelerinin üzerindedir (Koç, 2016). Kayıt dışı ekonomi, kamu gelirlerini azaltarak etkin olmayan kaynak dağılımına sebep olmakta, haksız rekabet kamu kurumlarına duyulan güveni azaltmakta, kuralların ihlal edildiği piyasaların oluşumuna zemin hazırlamaktadır. Kayıt dışı ekonomiyi olumlu sonuçları nedeniyle destekleyen görüşler de mevcuttur. Olumlu sonuçlar arasında istihdam artışı sağlaması, ucuz girdi fırsatıyla girişimcilik ve rekabeti teşvik etmesi, gelir dağılımındaki adaletsizliği hafifletmesi sayılabilir (Koç, 2016). Gelişmekte olan ülkelerin pek çoğu yüksek vergi ve işsizlik oranları sebebiyle kayıt dışılık ile mücadele etmektedir. Türkiye de kayıt dışılık ile mücadele eden ülkeler arasındadır. Bu mücadele kapsamında çeşitli mevzuat değişikliklerine gidilmiş, eylem planları hazırlanmıştır. Vergi oranlarındaki değişiklikler, ödemelerin banka aracılığı ile yapılması gibi birtakım önlemlerin yanı sıra, 2019-2021 yıllarını kapsayan kurumlar arası veri paylaşımını geliştirmeyi ve denetim kapasitesini arttırmayı hedefleyen eylem planları da kademeli olarak hayata geçirilmeye çalışılmaktadır (Gelir İdaresi Başkanlığı, 2019).

Türkiye sadece kayıt dışılık ile ilgili olarak değil, pek çok konuda şeffaflığı arttırıcı faaliyetler içinde yer almaktadır. Örneğin; kurumlar arası iletişimi pekiştirici mevzuat değişikliklerine gitmektedir. Çünkü mevzuatların yapısı, özel sektör üzerindeki teşvik edici, caydırıcı veya yönlendirici etkisi ile özellikle yatırımcılar için büyük önem taşımaktadır. Mevzuatların etkinliği; amaca ve ülke koşullarına uygunluk derecesi ve uygulanış biçimleriyle ilgilidir. Dünya Bankası tarafından yayınlanan ‘mevzuat kalitesi’ endeksi ülkelerdeki mevzuatların özel sektörü teşvik etmekte ne kadar başarılı olduğunu değerlendirmektedir. Şekil 7’de Türkiye ve yükselen ekonomilerin, mevzuat kalitesi endeksi 2010-2017 yılı puan ortalamaları verilmektedir. Ülkeler -2,5 ve +2,5 puanları arasında değerlendirilmektedir. Polonya’dan sonra en yüksek değere Meksika ve Türkiye sahiptir. Rusya’nın ise en düşük değere sahip olduğu görülmektedir. Bu değerlendirmede 2017 yılı verilerine göre en yüksek puana sırasıyla Hong Kong, Singapur ve Yeni Zelanda sahiptir. Türkiye 193 ülke arasında 80. sırada yer almaktadır.

Şekil 7: Mevzuatların Kalitesi 2010-2017 Yılı Ortalama Puan



Kaynak; Dünya Bankası

1.3.1.4. Yolsuzluk

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde sorun olmaya devam eden yolsuzluğun nedenleri ekonomik, sosyal ve siyasal olmak üzere çok yönlüdür. Genel tanımıyla, kamu gücünün ve kaynaklarının, özel çıkarlar için kötüye kullanılmasını ifade eder. Bu sorun, toplumlarda farklı şekil ve yoğunlukda görülmekle beraber, demokratik, ekonomik özgürlüklerin sağlandığı devlet müdahalelerinin ve denetimlerinin sınırlı

olduğu toplumlarda görülme oranı daha azdır (Akçay, 2000). Devlet kontrollerinin ve talepleri karşılayacak yeterli kaynakların olmadığı gelişmekte olan ülkelerde ise daha sık görülmektedir. Yüksek yolsuzluk eğilimi hem güven kaybına yol açmakta hem de yatırımların ve dolayısıyla gelirin azalmasına sebep olmaktadır. Bu durum da kaynakların etkin kullanılmamasıyla sonuçlanmaktadır. Yolsuzluğun ekonomik boyutunun yanı sıra sosyal ve kültürel boyutu da vardır. Düşük eğitim seviyesi, kamu dışı kurumlarının yetersizliği ve bazen de gelenekler yolsuzluğu beslemektedir (Memişoğlu ve Durgun, 2008:426).

Bazı görüşler, yolsuzluk oranını devletin ekonomideki rolü ve büyüklüğüyle ilişkilendirmektedir. Bunun nedeni, devletin piyasalara daha müdahil olduğu ortamlarda, yolsuzluğun daha fazla görülmesidir (Akçay, 2000). Djankov, La Porta vd. (2002) ise bu görüşün tersine yolsuzluğun kamu görevlileri arasında yaygınlaşmasıyla regülasyonların sıkılaştığı ve devlet müdahalelerinin arttığı sonucuna ulaşmıştır. Acemoğlu (2005), yolsuzluğu verimli çalışmayan güçsüz kurumlarla ilişkilendirirken, Recanatini vd. (2005), denetimi ön plana çıkararak, kamu kurumlarındaki yolsuzluğun, denetim arttırıldığında, kurum müdürü dışarıdan atandığında, prosedürler şeffaflaştığında azalacağını savunmuştur.

Tarihi çok eskilere dayanan yolsuzlukla ilgili çeşitli görüşler olmakla birlikte birbiriyle çelişen iki temel teori vardır. ‘Tekerlekleri yağlama teorisi’ (greasing the wheels); kaynakların yetersiz olduğu ekonomilerde, yolsuzluğun girişimcileri teşvik ederek ekonomik büyümeye katkı sağladığını savunmaktadır. Meon ve Sekkat (2005), Meon ve Weill (2010), kamu kurumlarının hantal kaldığı durumlarda yolsuzluğun ekonomiyi canlandığı ve piyasaların potansiyelini harekete geçirdiği yönünde olumlu bir görüşe sahiptir. Bu görüşe göre yolsuzluk verimsiz çalışan kamu kurumları ve yoğun bürokrasinin sonucu olarak ortaya çıkmakta, devletin ve uygulamaların eksik kaldığı ekonomilerde işlemleri hızlandırarak tamamlayıcı rol oynadığı için işlerin yürümesini sağlamakta ve ekonominin tekerleklerini yağlamaktadır. Örneğin, bürokrasinin yoğun olduğu ülkelerde kamu dairelerinin önünde biriken ve ağır ilerleyen kuyrukları azaltmaktadır (Dreher ve Gassebner, 2011:414). Acemoğlu ve Verdier’e (2000:194) göre yolsuzlukla kamu çalışanlarının maaşları arasında pozitif bir ilişki olmakla birlikte, yolsuzlukların azaltılması maliyetli olacağından bu maliyete katlanamayan ülkeler için bir miktar yolsuzluğu hoş görmek daha optimal bir çözüm

gibi görülmektedir. Bu görüşün temelinde, kamu kurallarının katılıklarının yatırımların önünde engel teşkil ederek büyümeye olumsuz etkide bulunduğu fikri yatmaktadır (Aksu ve Başar, 2005:289). Huntington (1968:386), bu teoriyi, ‘ekonomik büyüme için katı kurallar, aşırı merkeziyetçilik ve dürüst olmayan bürokrasiden daha kötü olan katı kurallı, aşırı merkeziyetçi ancak dürüst bürokrasidir’ görüşüyle desteklemektedir. Yolsuzluk, bazen de hükümet politikalarından kaynaklanan şiddet veya huzursuzluğa yol açan istimlak gibi uygulamaların oluşmasını engelleyerek riskleri azaltır ve dolaylı olarak yatırımların artmasına katkıda bulunur (Meon ve Sekkat, 2005:71-73). Heckelman ve Powell (2010), yolsuzlukları bölgesel anlamda kıyaslayarak, ancak ekonomik özgürlüklerin çok kısıtlı olduğu ekonomilerde yolsuzlukların büyümeye olumlu etkisi olduğu sonucuna varmıştır. Ancak yolsuzluğun gayri ahlaki yönü sebebiyle, ekonomik büyümeye olumlu etkisini tartışmaktan çok firma girişlerine olan etkisine odaklanmak daha yerinde olacaktır (Dreher ve Gassebner, 2011:414).

Yolsuzluğun girişimciliği teşvik ettiğimi, yoksa baltaladığımı halen üzerinde tartışılan bir konudur. Yolsuzluk girişimciliği etkileyen tek unsur olmadığı için farklı ülkelerde, farklı sonuçları olmaktadır. Yabancı yatırımcılar, bir ülkeye yatırım yapma kararı alırken yolsuzluğun yanı sıra; mevzuatlar, vergi oranları, piyasa büyüklüğü, gibi unsurları da dikkate almaktadırlar. Çin, Brezilya, Meksika gibi ülkelerde yaygın olarak görülen yolsuzluğa rağmen, bu ülkelerin yüksek miktarda yabancı yatırım çekiyor olmaları, yolsuzluğun yabancı yatırımcılar açısından kısıt oluşturmadığı anlamına gelmemektedir. Başka bir örnek olarak, İtalya da yolsuzluğun yaygın olarak görüldüğü ülkelerden olmasına karşın yabancı yatırımcıyı çekme konusunda aynı başarıya sahip değildir. Bu nedenle yolsuzluğun yabancı yatırımlar üzerine etkisini iyi analiz etmek gerekir (Habib ve Zurawicki ,2002:291-292).

‘Tekerlekleri Yağlama Teorisi’, kaynak yetersizliği nedeniyle aksayan işlerin, rüşvet sayesinde daha etkin veya hızlı yürüyeceğini savunmaktadır. Ancak bunun garantisi yoktur. Rüşvet alanlar, kanun dışı gelirlerini arttırmak ve devam ettirmek için daha fazla sorun yaratma yoluna da gidebilirler. Bununla da kalmayıp rüşvetten pay alabilmek için çalışanların görevlerine atanış pozisyonlarını da değiştirebilir, yolsuzluğu engelleyebilecek yeni kişilerin kilit noktalara gelmesine mâni olabilirler. Bu nedenle rüşvet karşılığında işlerin daha iyi yürüyeceği yönünde bir kesinlik yoktur.

‘Tekerlekleri Aşındırma (sanding the wheels) Teorisi’ ise ‘Tekerlekleri Yağlama Teorisi’nin aksine yolsuzluğun piyasa belirsizliğini arttırarak ticareti sekteye uğrattığını savunmaktadır (Meon ve Sekkat, 2005).

Kamu yatırımları açısından, yatırım kararlarında yolsuzluğun doğru karar almayı engelleyerek, kaynakların daha verimsiz kullanımına sebep olduğu ve maliyetleri arttırdığı kanıtlanmıştır. Bununla da kalmayıp hukuki sistemi zayıflatarak piyasadaki riskleri arttırmıştır (Meon ve Sekkat, 2005:73-74). Bu teoriye göre yolsuzluk, bir yandan maliyet ve belirsizlikleri arttırmakta, diğer yandan kişileri ahlaki olmayan etik dışı davranışlara yönelterek hem yerli hem de yabancı yatırımcının piyasaya girme iştahını azaltmaktadır. Böylece ekonomik büyümeyi kısıtlayarak ülkelerin gelişimine engel olmaktadır. Verimsiz kullanılan kaynaklar, ülke yararına olacak projeleri de geciktirmektedir. Yapılan çalışmalar, yolsuzluğun yüksek olduğu ülkelerde, sağlık ve eğitim yatırımlarının daha az olduğunu göstermektedir. Devletin ekonomiye müdahil olduğu piyasalar, yolsuzluğa zemin hazırlayarak, kaynakların kamu yararına olmaktan çok, politikacıların kişisel faydası için kullanılmasını kolaylaştırır. Artan bürokrasi ve denetimsiz kamu kurumları, aracılardan artmasına sebep olur. Aracılar sayesinde karlı bir sektöre dönüşen kayıt dışılık, rant kollama faaliyetlerinin artmasını teşvik eder. Rant kollanan piyasalar girişimciler açısından caydırıcı olmaktadır. Bu tip durumların en çok siyasi ve sosyal istikrarsızlığın olduğu ülkelerde görülmesi, yolsuzluğun aynı zamanda sosyal bir problem olduğunu da göstermektedir. Önlenebilmesi için ise, sosyal normların, değerlerin, davranışların değişmesine ihtiyaç vardır ki bu değişim uzun bir süreç gerektirir (Bayar, 2003:90-92).

Yolsuzluğu azaltmanın diğer bir yolu cezalardır. Bunun dışında işlemleri şeffaflaştırmak, mevzuatı azaltmak ve devlet monopollerini engellemek gibi önlemlerin de etkin sonuçları olduğu gözükmektedir. Şeffaflık, yolsuzluğun başkaları tarafından fark edilmesini kolaylaştırmak suretiyle yolsuzluk riskini azaltırken, bazen de karar vericilerin ve otorite sahibi olanların görülmesini sağlayarak rüşvet hedefini belirlemede kolaylık sağlamaktadır.

Hem ‘Tekerlekleri Yağlama’, hem de ‘Tekerlekleri Aşındırma’ Teorilerinin işlevselliğini savunan Meon ve Weil (2010) kurumları iyi işleyen ekonomilerde,

yolsuzluğun toplam verimliliği düşürdüğünü, kurumları kötü işleyen ülkelerde ise tersine etki doğurduğunu savunmaktadır. Ancak yolsuzluğu değerlendirirken, sadece ekonomilerin farklı işleyişine odaklanmak yeterli olmamakta bölgesel işleyiş ve kültürel farklılıkları da değerlendirmek gerekmektedir. Örneğin; yolsuzluk Sahra-altı Afrika ve Latin Amerika ülkeleri için caydırıcıdır, çünkü Latin Amerika’da buldukları mevkiyi rüşvet toplamak için kullanan dejenere kurumlar ve kamu çalışanları mevcuttur. Bu tip ülkelerde rüşvet ödendiği takdirde bile istenilen hizmetin alınacağı garanti değildir. Rüşvetin, hizmetin yapılmasına veya iyileştirilmesine herhangi bir katkısı olmamaktadır. Diğer yandan, yolsuzluğun tekerlekleri yağlama hipotezi doğrultusunda, yatırım işlemlerini kolaylaştırarak girişimciliği teşvik ettiği Asya ülkeleri de mevcuttur. Bu ülkelerde yolsuzluk kurumsallaşmıştır (Das, 2011:106).

Çin’in, farklı dönemleri hem ‘Tekerlekleri Yağlama’, hem de ‘Tekerlekleri Aşındırma’ teorilerini destekler niteliktedir. Çin’in geçmiş otuz yılına baktığımızda, rüşvetin yaygın bir uygulama olduğu ve büyümeye pozitif etkide bulunduğu söylenebilir. 2012’ye gelindiğinde ise Çin Başkanı Cinqing, yolsuzluğu engelleyici projeler ortaya koyma gereği duymuştur. Çin, yirmi yıl önce ‘Yolsuzluk Algısı Endeksi’nde ikinci sıradayken 2014’de 175 ülke içerisinde 100. sıraya gerilemiştir. Bu süre zarfında Çin yüksek ekonomik büyüme rakamları elde etmiştir. Çin’in yolsuzluk sürecinde aldığı mesafe, Heckelman’ın Ekonomik kalkınma ve ekonomik özgürlüklerdeki artışın yolsuzluğun azaltılmasında olumlu rol oynadığı hipotezini doğrular niteliktedir.

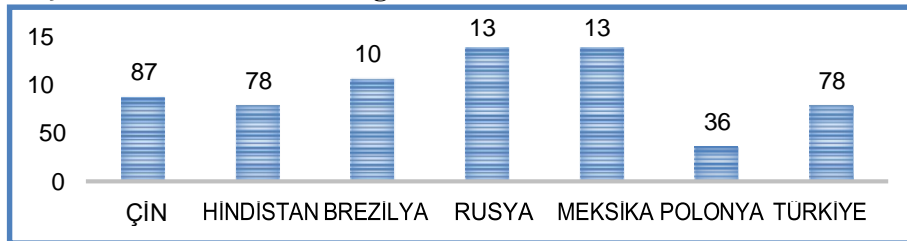
Türkiye pek çok gelişmekte olan ülke gibi, uzun yıllar yolsuzluğa maruz kalmış ülkelerdendir. Kamu kurumlarının şeffaf ve hesap verebilir sistemlere sahip olmaması, denetim fonksiyonlarının zayıflığı, etik kuralların uygulanmaması 2000’li yıllarda ‘yolsuzlukla acil mücadele’ planını gündeme getirmiş ve yolsuzluk karşıtı yasalar çıkarılmıştır. Türkiye’deki yolsuzluğun yüksek olduğuna dair genel bir algı mevcuttur. Ancak yapılan çalışmalar Türkiye’deki yolsuzluk algısının, gerçekleşenin çok üzerinde olduğunu göstermektedir. Hiçbir olaya şahit olmamasına rağmen, pek çok kişi tapu sicil kayıtlarında ve güvenlik uygulamalarında suistimaller olduğuna inanmaktadır. Bu algının kanunların yetersizliğinden değil, kamu çalışanlarının ve kamu idaresinin yeterince etik ve profesyonel davranmamasından kaynaklandığı

düşünülmektedir (Memişoğlu ve Durgun, 2008:428).

Bu algının oluşmasının bir diğer nedenide, geçmişte yaşanan kamu yolsuzluk olaylarıdır. Bu algının kırılması için Türkiye’de yolsuzlukla mücadeleyi destekleyici çeşitli yasalar çıkartılmış, politikacıların maddi varlık beyanı gibi kamu otoritelerini hesap verebilir hale getiren uygulamalar geliştirilmiş, kamu ile ilgili işlemlerin bir kısmı elektronik ortama taşınmıştır. İşlemlerin elektronik ortamda yapılabilmesi, işlemlerde insan faktörünü azalttığı için yolsuzluk riskini minimize etmeyi hedeflemiştir. İyi hizmet veren sosyal toplum örgütleri ve kamu ve özel sektör çalışanları arasında maaş farklılıklarının olmaması da yolsuzlukla mücadeleye katkı sağlamaktadır (Memişoğlu ve Durgun, 2008: 428-429-432).

Her yıl ‘Yolsuzluk Algısı Endeksi’ni yayınlayan Uluslararası Şeffaflık Örgütü yolsuzluğu herhangi bir görevin özel çıkarlar için kötüye kullanılması olarak tanımlamakta, yolsuzluğu sadece kamu gücüyle sınırlamamaktadır. Bu endeks Gottingen Üniversitesi tarafından oluşturulmakta olup 13 bağımsız araştırmacı kurumun araştırma sonuçlarını ve konuyla ilgili yayınlarını derlemektedir. Bağımsız kurum ve yayınların bazıları Syracuse Üniversitesi, Dünya Bankası, Gallup Şirketi, Dünya Rekabet Edebilirlik Yıllığı ve Dünya Ekonomik Forumudur. Endeks, ülkelerdeki reel yolsuzluk miktarını ölçmemektedir. Yerli ve yabancı akademisyenler, iş adamları, siyasi analist ve risk analiz uzmanlarının rüşvet olgusunu ülke bazında nasıl açıkladıklarını ölçmektedir (Yeşilyurt, 2013). 2018 yılı ‘Yolsuzluk Algısı Endeksi’ne göre Türkiye 180 ülke arasında Hindistan ile 78. sıradadır. Sıralamada 180’den yukarı sıralara çıktıkça yolsuzluk algısı azalmaktadır. Şekil 8, bu endekse göre Türkiye’nin sıralamasını rakip ülke sıralamalarıyla birlikte göstermektedir. Meksika ve Rusya 138 inci sırayı paylaşmaktadır. En düşük yolsuzluk algısına Polonya sahiptir.

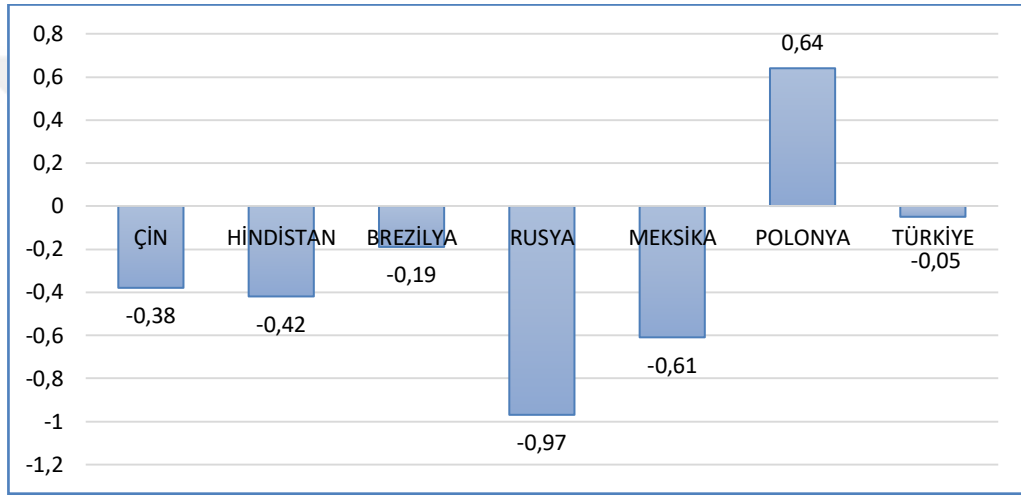
Şekil 8: 2018 Yolsuzluk Algısı Endeks Sıralaması



Kaynak: Uluslararası Şeffaflık Örgütü, 2018

Yolsuzlukla ilgili bir diğer endeks ‘Yolsuzluğun Kontrolü Endeksi’dir. Bu endeks ise yönetimin yolsuzluğu engelleyici uygulamalarını değerlendirmektedir. Dünya Bankası’nın yayınladığı veriler şeffaflık, formel ve enformel kurumların yönetilişi ve halka açıklık konularını irdelemektedir. Veriler en yüksek +2,5 ile en düşük – 2,5 arasında puanlanmaktadır. Şekil 9’da görüleceği üzere en düşük puana Rusya en yüksek puana Polonya sahiptir. Türkiye kıyaslama yapılan ülkeler arasında ikinci sıradadır.

Şekil 9: Yolsuzluğun Kontrolü Endeksi 2010-2017 Yılları Ortalaması



Kaynak; Dünya Bankası

1.3.2. SİYASİ ve EKONOMİK İSTİKRAR FAKTÖRÜ

Sosyal, siyasi ve ekonomik sonuçları olan siyasi istikrarsızlığı tanımlamak kolay değildir. Hükümet ve yönetim değişikliklerine odaklanan yaklaşımlar, diğer yandan da sosyal huzursuzluklara, kutuplaşmalara, şiddet içeren siyasi ve sosyal olaylara yoğunlaşmaktadır (Alesina ve Perotti, 1993:3).

Chen ve Feng; iktidar değişikliklerini iki şekilde değerlendirmekte anayasal çerçevede gerçekleşen düzensizlikleri önemsememektedir (Telatar E. ve Telatar F, 2004:60). Bu görüşün temel dayanağı, anayasal çerçeve dışında gelişen darbe, devrim, düzensiz iktidar değişikliklerinin belirsizliği artırarak makro ekonomik performansı olumsuz etkilemesidir. Buna karşın, iktidar değişiklikleri gibi anayasal dayanağı olan uygulamalar istikrarsızlığa sebep olmamaktadır. Bu görüş, bazı durumlarda kabul edilebilir olmakla birlikte, demokratik ve kutuplaşmış toplumdaki iktidar

değişikliklerinde ise geçerli olmayabilir (Şanlısoy ve Kök, 2010:105).

Siyasi istikrara sahip ülkelerin çoğunun refaha ve demokratik yönetimlere sahip olması, akıllara ülkelerin yönetim şekillerinin de siyasi istikrar üzerinde etkili olabileceğini getirmektedir. Daha çoğulcu yönetim ve kurumların, demokratik hükümetlerin, istikrar sağlamada daha etkin olacağını düşünülmekteyse de siyasi istikrar için demokrasinin gerekliliği konusunda yeterince ampirik bulguya ulaşılamamıştır. Siyasi istikrar hem demokratik hem de otokratik yönetimlerce sağlanabilmektedir. Tersi durumda ise her iki yönetim biçiminde de istikrarsızlık mümkündür, dolayısıyla yönetim biçimleri siyasi istikrar için gerekli bir ön koşul olarak görülmemelidir (Şanlısoy ve Kök, 2010:102).

Siyasi istikrarsızlık günümüze kadar sosyal düzensizlik, miyopi ve kutuplaşma, zayıf hükümet olmak üzere üç şekilde ele alınmıştır (Gür ve Akbulut, 2012:286). Sosyal düzensizlik yaklaşımında askeri müdahale, suikastlar, terör olayları, gösteri, grev gibi sosyal huzursuzluk yaratan olayların artması siyasi istikrarsızlık olarak görülmektedir (Telatar ve Cangir 2014:12). Bu tür olaylar güvenliği azalttığı gibi, ülkenin iç dinamiklerinden bağımsız olarak ülke riskini de arttırmaktadır (Neumeyer ve Fabrizio, 2001:15).

Arjantin'in siyasi geçmişi sosyal düzen yaklaşımına iyi bir örnek teşkil eder. 1960'lı yıllarda Arjantin Japonya'dan daha fazla kişi başı milli gelire sahipken, Arjantin'i kasıp kavuran şiddet, darbe ve istikrarsızlıklar Arjantin ekonomisini Japon ekonomisiyle kıyaslanamayacak kadar geride bırakmıştır (Arslan, 2011:73).

Meksika siyasi istikrarsızlık nedeniyle beklenen kalkınmayı gerçekleştirememiş ülkelerdendir. 1994 yılında Meksika'da süregelen siyasi istikrarsızlık ve suç olaylarındaki artış, ekonomik beklentileri olumsuz yönde etkilemiş ve dünya faiz oranlarındaki artışla birlikte yabancı sermayede keskin düşüşler yaşanmıştır. Kötü gidişat için önlemler yetersiz kalmış, rezervler tükenmiş, yerel para birimi devalüe edilerek dalgalı kur ortamına geçilmiş, faizler yükselmiş, büyüme negatife dönmüştür. Şirketlerin ve hane halkının borçları artmış, bankacılık krizinden kaçılmamıştır (Turan, 2011:59-60).

Miyopi politikalar ülkeler için bir başka siyasi politka sorunu olarak gösterilebilir. Kısa vadede seçmeni mutlu eden, uzağı görmeyen hatta belirsizliği

arttıran, seçim dönemlerine yatırım yapan kamu harcamalarından oluşmaktadır. Plansız harcamalar gelecek hükümetlere kaynak bırakmayarak riski daha da arttırmaktadır (Aidt ve Dutta, 2007:5-6).

Miyopi uygulamalar, hükümet değişikliklerinin çok sık yaşandığı, hükümetlerin süresini tamamlamayıp erken seçimlere gittiği durumlarda daha çok görülmekte, seçim kazanma yatırımına dönüşen kaynak kullanımları piyasaları zor duruma sokmaktadır. Zayıf hükümet yaklaşımı ise koalisyonlarla ve hükümetin temsil oranıyla ilişkilendirilmektedir. Koalisyonların ve çalışma süresini dolduramayan hükümetlerin zayıf hükümet olduğu konusunda geniş bir mutabakat sağlanmıştır (Gür ve Akbulut, 2012:288). Alesina ve Tabellini (1990) farklı bir görüşü savunmaktadır. Bu görüşe göre, bir hükümet varlığının devamına olan inancını yitirdiğinde önceki hükümetten devraldığı politikaları daha da kötü göstermek için yetersiz politikalar izlemekte ve böylece ekonomik bozulmaya yol açmaktadır.

Siyasi istikrarı sosyal düzen ve barışla değerlendiren Acemoğlu ve Robinson (2006)'a göre de iktidarını kaybetmek istemeyen iktidar sahipleri, bilerek ekonomik kalkınmayı engellemektedir. Partizan teoriye göre; hükümetler kendi ideolojileri çerçevesinde davranarak, uyguladıkları politikalarla gelir dağılımını bir zümrenin lehine değiştirmektedirler (Gür ve Akbulut, 2012:285). 1994'de Türkiye'de yaşanan ekonomik bunalımın sonuçları tüm zümreleri aynı derecede etkilememiş, krizin olumsuz sonuçlarına en çok emek geliri elde edenler katlanmış, istikrar programları krizin olumsuzluklarını adil şekilde dağıtma konusunda başarılı olmamış, genel refah seviyesinde düşüş kaydedilmiştir (Turan, 2011;68).

Olson (1982), baskı gruplarının hükümeti kendi çıkarları için kullandığını, hükümetin de sosyal refahtan çok çıkar gruplarına yönelik hareket ettiğini savunmuştur. Bu görüş, çıkar gruplarına göre hareket eden piyasaların daha dalgalı olduğunu, belirsizliğin artmasıyla birlikte hem risk hem de kar marjlarının yükseldiğini ifade etmektedir. Hükümet değişikliklerinde çıkar grupları değişmekte, rant alanları farklılaşmaktadır. Belirli bir zümrenin çıkarlarını gözetken, gelir dağılımını dengelemekten uzak hükümet politikaları; gelir eşitsizliğinin artmasına, sosyal huzursuzluk ve siyasi istikrarsızlığa yol açmaktadır. Ekonomik ve sosyal olumsuzluklar, siyasi istikrarsızlığı besleyerek terör olaylarının artmasına neden

olmaktadır. Siyasi istikrarsızlık uzun sürdüğünde ise, büyüme oranlarındaki azalış ve gelir eşitsizliğindeki artışla birlikte, piyasalarda zincirleme aksaklıklar görülmeye başlar (Alesina vd., 1992:25). Terörist saldırıların amacı, ülkeyi siyasi ve ekonomik istikrarsızlığa sürükleyerek ülkeye zarar vermektir. Siyasi istikrarsızlık ile terör olaylarını bir bütün olarak değerlendiren Bölügiray (1996)'a göre terör tırmandıkça siyasal istikrarsızlık artmakta, siyasal istikrarsızlık arttıkça terör tırmanmaktadır. Savaşlar, terörist eylemler ve uzantısındaki siyasi istikrarsızlık terörü tetiklemekle kalmayıp ekonomiyi de büyük ölçüde sekteye uğratmaktadır (Cırhinlioğlu ve Bulut, 2010).

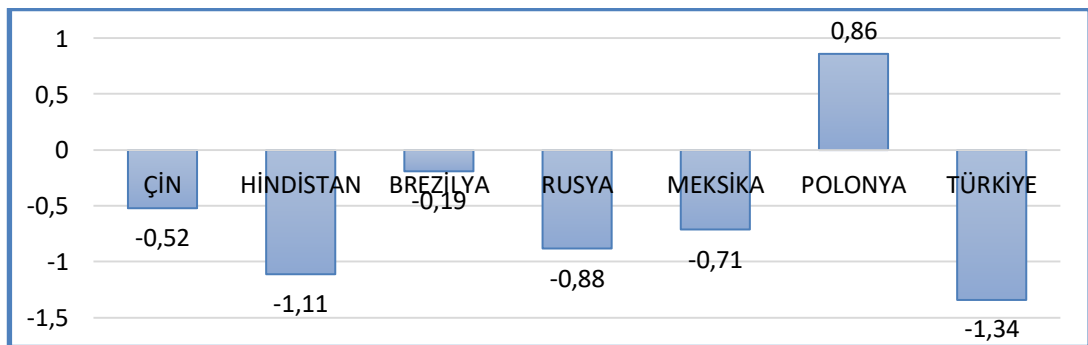
Terörün, ekonomiye olumsuz etkisinin en büyük nedenlerinden biri, finansal piyasalar üzerindeki belirsizliği arttırıcı rolüdür. Finansal piyasalar için belirsizlik, uzun vadeli plan ve yatırımları engelleyen bir unsurdur. Terörizm riski, sermaye piyasaları üzerinde büyük etki yaratmakta, sermaye girişlerini kısıtlamakta, ayrıca yüksek güvenlik harcamaları nedeniyle bütçe açıklarının kaynağını oluşturmaktadır. Terör nedeniyle yeterli yatırımın sağlanamadığı durumda işsizlik oranı artmakta ve zamanla yüksek işsizlik ve huzursuzluk da terörün ve siyasi istikrarsızlığın oluşumuna zemin hazırlamaktadır. Diğer yandan terörist saldırılar ve tehditler yaydıkları korku, endişe ve kargaşa nedeniyle güvenliği tehdit ederek sosyal huzuru ve kamu kurumlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu durum ulusal ve uluslararası düzeyde alınacak tüm kararlarda göz önünde bulundurulmaktadır (Öztürk ve Çelik, 2009).

Bu nedenle, farklı uzmanlık alanlarının konusu gibi görünse de ekonomik büyümeyle siyasi istikrar sürekli etkileşim içinde bulunan hem ekonomik hem de siyasi sonuçları olan birbirinden ayrılmaz iki unsurdur. Küreselleşmeyle birlikte, siyasi istikrarsızlığın ekonomik sonuçları daha da önem kazanmıştır. Siyasi istikrarsızlığın; enflasyon, büyüme, kamu borcu gibi makroekonomik göstergeler üzerine olan etkileri 90'lı yıllarda çokça ele alınan konulardan biri olmuştur (Telatar ve Cangir 2014:11). Siyasi istikrarsızlık, ekonomik performansı, uluslararası ticareti olumsuz yönde etkilemekle kalmamış, artan belirsizlik nedeniyle otoritelerin uzun vadeli karar almalarını engellemiştir. Bunun sonucu optimal olmayan mali politikaların uygulanmasına yol açmıştır (Karahan ve Karagöl 2014:1).

Siyasi istikrarsızlıkla ekonomik büyümeyi ilişkilendiren teoriler, istikrarsızlığın etkilerini doğrudan ve dolaylı olarak ikiye ayırmaktadır. Birinci teori; siyasi istikrarsızlığın sermaye birikimi ve yatırımların azalmasına yol açan doğrudan etkisiyle ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği görüşündedir. Doğrudan etkiyi piyasalar üzerinde hemen görmek mümkündür çünkü hükümetlerce belirlenen kamu yatırım kararları, sübvansiyonlar, vergi ve yatırım mevzuatlarındaki değişiklikler piyasaları yönlendirmektedir. Alesina ve Perotti (1993), özellikle vergi politikalarının yatırımcılar için büyük önem taşıdığını, hükümetlerin vergi teşvikleriyle hangi sektör ve bölgelerin kalkınmasına öncelik verdiğini ifade ettiğini savunmaktadır. Dolaylı etki ise dolaysız etki kadar çabuk ortaya çıkmamaktadır. Dolaylı etki, yeniden bölüşüm talebindeki artış olarak açıklanabilir. Gelir dağılımındaki eşitsizlik düşük gelirli seçmen sayısını arttırarak yeniden bölüşüm talebine yol açmakta, bu talebin sonucunda oluşan sosyal huzursuzluk ve siyasi istikrarsızlık ekonomik dalgalanmalar beraberinde getirerek ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir (Arslan, 2011:74).

Ekonomik büyümeye etkisi genel kabul gören siyasi istikrara yönelik endeksler oluşturulmuştur. Dünya Bankası tarafından hazırlanan siyasi istikrar endeksi en çok kullanılan endekslerden biridir. Bu endekste Türkiye 2017 yılı sıralamasında 195 ülke arasında 181. sıradadır. Siyasi istikrar endeksi; bölgesel çatışmalar, sosyal huzursuzluklar, etnik ve dini bölünmeler, hükümetin otorite kullanım şekli, politik haklar, dikkate alınarak hesaplanmaktadır. Puanlama, en yüksek 2,5 ve en düşük -2,5 olarak yapılmaktadır. En yüksek puana sırasıyla Monako, Yeni Zelanda ve Singapur sahiptir. Şekil 10'da 2010-2017 yılları ortalama siyasi istikrar puanları verilmiştir. Türkiye, rakip ülkelerle kıyaslandığında, en düşük puana sahip olduğu görülmektedir. Polonya en yüksek puana sahiptir.

Şekil 10: 2010-2017 Siyasi İstikrar Endeksi Ortalaması



Türkiye de siyasi istikrarsızlığı uzun süre yaşamış ve olumsuz ekonomik sonuçlarından yara almış ülkelerden biridir. Sosyal huzursuzluk ve iç çatışmaların yanı sıra, 1977-78 yıllarında ortaya çıkan ödemeler dengesi krizi, 1979'da yabancı sermayede büyük oranlı çıkışa sebep olmuştur (Erdilek, 2006:22). 1999-2002 yılları arasında ise koalisyon hükümetlerince özelleştirmeler konusunda mutabakat sağlanamadığından ihtiyaç duyulan sermaye girişleri sağlanamamıştır (Tarı ve Kumcu, 2005). Kısa süreli koalisyonlar, terör olayları ve darbeler 2000'li yıllara kadar kalkınma sürecini baltalamıştır. Siyasi istikrarsızlık ve istikrarsız kamu maliyesi politikaları, piyasaların dalgalı ve kırılğan hale gelmesiyle sonuçlanmıştır. 2003 yılından sonra Türkiye tek partili hükümet dönemiyle birlikte daha hızlı karar alma sürecine girmiş, doğrudan yabancı yatırımların gerekliliğine odaklanarak ilgili kanun değişikliklerini hayata geçirmiştir.

Bu dönemde Türkiye'nin büyüme hızı ve finansal piyasaları dalgalı bir seyir izlemiş, piyasa dalgalanmaları ekonomik istikrarsızlığı beraberinde getirerek, güvensiz finansal piyasaların oluşumunda önemli bir rol oynamıştır. Ekonomik istikrarı, ekonomik verilerde aşırı sapmaların ve piyasalarda sert dalgalanmaların sıklıkla yaşanmadığı bir durum olarak tanımlayabiliriz. Ekonomik istikrarsızlık; genel anlamıyla büyüme, enflasyon, işsizlik gibi makro büyüklüklerin dengede olmadığı veya sıklıkla değiştiği bir ortamı ifade etmektedir (Karabıçak, 2000).

Keynes (1936), ekonomik istikrarı, diğer faktörlerin yanı sıra harcamanın gelire oranı ile de ilişkilendirmiştir. Ekonomik istikrarı bozan unsurların başında döviz kuru dalgalanmaları gelmektedir. Literatürde, döviz kuru belirsizliğinin; karlılığı, yatırımları, büyümeyi ve bir ölçüde de ticaret miktarını azalttığı sonucuna varan pek çok çalışma mevcuttur. Özellikle ihracat sektörünün göreceli olarak küçük olduğu, firmaların dolara endeksli borçlandığı veya yatırım yaptığı ancak yerel para cinsinden gelir elde ettiği piyasalarda, TL'nin değer kaybının etkisi daha derin yaşanmaktadır. Her ne kadar yabancı döviz cinsinin değer kazanmasıyla ihracatçı firmalar daha avantajlı duruma gelmiş olsa da üretim girdilerinin dışa bağımlı olduğu ve yabancı para cinsinden temin edildiği durumda ihracatın artış oranı kadar karlılık artışı sağlamak mümkün olmamaktadır (Demir, 2013). Döviz endeksli girdi maliyetleri, fiyatları yükselterek enflasyona sebep olmakta, artan fiyatlarla daralan iç talep firma

satışlarını düşürerek kredi geri dönüşlerini olumsuz yönde etkilemekte, kur farkı zararlarına yol açmaktadır. Döviz kuru belirsizliğinin veya döviz kuru dalgalanmalarının uzun sürmesi durumunda ise piyasa belirsizlikleri daha da tırmanmakta, piyasaların stabil duruma gelmesi beklenmekte, uzun vadeli planlar yapılmamakta, yatırım kararları ertelenmektedir (Carranza vd, 2003).

1.3.3. FİNANSMANA ERİŞİM KOLAYLIĞI

1980'lerde yükselen küreselleşme dalgasıyla birlikte para ve sermaye piyasalarının liberalleşmesi, finans piyasalarının önemini daha da arttırmıştır. Finansal sistemin temel amacı, ekonomideki fon fazlasını, fon ihtiyacı olan alanlara yasal düzenlemelerle uyumlu olacak şekilde aktarmaktır. Finansal sistem bu işlevini yerine getirirken finansal araçlar ve aracılar kullanır (Aslan ve Korap, 2006). Finansal sistemler, fon sağlama işlevini yerine getirirken küçük fonları da bir araya getirerek, verimliliği arttırmaktadır. Yatırımların uzman kişilerce değerlendirilmesi ise tasarruf sahiplerinin riskini ve bilgi maliyetini azaltmaktadır. Böylece fon arz edenler teşvik edilmekte, kaynaklar verimli kullanılmakta, verimli yatırımlar ile ekonomik büyümeye ivme kazandırılmaktadır (Ayrıçay ve Altıntaş, 2010:73).

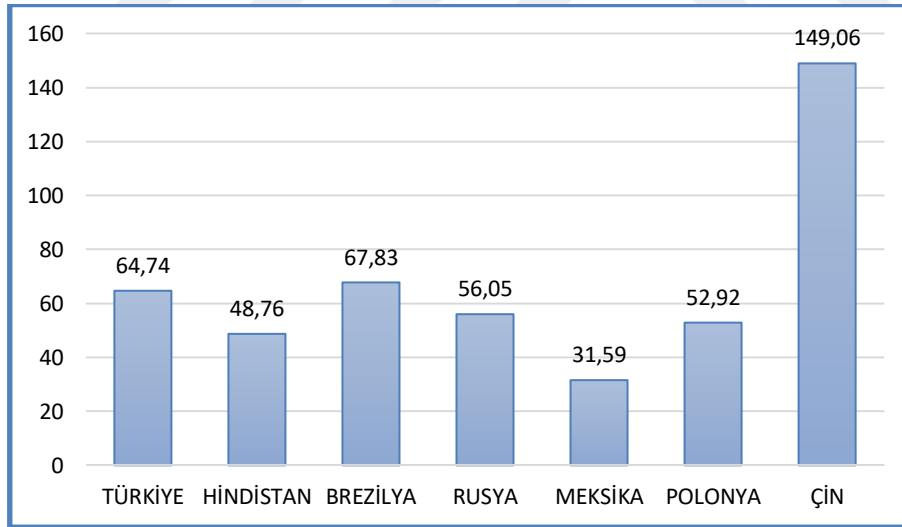
Finansal sistemlerin fonlama biçimiyle ilgili görüşler; banka temelli ve piyasa temelli olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Banka temelli sistemi savunanlar, bankaların fon ihtiyacını karşılayarak sanayide ve teknolojide, dolayısıyla ekonomik büyümede daha etkin olduğu görüşündedir. Piyasa temelli sistemi savunanlar ise, bankaların genel itibariyle risk seviyesi düşük kısa vadeli yatırımların yanı sıra yüksek teminata sahip firmaları fonlama eğiliminde olduklarını öne sürmektedir. Her iki sistemin de birbirini tamamlayıcı rol oynadığını düşünenler de bulunmaktadır (Greenwood ve Smith, 1997:146-147).

Farklı büyüme performansına sahip ülkelerin farklı finansal piyasalara sahip olması, dikkatleri finansal gelişme ve finansal derinleşme kavramlarına çekmektedir. Ekonomik büyümeyi, finansal gelişmeyle ilişkilendiren iki hipotez bulunmaktadır. Patrick'in arz temelli görüşüne göre tam rekabet piyasası ortamında finansal kurum ve piyasaların sundukları hizmetler, maliyetleri azaltarak ekonomik büyümeye neden olmaktadır. Robinson'un talep temelli hipotezi ise, finansal gelişimin reel sektör talebiyle arza doğru yönlendiğini, talebin arzı getirdiğini savunmaktadır. Yapısalıcı

ekol de finansal gelişmenin tasarrufları arttırdığını ve ekonomik büyümeye katkı sağladığını savunarak arz temelli görüşü desteklemektedir (Ayrıçay ve Altıntaş, 2012:74).

“Finansal gelişme” yi finansal hizmetlerin yayılması ve finansal kurumların büyümesi olarak tanımlamak mümkündür (Özcan ve Ari, 2010:123). Ülkelerin finansal gelişmişlik düzeyleri banka ve piyasa bazlı finans sistemlerinin her ikisi için de kullanılan göstergeler ile ölçülmektedir. Özel sektör rekabetini ve girişimciliği destekleyen en önemli araçlardan birisi özel sektöre verilen kredilerdir. Özel sektöre verilen kredilerin hacmi finansal gelişmişlik göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir. Türkiye rakip ülkelerle kıyaslandığında özel sektöre verilen kredi tutarında ortalama bir performans göstermektedir. Aşağıda Şekil 11’de ülkelerin özel sektör kredilerinin GSYH’ye oranları görülmektedir. En yüksek oran %149 ile Çin’e aittir. Türkiye, Brezilya’dan sonra üçüncü sırada yer almaktadır.

Şekil 11: Banka ve Finansal Kurum Mevduatlarından Sağlanan Özel Sektör Kredileri 2016(GSYH Yüzdesi)

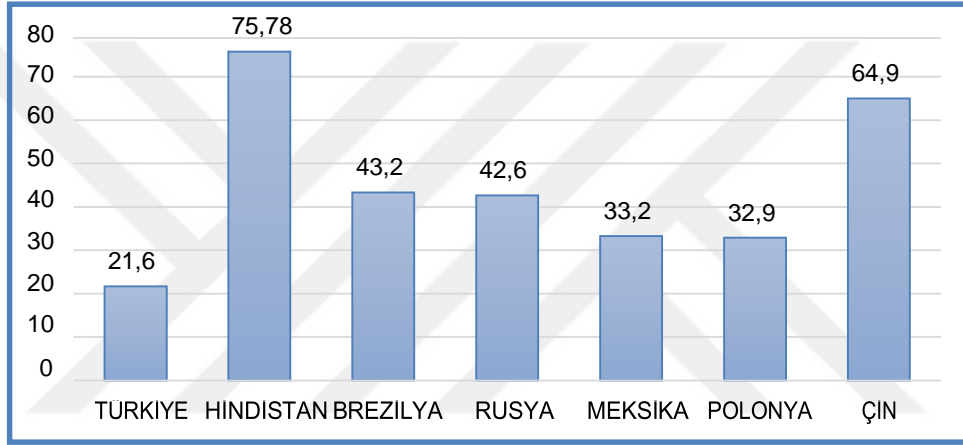


Kaynak: Dünya Bankası

Finansal gelişmişliğin bir diğer göstergesi, hisse senetlerinin toplam değerinin GSYH içindeki yüzdesidir. Daha fazla firmanın halka açılması, daha fazla sayıda firmanın hisse senedi çıkarması şeffaflığı arttırarak kayıt dışılığı azaltmakta, firma alım satımlarını kolaylaştırarak finansal gelişmeye katkıda bulunmaktadır. Aynı

zamanda uluslararası piyasalarda da firmaların takip edilmesine imkân tanıyarak yabancı yatırımcıları da firma satın alımları ve ortaklıkları konusunda teşvik etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde, özellikle finansal kriz dönemlerinde, firmaların hisse senedi çıkarması firmaların sermaye ihtiyacı olduğu ve finansal yapısının zayıfladığı yönünde bir algı yaratabilmektedir (Kalinowski, 2012). Şekil 12’de ülkelerin hisse senedi toplam değerlerinin GSYH’ ya oranı verilmektedir. Hindistan ve Çin en yüksek orana sahipken Türkiye’nin en düşük orana sahip ülke olduğu görülmektedir.

Şekil 12: Borsadaki Hisse Senetlerinin Toplam Değerinin Gsyh’ye Yüzde Olarak Oranı (2017)



Kaynak; Dünya Bankası

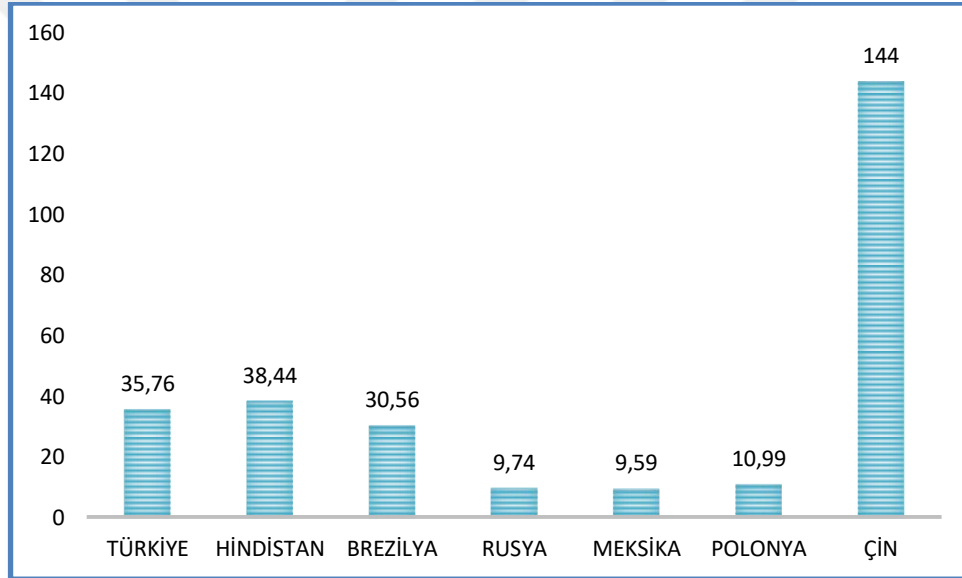
Menkul kıymet işlemlerinin faiz oranları, büyüme oranları, döviz kuru, enflasyon oranı gibi makroekonomik göstergelerden etkilendiği bir gerçektir. Dış politika ile ilgili gelişmeler nedeniyle döviz kurlarında meydana gelebilecek ani değişiklikler ve faiz oranlarındaki dalgalanmalar piyasa riski oluşturmakta, yatırımcıların temkinli davranmalarına sebep olmakta, özellikle yabancı yatırımcıların kısa ve orta vadeli işlem yapma tercihleri üzerinde etkili olmaktadır.

Hisse senedi toplam değerinin GSYH’ ya oranının en yüksek olduğu Hindistan ve Çin’de 2015 Aralık ayından 2019 Ağustos ayına kadar olan yerel para cinslerinin USD karşısındaki değer kaybı sırasıyla %9 ve %6’dır. Bu oran Türkiye için %90 civarındadır. Türkiye’den sonra en kötü ikinci performansa sahip olan ülke ise Polonya’dır. Finansal ve siyasal dalgalanmalardan uzak olmasına rağmen Varşova Borsa’sında hisse senetleri işlem gören firmaların çoğu küçük ölçeklidir. Yatırımcılar

ise karlılığını arttırmak için daha fazla bilgi ve teknolojiye sahip olan büyük şirketleri tercih etme eğilimindedirler. Borsaya kayıtlı büyük ölçekli firma sayısı çok az olduğu için yatırım tercihleri konusunda oldukça sınırlı kalmaktadırlar. Bu nedenle Varşova borsası kuruluşundan bu yana beklenen yükselişi yakalayamamıştır (Kalinowski, 2012).

Borsa işlem hacmine baktığımızda ise Çin dışındaki ülkelerin yüksek bir performansa sahip olmadığı, buna karşın Hindistan ve Türkiye'nin göreceli olarak iyi performans gösterdiği söylenebilir. İstanbul borsası getirisi yüksek borsalar arasında yer almaktadır. Şekil 13'te Borsa İşlem Hacminin GSYH'ya oranı görülmektedir.

Şekil 13: Borsa İşlem Hacminin GSYH'ya Oranı Yüzdesi (2017)



Kaynak; Dünya Bankası

Bankacılık sektörüne ekonomik gelişmenin ilk ve orta kademelerinde büyük sorumluluk düşmekte iken, ekonomik aktivitenin büyümesiyle birlikte özellikle Ar-Ge ve teknoloji yoğun yatırımların finanse edilmesi için sermaye piyasalarına olan ihtiyaç artar (Gür, 2014). Finansal gelişmişlik düzeylerinin teknolojik yeniliklere olan bu katkısı dış finansmana bağımlı ve teknoloji yoğun endüstrilerde faaliyet gösteren firmalarda daha da fazla hissedilmektedir. Bu nedenle sermaye piyasalarının, Ar-Ge ve teknolojiye dayalı firma ve sektörleri fonlamada daha başarılı olduğu düşünülmektedir. Gelişmiş finansal piyasalarda sermaye piyasalarının tek başarısı AR-

GE ve teknolojideki artışın olumlu sonuçlarını borsaya aktarmak değildir. Özellikle dinamik ve yenilikçi girişimlerin gelişebilmesine imkân tanıyan girişim sermayesinin dış finansman yardımıyla sağlanmasında aktif bir rol oynamaktadır. ABD, Kanada, İngiltere ve İsrail gibi ülkeler yeni fikirlere sahip, ancak finansal gücü yeterli olmayan girişimcileri destekleyerek, AR-GE ve teknolojiyi arttırmak amacıyla girişim sermayesi sunma konusunda öncülük etmektedir. Tersine durumda ise yeterince gelişmemiş finansal sistemlerde büyük ancak gelişime kapalı olan firmalara daha fazla kaynak sağlanmakta, yenilikçi ancak yeterli sermayeye sahip olmayan firmaların gelişimi ise kısıtlanmaktadır. Bu durum sermayenin etkin dağılımını bozarak, AR-GE, teknoloji ve dolayısıyla ekonomik büyümenin de önünü kesmektedir (Gür,2014).

Gelişmiş finansal piyasalarda işlem maliyetleri daha düşüktür. Finansal kurumların gelişmesi ve çeşitlenmesiyle birlikte artan rekabet sonucunda, maliyetler azalmakla kalmayıp, aracılık ve finansal hizmetlerde iyileşme ve çeşitlenme sağlanmaktadır. Kinnon ve Shaw (1973); ayrı ayrı geliştirdikleri teorilerde finansal kurumların dünyaya entegre olması gerektiğini, getirilen kısıtlamaların ve baskıların sistemi aksatarak gelişmesini engellediğini savunmaktadır. McKinnon-Shaw modeline göre; finansal kısıtlamanın bir sonucu olarak gelişmekte olan ülkelerde formel yapıdaki aksaklıklar enformel yapının gelişmesine yol açmakta ve piyasadaki kısıtlamalar ve uygulamalar nedeniyle kredi bulmakta zorlanan kesim enformel yapılara yönelmektedir. Kuralcı bir finans sistemini savunanlar, enformel yapının sosyal ve ekonomik normlarla ilgili olduğunu ve kuralcı bir finans sisteminde de varlığını sürdüreceğini düşünmektedir (Öztürk vd., 2012:101-102).

Etkin işleyen bir finansal sistem adil sermaye dağılımı için de gereklidir. Artan firma sayısı finansal araçların kullanımını da arttıracaktır. Yeni firmalar finansal araçları kullandıkça, daha fazla firmanın kayıtlı finansal geçmişine ulaşmak mümkün olacaktır. Böylece daha fazla firmanın finansmana erişimine katkı sağlanacaktır çünkü fon sağlama işlevini yerine getiren finansal kurumlar için, firmaların finansal geçmişi önemli bir unsurdur (Beck vd., 2008: 8-9).

Finansman sağlayan kurumlar için bir diğer kriter firma ortaklık yapılarıdır. Limited veya çok ortaklı veya yabancı ortaklı şirketler, tek ortaklı adi şirketlere göre, daha avantajlı durumdadır. Sektörler arasında fark olmamakla birlikte üretim veya

ihracat yapan firmaların finansmana erişimlerinin yapmayanlara göre daha kolay olduğu görülmektedir (Karacaovalı, B., 2016:12).

Yeni firmalar, uzun bir finansal geçmişe ve güçlü ortaklık yapılarına sahip olmamakla birlikte en dinamik firmalardır. Büyümelerinin önündeki engeller, ne kadar az olursa piyasadaki rekabet de o kadar artacaktır (Beck, vd., 2008: 8-9).

Daha çok tedarikçi kredileriyle veya hisse senedi çıkararak ya da ortaklarından finansman sağlayan büyük firmaların büyümesi, istihdamı ve geliri arttırmaktadır. Az gelirliler kesime dolaylı olarak katkı sağlasa da özel sektörün çoğunluğunu oluşturan, gelişme potansiyeli yüksek olan küçük ve orta ölçekli firmaların sağlıklı bir şekilde büyümesi ekonomik büyümeye daha fazla ivme kazandıracaktır (Karacaovalı, 2016:12). Çünkü bu firmalar müşteri taleplerine karşı daha esnek ve hızlı davranabilen, daha az bürokrasiye sahip firmalardır.

Bu firmalar, büyük ölçekli firmalara göre, belli alanlarda daha fazla uzmanlaşarak ürüne odaklanabilmekte ve ilgili teknolojileri etkin biçimde kullanabilmektedirler. Ancak kuruldukları tarihten itibaren yaşadıkları finansal sorunlar, hedef kitlenin, fiyat ve satış politikalarının stratejik olarak belirlenememesi, bilgi sorunu ve profesyonel yöneticilerin eksikliği verimli çalışmalarının önünde engel teşkil etmektedir (Türkoğlu, 2002).

Bu firmalarla ilgili olarak özellikle gelişmekte olan ülkelerde yaygın olarak görülen bilgi asimetrisi de finansmana erişimlerini zorlaştırmaktadır (Öztürk vd. 2012:97-98). Finansmana erişim, gelişmekte olan ülkelerde firmaların en çok karşılaştıkları sorunlardan biridir. Finansmana erişimi, firmaların veya bireylerin kredi, mevduat, sigorta, risk yönetimi gibi finansal hizmetleri alma kabiliyeti olarak tanımlamak mümkündür. Finansal erişimden bahsederken, finansal hizmetlere erişimin mümkün olmamasıyla, bu hizmetleri almayı tercih etmeme arasındaki ayrımı iyi yapmak gerekir.

Gelişmekte olan ülkelerde, fiziksel imkânsızlıklarda finansmana erişimi engelleyebilmektedir. Banka şubelerinin veya ATM'lerin sayısının azlığı fiziksel engelleme olarak verilebilir. Kıyaslama yapmak gerekirse; İspanya'da yüz bin kişiye 96 banka şubesi düşerken, Etiyopya'da bir şubeden az düşmektedir (Beck, vd. 2008:6). Fiziksel zorluk kadar, finansmana erişimin mali boyutu da caydırıcı

olabilmektedir. İşlem maliyetlerinin yüksekliği, kredi temini için istenen garantilerin tedarik güçlüğü, belge fazlalığı gibi sebepler özellikle küçük firmalar ve düşük gelirli için finansal hizmetlere ulaşımı zorlaştırmaktadır. Bu nedenle, küçük ve orta ölçekli firmalar, özellikle gelişmekte olan ülkelerde finansmana erişimdeki kısıtlamaları büyümelerinin önündeki en önemli engellerden biri olarak görmektedir (Beck ve Kunt, 2006:2941).

Finansmana erişim sağlayamayan küçük ve orta ölçekli firmalar, verimliliklerini arttıracak optimal ölçeğe gelemediklerinden varlıklarını etkin bir şekilde değerlendirememekte, üretim proseslerini yenileyecek ve geliştirecek kaynaklara ulaşamamakta finansmana erişimin daha etkin bir biçimde sağlandığı piyasalarla rekabet edememektedirler. Verim sağlayamadıkları için büyüyememekte, düşük maaşla, daha niteliksiz eleman çalıştırmakta, talep dalgalanmalarına karşı dayanıksız bir yapı göstermektedirler.

Hiçbir ekonomi piyasaya giren ama büyüyemeyen, yenilikleri takip edemeyen, uluslararası piyasalarla rekabet edemeyen, ancak sadece varlıklarını sürdürmeye çalışan firmaların çoğunlukta olduğu bir özel sektör amaçlamaz. Firmaların gelişebilmesi için gelişmiş ülkelerde bile etkin hükümet politikalarına ihtiyaç vardır. Hangi politikaların daha verimli sonuç vereceği, özel sektörün bulunduğu şartlara göre değişmektedir (Demirgüç vd. 2008:5-11).

Finansal derinleşme; finansal gelişmeden farklı olarak kişi başı finansal hizmetlerin ve kurumların sayısındaki ya da finansal varlıkların gelire oranındaki artışı ifade etmektedir (Özcan ve Ari, 2010:123). Finansal derinleşmenin en temel göstergelerinden biri M2Y değişkenidir. Yerel para cinsinden vadeli ve vadesiz hesap tutarları ile döviz tevdiat hesaplarının toplamını ifade etmektedir. M2Y/GSMH ise, finansal derinleşmenin ölçümünde kabul gören bir orandır. Finansal derinliği olan piyasalarda; fonlar reel sektör yatırımlarının finansmanına aktarılmakta ve uzun vadede yatırımların artmasını teşvik ederek, büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir (Öztürk vd. 2012).

Türkiye'nin finans sektörü geçmişine baktığımızda, pek çok finans krizi yaşandığı ve Türkiye'nin gerekli hamleleri yapmakta geciktiği görülmektedir. Türkiye'de 80 sonrası finansal serbestleşme yatırım araçlarını çeşitlendirerek, arz

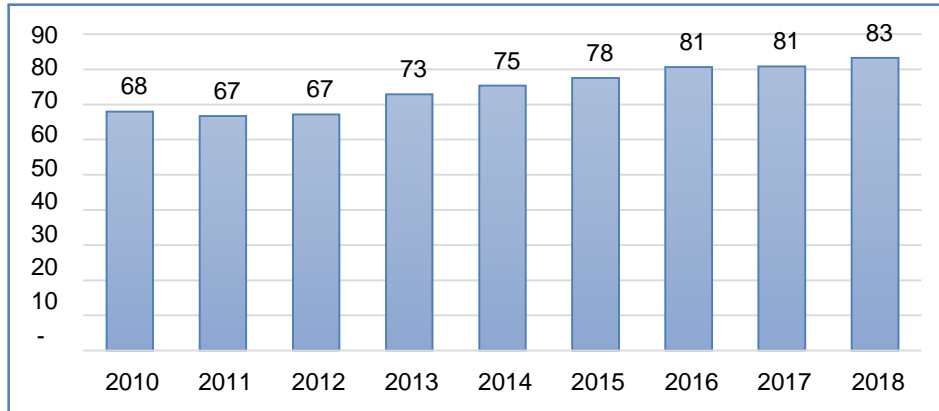
öncülü hipotezi destekler nitelikte yatırım tutarlarındaki artışı teşvik etmiştir. Bu süreçte açılan İstanbul menkul kıymetler borsası, altın borsası ve çeşitlenen bono ve devlet tahvilleri sonucunda, Türk lirası yatırımlarında artış sağlanmıştır. Finansal derinleşmenin bir ölçütü olarak menkul kıymet ihracında da büyük artış izlenmiştir (Oktayer, 2009). Ancak finansal serbestleşmenin ulusal ekonominin şartlarına göre gerekli mevzuatlar yapılmadan ve aksaklıklar giderilmeden yapılmış olması finans piyasalarını riske açık konuma getirmiştir. Bu nedenle Türkiye’de finansal sektör gelişimi üretime kaynak arttırıcı yönde olmamış, yatırıma yeterince katkı sağlayamamıştır. Spekülatif kısa dönemli sermaye giriş çıkışları piyasa dalgalanmalarına sebep olmuş, 1994 ve 1999 yıllarında küresel karakterli krizler yaşanmıştır.

2000-2001 krizlerinin zeminini; hantal, karlılıktan uzak ve yolsuzluklara batmış yapısıyla kamu bankaları hazırlamıştır. Bankacılık Sektöründe; ‘Yeniden Yapılandırma Programı’nın mükemmel bir şekilde uygulanması sonrasında, kamu bankaları daha etkin konuma gelerek, yolsuzluklardan kurtulup tekrar ekonomik gelişme dostu olmuşlardır (Gür ,2014).

Ekonomik krizlerin yanı sıra süregelen politik istikrarsızlıklarla tetiklenen finans piyasaları, uzun dönemli dalgalanmalar yaşamış, güvensiz piyasaların oluşumuna sebep olmuştur. Ancak 2008 küresel krizinden sonra finans piyasalarında belirgin bir iyileşme sağlanabilmiştir. Şekil 14’te 2010-2018 yılları arasında finansal kurumlarca sağlanan iç kredi artışları gözlenmektedir. 2010 yılında yurtiçi kredilerin GSYH’ya oranı yüzde 68’dir. 2011 ve 2012 yıllarında artış sağlanmamakla birlikte 2013 yılında özel sektör kredilerinde bariz bir artış izlenmiş, sonraki yıllarda daha küçük oranlarda olsa da artış devam etmiş, 2018 yılında ise bu oran yüzde 83’e yükselmiştir. Diğer ülkelerle kıyaslandığında özel sektör kredilerinin GSYH’ye oranı düşük olmakla birlikte verilen kredilerin hacminde 2010’dan 2018’e kadar olan dönemde kayda değer bir artış olduğunu söylemek mümkündür.

Hisse senedi işlem hacminin GSYH’ ya oranında ise beklenen iyileşme sağlanamamıştır. Türkiye’de sermaye piyasalarının daha fazla gelişmeye ve fon sağlama işlevini daha etkin bir şekilde sağlamaya ihtiyacı vardır.

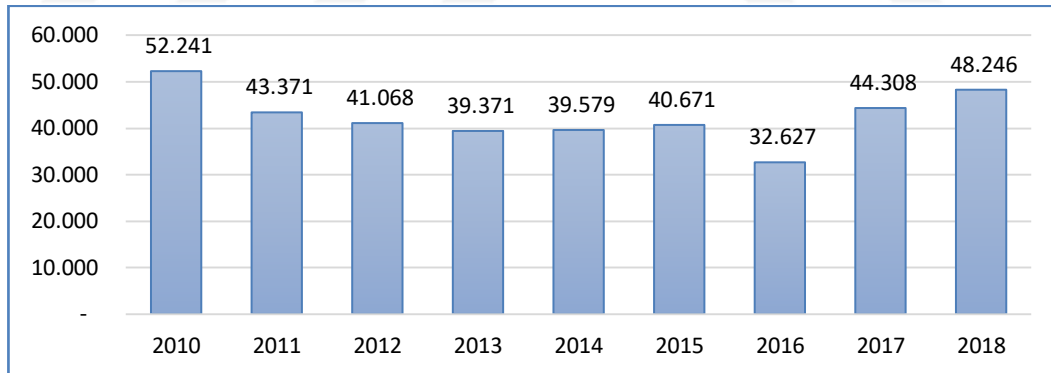
Şekil 14: Finansal Kurumlarca Sağlanan Yurtiçi Krediler (GSYH yüzdesi Olarak)



Kaynak; Dünya Bankası

Şekil 15’te görüleceği gibi 2010 yılı Türkiye için hisse senedi işlem hacminin GSYH içindeki yüzdesinin en fazla olduğu dönemdir. Sonraki yıllarda görülen düşüşler 2017 yılı itibariyle toparlanma eğilimine girdiyse de 2010 yılı oranına ulaşmak mümkün olmamıştır.

Şekil 15: Hisse Senedi İşlem Hacmi (GSYH Yüzdesi)



Kaynak: Dünya Bankası

1.3.4. İSTİHDAM PİYASASI

Gelir eşitsizliğini azaltmanın en etkin yollarından biri, çalışma yaşındaki nüfusa yetecek kadar iş temin edebilmektir. Pek çok ülke, artan işgücü miktarına uygun kalitede ve nitelikte iş yaratma ve piyasa aksaklıklarını azaltma çabası içindedir. Her ülkenin kendine özgü nüfus yapısı ve dağılımı vardır. Bu nedenle istihdamı koruma kanun ve uygulamaları ülke şartlarına göre değişiklik gösterir. Hiçbir zaman mükemmelliğin sağlanamadığı işgücü piyasalarında, verimli bir işgücü piyasası için

izlenilecek tek bir politika ve bu politikaları belirleyecek tek bir kurum modeli olmadığından ülkeler, hedefleri doğrultusunda farklı uygulamalar geliştirmektedirler (Bakvis P, 2006:3).

Temel amacı; çalışanlarla işveren arasındaki çatışmaları en adil şekilde çözmek olan emek piyasası düzenlemelerinin ne şekilde yapıldığı konusunda çeşitli teoriler mevcuttur. Bu teoriler; politik güç teorisi, hukuki menşei teorisi ve verimlilik teorisidir.

Politik güç teorisi; politikacıların emek gücü piyasası düzenlemelerini kendi çıkarları doğrultusunda şekillendirdiğini savunmaktadır (Botero vd. 2004:5). Çalışanları korumaya yönelik, çoğunlukla solcu veya sosyal demokrat hükümetlere atfedilen bu politikalar, özellikle işsizliğin yoğun olduğu bölgelerde, korumacı hükümetlerin devamlılığını sağlamaktadır. Bu görüş iki durumla çelişmektedir. Kuvvetler ayrılığı (yargı, yasama, yürütme) ilkesi politikacıların yasalar üzerindeki gücünü azaltmaktadır. Bu nedenle politikacılar, kanunların uygulanması sürecinde yasalar elverdiğince söz sahibidirler ve yasaları kuvvetler ayrılığı sebebi ile kendi lehlerine kullanma imkanları yoktur. Ters durumda ise, otoriter rejimlerde siyasi güce sahip politikacılar, seçimle gelmediği için yasalar üzerinde daha zorlayıcı bir role sahip olmakta ve korumacı kanunları yürürlüğe koyabilmektedirler. Bu yönüyle otoriter yönetimlerin korumacı kanunları, daha etkin bir şekilde yürürlüğe koyması beklenmektedir. Oysaki solcu veya merkezîyetçi hükümetlerce uzun süre yönetilmiş ülkeler, daha korumacı emek piyasası düzenlemelerine sahip olduklarından, işgücü koruma yasaları solcu veya sosyal demokrat politikacılarla özdeşleştirilmektedir (Botero vd., 2004:5).

Hukuki menşei teorisi ise, ülkelerin geçmişteki hukuki menşelerine ait uygulamaların istemsizce günümüze taşındığı görüşündedir (Botero vd. 2004:6-7). Bu teoriye göre, İngiliz yasalarında bulunan bağımsız jüri kavramı, İngiliz sömürgelerine de taşınmıştır. İrlanda, Kanada, Yeni Zelanda, Birleşik devletler ve Pakistan gibi geçmişte İngiliz sömürgesi olan ülkelerde yazılı hukuk kurallarından çok bağımsız jürinin kararı önem taşımaktadır. Genel olarak İngiliz menşei ülkelerdeki piyasalar, yüksek emeklilik maaşları veya kıdem tazminatları ödemek yerine, kapsamlı sağlık, sakatlık ve işsizlik sigortalarına odaklandığı kabul görmektedir. Ancak bu yasaların

transfer edildikleri ülkelere göre uygulama farklılıkları gösterdiği düşünülmektedir. Fransız hukuk sisteminde; jüri ve kişisel kanaatlerden çok, yazılı hukuk kuralları geçerli olmaktadır. Fransız hukuk sistemi, Romalıların hukukundan Fransa ve Almanya'ya taşınmış, Napolyon'un fetihleriyle İspanya, Portekiz, İtalya, Belçika, Hollanda, Latin Amerika, Kuzey ve Batı Afrika ile Asya'nın bir kısmı bu sistemi benimsemiştir. İngiliz ve Fransız hukuku dışında Alman, Sosyalist ve İskandinav kanunları da uygulanmıştır. Batı Avrupa'daki Alman yasaları aynı zamanda Japonya, Kore ve Tayvan'da da kullanılmış, sosyalist kanunlar ise Sovyetler Birliği etkisindeki ülkelerde etkin olmuştur. Sosyal sigorta kanunlarında Fransız ve sosyalist orjinli ülkelerin daha müdahaleci olduğu görüşü genel kabul görmektedir. İskandinav hukuku Finlandiya, Danimarka, İsveç ve Norveç'te yaygındır. Bu görüş yerleşik görüşü benimsediğinden ülkelerdeki kurumların teknolojik farklılıkları hesaba katılmamıştır. Verimlilik teorisi; uygulamaların sonuçlarına odaklanmakta, kanunların yazdıklarının yanı sıra piyasadaki aksaklıkları düzeltmeye yönelik uygulamaları da içermektedir (Botero vd. 2004:6-7).

İstihdam piyasası düzenlemelerinin temel amacı; çalışanları işverene karşı korumak ve işverenin de maksimum verimi almasını sağlamaktır. İstihdam piyasası kurumları, işveren ile iş arayanı bir araya getirmekte, işgücü piyasasına yönelik eğitimler düzenlemekte ve işsizliğin yoğun olduğu bölgelere çeşitli teşvikler sunarak verimliliği arttırmayı hedeflemektedir. İstihdam piyasası düzenlemeleri, çalışanları işverenden dört şekilde korumaktadır. Çalışanlar arasında ayırım yapılmasını önlemek için asgari ücret tutarı, doğum izni gibi temel hakları tanımlamakta, iş anlaşmalarıyla işveren haklarını sınırlandırarak, işverene fazla mesai ücreti, kıdem tazminatı gibi maddi yaptırımlar uygulamaktadır. İşverenin gücüne göre, toplu müzakereler için sendikaları desteklemekte, çalışanları sigortalayarak, işsizlik, sakatlık, hastalık gibi durumlara karşı güvence altına almaktadır (Botero vd. 2004:4).

Oldukça kırılğan bir yapıya sahip olan istihdam piyasalarında, aksaklıkları düzelterek uygulamaların tespiti kolay değildir. Gelişmiş ülkelerde, birbirinden farklı pek çok politika denenmiştir. Gelişmekte olan ülkeler için, durum daha da zordur. Kaynakların yetersiz, işsizlik oranlarının yüksek olduğu gelişmekte olan ülkelerde, düzenlemeler daha çok işten çıkarma, fazla mesai, sağlık ve sosyal güvenlik sigortaları, asgari ücret gibi temel uygulamaların maliyetlerine odaklanmaktadır

(Andersen ve Regini, 2000).

Çoğunlukla korumacı olan bu düzenlemeler yüksek asgari ücret ve kıdem tazminatları, uzun ihbar süreleri, yarı zamanlı çalışanlara da uygulanan tam kapsamlı sosyal güvenlik uygulamaları gibi politikaları benimsemektedir (Bakvis, 2006:1). Ücret ve sosyal güvenlik giderlerindeki artış ile sonuçlanan bu politikaların amacı; çalışan haklarını iyileştirmektir. Ancak maliyeti yüksek istihdam piyasaları kayıt dışı sektörün büyümesine yol açmaktadır (Andersen ve Regini, 2000).

Kayıt dışı sektörler, mevzuatlardan uzak ve daha esnek bir yapıya sahip olmakla birlikte verimliliği düşük, iyi yönetilmeyen, vergi kayıplarına yol açan bir yapı göstermektedir. Bu yönüyle kayıt dışılık, vergi kayıpları nedeniyle kamu harcamalarını kısıtlamakta, maliyet avantajı nedeniyle de haksız rekabete sebep olmaktadır. Kayıt dışı istihdamda verilen ücretler, kayıtlı istihdam ücretlerinden yaklaşık yüzde 19 daha düşüktür ancak çalışanların çoğunu yeterli eğitime sahip olmayan niteliksiz işgücü oluşturmaktadır (Yu ve Ohnsorge, 2019). Kayıt dışı istihdamın azaltılmasında, ülke şartlarıyla uyumlu olarak düzenlenmiş mevzuatlar, esnek istihdam ve ürün piyasaları, ekonomik kalkınma gibi unsurlar etkili olmaktadır.

Dünya Bankası, ülkelere korumacı mevzuatlardan çok, dinamik ve rekabet eden piyasaları temin edecek esnek ve basit uygulamaları tavsiye etmektedir. Ancak piyasa aksaklıklarının çokça yaşandığı gelişmekte olan ülkelerde, esnek istihdam piyasası kurallarının çalışanların aleyhine sonuçlar doğuracağına dair görüşler de mevcuttur. Bu görüşler, çalışanların haksız yere işten çıkarılması, uzun saatler çalıştırılması ve düşük ücret ve düşük sigorta imkanları verilmesi gibi unsurlara yoğunlaşmaktadır.

Emek piyasalarının işleyişi ile ilgili en az düzenlemeler kadar önemli olan bir diğer konu da işgücünün niteliğidir. İstihdam piyasasındaki aksaklıkların temelinde; ihtiyaç duyulan işgücü nitelikleriyle, mevcut işgücü özelliklerinin uyumsuzluğu yatmaktadır. Bu uyumsuzluk nedeniyle, Küresel Beşerî Sermaye raporuna göre dünya kendi insan sermayesinin ancak %62'sini kullanabilmekte, %38'ini ihmal etmektedir. Piyasanın ihtiyaçlarından farklı özelliklere sahip olduğu için ihmal edilen işgücü atıl kalarak piyasanın potansiyelini tam olarak kullanmasını engellemektedir (Freeman, 2007).

Ülkelerin insan kaynakları ya da beşerî sermayesi literatürde sıkça konuşulan konular arasına girmiştir. Beşerî sermaye kavramı işgücünün farklı bir boyutu olup, verimliliği arttıracak eğitim, bilgi, beceri ve tüm yeteneklerin yanı sıra sağlık, güç, canlılık gibi fiziksel özellikleri de kapsamaktadır (Özyakışır D. ,2011:53). Goldin ve Katz (2007), 20.yüzyılın beşerî sermaye yılı olacağını, ekonomik büyümenin modern dönemde; yeni teknolojilerle, eğitilmiş çalışanlara, müdürlere, girişimcilere ve vatandaşlara ihtiyaç duyduğunu ifade etmiştir (Acemoğlu, 2012:696). Sanayileşerek gelirini arttıran ülkeler, başarılarını sadece iyi korunan mülkiyet hakları ve gelişmiş Ar-Ge çalışmalarına borçlu değildir. Sanayi reformu iyi eğitilmiş bir grup insanın bir araya gelmesi ve binlerce insanın çözüme odaklı yeni fikirler üretmesiyle gerçekleşmiştir.

Toplumdaki farklı kabiliyetlere, deneyimlere ve bakış açılarına sahip bireyler, olayları da farklı bir biçimde analiz ederek yeni fikir ve çözümlerin üretilmesine katkıda bulunarak verimliliği arttırmaları (Lucas, 2009:1). Lucas; bireylerin niteliklerinde sağlanacak artışın sadece bireysel verimliliği arttırmakla kalmayıp bütün üretim faktörlerini olumlu yönde etkileyeceğinin altını çizmiştir. Bu nedenle eğitim gibi beşerî sermayeye katkıda bulunacak alanlara yapılan kamu yatırımlarının ekonomik büyümeye fiziki yatırımlardan daha fazla katkıda bulunduğu görüşündedir (Özyakışır, 2011:55).

Dünya Bankası işsizlik oranlarının yükselmemesi için, önümüzdeki on yılda dünyanın 600 milyondan fazla kişiye iş imkânı yaratması gerektiğini hesaplamaktadır. Dünya Bankası Kalkınma Raporu (2013), yatırımlara verilen önemin beşerî sermaye yatırımlarına da verilmesi gerektiğine, bireylere iyi iş bulabilecekleri özelliklerde eğitim ve nitelik kazandırılmasına dikkat çekmekte, düşük verimliliğe sahip iş kollarından yüksek verimliliğe sahip iş kollarına geçilebilmesi için gerekli planlamaların yapılmasını önermektedir.

Günümüzde yeni teknolojilerin kullanıldığı modern toplumlarda ‘Azalan verim kanunu’ artık geçerli değildir. Geçerli olsaydı, sermayenin zengin ülkelere kâr marjı, yüksek fakir ülkelere akması ve bu akışın sermaye işgücü oranıyla maaşlar eşitlenene kadar devam etmesi gerekirdi. Oysa gerçek durum böyle olmamaktadır. Amerika’daki kişi başı üretim miktarı Hindistan’ın on beş katıdır (Lucas, 1990:92).

Verimli işgücü hem sürdürülebilir büyümeye katkıda bulunmakta hem de bireysel gelirdeki artışı yaygınlaştırarak gelir eşitsizliğini azaltmaktadır (Özyakışır, 2011:53).

Böylece, verimli çalışan işgücünün toplam faktör verimliliğine ve sermayenin geri dönüş miktarına katkısı büyük olmaktadır. (Barro, 2001:16). Yüksek gelir düzeyine sahip toplumların, nitelikli işgücüne de sahip olması bu tezi doğrular niteliktedir. Barro (2001) gibi yazarlara göre, beşerî sermaye stoğu bakımından güçlü olan ülkeler, teknolojiyi daha etkin kullanabildikleri için de toplam faktör verimliliğine ve ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır.

Kalkınmaya ve verimliliğe büyük etkisi olan beşerî sermaye, bir coğrafyadan diğerine büyük farklılıklar göstermektedir. Bu farkları göstermek amacıyla Dünya Ekonomik Forumu'nun yayınladığı Küresel Beşerî Sermaye endeksi 130 ülkeyi eğitim performansı, istihdam verileri ve istihdamda bilginin varlığı kriterleriyle değerlendirmektedir. Bu endekste Türkiye 75'inci sırada yer almaktadır. (TAEM, 2017) Şekil 16'da ilk 20 de yer alan ülkeler görülmektedir. 2017 raporuna göre ilk üç sırayı Norveç, Finlandiya ve İsviçre almaktadır. Endeksin üst sıralarında yer alan ülkelerin ortak özelliği yüksek gelir grubunda yer almalarıdır. Bu ülkelerin, aynı zamanda uzun vadeli eğitim ve beceri geliştirme programlarıyla nitelikli işgücü yetiştirmeyi hedefleyen, esnek istihdam ve koruma mevzuatlarına sahip ülkeler olduğu da görülmektedir (Freeman, 2007).

Şekil 16: Küresel Beşerî Sermaye Endeksi 2017 İlk 20 Ülke

ÜLKELER	GENEL	KAPASİTE	ETKİNLİK	GELİŞİM	KNOW-HOW
	SIRALAMA	ENDEKSİ	ENDEKSİ	ENDEKSİ	ENDEKS
	SIRALAMA	SIRALAMASI	SIRALAMASI	SIRALAMASI	SIRALAMASI
NORVEÇ	1	13	24	6	6
FİNLANDIYA	2	8	68	1	2
İSVİÇRE	3	28	42	2	1
AMERİKA	4	22	43	4	13
DANİMARKA	5	16	34	14	17
ALMANYA	6	29	40	12	7
Y. ZELANDA	7	18	27	8	22
İSVEÇ	8	31	39	16	3
SLOVENYA	9	7	64	13	18

AVUSTURYA	10	45	44	7	11
SİNGAPUR	11	27	36	25	4
ESTONYA	12	10	28	18	26
HOLLANDA	13	43	67	3	12
KANADA	14	15	32	22	20
BELÇİKA	15	35	75	5	16
RUSYA	16	4	18	33	42
JAPONYA	17	9	62	23	19
İSRAİL	18	58	35	21	8
İRLANDA	19	34	78	10	15
AVUSTRALYA	20	20	63	9	29
TÜRKİYE	75	83	108	46	59

Kaynak: Türk Metal Sendikası Araştırma Eğitim Merkezi (TAEM)

Nitelikli işgücünün hiç şüphesiz en vazgeçilmez unsuru eğitimidir. Öğrencilerin standart testlerdeki başarı dereceleriyle, ekonomik büyüme arasında güçlü bir korelasyon olduğunu gösteren uluslararası çalışmalar mevcuttur. Hanushek and Woessmann'ın (2008, 2011 ve 2012) yıllarındaki çalışmaları bu görüşü teyit eder niteliktedir (Ichino ve Tabellini, 2014:3). Barro ve Lee (1993), çalışanlar içindeki ortaokul mezunu oranını, beşerî sermaye yatırım oranının kriteri olarak değerlendirmiştir. Rebelo (1991), beşerî sermayeyi, genelde sadece eğitimle değil, eğitim sonrasında pekiştirilen öğrenme süreciyle de birleştirmiştir. Doktorların yetenek ve tecrübe farkları, bu görüşe destek veren bir örnektir. Beşerî sermayenin niteliğini değiştirip verimliliğini arttırmak için, tek bir unsur yeterli olmamakta, verimlilik artışı eğitim yatırımlarının yanında, teknolojik altyapıyla ve sağlık alanına yapılan yatırımlarla mümkün olmaktadır (Özyakışır, 2011:53).

2000 yılından itibaren üç yılda bir, temel bilgi ve becerileri ölçmeyi hedefleyen PISA testi yapılmaktadır. PISA testine katılan ülkeler OECD üyesi ülkeler ve diğer katılımcı ülkeler olmakta ve bu ülkeler dünya ekonomisinin %90'ını temsil etmektedir. PISA araştırmasının hedef kitlesi 7. sınıf ve üzeri sınıf düzeylerinde örgün eğitime kayıtlı olan 15 yaş grubu öğrencilerdir. Aşağıdaki tablolarda Türkiye'nin yıllara göre PISA testi sonuçları yer almaktadır. 2015 yılında sınavlara katılan ülke sayısı diğer yıllardan fazla olmuştur. Türkiye'nin 2015 yılında diğer yıllara göre daha geri sıralarda

yer aldığı görülmektedir. Tüm ülkeler genelinde, puan ortalamalarının 2009 ve 2012 yıllarına göre daha düşük olduğu izlenmektedir. Fen okuryazarlığında Singapur, Japonya ve Estonya ilk üç sıradadır.

Şekil 17: Yıllara Göre Fen Okur Yazarlığı

FEN OKUR YAZARLIĞI	PISA 2015	PISA 2012	PISA 2009
OECD ORTALAMASI	493	501	495
TÜM ÜLKELER ORTALAMASI	465	477	471
TÜRKİYE ORTALAMASI	425	463	454
SIRALAMA	54	43	42
KATILAN ÜLKE SAYISI	72	65	65

Kaynak: M.E.B. Pisa Ulusal Raporu

Okuma becerilerinde OECD ortalamasında kayda değer bir düşüş olmamakla beraber, tüm ülkelerin genel ortalamasında düşüş olduğu görülmektedir. Türkiye'nin de geçmiş yıllara göre daha düşük bir sıralamada olduğu izlenmektedir. Okuma becerilerinde Singapur, Hong Kong ve Kanada en üst sıralarda yer almıştır.

Şekil 18: Yıllara Göre Okuma Becerileri

OKUMA BECERİLERİ	PISA 2015	PISA 2012	PISA 2009
OECD ORTALAMASI	493	496	493
TÜM ÜLKELER ORTALAMASI	460	471	464
TÜRKİYE ORTALAMASI	428	475	464
SIRALAMA	50	42	39
KATILAN ÜLKE SAYISI	72	65	65

Kaynak: M.E.B. Pisa Ulusal Raporu

Aşağıda yer alan Şekil 19'da Matematik okuryazarlığı verileri görülmektedir. Matematik okuryazarlığında da hem OECD ülkeleri hem de tüm ülkeler ortalamasında düşüş gözlenmektedir. Türkiye'deki düşüşün daha sert olduğu izlenmektedir.

Matematik okuryazarlığında; Singapur birinci, Hong Kong ikinci, Macao (Çin) üçüncü sıradadır. Singapur'un okuma, fen ve matematik okuryazarlığının her üçünde de yüksek performans göstermesi dikkat çekicidir. Türkiye'nin Pisa testi sonuçları en son 2015 yılına aittir. Türkiye için 2018 yılı Pisa testi sonuçları mevcut değildir.

Şekil 19: Yıllara Göre Matematik Okur Yazarlığı

MATEMATİK OKUR YAZARLIĞI	PISA 2015	PISA 2012	PISA 2009
OECD ORTALAMASI	490	494	496
TÜM ÜLKELER ORTALAMASI	461	470	465
TÜRKİYE ORTALAMASI	420	448	445
SIRALAMA	50	44	41
KATILAN ÜLKE SAYISI	72	65	65

Kaynak: M.E.B. Pisa Ulusal Raporu

1.3.5. TİCARİ AÇIKLIK

1980'li yıllardan itibaren artan dünya ticareti, uluslararası ticaret uygulamalarının yeniden gözden geçirilmesine sebep olmuş ve yeni ticaret teorilerini gündeme getirmiştir. Dış ticaretteki küresel artış, ticari açıklık kavramını ortaya çıkarmıştır. Dış ticaret hacminin milli gelire oranı ülkelerin dış ticarete açıklıkları ve bağımlılıklarıyla ilgili en sık kullanılan göstergelerin başında yer almaktadır (Başak ve Kuzu, 2015).

Lewer (2002), ticari serbestleşmeyi veya açıklığı mal ve hizmet akışının önündeki tüm direk ve dolaylı kısıtlamaların kaldırılması olarak tanımlamaktadır (Acaravcı ve Akyol, 2017:18). Ticari açıklığı sadece ihracat artışı ile değerlendirmek yeterli olmamaktadır. Dış ticaret açıklığı, üretimi verimli kılmak amacıyla ithalatın artışına da imkân tanımaktadır (Miller ve Upadhyay, 2000:2). Böylece artan dış ticaretle birlikte yeni teknolojilere ve uzmanlık alanlarına erişim kolaylaşmakta, daha verimli ve düşük maliyetli yöntemler teşvik edilmekte ve böylece ekonomik büyümeye katkı sağlanmaktadır (Türedi ve Berber, 2010:303). Uluslararası ticaret artışı, yaşam standardı artışına da katkıda bulunmaktadır (Frankel ve Romer, 1999:381).

Bu unsurların yanı sıra, günümüzde ticari açıklık mevzuatın basitleştirilmesi,

gümrük maliyetlerinin ve sürelerinin azaltılması uluslararası normlara uyumu da kapsayan bir süreci ifade etmektedir. Ticari açıklığın sağlanması ile ticaretin artması beklenmekte, artan ticaretin de ekonomik büyümeye pozitif etkisi olacağı yönünde görüş birliği bulunmaktadır (Chimobi, 2010).

Lloyd ve Mac Laren (2000), Doğu Asya ülkelerinin hızlı gelişimini uluslararası ticarete açık bir politika izlemiş olmalarına bağlamaktadır. Doğu Asya mucizesi diye anılan Çin, Tayvan ve Kore'nin büyüme başarısının altında, uzun vadeli yabancı yatırımları teşvik eden istikrarlı ekonomi, ihracatı teşvik eden rekabetçi döviz kurları, küresel finansal sistemle entegrasyon, ilk ve orta öğrenimi yaygınlaştırmak ve tüm bu uygulamaları yönetecek merkezi bir yönetim yatmaktadır. Yıllarca İngiliz sömürgesi olan Hong Kong Çin'in mal yükleme ve paketleme merkezi haline gelerek, kalkınmada rekabetçi ülkeler arasına girmiştir (Sung ve Song ,1991:15).

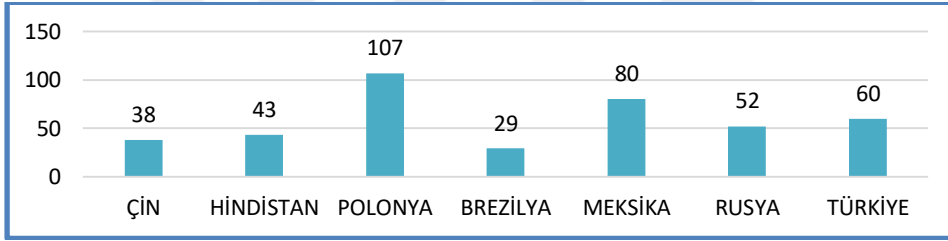
Stiglitz ve Yusuf 'a (2001) göre; dışa dönük ekonomilerde girdilerin çeşitlenmesiyle üretim teknikleri, üretim kalitesi ve ürün çeşitliliği artmakta, yeni tekniklerle yaparak öğrenme süreci desteklenmekte, böylece üretim ve verimlilik artışı sağlanmaktadır. Helpman ve Grossman (1991), toplam faktör verimliliğinin yeniliklere açık ekonomilerde daha fazla olduğunu savunmaktadır.

Uluslararası ticaretin artmasıyla birlikte, ülkeler kendi politikaları doğrultusunda dış ticaret mevzuatları oluşturmuşlardır. Bazı ülkeler diğerlerine göre daha korumacı dış ticaret uygulamalarına sahiptir. Bu kısıtlamalar çoğunlukla ülkelerin piyasa aksaklıklarını gidermek için yapılır ve piyasa şartlarına göre şekillenir. Bazen de kısıtlamalar, değişen talep ve ülke kaynaklarından bağımsız olarak ülkelerin ticaret politikalarından kaynaklanabilir. Ülkeler dış ticaret kısıtlamalarını genel olarak tarife ve kotalarla gerçekleştirmektedir. Kısıtlamaların her zaman ekonomik büyümeye negatif etkisi olacağını düşünmek de doğru değildir. Bazen de rakip ithal ürünlerin girişi kısıtlanarak iç piyasadaki firmaların uzun vadede üretim ve gelir artışı sağlanması amaçlanmaktadır (Rodrik ve Rodriguez 2000:268). Yine de küreselleşmeyle birlikte ülkelerin dış ticaretlerini arttırma konusunda daha istahlı davrandıklarını söylemek mümkündür.2000-2006 yılları arasında dünya ticaretindeki büyüme, milli gelir artışının iki katı olmuştur (Kuzu ve Başak, 2015). Uluslararası ticaret ve artan sermaye hareketleri ülkeleri birbirine yakınlaştırmış ve birbirine

duyarlı ekonomiler meydana gelmesine yol açmıştır (Acaravcı ve Öztürk, 2002:198).

Ülkelerin kalkınmasında önemi giderek artan dış ticaret ile ilgili çeşitli endeksler oluşturulmuştur. Bunlardan biri de 'Dış Ticaret Açıklık' endeksidir. İthalat ve İhracat toplamının GSMH' ye bölümünden elde edilmektedir. Şekil 20'de Türkiye'nin ve yükselen ekonomilerin 2018 'Dış Ticaret Açıklık' endeks değerleri görülmektedir. Polonya ve Meksika ilk iki sırada yer almaktadır. Onları üçüncü sırada Türkiye izlemektedir. Meksika 2007 yılında 62 puana sahipken 2018 yılında 80 puana yükselerek üstün bir performans göstermiştir. Polonya ise oldukça büyük artış gösteren yabancı sermaye yatırımları sonucunda 2000'li yıllarda daha doğrusal bir yükseliş izlemiştir. 2006'da 64 puana sahip olan Çin 38 puana gerilemiştir. Bu gerilemede GSYH' deki artışın da büyük payı vardır. Hindistan ve Rusya da 2000'li yılların başına kıyasla gerileme kaydeden ülkeler arasındadır.

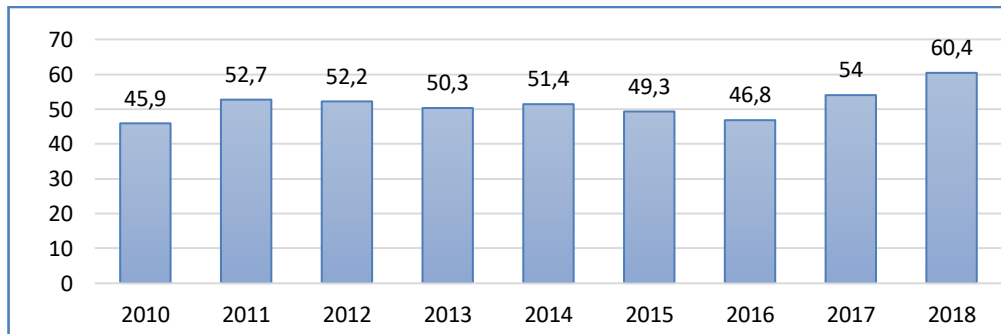
Şekil 20: Dış Ticaret Açıklık Endeksi



Kaynak: Dünya Bankası

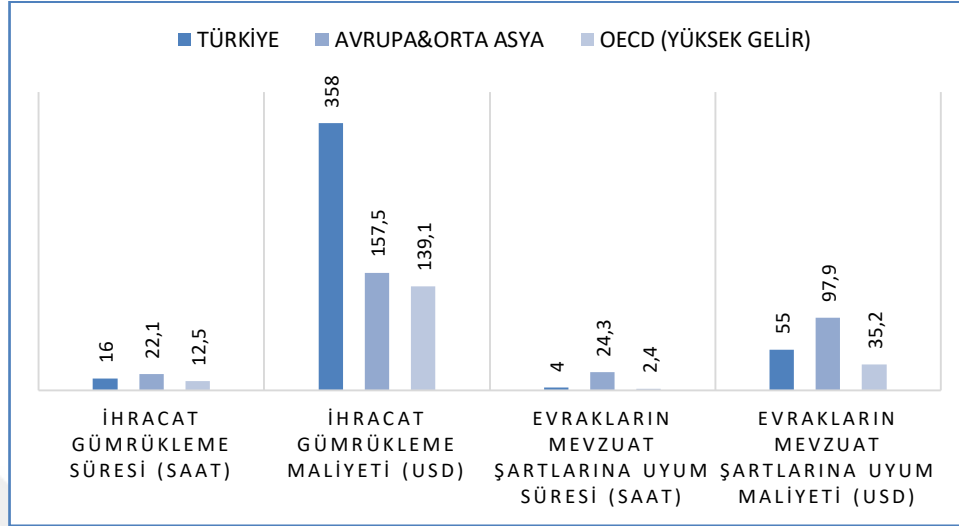
Türkiye 2000'li yıllarda hem dış ticaret tutarları hem de yasal düzenlemeler açısından parlak bir döneme girmiştir. Şekil 21'de Türkiye'nin 2010-2018 yılları arasındaki dış açıklık endeks değerleri görülmektedir.

Şekil 21: Yıllara Göre Türkiye'nin 'Dış Ticaret Açıklık Endeks' Değerleri



Kaynak: Dünya Bankası

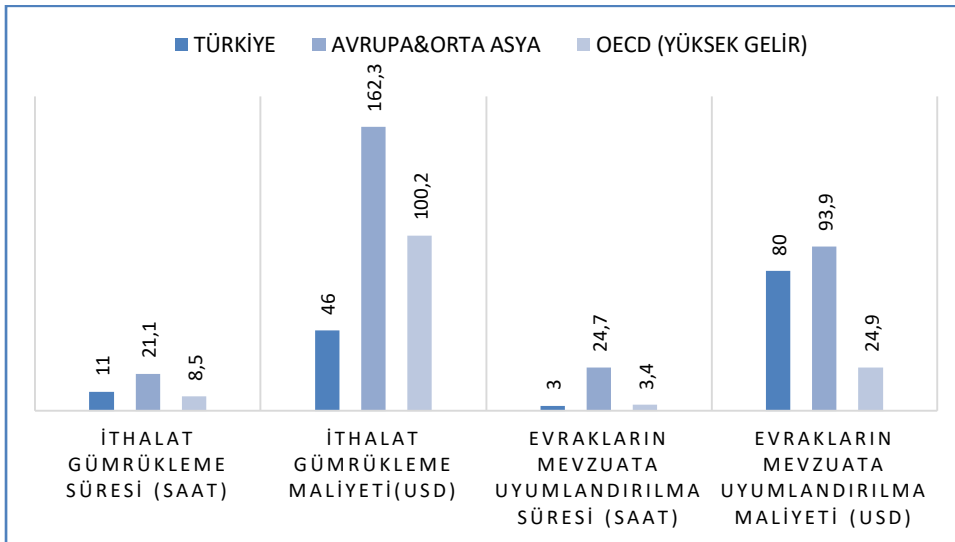
Şekil 22: İhracat Gümrükleme & Evraklandırma süre ve maliyeti



Kaynak; Dünya Bankası iş yapma kolaylığı endeksi (2019)

Türkiye Şekil 22’de görüldüğü üzere, ihracat gümrükleme ve evrakların ihracat mevzuatına uyumlanma süresinde Avrupa ve Orta Asya ülkelerinden daha iyi durumdadır. İhracat evraklarının gümrük mevzuatına uyumlanma maliyeti Avrupa ve Orta Asya ülkelerinden daha düşüktür ancak gümrükleme maliyeti bu ülkelerdeki maliyetten oldukça yüksektir.

Şekil 23: İthalat Gümrükleme&Evraklandırma süre ve maliyeti



Kaynak; Dünya Bankası iş yapma kolaylığı endeksi (2019)

Şekil 23'te Türkiye'nin ithalat gümrükleme ve evrakların ithalat mevzuatına uyumlandırılma süresinde Avrupa, Orta Asya ve yüksek gelir grubu OECD ülkelerinin önünde olduğu görülmektedir. İthalat gümrükleme ve evrakların mevzuata uyumlandırılma maliyeti de diğer ülkelerle kıyaslandığında düşüktür. İthalat gümrükleme sürecinde Türkiye'nin çok iyi bir performans sergilediğini söylemek mümkündür.

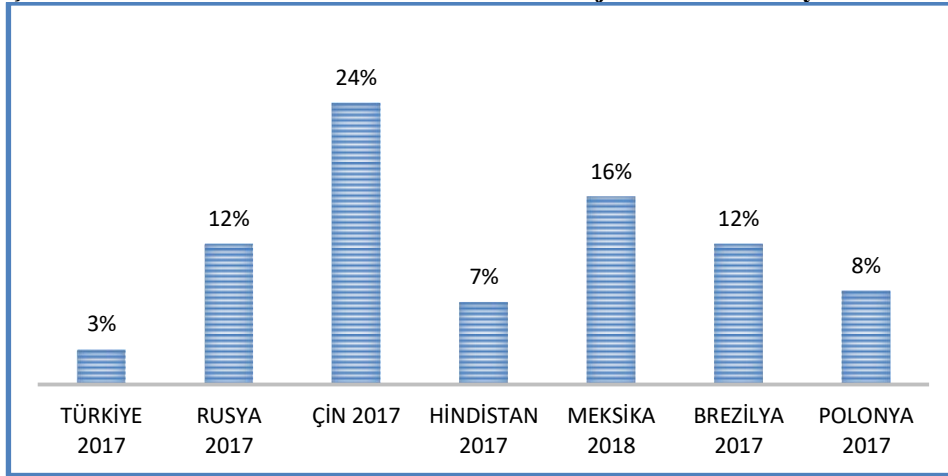
Türkiye'nin dış ticaret gelişiminin uzun bir geçmişi yoktur.1960'lı ve 70'li yıllarda ithal ikameci sanayi politikası izlenmiştir. 24 Ocak 1980 kararlarıyla ihracat odaklı dışa dönük sanayileşme benimsenmiş, ihracatı desteklemek amacıyla düşük maliyetli ihracat kredisi, vergi iadesi ve muafiyetleri, destekleme fiyat istikrar fonundan yapılan ödemeler, ihracat karşılığı ithal edilen mallarda gümrük muafiyeti, gibi teşvikler uygulamaya konulmuştur. Ancak yapısal reformlar istikrarlı bir ortamda yapılamadığından beklenen sonuçlar alınamamıştır. Yüksek enflasyon, düşük yatırımlar, verimsiz özel sektör, yüksek kamu borçları kronikleşmiştir. Yüksek enflasyon ve kurlar, çalışan nüfusun alım gücünü azaltırken ihracatta rekabet edici fiyatların sağlanması planlanmıştır. Ancak ihracatın artmasına karşın ithalatın da artması sebebiyle dış ticaret açığı azaltılamamıştır.1996'dan itibaren gümrük birliği anlaşması ticari serbestleşme için önemli bir adım olmuştur (Hepaktan, 2009:40-41-73). Societe Generale (2019)'in Türkiye dış ticaret raporuna göre, 1990'dan itibaren ithalat kısıtlamaları büyük oranda kaldırılmış, Gümrük Birliği anlaşmasıyla AB ürünleri miktar kısıtlaması olmaksızın serbest hareket etmeye başlamıştır. Anlaşma çerçevesinde diğer ülkelere de AB tarifeleri uygulandığından, gümrük vergi oranları yüzde ondan yüzde beşe düşmüştür. Gümrük Birliği'ne üye ülkeler arasında ticarete uygulanan tarife ve kotalar kaldırılmış, böylece üretimde kullanılan pek çok girdi daha düşük maliyetle ithal edilerek maliyet avantajı sağlanmıştır.

Gümrük işlemlerini kısıtlamayı hedefleyen E-port projesi 2001'de tamamlanmıştır. Bu projeyle izin ve lisans içeren beyannamelerin yüzde 99'unun online gerçekleşmesi sağlanmış, gümrük kontrolleri elektronik ortama taşınmıştır (Deliçay, 2015). OECD'nin Lojistik Performans Etmenleri Türkiye (2015) raporuna göre, Türkiye'de Gümrük işlemleri AB ile uyumlandırılarak gümrükler arası iletişim sağlanmış, gümrüğe gelen malların elektronik ortamda gideceği ülkenin gümrüğüyle paylaşılması mümkün kılınmıştır. 2012'de imzalanan 'Ortak Transit' anlaşmasıyla

(Convention on Common Transit) transit bölge geçişlerindeki sorunlar çözülmüş, Türk taşıyıcıların Avrupa ve EFTA (European Free Trade Organisation) ülkelerine yapılan ticaretlerde bu ülkelerle aynı elektronik sisteme dahil olmaları sağlanmıştır. Ayrıca gümrüklerde bulunan kontrol laboratuvarlarının kalitesi de artırılmıştır. Hizmet ticareti ve bankacılık ile ilgili kısıtlamaların kalkması da pek çok hizmet şirketinin Türkiye’de yatırım yapmasına imkân tanımış, bu esneklik doğrudan yabancı sermaye girişlerini arttırmış ve dış ticaret hacmine olumlu katkı sağlamıştır (Ülgen, 2017).

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için, ihracatın miktarı kadar içeriği de önem taşımaktadır. Yüksek teknoloji ürün ihracatı, yüksek katma değerinden dolayı ihracata yönelik sürdürülebilir büyüme için belirleyici olmaktadır. Havacılık, bilgisayar, tıbbi ürünler, makineler yüksek teknoloji ürünler örnek verilebilir. Yüksek teknoloji mal üretimi aynı zamanda yüksek AR-GE yatırımına da gereksinim duyar (Kızılkaya vd. 2017:63-64). Türkiye’nin üretime dayalı ihracatına baktığımızda toplam ihracat içinde yüksek teknoloji ürünlerin payının oldukça düşük olduğu görülmektedir. Şekil 24’te görüldüğü üzere üretimden ihracatta yüksek teknoloji ürünlerin payının en düşük olduğu ülke Türkiye’dir.

Şekil 24: Üretimden İhracatta Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı



Kaynak: Dünya Bankası

1.3.6. ALT YAPI SORUNLARI

Ticareti teşvik eden unsurları sadece ekonomik riskler ve ticaret politikalarıyla değerlendirmek doğru olmayacaktır. Özellikle Uluslararası ticarete artan rekabet,

üretimde daha hızlı ve esnek olma ihtiyacını da beraberinde getirmiş, etkin bir altyapı ve lojistiği de gerekli kılmıştır (Kuzu ve Başak, 2015). Üretim faktörlerinin özgürce dolaşabildiği iyi organize edilmiş, maliyet rekabetine sahip bir ulaştırma sektörü, küresel ticaret için en gerekli unsurlar arasındadır (Slusarczyk, 2010:186). Ulaşımı kolaylaştıran altyapı yatırımları her gelir grubuna sunulan bir hizmet olduğu için, sadece ticarete olumlu etkide bulunmamakta, aynı zamanda yaşam konforunu artırıcı ve gelir eşitsizliğini azaltıcı etkisi de olmaktadır.

Elektrik, su, ulaşım, iletişim gibi altyapı faktörlerindeki kesinti veya aksama genel yaşam konforunu azaltmakta, üretimin verimliliğini ve uluslararası rekabet düzeyini düşürerek ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir (Mbekeani, 2007).

Yoshino ve Nakahigashi (2000), orta gelire sahip Tayland ve savaş öncesi Japonya üzerinde yaptığı çalışmada gelişmekte olan ülkelerde altyapı ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Geçmiş yıllardaki büyüme teorileri, altyapının ekonomik büyümeye direk etkisi olmadığı yönünde bir kanaate sahip olsa da literatürdeki pek çok çalışmanın gelişmiş ülkeler üzerinde yapılmış olması bu teorileri yalanlamaktadır.

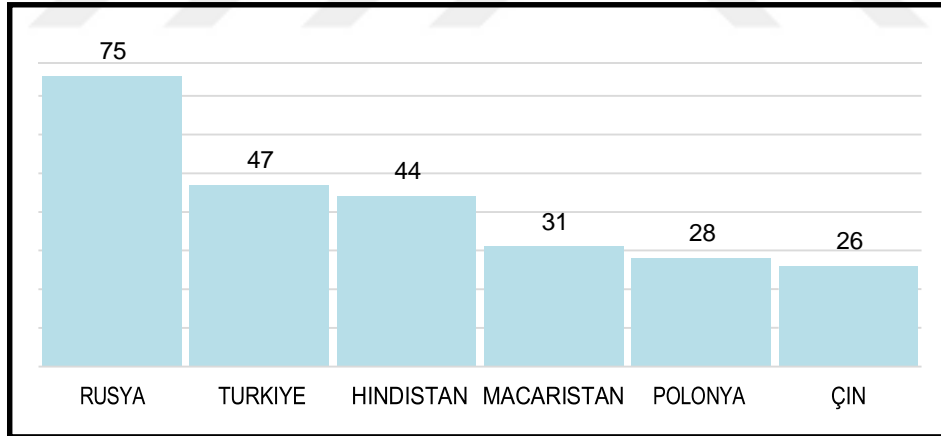
Günümüzde lojistik, sadece malın ulaşımını değil, ürün siparişinden, mal bedelinin tahsilatına kadar olan gümrükleme, depolama, malın varış noktasına teslimini de içeren bir tedarik zinciri sürecini ifade etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde, uluslararası ticaretin lojistik maliyeti GSYH'nin %30'unu bulmaktayken bu oran gelişmiş ülkelerde %10'a kadar düşmektedir (Kara, vd. 2009:72). Ulaştırma masrafları, gümrük masrafları kadar önemli bir maliyet unsuru olduğu halde, ulaştırma maliyetleri üzerine, tarifelerden çok daha az çalışılmıştır. Bunun nedeni, ulaştırma maliyetleri ile ilgili veri toplamının, tarife bilgilerine oranla çok daha zor oluşudur (Slusarczyk, 2010:187).

Türkiye, lojistik konusunda büyük atılım yapan ülkelerdendir. 2010 yılından sonra gümrüklerin ve dış ticaret mevzuatının iyileştirilmesinin yanı sıra karayollarına yapılan yatırımlardaki artış da dikkat çekicidir. Limanların kapasitesi de genişletilmiştir. Diğer ulaştırma sistemlerine göre daha geride kalan demir yolu ulaşımının yaygınlaşması için demir yolu yatırımlarının hem kamu hem de özel

sektörce yapılmasına imkân tanınmıştır.

Önemi giderek artan lojistik hizmetlerin kalitesini ölçmeyi hedefleyen Dünya Bankası, 2007 yılında ‘Lojistik performans endeksi’ ni oluşturmuştur.’ Lojistik Performans Endeksi’ ülkeleri 1 en düşük 5 en yüksek olmak üzere, yüklemelerin sıklığı, zamanında teslim, ulaştırma kalitesi, fiyat rekabeti, gümrükten çekme işlemlerinin verimliliği konularında değerlendirmektedir. Aşağıda Şekil 25’te görüleceği üzere Türkiye lojistik rekabet endeksi sıralamasında Rusya’dan daha önde, Hindistan ve Çin’den daha geride yer almaktadır. OECD Lojistik Performans Etmenleri Türkiye (2015) raporuna göre, Türkiye’nin daha ön sıralarda yer almamasının en büyük nedenlerinden biri, enerji fiyatlarının yüksekliğidir. Akaryakıt, elektrik gibi kaynakların fiyatlarındaki yükseklik lojistik maliyetlerini de arttırmaktadır. Ayrıca komşu ülkelerdeki siyasi istikrarsızlık ve terör nedeniyle güzergâh değişiklikleri yaşanmakta, bu tip değişiklikler hem malın zamanında teslimi hem de maliyeti konusunda zorluk yaratmaktadır.

Şekil 25: 2018 Lojistik Performans Endeksi



Kaynak: Dünya Bankası

Endeks sıralamasının birincisi Almanya, ikincisi İsveç’tir. Gelişmekte olan ülkeler sıralamasında ise en yüksek sıralama Çin’e aittir. PricewaterhouseCoopers (PWC) ’nin ‘Çin Lojistik Raporu’ (2012) na göre yüksek dış ticaret rakamlarına sahip olan Çin, lojistik firmaları fiyat rekabeti sağlayabilmeleri için vergi teşvikleri ile desteklemekte ve yeni firmaların girişini kolaylaştırıcı düzenlemeleri hayata

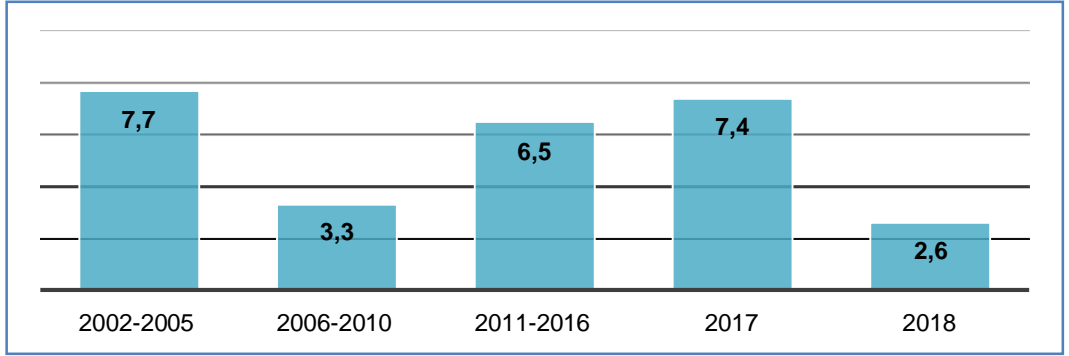
geçirmektedir. Çin'in en büyük avantajlarından biri de endeks birincisi Almanya'nın ülkede pek çok yatırım olması ve bu şirketlerin kendi tedarik zincirini kullanarak, ülkeye yeni teknoloji ve düzenlemeleri getirmeleridir. Firmaların üçte ikisi kendi tedarik zincirini kullanmakta, sadece istisnai durumlarda Çin firmaları tercih edilmektedir. Çin kara ve deniz taşımacılığında oldukça yol almasına karşın karayolu taşımacılığında bölgesel farklılıklar çoktur.

1.4. TÜRKİYE'DEKİ İŞ ORTAMININ GELİŞİMİ

Türkiye 80'li ve 90'li yıllarda siyasi istikrarsızlık ve kötü yönetilen kamu maliyesi sebebiyle küreselleşmenin getirdiği pek çok fırsatı kaçırmış, 2000'li yıllarda yatırımlarını arttırmak ve yabancı sermayeyi ülkeye çekebilmek için pek çok reform ve yasa değişikliklerini hayata geçirmiştir. Türkiye'nin 2000'li yıllardaki yatırım politikaları ve gerçekleştirdiği hukuki ve ekonomik reformlar üzerine yapılmış pek çok çalışma mevcuttur. Bu reformlar sonucunda Dünya Bankası 'İş Yapma Kolaylığı' endeksindeki yükselişle en iyi performans gösteren ülkeler arasına girmeyi başarmıştır. Dünya Bankası, yayınladığı endeks raporlarının yanı sıra, çeşitli yıllarda gerçekleştirdiği firma anketleri ile de Türkiye'deki firmaların iş yapma ve büyüme kısıtlarını araştırmıştır. Literatürde bu çalışmaların sonuçlarını değerlendiren ve farklı görüşleri savunan analizler mevcuttur.

Türkiye ekonomisi 2000'li yıllarda daha önceki dönemlere göre daha fazla yatırım çekmeyi amaçlayan yasa değişiklikleri ve reformları hayata geçirerek büyük bir gelişme kaydetmiştir (Atiyas ve Bakış, 2011:27). Türkiye, kendi iç dinamikleri nedeniyle yaşadığı 2001 krizi sonrasında uyguladığı ekonomik politikaların yanı sıra, sağladığı siyasi istikrar ile de 90'lı yıllarla kıyaslandığında yüksek büyüme oranları elde etmeyi başarmıştır. 2008 küresel krizinin ardından 2010- 2015 yıllarındaki Türkiye ekonomisi daha yavaş büyüyen, daha kırılgan bir ekonomi olarak yorumlanmıştır (Göcen, 2017;1). Şekil 26'da görüldüğü gibi Türkiye büyüme rakamlarında dalgalı bir seyir izlemiştir. 2002-2005 yılları arasında en yüksek büyüme oranını yakalamış, 2008 krizine rağmen azalan oranlarda da olsa büyümesini sürdürmüş, 2017 yılında tekrar yüzde yedileri aşan bir büyüme oranına kavuşmuştur (Atiyas ve Bakış, 2011:25).

Şekil 26: GSYH ortalama büyüme oranları yüzdesi

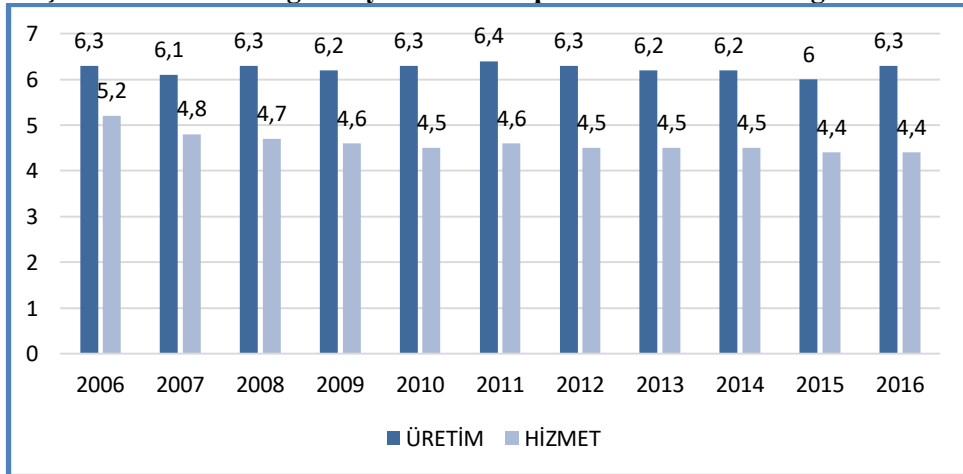


Kaynak; T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı

Sürdürülebilir büyüme için toplam faktör verimliliğinde sağlanacak iyileştirmeler büyük önem taşımaktadır çünkü toplam faktör verimliliği sermaye ve girdi miktarlarını değil, çıktı miktarındaki büyümeyi göstermektedir.

Dünya Bankası, 'Türkiye Verimlilik Raporu '(2019), Türkiye'de 2006'dan 2016'ya kadar olan dönemde toplam faktör verimliliğinde azalış olduğunu göstermektedir. 2006'dan sonra üretim sektöründe görülen azalma 2016'da telafi edilmekle birlikte servis sektöründe doğrusal bir azalma izlenmektedir. Aynı durum son yıllarda ekonomik büyümeye oldukça önemli bir katkı sağlayan inşaat sektörü için de geçerlidir.

Şekil 27: Katma Değer Payına Göre Toplam Faktör Verimliliği



Kaynak: Dünya Bankası

İşgücü verimliliğinde, üretim sektörü çıktı miktarını istihdam büyüme oranıyla dengeleyebildiyse de hizmet ve inşaat sektöründe düşüş yaşanmıştır. 2006-2015 yılları arasında servis ve inşaat sektörü istihdamında yaşanan %18- %30 lük artış çıktı miktarındaki artışın oldukça üzerinde gerçekleşmiştir. Dünya Bankası verimlilik düşüşünü üç temel nedene bağlamaktadır. Birincisi, çıkış prosedürlerinin kolay olmayışıdır. Türkiye, piyasaya giriş prosedürleri açısından göreceli olarak kolay mevzuatlara sahip olmakla birlikte, iflas ve kapanış mevzuatları açısından aynı iyileşmeyi gösterememiştir. Dünya Bankası 'İş Yapma Kolaylığı' endeksinde en düşük puanı, iflas prosedürlerinin kolaylığından almaktadır. İflas sürecinin zorluğu, firmaların devamlılıkları üzerine yoğunlaşmasına sebep olmakta, bu firmalar verimsiz olsalar dahi piyasada devam etmekte ve piyasanın genel verimliliğini olumsuz yönde etkilemektedir.

İkincisi, piyasada kalmaya devam eden verimsiz firmalar teknik kapasitelerini geliştiremeyerek, yeniliklere uyum sağlayamamakta, daha karlı sektörlerle ve üretim tekniklerine geçiş yapamamaktadır. Firma verimliliğini artırma stratejilerini geliştirmek yerine, eleman alım-çıkarma maliyetleri, kapanış prosedürleri gibi bürokratik konulara yoğunlaşmaktadır.

Üçüncüsü, yeniliklere kısa sürede uyum gösteremeyen bu tip piyasalarda, rekabet ortamı sağlamak mümkün olmamaktadır. Verimsiz firmalarla dolu olan özel sektör, yeni firma girişleri için teşvik unsuru olmamakta, yeni ve daha karlı kaynaklar verimsiz ve eski kaynakların yerini alamamaktadır. Yeni firmalar için özel sektör verimliliğinin yanı sıra, hükümet politika ve teşvikleri, finansal derinlik ve gelişmişlik, iş kurma prosedürleri gibi unsurlar da önem taşımaktadır. Bu nedenle iş yapma kolaylığı sağlayan piyasalar, firma düzeyinde teşvik ve verimlilik artışıyla, sürdürülebilir ekonomik büyümeye olumlu katkı sağlayacak tam rekabet piyasalarının oluşumuna büyük katkı sağlamaktadır.

Türkiye, iş yapma kolaylığı sağlayan reformlar yaparak 'İş Yapma Kolaylığı Endeksi' sıralamasında yukarı sıralara tırmanan ülkeler arasına girmiştir. Özellikle 2015 yılından bu yana Türkiye, Hindistan ve Çin gibi hızla yükselen ülkelerle rekabet etmektedir. Türkiye'nin endeks sıralamasındaki yükselişine en büyük katkıyı, vergi ödemelerinin elektronik ortama geçirilmesi ve uluslararası ticaret mevzuatındaki

iyileşmeler sağlamıştır. Türkiye 2018 yılı endeks sıralamasında en yüksek değerlendirmeye 19. sırayla anlaşmaların yaptırım gücünde sahiptir. Kobi kredilerini arttırarak küçük ölçekli firmaların finansmana erişimini kolaylaştırmayı hedeflemiştir. Kobilere sağlanan krediler, teminat sorunlarını çözmek için kurulan Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma Anonim Şirketi (Gök ve Uçar, 2013) bu uygulamalara örnek verilebilir.

Türkiye iyi bir iş ortamı için bazı kriterleri sağlamakla birlikte iş yapma kolaylığı endeksinde yükselişine devam edebilmesi, verimliliği arttırarak sürdürülebilir büyümeyi sağlayabilmesi için mevcut piyasa aksaklıklarını iyileştirmeye yönelik uygulamalarına devam etmesi gerekmektedir. İş yapma kolaylığı firmaları daha fazla AR-GE yatırımları ve uzun vadeli anlaşmalar konusunda teşvik edecek daha karlı tekniklere entegrasyonu kolaylaştırarak özel sektör verimliliğine katkıda bulunacaktır.

1.5. İŞ ORTAMI KOLAYLIĞINI ANLAMAYA YÖNELİK ENDEKSLER

İş ortamını sağlayan unsurların önemi; firmaya, sektöre, ülkeye göre değişmektedir. Ülkelere ve girişimci taleplerine göre önemi görecelik gösteren yatırım kriterlerinin genel değerlendirmesini yaparak, ülkelerin iş ortamını derecelendiren çeşitli endeksler oluşturulmuştur. Bu endeksler ülkelerin yasal ve idari ortamını, ticari ve vergisel düzenlemelerini, işçi-işveren ilişkilerini, bankacılık ve sermaye piyasalarını değerlendirerek iş ortamını anlamamıza yardımcı olmaktadır. Endekse dahil edilen unsurlar değerlendirilirken, firma yöneticileri ve kamu görevlileriyle yapılan anket çalışmalarıyla birlikte uluslararası kuruluşların verileri de dikkate alınmaktadır.

Dünya Ekonomik Forumu tarafından hazırlanan ‘Küresel Rekabetçilik Endeksi’ bunlardan biridir. Ülkelerin uluslararası rekabetçiliğini arttırdığına inanılan 12 temel göstergeden oluşmaktadır (ZYükseler,2006:8-9). Göstergeler, makroekonomik veriler, kurumların ve emek piyasalarının verimliliği, mesleki eğitim, finansal piyasaların gelişimi ve pazar büyüklüğü gibi bilgileri kapsamaktadır.2018 yılı

değerlendirmesine göre Türkiye bu endekste 137 ekonomi arasında 53'üncü sıradadır. İlk beşte yer alan ülkeler aşağıda Şekil 28' de gösterilmiştir.

Şekil 28: Küresel rekabet endeksi 2018

1-İsviçre	2-ABD	3-Singapur
4-Hollanda	5-Almanya	53-Türkiye

Kaynak: Dünya Ekonomik Forumu 2018

İş ortamına yönelik bir diğer endeks 'Yabancı Yatırım Güven Endeksi'dir. Bu endeks küresel olarak seçilen yüz adet şirket yöneticisinin değerlendirmelerinden oluşmaktadır. Şekil 29'da görüldüğü üzere 2015 verilerine göre Türkiye 40 ülke arasında 22. sırada yer alarak ortalama bir performans göstermektedir.

Şekil 29: Yabancı yatırım güven endeksi 2015

1-ABD	2-Çin	3-İngiltere
4-Kanada	5-Almanya	22-Türkiye

Kaynak: A.T. Kearney FDI Confidence Index 2015

Ekonomik Özgürlük Endeksi ise ticaret politikaları, devlet müdahaleleri, para politikası, yabancı yatırımlar, bankacılık-finans, ücret-fiyat, mülkiyet hakları, firmalara ilişkin düzenlemeler ve kayıt dışı ekonomi başlıklarında değerlendirme yapmaktadır. Endekse 180 ülke dahil edilmekte, veriler 100 üzerinden puanlanmaktadır. 80-100 arasındaki puanlar tamamen özgür, 70- 79,9 arasındaki puanlar çoğunlukla özgür, 60-69,9 arasındaki puanlar kısmen özgür ülkeleri belirtmektedir. Türkiye, 64,6 puanla 68. sırada kısmen özgür ülkeler arasında yer almaktadır.

Şekil 30: Ekonomik Özgürlükler Endeksi 2019

1-Hong Kong	2-Singapur	3-Yeni Zelanda
4-İsviçre	5-Avustralya	68-Türkiye

Kaynak: <https://www.heritage.org/index/>

Dünya Bankası, oluşturduğu ‘iş yapma kolaylığı’ raporları, endeksleri, firma anket çalışmaları ile ülkelerin girişimciliğini ve verimliliğini arttırmaya yönelik reformlarını görünür kılmaktadır. 2000’li yılların başından itibaren yıllık bazda yayınladığı raporlarla ülkeleri derecelendirmekte ve böylece ülkelerin kendilerini diğer ülkelerle kıyaslamalarını sağlamaktadır. En çok bilinen ve kullanılan endekslerden biri Dünya Bankası’nın ‘İş Yapma Kolaylığı’ endeksidir. Dünya Bankası 2003 yılından bu yana her yıl ‘İş Yapma Kolaylığı Endeksi’ raporları yayınlanmaktadır (Hanusch, 2012). Bu rapor 190 ülkenin iş yapma ortamının kolaylığını on ana başlık altında değerlendirmektedir. Bu başlıklar yerel bir firmanın yatırım yapması veya büyütmesi için gereken mevzuatları, dış ortamın kolaylığını ve teşvik ediciliğini sorgulamaktadır. Ülkeler, her bir kriter için derecelendirildikten sonra, tüm kriterlerden alınan puanlara göre genel bir sıralama oluşturulmaktadır. Dünya Bankası aynı zamanda gerekli reformları yaparak üst sıralara tırmanan ülkelerin iyileştirme yaptıkları alanları görünür kılmakta, ülkelerin hangi alanlarda reform yapmasının uygun olacağı konusunda da fikir vermektedir.

Aşağıda, Şekil 31’de Dünya Bankası ‘İş Yapma Kolaylığı Endeksi’ değerlendirme kriterleri özetlenmiştir. Kriterler değerlendirilirken, işlemlerin süreleri, maliyetleri ve basitliği göz önünde bulundurulmuş ve başka endeks bilgilerinden de yararlanılmıştır. Diğer endekslerden elde edilen bilgiler, Türkiye’nin toplam puan üzerinden elde ettiği dereceyi göstermektedir. Diğer endekslerden yararlanılmadığı durumda ise kriterler işlem, gün sayısı, basitlik ve maliyet konularını kapsayacak şekilde Dünya Bankası tarafından değerlendirilmektedir.

Şekil 31: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi

İŞİ BAŞLATMAK	TÜRKİYE SKORU
İşe başlamak için gereken prosedür sayısı, zaman	
Maliyet (minimum kuruluş sermayesinin milli gelir içindeki % si)	78/190
YAPI VE İNŞAAT İZİNLERİ	
Prosedür adedi, gün sayısı, maliyet (depo değerinin %si)	
1)*İnşaat Kalite Kontrol Endeksi (0-15)	9,5/15
ELEKTRİK TEDARİKİ	

Elektrik temini için gereken işlem ve gün sayısı, kalite ve maliyeti	
2)*Tedarik ve Şeffaflık Tarife Güven Endeksi (0-8)	6/8
MÜLK KAYDI	
Mülk edinirken gereken işlem ve gün sayısı maliyeti (mülk bedelinin %si olarak)	
3)*Arazi Yönetim Kalite Endeksi (0-30)	21,5/30
KREDİ TEMİNİ	
4)* Hukuki Hakların Güçlülüğü Endeksi (0-12)	7/12
5)* Kredi Bilgilerinin Derinliği Endeksi (0-8)	8/8
AZINLIK HİSSE SAHİBİNİN HAKLARININ KORUNMASI	
6) Kamuyu Aydınlatma Kapsamı Endeksi (0-10)	9/10
7)* Yöneticilerin Sorumluluk Derecesi Endeksi (0-10)	5/10
8)* Ortaklık Yapısı Kolaylık Endeksi (0-10)	6/10
9)* Ortaklık Haklarının Kapsamı Endeksi (0-10)	8/10
10)*Sahip Olma ve Kontrol etme derecesi endeksi' (0-10)	7/10
11)*Kurumsal Şeffaflık Endeksi (0-10)	8/10
VERGİ ÖDEMELERİ	
Bir yılda ödenen vergi adedi, tutarı (karın %si olarak), düzeltme süreci	
12)*Sonradan Düzeltme Endeksi (0-100)	3,9/100
DIŞ TİCARET	
İthalat ve ihracat işlem ve gümrükleme süreci ve maliyeti	42/190
KONTRATLARIN YAPTIRIM GÜCÜ	
Zaman ve maliyet	
13)*Hukuki Süreç Kalite Endeksi (0-18)	8/18
İFLAS SÜRECİ	
14)*İflas Yapısının Sağlamlığı Endeksi (0-16)	13/16
YARGI SİSTEMİ	
Mahkemelerin işleyişi	

Kaynak; Dünya Bankası

Dip not:

- 1)*İnşaat mevzuatının kalite ve şeffaflığını, firma kontrol ve yükümlülüklerini değerlendirir. 2)*Elektrik kesintilerinin süre ve sıklığı, maliyetlerin makul olması ve ön görülebilir tarife değişiklikleriyle müşterilerin güveninin kazanılmasıdır. 3)*Arazi özelliklerinin ne kadar dikkate alındığı, araziyle ilgili çatışmaların nasıl çözümlendiği, yapı mevzuatının şeffaflığı ve güvenilirliğidir.4) *Teminat ve iflas kanunlarının borçluyu ve alacaklıyı ne kadar koruduğudur.5) * Kredinin kapsamını, kredi mevzuatının uygulanışını, bilgiye erişim kolaylığını ölçmektedir. 6)*İşlemler için hangi seviyede onaya ihtiyaç duyulduğu, periyodik olarak dosyalanan raporların varlığı, denetim kuruluna ihtiyaç duyulup duyulmaması incelenmektedir.7) *Firma işlemlerinden kaynaklanan zararlarda firma ortak ve yöneticilerinin sorumluluk derecesidir.8) *Ortaklara sunulması ve onaylatılması gereken evrak miktarıdır.9) *Ortakların yönetim içindeki yetki seviyeleridir. 10)*Firma yönetiminin ne kadar bağımsız olduğuna bakılmaktadır.11) * Firmaların denetim raporunun halka açık olup olmaması ve şirketin şeffaflık seviyesidir.12) *KDV geri ödeme ve düzeltme işlemlerinin aldığı süredir. 13)*Mahkemelerin yapısı, işleyişi ve otomasyonun etkinliğidir.14) * Borçlunun ve alacaklının reorganize ve likidite olma işlemleridir.

Türkiye, Dünya Bankası ‘İş Yapma Kolaylığı’ endeksinde 2017 yılında 60. sıradayken 2018 yılında sıçrama yaparak 43. sıraya yükselmiştir. 2020 yılında Türkiye on sıra daha yükselerek 33. Sıraya yerleşmiştir. Bu yükselişte alacak haklarını korumaya yönelik uygulamalar geliştirilmesinin ve tapu harçlarının düşürülmesinin etkisi olmuştur. Şekil 32’de endeksin ilk beş sırasında yer alan ülkeler görülmektedir.

Şekil 32: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi Sıralaması

1-Yeni Zelanda	2-Singapur	3-Hong Kong
4-Danimarka	5-Güney Kore	33-Türkiye

Kaynak: Dünya Bankası

Türkiye’nin ‘İş Yapma Kolaylığı Endeksi’ sıralamasındaki sıçrayışını daha iyi değerlendirmek için, Türkiye’nin hem ekonomik hem de sosyal değişimini gözden geçirmek yerinde olacaktır.

1.6. İŞ ORTAMINI OLUŞTURAN UNSURLAR ÜZERİNE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Sürdürülebilir bir büyümenin koşulu olarak kabul edilen iyi iş ortamını sağlayan unsurlar, çeşitli araştırmalara konu olmuştur. Commander ve Svejnar (2011), İş Ortamı ve firma performans anket verilerine dayanan çalışmalarında, iş ortamının; firma performansı üzerine etki eden faktörlerden sadece biri olduğu, ülkeler ve bölgeler arası farklılıkların da dikkate alınması gerektiği sonucuna varmıştır. 2002 ve 2005 verilerini kapsayan çalışma, finansal teşvikler ve hükümet politikaları gibi unsurlara da dikkat edilmesi gerektiğini açıklamıştır. XU (2010), Dünya Bankası’nın iş ortamıyla ilgili firma verileri üzerine yaptığı araştırmasında, iş ortamını oluşturan temel unsurların, ülkelerin ekonomik performansı ile ilişkili olduğunu ortaya çıkarmıştır. Aynı çalışmanın sonucuna göre, hükümet müdahalelerinden uzak, iyi

korunan mülkiyet hakları, gelişmekte olan pek çok ülke için belirleyici olmuştur. Yolsuzluk; vergilendirmeden daha olumsuz bir etkiye sahiptir. Gür (2012)'ün, 27 Avrasya ülkesi üzerinde yaptığı çalışma sonuçları, finansmana erişimin firma büyüme performansını büyük ölçüde etkilediği, yargı kalitesi ve yolsuzluk algılarının ise firma büyümesi üzerinde kayda değer bir etkide bulunmadığı yönünde olmuştur. Yardımcıoğlu Şahpaz ve Savaşan (2013), iş ortamı ve iyi yönetim endeksleri arasındaki ilişkiyi; 185 ülke kapsamında istatistiksel olarak analiz etmiş, iyi yönetim ile kişi başı reel gayri safi yurtiçi hasıla arasında kuvvetli bir doğru orantı olduğunu vurgulamıştır. Bu ilişkide; devletin etkinliğinin ve hukukun üstünlüğünün daha belirgin olduğu görülmüştür. Artan ve Hayaloğlu, (2014), Türkiye'nin 1972-2009 yıllarını kapsayan çalışmasında, kurumsal yapının ekonomik büyümeyle uzun dönemli bir ilişkisi olduğu sonucuna varmıştır.

Yargı bağımsızlığı, firmaların büyümesine ve katma değerli ürün imal etmesine olumlu etkide bulunmaktadır. Feld ve Voight (2003), 1980-1998 yıllarını kapsayan çalışmasında, 80 ülkeyi baz alan regresyon analizi sonucunda, kuvvetler ayrılığının (yasama, yürütme, yargı) ekonomik büyümeyi desteklediğini ancak federal yönetim biçiminde kuvvetler ayrılığının ekonomik büyümeye etkisi olmadığını ortaya koymuştur. Nunn'un (2007), 28 endüstriyi ve 78 ülkeyi kapsayan çalışmasında, iyi hukuk sistemine sahip ülkelerin üretimlerinin %56' sını yoğun kontrat gerektiren endüstrilerin oluşturduğu, bu oranın hukuk sistemi zayıf olan ülkeler için %42 olduğu görülmüştür. Ma, Qu ve Zhang (2009), kaliteli bir hukuk sisteminin katma değerli ürün ihracatına pozitif katkısı olduğunu bulmuştur. Wang, Wang ve Li (2014) de Çin üzerine yaptığı mikro bazlı ampirik çalışmasında, yargı kalitesinin firmaların ihracat performansını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Bu analizde yargı kalitesinden en çok yabancı ve özel sektör firmalarının etkilendiği görülmüştür. Kamu ortaklı şirketler; hükümet ile daha yakın ilişkide olduklarından yargı kalitesinden nispeten daha az etkilenmektedirler. Chakraborty (2015), Hindistan'daki bölgelerin yapısındaki heterojenlikten yararlanarak gerçekleştirdiği 2000-2010 yıllarını kapsayan çalışmasında, yargı kalitesinin firma performanslarında etkili olduğu ve yargı kalitesiyle anlaşmaların yaptırım gücünün sadece uluslararası ticarete değil, ülke içi satış tutarına da olumlu yönde etkisi olduğu sonucuna varmıştır.

En temel yasal haklardan biri olan mülkiyet haklarının, gelir artışıyla olan ilişkisini sorgulayan Easterly ve Levine (2003), ekonomik büyüme farklılıklarını açıklayan teoriler üzerine yaptıkları çalışmada, faktör donanımı teorisiyle (endowment theory) hükümet politikalarının etkisini karşılaştırmıştır. Kaynak donanımı teorisi, kaynakları fazla olan ülkelerin ilk kurumlarının diğer kurumları ve mülkiyet haklarını şekillendirdiğini savunmaktadır. Çalışma kaynaklarının, kurumlar üzerine olan etkisini açıklayamamakla birlikte, ekonomik büyüme farklılıklarını kurumların kalitesiyle ilişkilendirmiştir. Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2001), da araştırmalarının sonucunda, kurumların diğer faktörlerin yanı sıra, sömürgecilik döneminden etkilenmiş oldukları sonucuna varmıştır. Ancak sömürgecilik döneminden miras kalan kurum yapıları, hiçbir şekilde değiştirilemez de değildir.

Falvey, Foster ve Greenaway (2004), Ar-Ge yatırımları fazla olmayan orta gelir grubu ülkeler üzerinde yaptığı çalışmada, fikri mülkiyet haklarının büyüme üzerine direk etkisi olmadığını, ancak ticareti ve yabancı yatırımları arttırarak büyümeye dolaylı olarak pozitif katkı sağladığını bulmuştur. Işık (2014) 'ın 1990-2010 yıllarını kapsayan çalışmasına göre, Türkiye'de patent sayısından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Klapper, Laeven ve Rajan (2006) 'in araştırma sonucuna göre; piyasaya giriş mevzuatlarının yüksekliği girişimciliği kısıtlamaktadır. Yüksek firma kuruluş mevzuatlarına sahip ülkelerin büyümesi daha yavaş olmakla birlikte gelişmekte olan ülkelerde ise mevzuatlar yolsuzlukları önleyemediği gibi maliyetleri de arttırmıştır.

Heckelmen ve Powell (2010) 'Uluslararası Şeffaflık' ve 'Yolsuzluk Algısı' endeks verilerine dayanarak yaptıkları çalışmada, yolsuzluğun ekonomik büyümeye olan olumlu veya olumsuz etkisinin kurumsal kaliteye göre şekillendiğini bulmuşlardır. Jiang ve Nie (2014), Çin üzerine yaptıkları çalışma sonucunda, yolsuzluğun verimsiz mevzuatlara ve aşırı hükümet müdahalelerine maruz kalan piyasalarda, esnek piyasalara göre firma performansına daha olumlu etki yaptığını bulmuşlardır. Meon ve Sekkat (2005), makroekonomik verileri, yolsuzluk göstergelerini ve yönetim bilgilerini kullanarak gerçekleştirdiği çalışmada, yolsuzluğun yatırımlar üzerindeki olumsuz etkisinin; kalitesiz yargı, etkin olmayan yönetim ve şiddet ortamlarında daha da arttığını gözlemlemiştir.

Finans piyasaları, gelişmekte olan ülkelerde tek başına hareket etmemekte ve piyasa aksaklıklarını düzeltmeyi hedefleyen hükümet uygulamalarından, uluslararası politikalardan ve politik istikrardan etkilenmektedir. Politik istikrarsızlık, genel olarak finans piyasalarında oluşan dalgalanmalar sonucunda azalan yatırımlarla sonuçlanmakta ve ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Barro (1991), pek çok sayıda ülkeyi dahil ettiği çalışmasında; darbe, terör, şiddet ve ayaklanma gibi politik istikrarsızlıkla ilişkilendirilen sosyal karışıklıkların, ekonomik büyümeyi olumsuz şekilde etkilediği sonucuna varmıştır. Mauro (1995) ve Alesina, Ozler, Roubini, Swagel (1996), farklı teknikler kullanarak yaptıkları araştırmalar sonucunda; siyasi istikrarsızlıkla, büyüme ve yatırımlar arasında ters yönlü bir ilişki bulmuştur.

Doğruel (2002), istikrarsız büyümeyi, hükümetlerin istikrar politikalarının uygulanışındaki aksaklıklarla ilişkilendirmiştir. Tarı ve Kumcu (2005), Türkiye üzerine yaptığı istatistik analizinde, ekonomik büyümeyle politik istikrar arasında güçlü bir bağ olduğunu ve bu bağın küreselleşmenin etkisiyle 1990-2003 yılları arasında daha da kuvvetlendiği sonucuna varmıştır. Erkal, Akıncı ve Yılmaz (2015), 173 ülke üzerinde yaptığı çalışma sonucunda, politik istikrarsızlıktan yolsuzluğa doğru bir nedensellik ilişkisi bulmuştur. Brückner ve Gradstein (2015) ise büyümenin siyasi riskleri azalttığını ancak etnik grupların yoğun olduğu ekonomilerde, bu etkinin daha az olduğunu gösteren bir çalışma yapmıştır. Parlakyıldız ve Güvel (2015), çalışmasında politik istikrarsızlığın, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını azalttığı sonucuna ulaşmıştır. Cumming (2016), Çin üzerine yaptığı çalışmada, benzer şekilde politik istikrarsızlığın yenilik yatırımlarının sağlayacağı olumlu etkiyi azalttığı bulgusuna ulaşmıştır.

Siyasi istikrarsızlığın yanı sıra ekonomik istikrarsızlığın da negatif etkileri bulunmaktadır. Ekonomik istikrarsızlığa yönelik olarak literatürde en çok döviz kuru ve enflasyonda yaşanan dalgalanmaların etkilerine bakılmıştır. Döviz kurları özellikle dış ticarete en çok etki eden unsurlardan birisidir. Kurlar ihracat ve ithalat talebinde belirleyici olmaktadır. Cushman (1983,1986,1988), Doğanlar (2002), Kenen ve Rodrik (1986), Pozo (1992), çalışmalarında döviz kuru değişkenliği ile ihracat arasında ters bir ilişki olduğu sonucuna varmıştır. Diğer yandan Gotur (1985), Bailey (1986), Asseery ve Peel (1991), döviz kuru değişkenliğiyle ihracat arasında, anlamlı bir ilişki bulamamıştır. Demir (2013), Türkiye'deki üretim şirketleri üzerinde yaptığı

çalışma sonucunda; döviz kuru dalgalanmalarının, firmaların büyümeleri üzerinde önemli derecede olumsuz etkisi olduğu sonucuna varmıştır. Ancak yerli ve yabancı kaynaklara erişim mümkün olduğunda, olumsuz etki azalmaktadır.

Bagehot (1873) ve Schumpeter (1951), bankacılık sisteminin, verimli yatırımları destekleyerek büyümeyi tetiklediğini düşünmektedir. Athe ve Javanovic (1993), 39 ülkeyi kapsayan çalışmasında, menkul kıymetler borsası işlem hacmi ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu bulmuştur. Bütün bu görüşlerin tersine Lucas (1988), iktisatçıların, finansal araçların büyüme üzerindeki etkisini abarttığını ve büyüme üzerinde rol oynayan pek çok unsur bulunduğunu ifade etmiştir. Levine ve Zervos (1998), 47 ülke üzerinde gerçekleştirdiği 1976-1993 yıllarını kapsayan ampirik çalışmasında, borsa likiditesi ve banka kredilerinin birlikte sağlandığı durumda, büyümeye ve verimlilik artışına pozitif katkı sağlanacağı bulgusunu elde etmiştir. Rajan ve Zingales (1996), geniş bir ülke grubu üzerine yaptığı 1980 sonrası dönemi kapsayan çalışmalarında, yatırım ve büyümenin finans piyasasındaki aksaklıklardan etkilendiğini bulmuşlardır. Finansal gelişme, yeni firmaların oluşumuna katkıda bulunduğu gibi, bu firmaların yenilik ve teknoloji alanında inovasyon süreçlerine de dolaylı olarak katkı sağlamaktadır. Gorodnichenko ve Schnitzer (2013) Doğu Avrupa ve İngiliz Milletler Topluluğu (commonwealth) ülkelerini kapsayan çalışmasında; Dünya Bankası ve Avrupa Yeniden Yapılanma ve Kalkınma Bankası, firmalarda anket çalışması yapmışlardır. 2002-2005 yıllarını kapsayan çalışmaya göre, yabancı firmalar yerli firmalara göre daha üretken ve yenilikçidir. Bu fark zaman içinde kapanmamaktadır. Farkın nedeni ise; yerli firmaların finansmana erişimde daha fazla sınırlamayla karşılaşmaları ve dış finansmanın da daha maliyetli olmasıdır. Claessens ve Laeven (2003); Levine, Loayza ve Levine (2005), ekonomik büyümeyi finansal sistemle ilişkilendiren çalışmalar yapmıştır. Beck ve Kunt (2009), piyasada etkin olan finansal sistemin, yüksek gelire sahip ülkelere daha çok, düşük ve orta gelir grubu ülkelerin büyümeleri üzerinde etkili olduğu sonucuna varmıştır. Rioja ve Valev (2004)'ün, 71 ülke üzerinde yaptıkları panel veri analizi sonucuna göre; finansal sistem, ekonomik büyümeye gelişmekte olan ülkelere, gelişmiş ülkelere oranla daha fazla katkı sağlamaktadır. Chang ve Caudill (2005), Taiwan için yaptığı çalışmada; finansal gelişmenin ekonomik büyümeyi etkilediği ve ilişkinin tek yönlü olduğu sonucuna

ulaşmıştır. Aslan ve Korap (2006), özel sektör kredi hacmindeki artışın, yatırımlara yansiyarak, milli gelirden yükselişe sebep olmasını, finansal gelişmişliğin büyümenin fonksiyonlarından biri olmasına bağlamıştır. Cole, Elliott ve Fredriksson (2006), finansmana erişim zorluğunun ve verimsiz mevzuat uygulamalarının, başta küçük firmalar olmak üzere tüm firmaların büyümesine olumsuz etkide bulunduğu sonucuna ulaşmıştır. McKinnon-Show (2010) reel faiz oranındaki artışın, finansal tasarrufları ve reel geliri desteklediği hipotezini öne sürmüştür. Ayrıçay ve Altıntaş (2010), aynı görüşü destekler nitelikte, 1987-2007 yılları arasında, uzun dönemde finansal gelişim ile reel faiz oranı arasında pozitif bir ilişki olduğunu ve finansal gelişmişlik katsayısıyla ekonomik büyüme arasında doğru orantılı bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Ozcan ve Ari (2011)'in, 1998-2009 yıllarını kapsayan ve finansal gelişim ile ekonomik büyümeyi ilişkilendirdiği çalışmasına göre; Türkiye'de ilişki ekonomik büyümeden finansal gelişime doğrudur ve tek yönlüdür.

Teknolojinin artması ve karlılığı, yüksek katma değerli ürünlerin önemi, mevcut işgücünün niteliği ve maliyeti, yatırımlar için belirleyici olmaktadır. 20. yüzyıla kadar üzerinde fazla durulmayan beşerî sermaye faktörü, küreselleşmeyle birlikte değişik yönlerden ele alınmış ve ekonomik gelişmeyle olan ilişkisi incelenmiştir. Mushkin (1962), yaptığı ampirik çalışmada, eğitim ve sağlığa yapılan yatırımların sonucunda, sağlıklı bireylerin daha kolay eğitildiği ve eğitilmiş bireylerin hem üretici hem tüketici olarak toplumda daha etkin yer aldığı ve bu bireylerin veriminden daha uzun süre faydalandığı sonucuna varmıştır. Root ve Ahmet (1979), sosyal statünün, doğrudan yabancı yatırımları belirleyen unsurlar arasında olduğunu bulmuştur. Barro (1991), beşerî sermayesi güçlü olan ülkeler, teknolojiyi daha etkin kullanarak, toplam faktör verimliliğini arttırmaktadırlar.

Michie ve Sheehan (2003)' a göre, geçici iş anlaşmalarına izin verilmesi, işyerine duyulan güvensizlik, yetersiz eğitim gibi faktörler yenilikleri olumsuz yönde etkilemektedir. Yılmaz (2005) tarafından Türkiye üzerine yapılan bir çalışmanın sonuçlarına göre, işsizlik, ekonomik büyümeye etki eden faktörlerdendir. Fakat büyüme oranından işsizliğe doğru bir nedensellik bulunamamıştır. Almeida ve Camerio (2009), Dünya Bankası 2003 yılı iş ortamı anketini, Brezilya'nın on üç şehri için firma düzeyinde değerlendirerek; katı istihdam piyasası kurallarının, kayıt dışı işe alımı zorlaştırdığını bulmuştur.

Vamvakidis (2002) ve Harrison (1996), ticari açıklığın uzmanlaşmayı ve rekabeti arttırarak üretim fonksiyonunu geliştirdiği ve bu yolla ekonomik büyümeyi hızlandırdığı sonucuna varmıştır. Roberts ve Tybout (1997) ve Bernard ve Jenson (1999), daha üretken firmaların, daha çok ihracatçı firma konumuna geldiği görüşündedir. Ahmad ve Anoura (2000), Endonezya, Malezya, Singapur, Tayland, Filipinler için 1960-1997 yıllarını kapsayan çalışmalarında; her ülke için, ticari açıklıkla büyüme arasında doğrusal bir ilişki bulmuşlardır. Yanikkaya (2003), çalışmasında aynı sonuca vararak, özellikle gelişmekte olan ülkelerde ticari açıklığın büyümeyi desteklediğini savunmuştur. Deichmann (2001), ticari açıklık ile doğrudan yabancı yatırımların, birbirini tamamladığı görüşündedir. Dowrick ve Golley (2004), ticari açıklığın, az gelişmiş ülkeler için, gelişmiş ülkelere daha faydalı olduğu görüşündedir. Utkulu ve Kahyaoğlu (2005), 1990-2004 yıllarında, Türkiye’de ticari açıklığın, büyümeye olumlu etkisi olduğu bulgusunu elde etmişlerdir. Hassan ve Islam (2005), Bangladeş için 1974-2003 yıllarını kapsayan çalışmalarında, finansal kalkınma ve ticari açıklığın, fakirliği azaltmaya etkisi olmadığı bulgusuna ulaşmıştır. Acaravcı ve Öztürk (2010), Türkiye üzerine yaptığı 1988-2002 yıllarını kapsayan çalışmalarında, döviz kurlarındaki belirsizliğin ihracat talebini olumsuz etkilediği, ancak bu etkinin uzun sürmediği sonucuna varmıştır. Türedi ve Berber’in (2010), 1970-2007 yıllarını kapsayan Türkiye üzerine yaptığı analizde; ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Özel ve Sezgin (2013)’in regresyon analizine göre, diğer değişkenler sabit kalmak kaydıyla, Türkiye’de ticari açıklık, ihracatta artış yaratarak ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.

Dış ticaretin gelişmesinde etkin bir rol oynayan altyapı üzerine de çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Mitsui ve Inoue (1995), altyapının üretim üzerinde etkin olduğu sonucuna varmıştır. Ratner (1983), 1949-1973 yılları arasındaki özel sektör çıktısı miktarı verisiyle, ABD üzerine yaptığı çalışmasında; yol, su, eğitim, hastane gibi kamu harcamalarının, özel sektör verimliliğine etkisi olduğu sonucuna varmıştır. Abeberese (2017), Hindistan’daki üretim firmaları üzerine yaptığı çalışmada, elektrik fiyatlarındaki artışın firmaları daha az elektrik tüketmeye ve daha az elektrik gerektiren işlem tercihlerinde bulunmaya yönelttiğini bulmuştur. 2001-2008 yıllarını kapsayan ve ‘Endüstri Yıllık Anketi’ verilerine dayanan çalışmaya göre, elektrik

kullanım sürecinde problem yaşanmadığı durumda, elektrik maliyetindeki artış, firma çıktı miktarını, makine yoğunluğunu ve işgücü verimliliğini düşürerek ülkenin büyümesini de kısıtlamaktadır. Geginat ve Ronaldo (2015), 183 ekonomide, küçük ve orta ölçekli firmalar üzerinde yaptığı çalışmada; gelişmekte olan ülkelerde, yüksek miktarda elektrik ihtiyacı olan sektörlerde yer alan firmaların büyüebilmesinde, elektrik teminindeki bürokrasi, maliyet ve kalite önemli bir rol oynamaktadır. Çalışma 2010-2011 yıllarında yüksek, düşük, üst-orta ve alt-orta gelir grubundaki ülkeler üzerinde yapılmıştır. Elektrik maliyetinin yüksek olmadığı ve işlemlerin kolay olduğu ülkelerde, firmaların satış performansının yüksek olduğu görülmüştür. Bürokrasinin fazla görüldüğü ülkelerde ise; elektrik ile ilgili işlemlerin aşırı bürokratik olduğu, teknik ve teknik olmayan kayıpların yüksek olduğu ülkelerde ise özel sektörün daha az maliyetle elektrik temin ettiği bulunmuştur.

2. BÖLÜM

DÜNYA BANKASI FİRMA ANKET ÇALIŞMASINA GÖRE TÜRKİYE VE YÜKSELEN EKONOMİLERDEKİ İŞ ORTAMI ALGISI

Bu bölümde, Dünya Bankası tarafından firmalar üzerine gerçekleştirilen anket çalışmasında, iş ortamına dair cevaplar baz alınarak, Türkiye ile yatırım konusunda rakip olan yükselen ekonomilerdeki iş/yatırım ortamları karşılaştırılacaktır.

2.1. DÜNYA BANKASI FİRMA ANKET ÇALIŞMASININ AMACI, ANKET SORU BAŞLIKLARI VE DEĞERLENDİRME KRİTERLERİ

Dünya Bankası, 139 ülkedeki 135.000 firma ile özel sektör problemlerini belirlemek amacıyla anket çalışması yapmıştır. Anket çalışmaları şirket sahipleri veya yöneticileriyle yapılmakta olup, piyasa özelliklerini tespit etmeye yönelik başlıklar seçilmiştir. Bu başlıklar; finansmana erişim, çalışanların cinsiyet dağılımı, yıllık satış tutarı, girdi/işgücü maliyeti, işgücü yapısı, rüşvet, lisans alma, altyapı, ticaret, arazi izinleri, kapasite kullanımı, vergilendirme, kayıt dışılık, iş-kamu ilişkileri, yenilik, teknoloji ve performans ölçümleridir.

Dünya Bankası'nın bu çalışması; gelişmekte olan ülkeleri kapsamakta olup, sadece özel sektör firmalarıyla yapılmıştır. Devlete ait firmalar, ankette yer almamıştır. Soruların %90'ı iş ortamıyla %10'u ise firmaların büyümesi önündeki engellerle ilgili kişisel fikir ve yorumlardan oluşmaktadır. Yolsuzluk, kayıt dışı sektörler gibi hassas konularda sorular hazırlanmış olduğundan, katılımcı firmaların gizli tutulmasına özen gösterilmiştir. Firmalar hem hizmet hem de üretim sektöründen olup, ekonomik aktivitelerin yoğun olduğu büyük şehirlerden seçilmiştir. İstihdam ve satış konularındaki sorular için, insan kaynakları ve muhasebe departmanının bilgilerine de başvurulmuştur. Şekil 33'te her bir konu başlığının altında konuyla ilgili yer alan sorular görülmektedir. Cevaplar ise diğer ülke gruplarıyla ve tüm cevaplayan katılımcı ülkelerle karşılaştırılmaktadır. Anket çalışması, piyasadaki firmalarla yapıldığından iş ortamı hakkında daha gerçekçi bilgiler sunulması hedeflenmiştir. Anket sonuçları konsolide olarak verilmiş olup ölçek veya sektör bazında alt konsolidasyon yapılmamıştır.

Şekil 33: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Firma Anket Soru İçerikleri

ANKET BAŞLIKLARI	SORULARIN İÇERİĞİ
YOLSUZLUK	Firmaların yüzdekaçının kamu işlemleri, kamu anlaşmaları ve lisans alımları için hediye veya rüşvet vermek zorunda kaldıkları ve rüşvet/ hediye tutarının yapılan işlem tutarına oranı.
SUÇ	Güvenlik için yapılan ödemelerin yıllık satış tutarına oranı, hırsızlık ve şiddet nedeniyle firmaların uğradığı kayıp tutarı, suç ve sosyal düzensizliği en büyük kısıt olarak gören firma yüzdesi.
FİNANS	Firmaların işlerini kurmak ve yürütmek için banka kredisine ihtiyaç duydukları düşünülerek, banka kredi limiti, teminatlı kredi, çek ve banka hesapları olan firmaların %si hesaplanmıştır.
FİRMA ÖZELLİKLERİ	Firmaların yaşı, ortaklık yapısı, yerli ve kamu ortaklık pay oranları, sahip oldukları uluslararası sertifikalar.
HUKUK SİSTEMİ	Mahkemelerin işleyişi
KAYIT DIŞILIK	Kuruluşundan beri kayıtlı olan firma sayısı, kayıtlı olmadan çalışan firmaların kayıtsız olarak çalıştığı yıl sayısı ve kayıt dışılığı en büyük kısıt olarak gören firma yüzdesi
ALT YAPI	Elektriğin her ölçekte firma için önemli olduğu düşünüldüğünden, elektrik kesinti sayısı, süresi, kesintilerden kaynaklanan kayıplar, jeneratör kullanım oranları.
İNNOVASYON VE TEKNOLOJİ	Kendi web sitesi olan, müşterileriyle e-mail yoluyla iletişim kuran, daha önce piyasada olmayan bir hizmet veya ürünü sunan firma yüzdesi.
PERFORMANS	Kapasite kullanım oranları, satış ve işe alımlarda artış ve sabit kıymet alımları
MEVZUAT VE VERGİLENDİRME	Firma kuruluşu, ithalat ve yapı izinleri için gereken gün sayısı, üst düzey yöneticilerin vergi ve kamu işlemleri için harcadığı zaman
TİCARET	İhracatın toplam satışlar içindeki payı, yabancı menşeli girdi kullanan firma oranı, ithalatta ve ihracatta gümrükleme için gereken gün sayısı.
İŞGÜCÜ	Sürekli ve dönemsel çalışanların toplam çalışanlara oranı, firmaların ve çalışanların eğitimde ne kadar etkin olduğu, üst düzey yöneticilerin sektördeki deneyim süresi.

Bu çalışmanın amacı firmalar açısından kısıt algısı oluşturan unsurları belirlemektir. Ancak, ülkelerin var olan sorunlarını ne kadar kısıtlayıcı bir unsur olarak algıladıkları farklılık göstermektedir. Çin'deki firmaların, yolsuzluğu temel kısıtlardan biri olarak belirtmemesi, Çin'de rüşvet verilmediği anlamına gelmemektedir. Rüşvet verildiği durumda ise, bu unsurun firmalar açısından kısıt oluşturup oluşturmadığı anket cevapları açısından önemlidir. Örneğin; politik istikrarsızlığı önemli bir kısıt olarak belirten ülkeler, genel olarak politik istikrarsızlığı yakın geçmişinde bizzat yaşamış veya yaşamakta olan ülkelerdir. Afganistan bu ülkelere örnek verilebilir. Türkiye, politik istikrarsızlık ve beraberinde gelen ekonomik dalgalanmalar ile mücadele eden ülkeler arasındadır. Bu nedenle Türkiye'deki firmalar açısından politik istikrar firma büyümeleri için önemli bir unsurdur. Firmalar, anket sorularını cevaplarırken geçmiş tecrübelerinden etkilenmektedirler. Bu nedenle anket çalışması sonuçları, firmaların mevcut piyasa şartlarını ve işleyişi nasıl algıladıklarını ve hangi unsurları kısıt olarak gördüklerini doğru bir şekilde göstermektedir.

2.2 DÜNYA BANKASI FİRMA ANKET ÇALIŞMASINA (2013) GÖRE TÜRKİYE'DEKİ FİRMALARIN BÜYÜMELERİNİN ÖNÜNDEKİ TEMEL KISITLAR

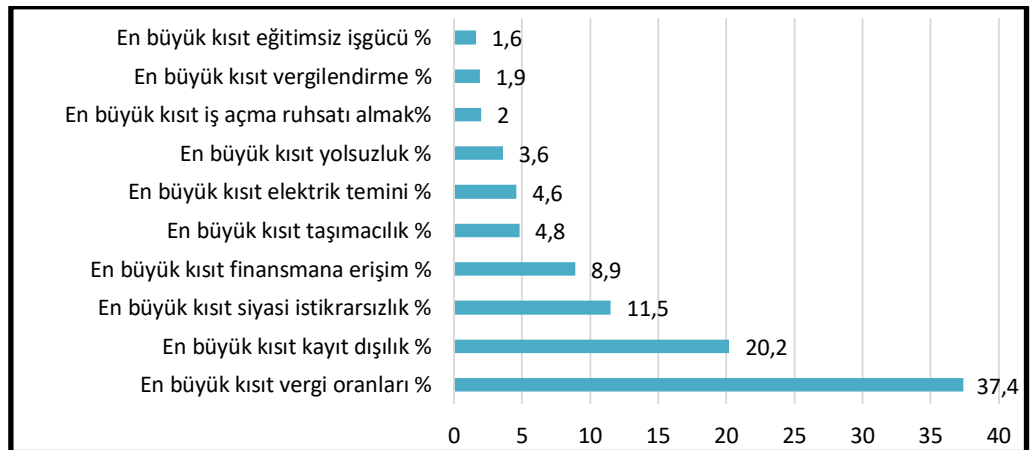
Dünya Bankası, 2019 yılı 'İş Yapma Raporu' iş yapmanın kolay olduğu bir ortamı, verimliliği yüksek bir ortam olarak tanımlamaktadır. Tek başına verimlilik yeterli olmamakta, prosedürleri etkin ve kolay uygulanabilir olan, katlanılabilir işlem maliyetlerine sahip özel sektörü teşvik eden yüksek miktarda yolsuzluğa ve kayıt dışılığa gerek duyulmayan, hızlı hareket edebilen piyasalar da hedeflenmektedir. Piyasaların daha esnek hareket edebilmesi için, deregülasyon sıklıkla önerilmektedir. Deregülasyon; pek çok ülkede işsizliğin azaltılmasında, mevzuatların basitleştirilmesinde pozitif bir rol oynamaktadır. Deregülasyonun doğru zamanda, ülke şartlarıyla uyumlu ve programlı bir biçimde yapılması hedeflenen sonuca ulaşabilmek için büyük önem taşımaktadır.

Kural koyucular sadece yüksek oranlı deregülasyonlar ile piyasa aksaklıklarını düzenleyebilecekleri kanısına varmamalıdır (Bakvis, 2006:4). Değerlendirmelerde ülkelerin farklı yapılarını ve normlarını dikkate almayan Dünya Bankası,

deregülasyonların ne miktarda ve ne şekilde yapılmasının uygun olacağı konusunda bir saptamada bulunmamıştır (Bakvis, 2006:1). Ülke şartlarına uygun reformları yapabilen ülkeler, Dünya Bankası iş yapma kolaylığı endeksi sıralamasında hızla yükselmiş ve bu ülkelerin yatırımlarında ve milli gelirinde belirgin bir artış gözlenmiştir.

Dünya Bankası firma anketleri ve iş yapma kolaylığı endeks sonuçları; ülkeler arasındaki uygulama farklılıklarını görünür kılmakta ve ülkelerin kendilerini diğer ülkelerle kıyaslayarak reform gereken alanlarının tespitine yardımcı olmaktadır. Gelişmekte olan 190 ülke üzerinde değişik tarihlerde çalışmalar yapan Dünya Bankası, Türkiye’de 2013 ve 2015 yıllarında yaptığı anketler ile mevcut iş ortamına ilişkin sorunları belirlemeyi hedeflemiştir. Ancak 2015 yılı sonuçları daha bölgesel veriler içerdiğinden ve konsolide anket sonuçlarına ulaşamadığından, çalışmada 2013 yılı sonuçları değerlendirmelere esas teşkil etmiştir. 2013 yılındaki anket çalışması sonuçlarına göre Türkiye’deki firmaların büyümelerinin önünde engel olarak gördükleri unsurlar aşağıdaki Şekil 34’te görülmektedir. Bu tabloya göre en büyük kısıtı vergi oranları ve kayıt dışılık, en zayıf kısıtları ise eğitimsiz işgücü ve vergilendirme oluşturmaktadır. Üçüncü kısıt ise siyasi istikrarsızlıktır. Bu çalışma, Türkiye’nin bütün bölgelerindeki firmalar ile gerçekleştirilmiş olup, katılımcı firmaların çoğunluğunu küçük ve orta ölçekli firmalar oluşturmaktadır.

Şekil 34: Dünya Bankası Firma Anket Sonuçlarına Göre Türkiye’de Firmaların İş Ortamı Kısıtları (2013)



Kaynak: Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Dünya Bankası firma anket çalışmaları sonuçlarında; gelişmekte olan ülkelerin pek çoğu, vergi oranlarını büyümelerinin önündeki kısıtlardan birisi olarak görmektedir. Türkiye de pek çok gelişmekte olan ülke gibi yüksek vergi oranlarına sahiptir. Piyasalardaki bilgi asimetrisi, kayıt dışı sektörün vergilendirmenin dışında kalması, güvenlik ve savunma sektörüne yapılan harcamalar, vergi oranlarındaki artışa katkı sağlarken, diğer yandan vergi oranlarındaki yükseklik de kayıt dışı sektörü beslemektedir.

Şekil 34'te; üçüncü kısıt olarak yer alan siyasi istikrarsızlık, ekonomik dalgalanmaları da beraberinde getirerek, firma performansına olumsuz etkiye bulunmakta ve piyasa rekabet şartlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Türkiye, Şekil 10'da görüleceği üzere siyasi istikrar endeks veri ortalamasında rakip ülkelerle kıyaslandığında -1,34 puanla en alt sırada yer almaktadır. Sınır komşularındaki huzursuzluk ve güvenlik sorunları, istikrarsızlık algısını beslemekte ve piyasa dalgalanmalarına sebep olmaktadır. Güvenlik sorunları, firmaları kendi güvenliğini sağlamaya yönlendirerek ek maliyetler getirmektedir.

Finansmana erişim, özellikle uzun bir finansal geçmişi olmayan küçük ve orta ölçekli firmalar için önemli bir sorun teşkil etmektedir. Diğer yandan siyasi istikrarsızlık da dış finansman maliyetlerini arttıran başka bir unsurdur. Ankete katılan firmaların %75'inin küçük ve orta ölçekli firmalar olduğu göz önünde bulundurulursa hem maliyetler hem de firma bilinirliklerinin azlığı sebebiyle finansmana erişim konusunda zorluk yaşamaları beklenen bir sonuçtur. Şekil 11'de görüldüğü gibi, Türkiye'nin özel sektör kredilerinin GSYH'ye oranı yeterince yüksek değildir. Çin, Hindistan ve Rusya'nın gerisinde yer almaktadır. Sermaye piyasalarının, fonlama aracı olarak etkin bir şekilde kullanılmadığı görülmektedir. Zaman zaman ortaya çıkan ani piyasa dalgalanmaları da finansal kurumların daha temkinli davranmalarını ve kredi teminatlarının yükselmesini tetiklemektedir.

Elektrik teminindeki zorluklar, yüksek maliyet ve kesinti sıklığında yoğunlaşmaktadır. Taşımacılık da yüksek enerji maliyeti nedeniyle firma kısıtları arasında yer almaktadır. Yolsuzluk, diğer gelişmekte olan ülkelerle kıyaslandığında düşük bir kısıt olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'de kamu işlemlerinin elektronik ortama taşınmasının yolsuzluk algısının kırılmasında büyük payı olmuştur.

Şekil 8’de Türkiye, yolsuzluk algısı endeksinde 78 inci sırada yer alarak Brezilya, Rusya ve Meksika’yı arkasında bırakmıştır. Şekil 9’daki ‘Yolsuzluğun Kontrolü Endeks’ inde de -0,05 puanla rakip ülkelerin önünde yer almaktadır.

İş açma ruhsatı alma ve vergilendirme konuları düşük kısıtlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu değerlendirmede mevzuatlar konusundaki iyileştirmelerin rolü büyük olmuştur. Şekil 7 bu gelişimi yükselen ekonomilerle kıyaslamalı olarak göstermektedir. Türkiye, mevzuatların kalitesinde Çin, Hindistan, Brezilya ve Rusya’yı arkasında bırakmıştır.

Firmalar; en az problemi, işgücü bulma konusunda yaşadıklarını belirtmişlerdir. Ülkemizde işsizlik oranları yüksek olduğu için işgücü temini konusunda sorun yaşanmamaktadır ancak iş piyasası talepleri ile uyumlu niteliklere sahip işgücü sayısı yeterli değildir. Dünya Bankası, mevcut özel sektör firmalarıyla yaptığı anket sonuçlarıyla genel iş ortamı ve sorunlar konusunda, özet bilgiler sunmuştur. Dünya Bankası anket çalışması sonuçları aşağıda daha detaylı bir şekilde ele alınmaktadır.

2.3 DÜNYA BANKASI FİRMA ANKET ÇALIŞMASINA GÖRE TÜRKİYE VE YÜKSELEN EKONOMİLERDEKİ FİRMALARIN İŞ ORTAMI UNSURLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

2.3.1. FİRMALARIN KURUMSAL KALİTE ALGISI

Kurum kalitesiyle ilgili olarak Dünya Bankası mevzuat, yolsuzluk, kayıt dışılık vergi oranları ve vergi ödeme süreçlerini irdelemiştir. Dünya Bankası Türkiye verileri yabancı yatırımlar açısından rekabet ettiği Çin, Brezilya, Meksika, Rusya Hindistan ve Polonya verileri ile kıyaslanmıştır.

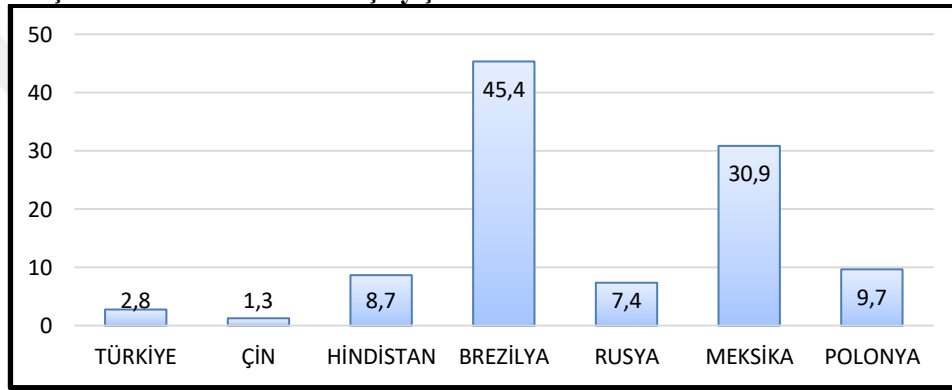
2.3.1.1. Yargı Kalitesi

Kaliteli ve etkin bir yargılamanın gerçekleştirilmesinde, hâkim ve savcılarının eğitimi, personellerin yeterliliği, mahkeme kalemlerinin etkin çalışması, yargıda teknolojik olanaklardan yararlanma imkanları , mahkemelerin fiziki alt yapısı ve sayıları ile yargıdaki iş yükü gibi birçok faktörün etkisi bulunmaktadır. Türkiye’de davaların ortalama görülme süresi 2015 rakamlarına göre 376 gündür. 2013-2015 yılları arasında genel olarak Danıştay’da bir davanın ortalama olarak 500 gün içerisinde karara

bağlandığı görölmektedir (Üyümez ve Gümüş, 2016). Bu süre oldukça uzundur. Nüfusun ve ticari faaliyetlerin artması, toplumun hak arama bilincinin gelişmesi de yargıya olan talebin gün geçtikçe artmasına sebep olmaktadır.

Yargı kalitesiyle ilgili olarak Dünya Bankası, firma anketinde mahkemelerin işleyişini temel kısıt olarak gören firma yüzdesi verisini kullanmıştır. Şekil 35'te görüleceği üzere mahkemelerin işleyişini en çok Brezilya ve Meksika'daki firmalar kısıt olarak belirtmişlerdir. En az sorun bildiren firmalar Çin ve Türkiye'dedir. Avrupa Birliği üyesi Polonya'da mahkeme süreçlerini kısıt olarak gören firma oranı şaşırtıcı olarak Türkiye, Çin, Hindistan ve Rusya'dan daha yüksektir.

Şekil 35: Mahkemelerin İşleyişini Temel Kısıt Gören Firma Yüzdesi



Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Türkiye'de mahkeme süreçlerinin uzunluğuna rağmen, firmaların mahkemelerin işleyişıyle ilgili olarak yoğun bir şikâyette bulunmaması uzlaşma sisteminin işlevsel olmasına bağlanabilir. Uzlaşma, mağdurların haklarının korunmasını ve suçluların topluma kazandırılmasını amaçlamaktadır. Her iki taraf özgür iradeleriyle razı oldukları takdirde tarafsız bir üçüncü kişinin sürece dahil olmasını ve suçtan kaynaklanan sorunların çözümüne aktif olarak aracılık etmesini ifade etmektedir (Adalet Bakanlığı, 2009).

Türkiye'de arabuluculuk geleneği yaygındır. Küçük şehirlerde, önde gelen ticaret erbabı, köklü aileler, büyük şehirlerde ise daha çok uzlaşma avukatları özellikle küçük meblağlı davaların çözümünde yardımcı olmaktadır. Bu davranış biçimi yasalarla da desteklenmiştir. 2002 yılında çıkarılan 'Finansal Yeniden Yapılandırma' programı bu uygulamaya örnek verilebilir. Program, finansman zorluğu içinde olan işletmelerin ekonomiye yeniden kazandırılmasını amaçlayarak finansal, idari ve

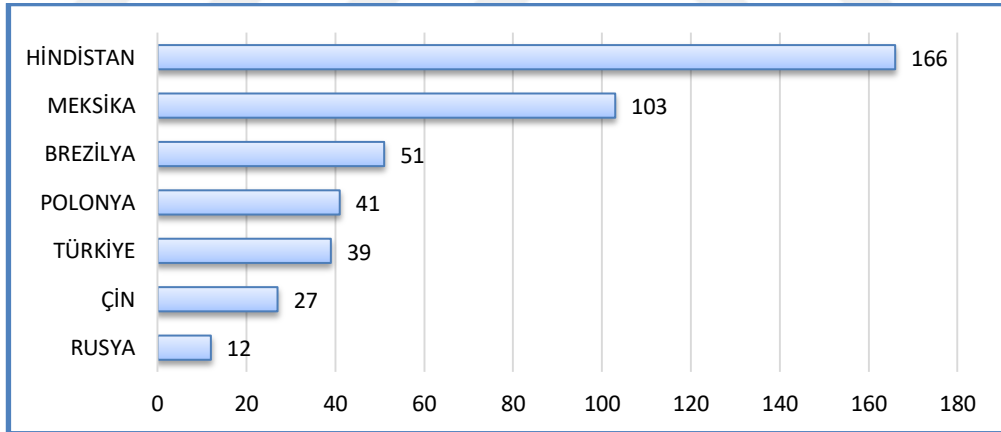
yapısal nitelikte yapılandırmaları içermektedir (Baykal, 2007).

2.3.1.2. Mülkiyet Hakları

Dünya Bankası firma anketinde, mülkiyet haklarıyla ilgili sorular yer almamaktadır. Türkiye'deki mülkiyet haklarını rakip ülkelerle kıyaslayabilmek için, Dünya Bankası firma anket çalışması yerine, Dünya Bankası 'iş yapma kolaylığı endeksi' verileri kullanılmıştır. 'İş Yapma Kolaylığı' endeksi tapu sicil kayıt verilerinden yararlanılmıştır. Tapu sicil kaydı derecelendirilirken, gereken gün sayısı, işlem adedi ve maliyeti dikkate alınmaktadır.

Türkiye, tapu sicil kaydında iyi performans gösteren ülkeler arasındadır. Tapu siciline kayıt alanında 39. sıradadır. Gayrimenkul devri tescil süresi 5 gündür. Bu süre bölge ortalamasından dört kat daha hızlıdır. Şekil 36'da Dünya Bankası iş yapma kolaylığı endeksine göre, ülkelerin tapu tescilindeki genel sıralaması görülmektedir.

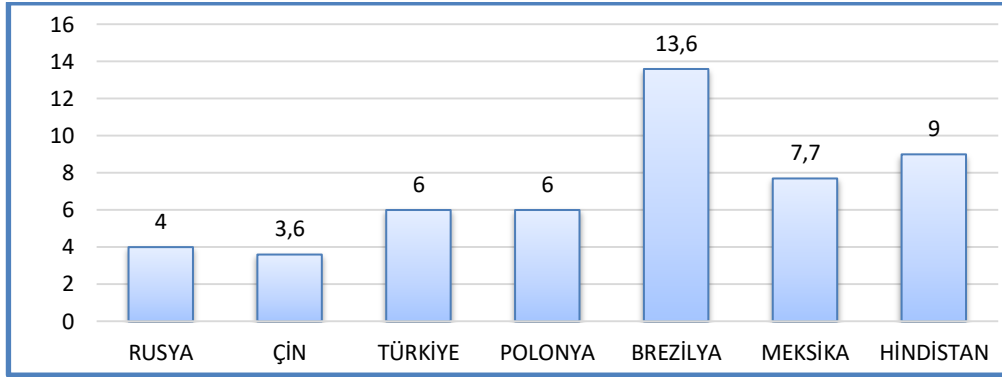
Şekil 36: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi Tapu Sicil Kaydı Genel Sıralaması



Kaynak; Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi (2019)

Hindistan tescil süresinin uzunluğu sebebiyle 190 ülke arasında 166. sıradadır. Arkasından 103. Sıralamayla Meksika gelmektedir. Rusya maliyette sağladığı düşüklük nedeniyle 12. Sırada yer almaktadır. AB üyesi Polonya'nın Çin ve Türkiye'den sonra dördüncü sırada yer alması dikkat çekicidir. Şekil 37'de tapu tescili için gereken işlem adedi görülmektedir. Rusya ve Çin en az işlem adedine, Brezilya ise en fazla işlem adedine sahip ülkelerdir.

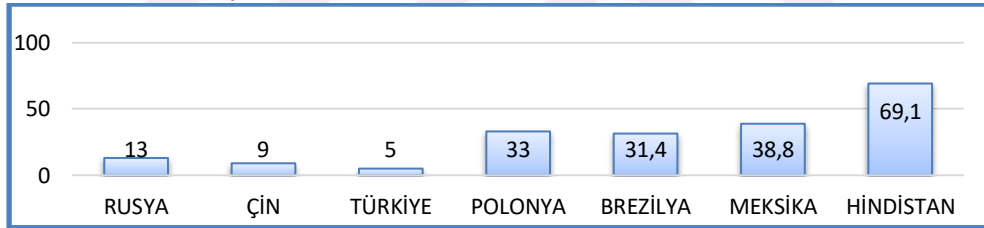
Şekil 37: Tapu Tescili İçin Gereken İşlem Adedi



Kaynak: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi (2019)

Aşağıda Şekil 38’de ülkelerin tapu tescili için gereken gün sayıları görülmektedir. Türkiye en kısa sürede tapu tescili yapan ülkedir. Polonya, Brezilya, Meksika ve Hindistan’da tapu tescilinin Türkiye’ye kıyasla çok daha uzun zaman aldığı görülmektedir.

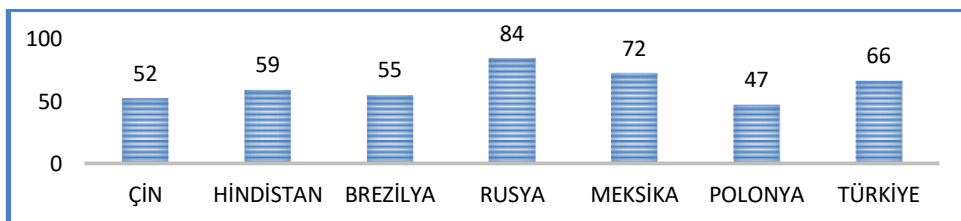
Şekil 38: Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksine Göre Tapu Tescili İçin Gereken Gün Sayısı



Kaynak; Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi (2019)

Şekil 39’da ise ülkelerin mülkiyet hakları endeks sıralaması görülmektedir. ‘Mülkiyet Hakları Birliği’ tarafından oluşturulan mülkiyet hakları endeksi krediye erişim, mülkiyet hakları koruma algısı, mülk kaydı, patent ve telif hakları koruması, yolsuzluğun kontrolü, yargı bağımsızlığı, hukukun üstünlüğü, siyasi istikrar konularını içermektedir. Toplam 125 ülke sıralamaya dahil edilmiştir. Rusya en geri sırada yer

Tablo39: Mülkiyet Hakları Endeksi Sıralaması 2018

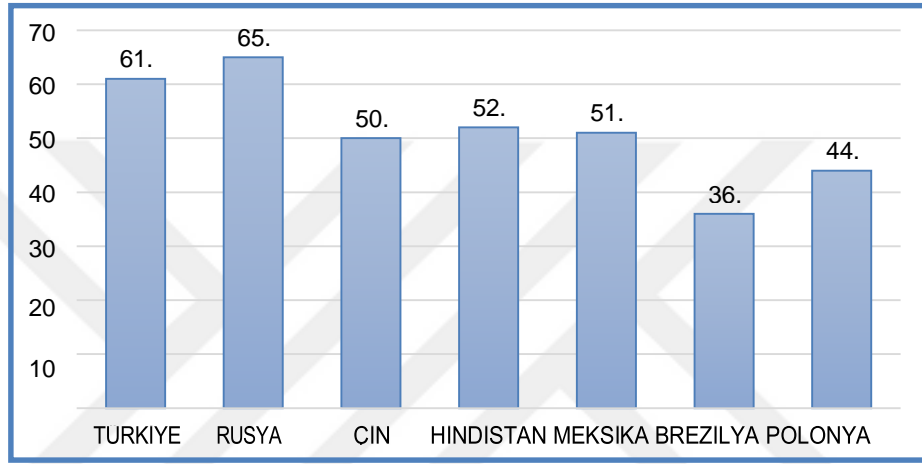


Kaynak: Mülkiyet Hakları Birliği Mülkiyet Hakları Endeksi 2018

alırken, Polonya 47. Sırada en ön sıralamada bulunmaktadır. Türkiye 66. sıralamayla orta sıralarda yer almaktadır.

Şekil 40 Fikri Mülkiyet Hakları Endeksi sıralamasında (2018) da Rusya en son sırada yer almaktadır. ‘Mülkiyet Hakları Birliği’ tarafından hazırlanan endekste Brezilya en üstün performansı göstererek 36. Sıraya yerleşmiştir. Türkiye Rusya’dan sonra ikinci en kötü sıralamaya sahiptir.

Şekil 40: Fikri Mülkiyet Hakları Endeksi Sıralaması 2018



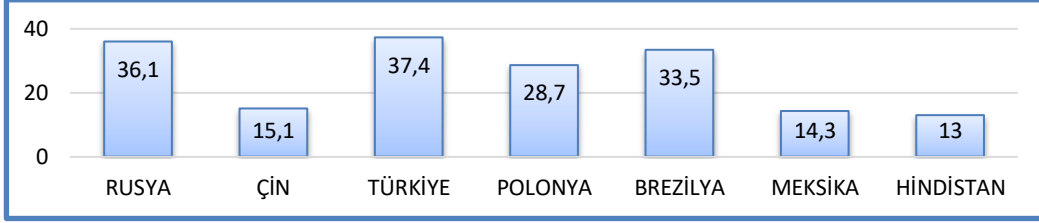
Kaynak: Mülkiyet Hakları Birliği Fikri Mülkiyet Hakları Endeksi 2018

2.3.1.3 Vergi Oranları & Mevzuat

Vergi oranları gelişmekte olan ülkelerde en çok şikâyet edilen konulardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ülkelerde şeffaf olmayan piyasa verileri ve etkin olmayan vergi toplama ve denetim işlevleri sebebiyle vergi oranları yüksektir. Şekil 41’de Türkiye ve rakibi olan ülkelerde vergi oranlarını büyümelerinin önündeki kısıt olarak gören firma yüzdeleri kıyaslanmaktadır. En yüksek kısıt oranlarına Rusya, Türkiye ve Brezilya sahiptir.

Türkiye’de vergi oranları yüksek olmakla birlikte, vergilendirme sürecini kolaylaştırıcı düzenlemeler yapılmaktadır. 2018 yılında vergi beyannamelerinin verilmesi ve ödenmesine yönelik geliştirilen online portal sayesinde vergi ödeme süresi kısalmıştır.

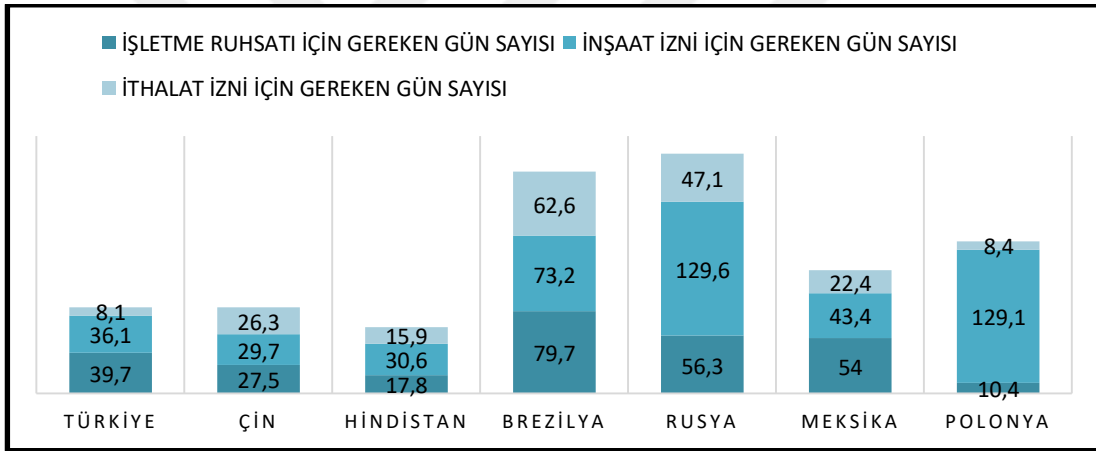
Şekil 41: Vergi Oranlarını Büyümlerinin Önündeki En Büyük Kısıt Gören Firma Yüzdesi



Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Kamu otoritelerinden alınan izinler de firmaların en fazla zaman harcadığı konular arasında yer almaktadır. Aşağıda Şekil 42’de kamu otoritelerinden alınan izinler için gereken gün sayıları görülmektedir.

Şekil 42: İzinlerin Alınması İçin Gereken Gün Sayısı



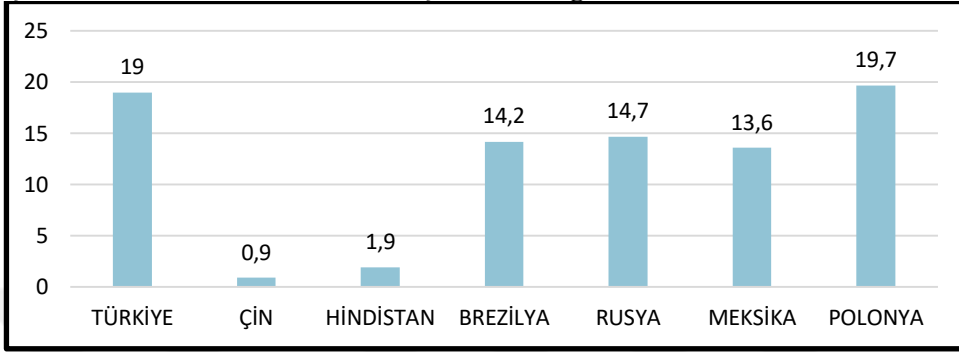
Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Şekil 42’ye göre Türkiye ve Polonya ithalat izinlerinin en kısa sürede alınabildiği ülkeler arasındadır. İnşaat izinlerinin alınmasında ise Türkiye üçüncü sırada olup Çin ve Hindistan’dan sonra gelmektedir. İşletme ruhsatı alınması için gereken gün sayısında ise Türkiye orta sıralarda yer almakta olup Çin’den sonra beşinci sıradadır. Brezilya ve Rusya’da her üç izinin de alınması uzun sürmektedir.

Türkiye izin alma işlemlerinde iyileştirmeler yapmış, şirket kuruluş işlemleriyle ilgili olarak noter onayı zorunluluğunu kaldırmış, tescil maliyetleri düşürülmüştür. Bu iyileştirmelere rağmen Türkiye’de iş kurma maliyeti bölge ortalamasının üzerindedir. İnşaat ruhsat alma süreçleri de iyileştirilmiş, mimari projelerin onaylanmasında rol alan meslek uzmanlarının yetkinlikleri artırılarak kalite kontrolü güçlendirilmiştir (Dünya Bankası, 2018).

Şekil 43'te ise yöneticilerin mevzuatlar için ayırdığı zamanın çalışma süreleri içindeki yüzdesi verilmektedir. Bu grafiğe göre Türkiye ve Polonya yöneticilerin mevzuata en çok zaman harcadığı Çin ve Hindistan ise en az zaman harcadığı ülkelerdir.

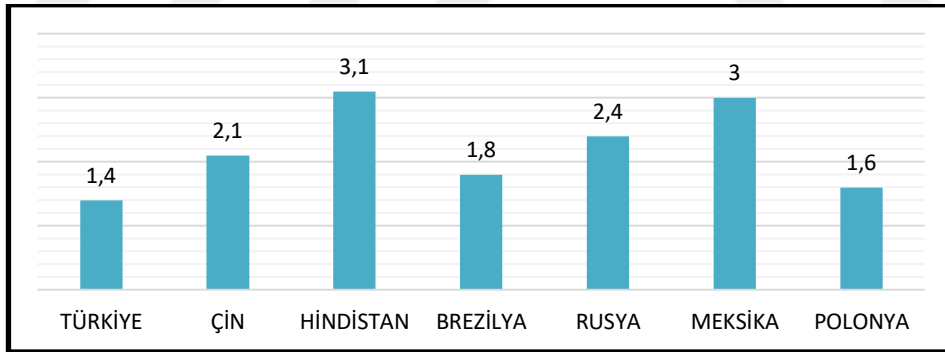
Şekil 43: Yöneticilerin Mevzuat İçin Harcadığı Zaman Yüzdesi



Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Tablo 44'te ise firma yöneticilerinin vergi memurlarıyla ortalama görüşme sayısı görülmektedir. Türkiye Tabloda yer alan ülkeler arasında en düşük sayıya sahiptir.

Şekil 44: Vergi Memurlarıyla Ortalama Görüşme Sayısı

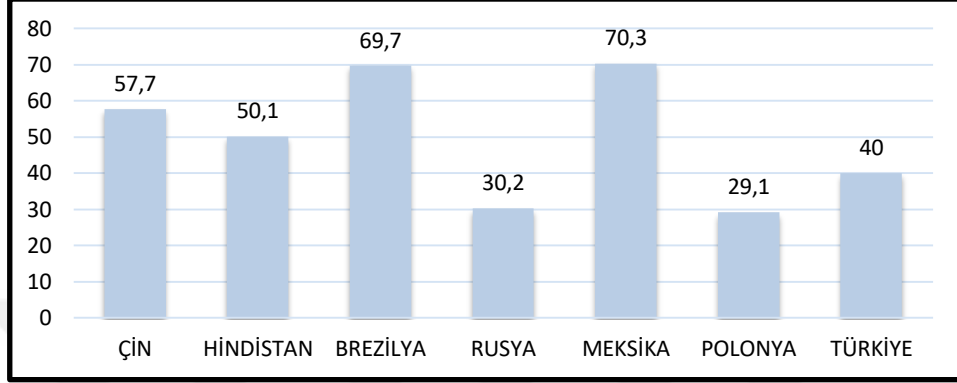


Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Kayıt dışılık da vergi oranlarındaki yükseklik ve zaman alıcı mevzuatlar gibi gelişmekte olan ülkelerin pek çoğunda sorunlu bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Dünya Bankası firma anket verilerine göre de kayıt dışılık Türkiye'deki firmaların büyümelerinin önündeki önemli kısıtlardan biri olarak yer almaktadır. Son yıllarda sıkışan piyasalar ve mültecilerin de iş piyasasına katılmasıyla daha çok tartışılan konulardan biri haline gelmiştir. Kayıt dışılık haksız rekabete yol açarak kayıt dışı çalışan firmalara maliyet avantajı sağlamaktadır. Şekil 45'te görüleceği gibi kayıt dışı firmalarla en çok Brezilya ve Meksika'daki firmalar rekabet etmektedir. Türkiye ise

ortalama bir performans sergileyerek, %40 oranıyla Rusya'dan sonra gelmektedir. Avrupa Birliği üyesi olan Polonya'daki firmaların da kayıt dışılıkla rekabet ediyor olması dikkat çekicidir.

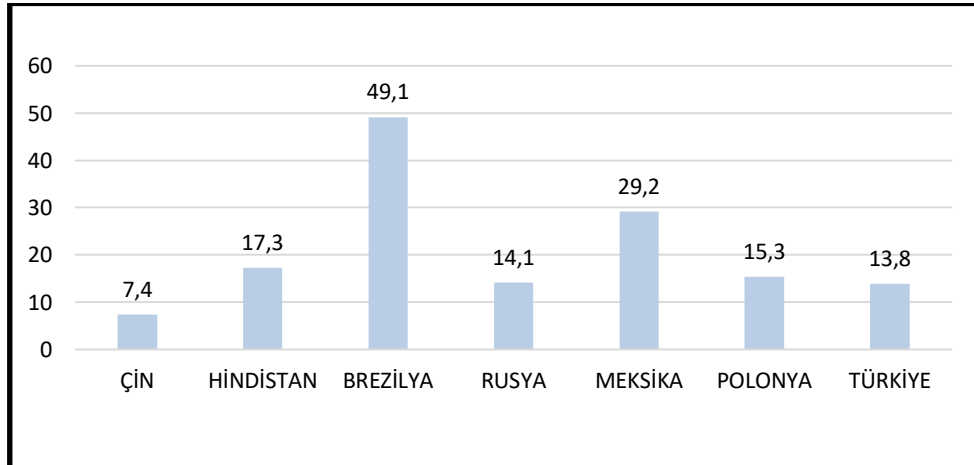
Şekil 45: Kayıt Dışı Firmalarla Rekabet Eden Firma Yüzdesi



Kaynak: Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Şekil 46'da ise kayıt dışılığı temel kısıt olarak gören firma yüzdeleri verilmektedir. Brezilya kayıt dışılığın en fazla kısıt olarak görüldüğü ülkedir. Çin'de kayıt dışılıkla rekabet eden firma yüzdesi yüksek olmakla birlikte kayıt dışılığın kısıt olarak görülme oranı en düşüktür. Türkiye Polonya'dan sonra ikinci sıradadır.

Tablo 46: Kayıt Dışılığı Temel Kısıt Gören Firma Yüzdesi

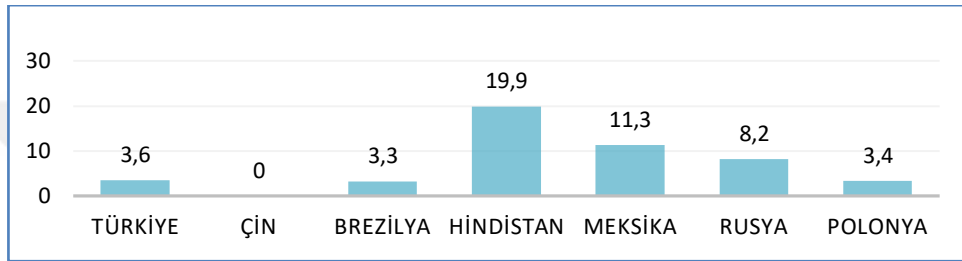


Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

2.3.1.4 Yolsuzluk

Dünya Bankası firma anket çalışmasına göre yolsuzluğu en büyük kısıt gören firma yüzdeleri aşağıda Şekil 47’de görülmektedir. Çin’deki firmalar için yolsuzluk büyümelerinin önünde kısıt teşkil etmemektedir. Bu nedenle Çin’in değeri 0 olarak görülmektedir.

Şekil 47: Yolsuzluğu En Büyük Kısıt Gören Firma Yüzdesi

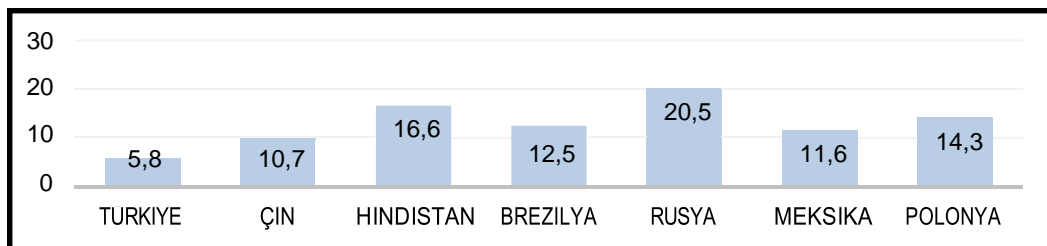


Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Türkiye, yolsuzluk algısına sahip ülkelerden biri olmasına karşın Dünya Bankası firma anket sonuçları bu algının büyük oranda aşıldığını göstermektedir. Türkiye, Brezilya ve Polonya’daki firmalar yolsuzluk kısıtı alanında en düşük orana sahiptir. Yolsuzluğun kontrolü endeksinde bu ülkeler ilk üç sırayı paylaşmaktadır. Türkiye’de kamu işlemlerinin elektronik ortama taşınarak şeffaflaşmasının ve 2002 sonrası yapılan düzenlemelerin de bu algının olumlu yönde değişmesine büyük katkısı olmuştur.

Şekil 48’de ise kamu yetkililerine hediye vermesi gerektiğini düşünen firma yüzdeleri görülmektedir. En düşük firma yüzdesine sahip Türkiye’de firmaların sadece %5,8’i işlerin yapılması için kamu yetkililerine hediye verilmesi gerektiğini düşünmektedir.

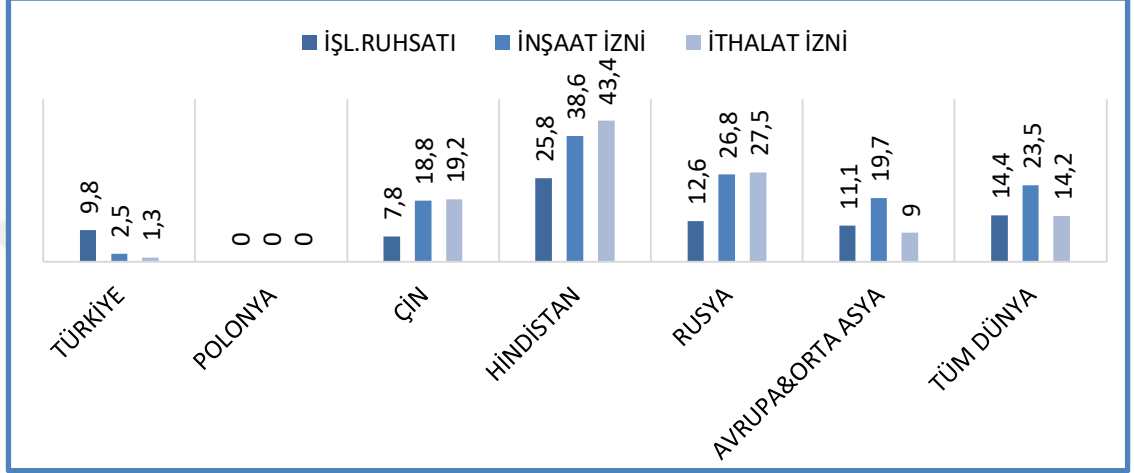
Tablo 48: İşlerin Yapılması İçin Kamu Yetkililerine Hediye Vermesi Gerektiğini Düşünen Firma Yüzdesi



Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Firmaların hediye vermeleri gerektiğini düşündükleri konular irdelendiğinde, aşağıda Şekil 49’da görüleceği üzere Türkiye’deki firmaların en çok işletme ruhsatı almak için, diğer ülkelerdeki firmaların ise inşaat izni almak için hediye verme gereği duydukları görülmektedir.

Şekil 49: İzinler İçin Kamu Yetkililerine Hediye Vermesi Gerektiğini Düşünen Firma Yüzdesi

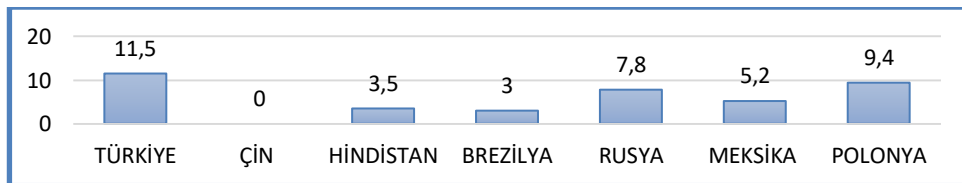


Kaynak: Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

2.3.2 SİYASİ VE EKONOMİK İSTİKRARIN FİRMALARA ETKİSİ

Türkiye’nin Dünya Bankası firma anket çalışmasında, firmaların üçüncü büyük kısıtı olan siyasi istikrarsızlık; mülakat sürecinde ekonomik istikrarsızlıkla birlikte değerlendirilmiştir. Türkiye’de sık sık değişen hükümetler ve hükümet politikalarındaki istikrarsızlıklar, uzun yıllar ekonomik dalgalanmalara zemin hazırlamıştır. Şekil 50’de siyasi istikrarsızlığı en büyük kısıt olarak gören firma yüzdeleri verilmiştir. En yüksek oran Türkiye’de görülmektedir. Çin’deki firmalar siyasi istikrarsızlığı en büyük kısıtlar arasında belirtmemiştir. Brezilya ve Hindistan ise en düşük yüzde oranlarına sahiptir.

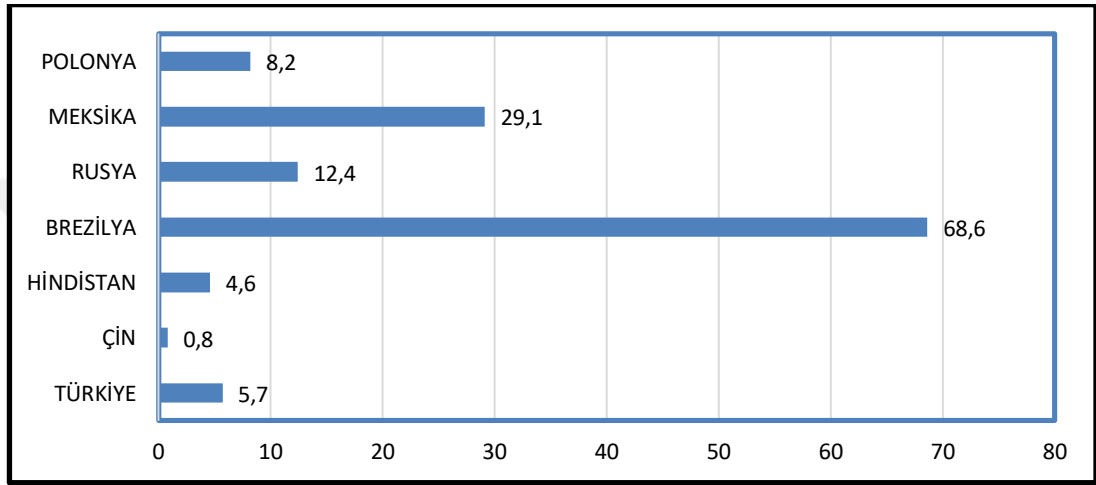
Şekil 50: Siyasi İstikrarsızlığı En Büyük Kısıt Gören Firma Yüzdesi



Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Şekil 51’de; siyasi istikrarsızlık sonucu oluşan kargaşa ortamı ve artan suç oranlarını temel kısıt olarak belirten firma yüzdeleri görülmektedir. Brezilya ve Meksika sosyal huzursuzluktan en çok etkilenen ülkeler olarak öne çıkmaktadır. Türkiye’deki firmaların %5,7 si; suç, hırsızlık ve kargaşa ortamını büyümelerinin önündeki temel kısıt olarak görmektedir ve ortalama bir sıralamaya sahiptir.

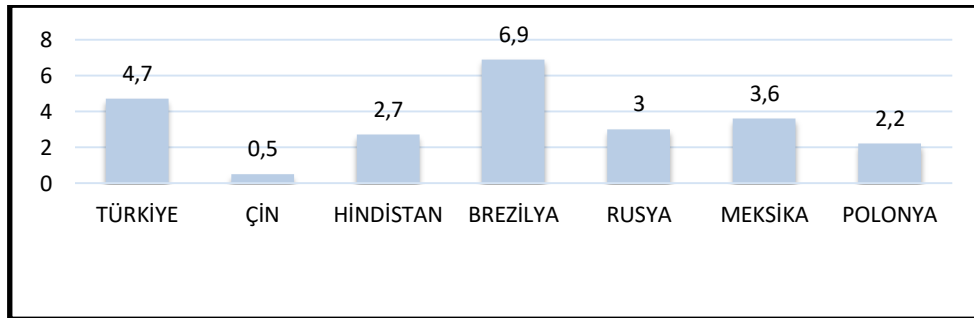
Şekil 51: Suç, Hırsızlık ve Kargaşayı Temel Kısıt Gören Firma Yüzdesi



Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

İstikrarsızlıkla ilgili bir diğer konu firmaların güven ortamından ne şekilde etkilendiği ve güvensiz ortamların firmalara getirdiği maliyetlerdir. Şekil 52 vandalizm ve hırsızlık nedeniyle firmaların uğradığı zararı, yıllık satışlarının yüzdesi olarak göstermektedir. En çok mali kayba uğrayan firmalar Brezilya ve Türkiye’dedir.

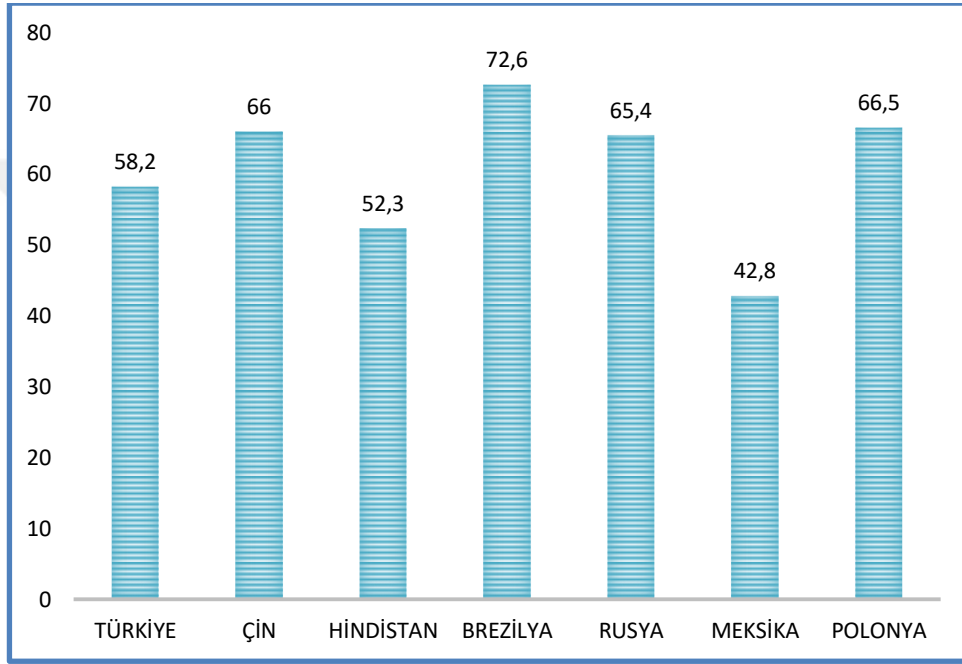
Şekil 52: Vandalizm ve hırsızlığın sebep olduğu kayıplar (yıllık satışların yüzdesi olarak)



Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Güvensiz ortamların firmalara getirdiği bir diğer maliyet, güvenlik harcamalarıdır. Şekil 53'te güvenlik için ödeme yapan firma yüzdeleri görülmektedir. Türkiye diğer ülkelerle kıyaslandığında, ortalama bir yüzdeye sahiptir. Güvenlik için en çok ödeme yapan firmalar; Brezilya ve Polonya'dadır.

Şekil 53: Güvenlik İçin Ödeme Yapan Firma Yüzdesi



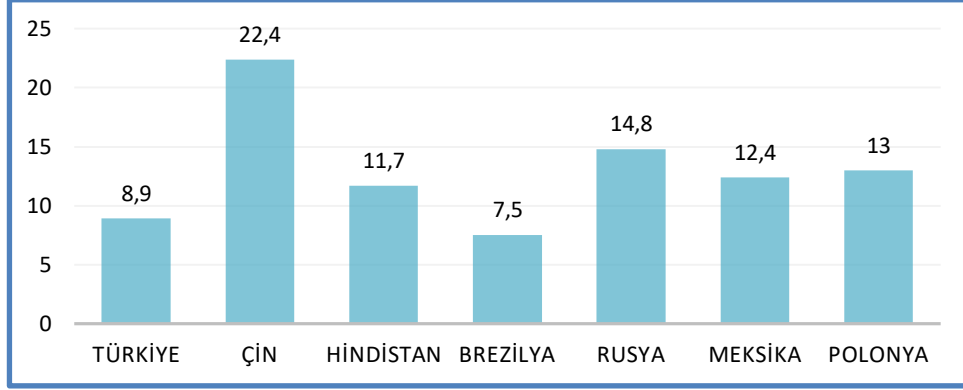
Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Dünya Bankası firma anketinde, ekonomik istikrarsızlıkla ilgili soru ve veriler mevcut değildir.

2.3.3 FİNANSMANA ERİŞİMİN FİRMALAR TARAFINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Finansmana erişim geliştirmekte olan ülkelerin pek çoğunun önde gelen kısıtları arasındadır. Dünya Bankası firma anketinde Türkiye'deki firmaların dördüncü kısıtı finansmana erişimdir ve reform yapılması beklenen bir alan olarak yer almaktadır. Aşağıda Şekil 54'te Dünya Bankası firma anket çalışması verilerine göre ülkelerin finansmana erişim kısıt yüzdeleri görülmektedir. Türkiye'deki firmaların sadece yüzde 8,9'u finansmana erişimi en büyük kısıt olarak değerlendirmiştir. En yüksek oran Çin'e aittir ve yüzde 22,4'dür. En iyi oran Brezilya'da görülmektedir.

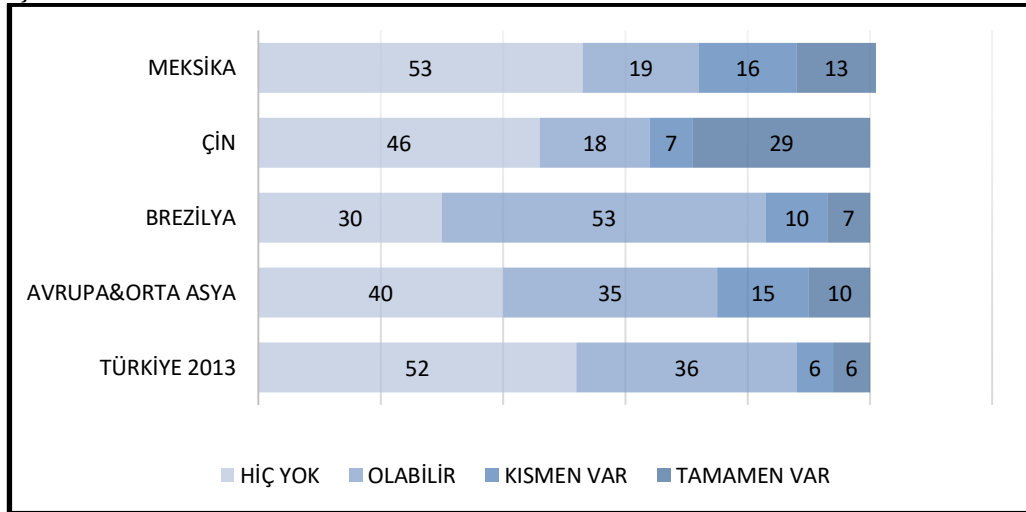
Şekil 54: Finansmana Erişimi En Büyük Kısıt Olarak Gören Firma Yüzdesi



Kaynak; Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

Aşağıda Şekil 55'te firmaların kredi kısıtlandırma derecelerine baktığımızda ise yine en yüksek kısıt oranının Çin'de olduğunu görmekteyiz. Çin'deki firma anket verilerine göre finansmana erişim diğer ülkelere kıyasla Çin'deki firmalar için daha büyük bir kısıt teşkil etmektedir. Tamamen kredi kısıtı konulan en yüksek firma oranı Çin'dedir. Kredisi tamamen kısıtlanan firmaların en düşük yüzdesi Brezilya ve Türkiye'dedir. Dünya Bankası firma anket çalışma verilerine göre Türkiye'de firmaların %52 si hiçbir kredi sınırlandırmasına tabi değildir. Sadece firmaları %12 si tamamen veya kısmen sınırlandırılmış kredi limitine sahiptir.

Şekil 55: Firmaların Kredi Kısıtlandırma Dereceleri



Kaynak: (Karacaovalı, 2016:5)

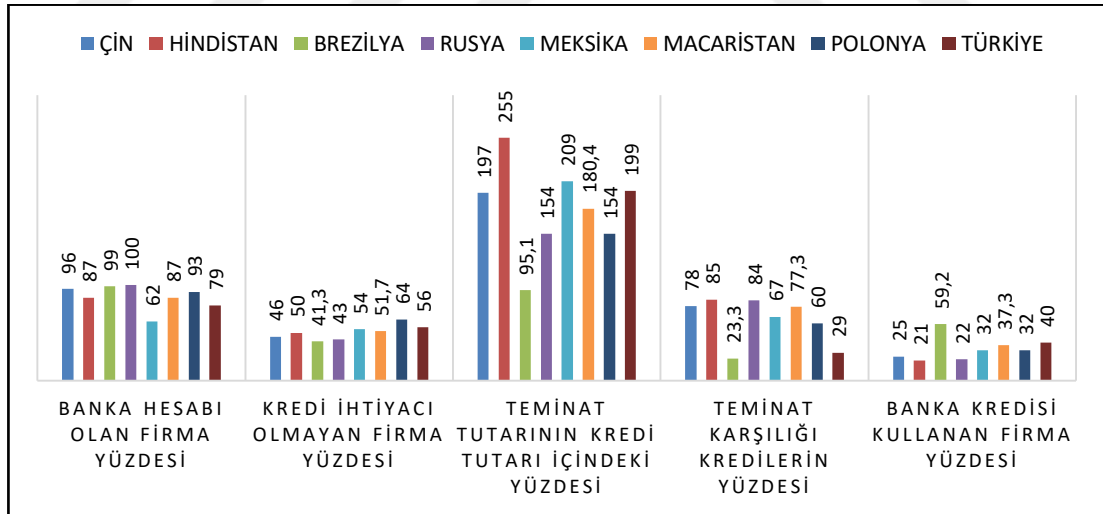
Türkiye, gelişmekte olan Avrupa Bölgesinde, Rusya'dan sonra ikinci büyük bankacılık

sistemine sahiptir (TC. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi, 2019). Finans piyasalarında; yatırım, kalkınma, katılım bankaları olmak üzere üç tip bankanın yanı sıra leasing ve faktoring yollarıyla da kredi temin etmek mümkün olmaktadır. Türkiye yatırım ve çalışma sermayesi için gereken dış finansman ve kredi araçlarının temininde diğer ülkelere göre ortalama, kendi gelir grubundaki ülkelere göre daha iyi performans göstermektedir (Karacaovalı, 2016).

2018 yılında bu konuyla ilgili de iyileştirmeler yapılmıştır. Kredi temininin güçlendirilmesi amacıyla kredi bilgilerine erişim artırılmış, iflas işlemlerinde teminatlı alacaklıların hakları geliştirilmiştir. Firma tasfiye sürecinin iyileştirilmesi için ise iflas süreci başladıktan sonra krediye erişim imkânı tanınmıştır (Dünya Bankası,2018).

Şekil 56’da ülkelere göre firmaların finansal yapıları görülmektedir. Hangi ölçekte olursa olsun firmaların ticari faaliyetlerini sürdürebilmeleri için krediye ihtiyaçları olmaktadır. Aşağıda yükselen ekonomilerdeki kredi kullanım oranları, kredi kullanım detayları ve banka hesabı olan firma yüzdeleri verilmiştir.

Şekil 56: Firmaların Finansal Yapısı



Kaynak: Dünya Bankası Firma Anket Çalışması veri tabanı (2013)

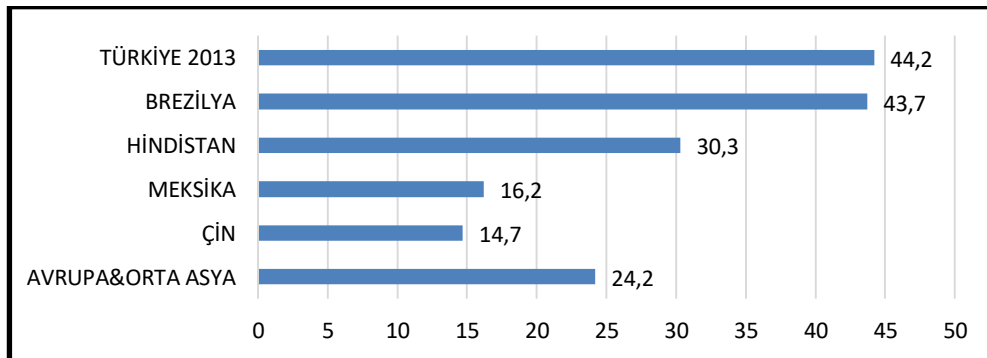
Türkiye banka hesabı olan ve banka kredisi kullanan firma oranlarında ön sıralarda yer almaktadır. Ancak tablodan da görüleceği üzere teminatlı kredi kullanım oranları düşüktür. Teminat oranlarının yüksek oluşu da teminatlı kredi kullanımı konusunda engel teşkil etmektedir. Türkiye’deki firmalar, aldıkları kredi tutarının

yaklaşık iki katı kadar teminat göstermektedirler. Çin de aynı teminat oranına sahiptir. En yüksek kredi teminatı ise, Hindistan ve Meksika'da görülmektedir. Brezilya kıyaslama yapılan ülkeler içinde en düşük teminat oranına sahiptir. Verilen kredi tutarının %95'i kadar teminat alınmaktadır.

Türkiye'de banka hesabı olan firma oranı %79 dur. Bu oran diğer ülkelerle kıyaslandığında oldukça düşük kalmaktadır. Mikro ölçekli firma sayısının fazla oluşu, bu oranın düşük olmasına etki eden faktörlerden biri olarak görülebilir. Ancak kira ödemesi gibi birtakım ödemelere ve belli bir tutarın üzerindeki işlemlere banka transferi zorunluluğu getirilmesi ve vergi ödemelerinin elektronik ortama taşınması nedeniyle bu oranın günümüzde artmış olması beklenmektedir. Dünya Bankası firma anket çalışmasının yapılmış olduğu 2013 yılından bugüne kredi kartı kullanım imkanlarının hem ticari hem de bireysel kullanımda artmış olması, elektronik ortamdaki bankacılık işlemlerinin daha kısa sürede ve daha düşük maliyetle yapılabilmesi de banka hesabı olmayan firma sayısının azalmasına katkıda bulunmaktadır.

Şekil 57'de finansal kurumlarca yatırım amaçlı kullanılan kredi yüzdeleri görülmektedir. Türkiye, en yüksek yatırım için sağlanan finansman oranına sahiptir. Bu veriler, Türkiye'de yatırım yapan firmaların diğer ülkelere kıyasla daha fazla banka kredisi aracılığıyla yatırım yaptığı şeklinde yorumlanabilir. İkinci sırada Brezilya gelmektedir. Çin %14,7, Meksika ise %16,2 oranıyla sıralamanın en gerisinde yer almaktadır. Hindistan'da ise yatırımların %30,3 ü bankalarca finanse edilmektedir.

Şekil 57: Bankalarca Finansman Sağlanan Yatırımların Yüzdesi



Kaynak: (Karacaovalı,2016)

Karacaovalı tarafından (2016), Dünya Bankası firma anketi sonuçları baz

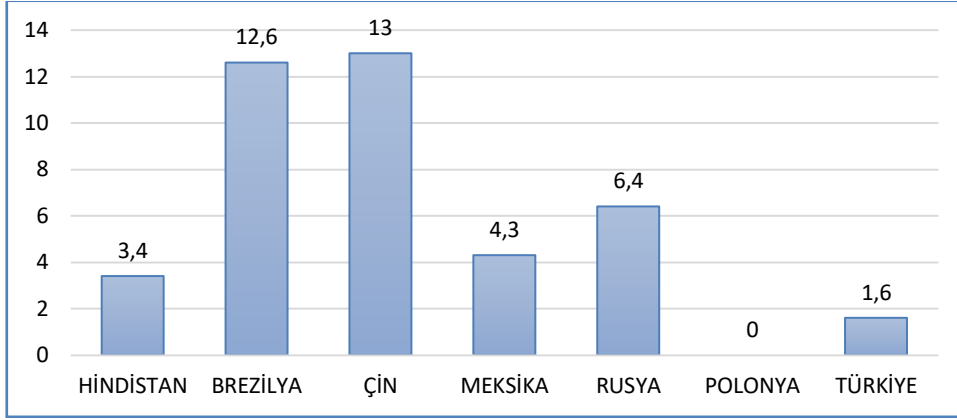
alınarak yapılan çalışmaya göre; Türkiye’deki firmaların büyük çoğunluğu finansal kurumlardan kredi sağlayabilmekte ve bu krediyi çalışma sermayesinden çok makine, bina, arsa gibi sabit kıymetlerin temini için kullanmaktadır. Yine de Türkiye’de pek çok firma, en büyük zorluklarının krediye erişim olduğunu düşünmektedir. Bu sonuç, piyasadaki mikro firma (1-4 kişi) sayısının çoğalmasıyla birlikte, finansmana erişimin ters orantılı olabileceğini düşündürmektedir. Mikro ölçekteki firmalar, finansmana erişimin kendileri için sorun olduğu algısına sahip olduklarından, bazen de başvurularının reddedileceği düşüncesiyle, finansman talebiyle ilgili bir başvuruda bulunmamaktadır (Karacaovalı, 2016:12).

2.3.4. İSTİHDAM PİYASASI ÖZELLİKLERİ

Dünya Bankası, diğer alanlarda olduğu gibi istihdam piyasalarında da esnek ve tam rekabetçi bir piyasayı desteklemektedir. Bu görüş; rekabeti yüksek modern piyasaların çalışanlarına farklı iş alternatifleri sunacağını, iş alternatiflerindeki artışın çalışanları katı kuralları olan korumacı mevzuatlardan çok daha fazla koruyacağını savunmaktadır. Farklı iş alternatifleri olduğunda çalışanlar istemedikleri işlerde çalışmaya devam etmeyecektir. Bu durum da işverenleri çalışanların taleplerini daha fazla dikkate almaya yönlendirecektir.

Dünya Bankasının firmalar üzerinde yaptığı ankete göre; yeterli eğitime sahip olmayan işgücünün, ülkelere göre kısıt oranları yüzde olarak aşağıda verilmiştir. Şekil 58’de görüldüğü gibi yeterli eğitime sahip olmayan eleman konusunda, en çok Brezilya ve Çin sorun yaşamaktadır. Türkiye, kıyaslama yapılan ülkeler arasında oldukça düşük bir orana sahiptir. Yüksek işsizlik oranları, ankete katılan küçük ve orta ölçekli firmalar için eleman bulmayı kolaylaştırıcı bir unsur olmaktadır. Ancak nitelikli ve sektörün aradığı niteliklere sahip eleman bulmak sorun olabilmektedir. Firmaların yenilikçi ve dışa açılmaya hevesli oldukları oranda nitelikli elemana duydukları ihtiyaç artmaktadır. Polonya ‘daki firmalar için, işgücü en büyük kısıtlardan biri olarak görülmemektedir. Bu nedenle tablodaki değeri 0 olarak verilmiştir. Bu sonuç, Polonya’da işveren taleplerinin mevcut işgücünün eğitim seviyesiyle uyuştuğunu göstermektedir.

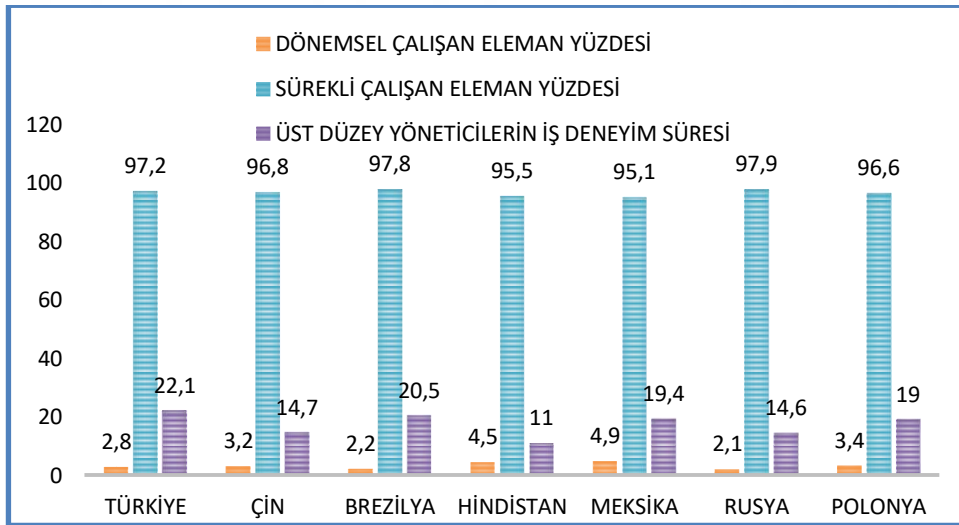
Şekil 58: Yeterince Eğitimi Olmayan İşgücünü En Büyük Kısıt Gören Firma Yüzdesi



Kaynak; Dünya Bankası firma anketi veri tabanı (2013)

Şekil 59'da; Türkiye'deki işgücünün çalışma süreleri görülmektedir. Şekil'de yer alan ülkelerin hiçbiri, dönemsel çalışan eleman tercih etmemektedir. Türkiye'deki firmalarda çalışanların yüzde 97,2 sini sürekli çalışanlar, yüzde 2,8 ini dönemsel çalışanlar oluşturmaktadır. En uzun iş deneyim süresine, Türkiye ve Polonya'daki yöneticiler sahiptir.

Şekil 59: İstihdam Piyasasında Çalışma Süreleri

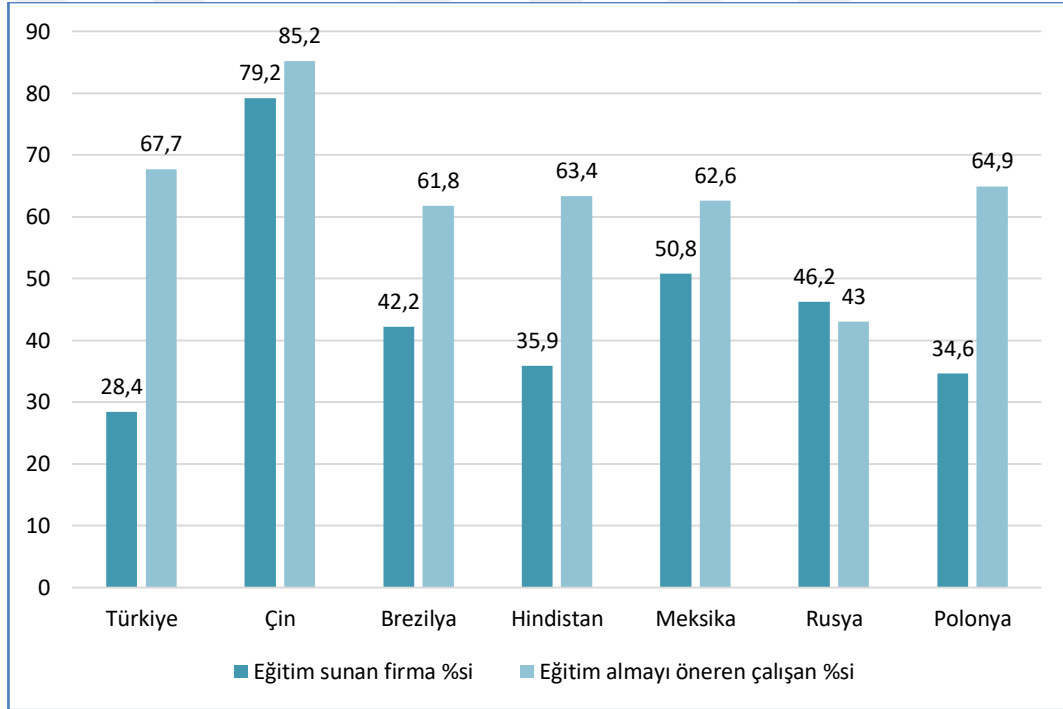


Kaynak; Dünya Bankası firma anketi veri tabanı

Şekil 60'da çalışan ve işverenin eğitim konusundaki yaklaşımlarını görmektediriz. En fazla eğitim almak isteyen çalışanlar Çin'de bulunmaktadır. Türkiye'de ise çalışanların eğitim alma konusunda istekli olduğu, buna karşın eğitim veren firma oranının düşük olduğu görülmektedir. Çalışanların eğitim alma isteği, pek

çok nedenden kaynaklanabilmektedir. Özellikle işsizlik oranının yüksek olduğu piyasalarda, iş bulma ihtimalini arttırması açısından daha fazla bilgi ve uzmanlaşma isteği olarak yorumlanabilir. Okul eğitiminin yetersiz olduğu veya işveren taleplerinin karşılanamadığı durumlarda, işveren eğitimleri; adaptasyonu kolaylaştırıcı ve eksikleri tamamlayıcı bir yöntem olmaktadır. Ancak özellikle gelişmekte olan ülkelerde eğitimin zaman alıcı ve firmalar açısından maliyet arttırıcı bir unsur olduğu da bir gerçektir. Özellikle uzmanlaşma isteyen alanlarda, firmalar çalışanlarını belli bir süre çalışma şartı koyarak oldukça maliyetli eğitimlere gönderebilmektedir.

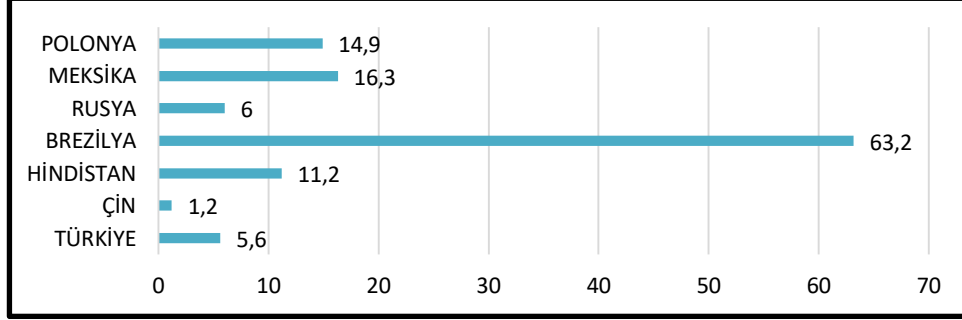
Şekil 60: İstihdam Piyasasında Çalışan ve İşverenin Eğitime Bakışı



Kaynak; Dünya Bankası firma anketi veri tabanı (2013)

İstihdam piyasalarında, işgücünün niteliği kadar işgücü mevzuatları da firmaların işe alım sürecini etkilemektedir. Şekil 61'e göre işgücü mevzuatlarını temel kısıtlardan biri olarak gören firma yüzdesinin en yüksek olduğu ülke Brezilya'dır. Türkiye'de faaliyet gösteren firmaların gözünden bakıldığında, işgücü düzenlemelerinin katılığının kısıt oluşturması açısından sondan ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. En düşük oran ise %1,2 ile Çin'de bulunmaktadır.

Şekil 61: İşgücü Mevzuatını Temel Kısıt Gören Firma Yüzdesi



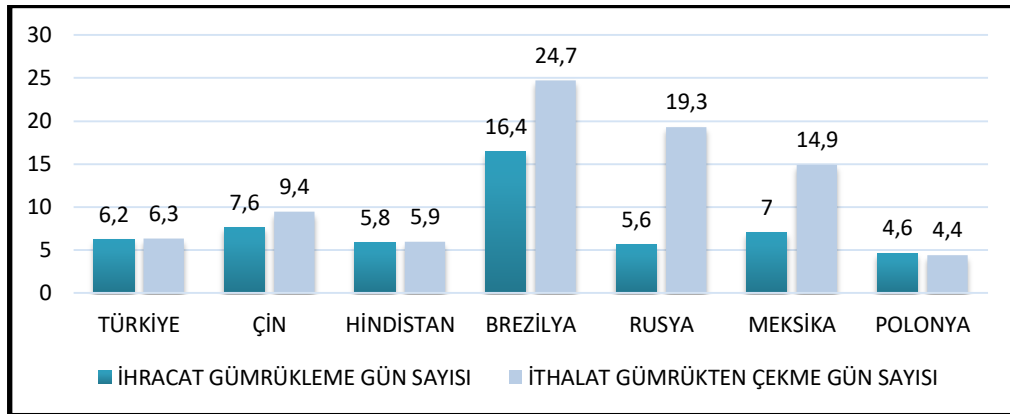
Kaynak; Dünya Bankası firma anketi veri tabanı (2013)

2.3.5. TİCARİ AÇIKLIK VE FİRMALARA SAĞLADIĞI

KOLAYLIKLAR

Dünya Bankasının dış ticaret ile ilgili olan firma anket sorularında ithalat ve ihracat gümrükleme işlemlerinin süresi ve yabancı menşeli ürün girdilerinin miktarı üzerinde durulmuştur. Aşağıda Şekil 62’de ithalat ve ihracat işlemlerinin gümrükleme süreleri verilmiştir. Türkiye ortalama bir performans göstermektedir. Brezilya hem ithalat hem de ihracatta en uzun gün sayısına sahiptir. İthalatı ve ihracatı en kısa sürede gerçekleştiren ülke Polonya’dır. Şekil 21’de görüleceği üzere, Polonya dış ticaret açıklık endeksinde de kıyaslama yapılan ülkeler arasında en yüksek puanla birinci sırada yer almaktadır.

Şekil 62: Dış Ticaret Gümrükleme İşlemleri İçin Gereken Gün Sayısı

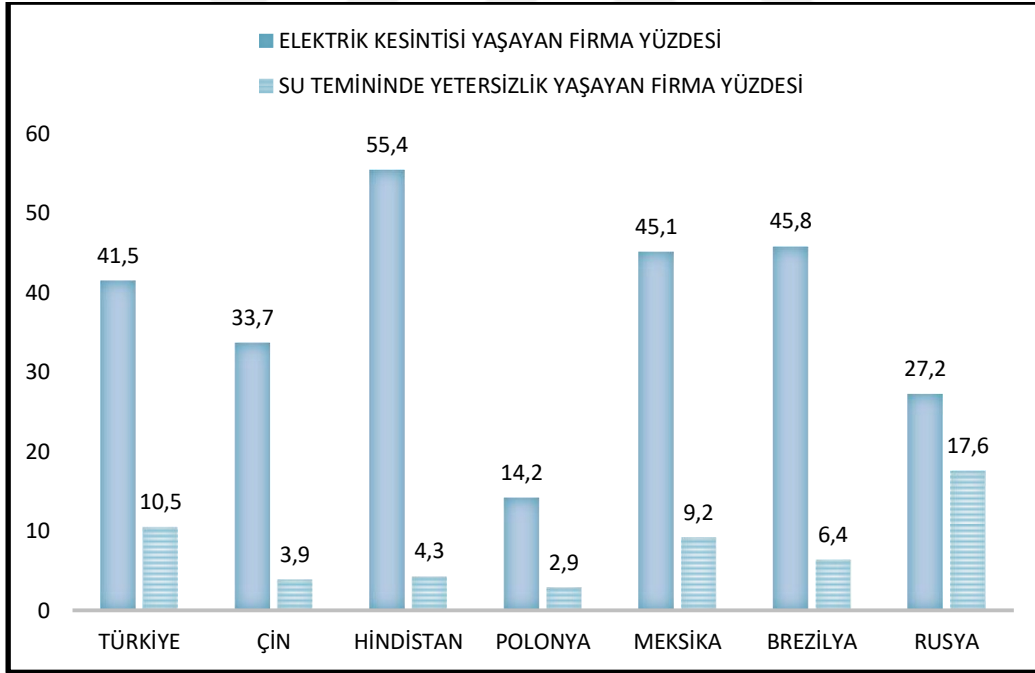


Kaynak; Dünya Bankası firma anketi veri tabanı (2013)

2.3.6 ALTYAPI SORUNLARI

Dünya Bankası firma anketinde, elektrik temini için gereken süre, elektrik kesintilerinin sıklığı, su teminindeki yetersizlikler, taşımacılıkta yaşanan sorunlar gibi konular alt yapı başlığı altında değerlendirilmiştir. Şekil 63’de firmaların yüzde kaçının elektrik kesintisi yaşadığı ve yüzde kaçının su temininde sorunla karşılaştığı görülmektedir. Bu grafiğe göre en fazla elektrik kesintisi, Hindistan ve Brezilya’da yaşanmaktadır. Türkiye, elektrik kesintisinde dördüncü sıradadır. Su temininde ise Türkiye’deki firmaların %10,5’i yetersizlik yaşadığını ifade etmiştir. Türkiye yeterli su temininde ortalamanın altında bir performansa sahiptir. Hindistan, Brezilya, Meksika ve Çin’den daha geri sırada yer almaktadır. Su temininde en kötü performans ise Rusya’ya aittir. Buna karşın Rusya elektrik temininde Polonya’dan sonra en iyi ikinci sıraya sahiptir.

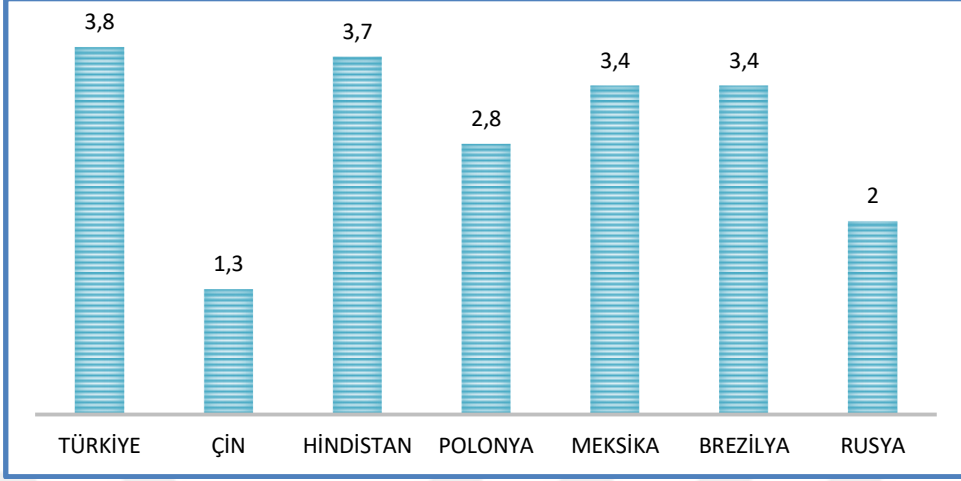
Şekil 63: Elektrik Kesintisi Yaşayan ve Yeterince Su Temin Edemeyen Firma Yüzdesi



Kaynak; Dünya Bankası firma anketi veri tabanı (2013)

Gelişmekte olan ülkelerin sıklıkla yaşadığı elektrik kesintileri, üretimin aksamasına ve hizmet sektöründe hizmet kalitesinin düşmesine sebep olmaktadır. Şekil 64’te üretim firmalarının yaşadığı elektrik kesintileri sonucunda oluşan kayıpların, yıllık ortalama satışlara oranı görülmektedir. Türkiye %3,8 ile en yüksek kayıp oranına sahiptir.

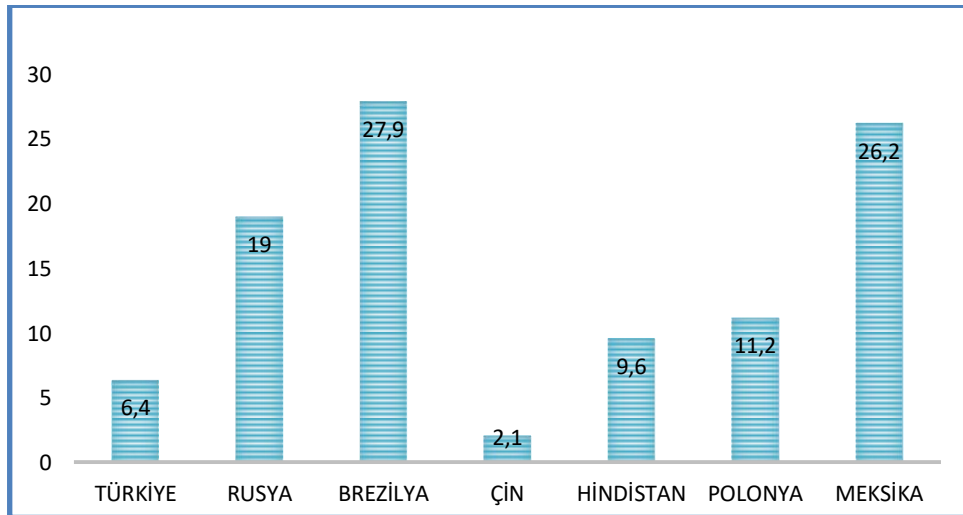
Şekil 64: Elektrik Kesintisi Nedeniyle Uğranılan Kayıplar (Yıllık Satış Yüzdesi Olarak)



Kaynak; Dünya Bankası firma anketi veri tabanı (2013)

Üretim sürecinde ulaşım çözümleri, alt yapı unsurları içinde özellikle malın veya hizmetin ulaştırılması noktasında ticaretin yapılması için önem kazanmaktadır. Şekil 65’te ulaşımı temel kısıt olarak belirten firma yüzdeleri verilmektedir. Ulaştırma en çok Brezilya, Meksika ve Rusya firmalarınınca kısıt olarak görülmüştür. Türkiye’de taşımacılığı temel kısıt gören firmaların oranı %6,4’tür. Türkiye bu alanda Çin’den sonra en düşük orana sahip ülkedir. Bu sıralamada ilk üç sırada bulunan firmalar Şekil 24’de verilmiş olan lojistik endeksinde de ilk üç sırayı paylaşmaktadır.

Şekil 65: Taşımacılığı Temel Kısıtlardan Gören Firma Yüzdesi



Kaynak; Dünya Bankası firma anketi veri tabanı (2013)

2.4. DÜNYA BANKASI 2019 FİRMA ANKET VERİLERİ

Dünya Bankası 2019 yılına ait firma anket verilerini Ekim 2019'da yayınlamıştır. Anket soruları yolsuzluk, suç, kayıt dışılık, cinsiyet, finans, altyapı, yenilik ve teknoloji, ticaret, işgücü, firma yapısı, firma performansı başlıkları altında toplanmıştır. Bu anket çalışmasında da 2013 yılındaki anket çalışması gibi, mülkiyet hakları ve fikri mülkiyet haklarıyla ilgili sürece dair değerlendirmeleri içermemektedir. Şekil 66'da 2013 ile 2019 yılı anket sonuçları karşılaştırılmıştır. Kıyaslama, firmaların büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlar ve temel kısıtlar olmak üzere iki şekilde yapılmıştır. Firmaların büyümelerinin önündeki en büyük kısıtların (2019) siyasi istikrarsızlık, finansmana erişim ve işgücü konularında 2013 yılına göre artış gösterdiği, diğer konularda ise azalarak daha olumlu bir görünüm çizdiği izlenmektedir.

Şekil 66: Dünya Bankası 2019 yılı firma anket verilerine göre firmaların kısıtları

FİRMALARIN BÜYÜMELERİNİN ÖNÜNDEKİ EN BÜYÜK KISITLAR	2013%	2019%	FARK%
En Büyük Kısıt Vergi Oranları	37,4	24,1	-13,3 ↓
En Büyük Kısıt Kayıt Dışılık	20,2	8,3	-11,9 ↓
En Büyük Kısıt Siyasi İstikrarsızlık	11,5	20,8	9,3 ↑
En Büyük Kısıt Finansmana Erişim	8,9	28,9	20 ↑
En Büyük Kısıt Taşımacılık	4,8	0	-4,8 ↓
En Büyük Kısıt Elektrik Temini	4,6	2,6	-2 ↓
En Büyük Kısıt Yolsuzluk	3,6	1,1	-2,5 ↓
En Büyük Kısıt İş Açma Ruhsatı Almak	2	1,5	-0,5 ↓
En Büyük Kısıt Vergilendirme	1,9	1,5	-0,4 ↓
En Büyük Kısıt Eğitimsiz İşgücü	1,6	6,6	5 ↑
FİRMALARIN BÜYÜMELERİNİN ÖNÜNDE ENGEL GÖRDÜKLERİ TEMEL KISITLAR	2013%	2019%	FARK%
YARGI SİSTEMİ			
Mahkemelerin işleyişini temel kısıt gören firma yüzdesi	2,8	15,1	12,3 ↑
KAYIT DIŞILIK			
Kayıt dışı firmalarla rekabet eden firma yüzdesi	40	50,2	10,2 ↑
Kayıt dışılığı temel kısıt gören firma yüzdesi	13,8	29,2	15,4 ↑
YOLSUZLUK			
Yolsuzluğu en büyük kısıt gören firma yüzdesi	3,6	25,4	21,8 ↑
İşlerin yapılması için kamu yetkililerine hediye vermesi gerektiğini düşünen firma yüzdesi	5,8	0,7	-5,1 ↓

Kamu yetkililerine hediye vermesi gerektiğini düşünen				
İşletme ruhsatı için	9,8	0	-9,8	↓
İnşaat ruhsatı için	2,5	1,4	-1,1	↓
İthalat izni için	1,3	0,1	-1,2	↓
SİYASİ VE EKONOMİK İSTİKRAR				
Suç, hırsızlık ve kargaşayı temel kısıt gören firma yüzdesi	5,7	6,5	0,8	↑
Vandalizm ve hırsızlığın sebep olduğu kayıplar (yıllık satışların yüzdesi olarak)	4,7	2,5	-2,2	↓
Güvenlik için ödeme yapan firma yüzdesi	58,2	40,6	-17,6	↓
FİNANSMANA ERİŞİM				
Banka kredisi kullanan firma yüzdesi	40	34,8	-5,2	↓
Teminat Karşılığı kredilerin yüzdesi	29	37,9	8,9	↑
Teminat tutarının kredi tutarı içindeki yüzdesi	199	174,5	-24,5	↓
Kredi İhtiyacı olmayan firma yüzdesi	56	35,7	-20,3	↓
Banka hesabı olan firma yüzdesi	79	81,3	2,3	↑
İSTİHDAM PİYASASI				
Dönemsel çalışan eleman yüzdesi	2,8	0,1	-2,7	↓
Sürekli çalışan eleman yüzdesi	97,2	99,9	2,7	↑
Üst düzey yöneticilerin iş deneyim süresi	22,1	24,9	2,8	↑
Eğitim sunan firma yüzdesi	28,4	30,7	2,3	↑
Eğitim almayı öneren çalışan yüzdesi	67,7	73	5,3	↑
İşgücü mevzuatını temel kısıt gören firma yüzdesi	5,6	14,3	8,7	↑
DIŞ TİCARET				
İhracat gümrükleme gün sayısı	6,2	2,6	-3,6	↓
İthalat gümrükten çekme gün sayısı	6,3	2,7	-3,6	↓
ALT YAPI				
Elektrik kesintisi yaşayan firma yüzdesi	41,5	28,5	-13	↓
Su temininde yetersizlik yaşayan firma yüzdesi	10,5	1,7	-8,8	↓
Elektrik kesintisi nedeniyle uğranılan kayıplar (yıllık satış yüzdesi olarak)	3,8	1,8	-2	↓
Taşımacılığı Temel Kısıtlardan Gören Firma Yüzdesi	6,4	15	8,6	↑

Kaynak; Dünya Bankası firma anket çalışması.

3.BÖLÜM UYGULAMA

3.1 UYGULANACAK YÖNTEM

Bu çalışmada; Türkiye'deki iş ortamına dair Dünya Bankası firma anket verileri ile yapılan analizi güçlendirmek için, Türkiye'de faaliyet gösteren firmalara yönelik saha çalışması yapılmıştır. Bu araştırmanın amacı Türkiye'deki farklı sektörlerde faaliyet gösteren değişik ölçeklerdeki firmaların çalışma ve yatırım ortamlarında yaşadıkları zorlukları detaylı bir şekilde sorgulayarak ortak noktaları irdelemektir. Çalışma yarı yapılandırılmış mülakat yöntemiyle Aralık 2018 ve Ocak 2019'da yapılmış olup, Dünya Bankası firma anketinde yer almayan konulara da değinilmiştir. Mikro ölçekteki firmaların sahipleriyle diğer büyüklükteki firmaların ise yöneticileriyle yapılan her bir mülakat ortalama 20-25 dakika sürmüş, yanıtlar ses kaydıyla alınmış, firmaların yaşadığı ortak zorluklar belirlenmeye çalışılmıştır. Sadece bir firmada bilgiler birden çok bölüm ve yöneticiden alındığı için yanıtlar yazılı olarak temin edilmiştir.

3.2 KATILIMCI FİRMA ÖZELLİKLERİ

Saha çalışması kapsamında görüşülen firmaların merkezleri İstanbul'da bulunmaktadır. Firmaların ikisi yabancı ortaklı, diğerleri Türk ortaklı firmalardır. Firma büyüklükleri; büyük, orta, küçük ve mikro olmak üzere farklı ölçeklerden seçilmiştir. Firmalar, tekstil, madencilik, inşaat, hizmet, gıda, elektronik güvenlik sistemleri, perakende satış ve finans sektörlerinden olup, firmalardan ikisi teşvikli bölgelerde üretim yapmaktadır. Firmaların hepsi aynı zamanda dış ticaret yapmakta olup, hizmet sektöründekiler yurt dışındaki müşterilere de hizmet vermektedir.

Araştırmacı; mülakata katılanlara, Türkiye'deki iş ortamını değerlendirmeye yönelik sorular yöneltileceğini, verilecek yanıtların tez çalışmasında kullanılacağını, kişi ve firma bilgilerinin gizli tutulacağını belirtmiştir. Katılımcılar isim bilgilerini vermiş, büyük bir kısmı aynı zamanda firma isimlerini de belirtmiştir. Katılımcıların ve firmaların isimleri gizli tutularak katılımcılara kod isim verilmiştir. Şekil 67'de kod isim verilen katılımcıların firma iş tipleri ve çalışan sayıları görülmektedir.

Şekil 67: Mülakat Katılımcılarının Sembolleri ve Firma Özellikleri

KATILIMCININ SEMBOLÜ	İŞ TİPİ	ORTALAMA ÇALIŞAN SAYISI
DNŞ	DIŞ TİCARET PROJE DANIŞMANLIĞI	3
GVN	ELEKTRONİK GÜVENLİK SİSTEMLERİ	5
ÜR1	ÜRETİCİ	1.500 VE ÜZERİ
ÜRT	ÜRETİCİ/TEDARİKÇİ	230
PRK	PERAKENDE/SATIŞ	805
ÜR2	ÜRETİCİ	100
FNM	ARACI KURUM	350
MÜM	MÜMESSİLLİK	30
YPT	YAPI/TURİZM	220
ÜR3	ÜRETİCİ	1.500 VE ÜZERİ

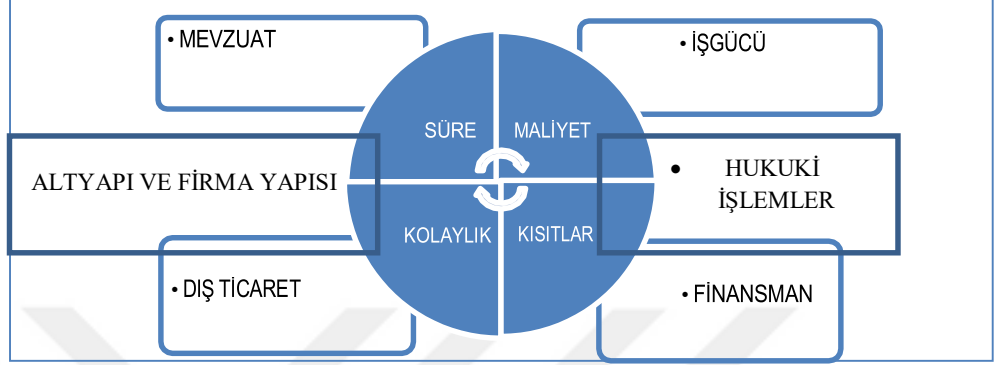
Katılımcıların; soruları cevaplama konusunda istekli olduğu ve konularla ilgili detaylı bilgiye sahip oldukları gözlenmiştir. Yabancı firmaların yanıtları, daha az detay içermekte olup, daha az konuda sorun bildirmişlerdir. Gümrükleme, muhasebe, insan kaynakları ve hukuki danışmanlık gibi hizmetleri dışarıdan alan katılımcılar, bu konularla ilgili soruları cevaplarırken direk edindikleri tecrübeleri değil, kendilerine verilen bilgileri yansıtmışlardır. Buna karşın, katılımcı firmaların memnuniyetsizlik yaşadığı konuların benzerliği dikkat çekmektedir.

3.3. MÜLAKAT SORU BAŞLIKLARI VE DEĞERLENDİRME KRİTERLERİ

Sorular hazırlanırken, literatür taramasının yanı sıra; Dünya Bankası tarafından düzenlenen Firma Anketi, İş Yapma Kolaylığı Endeksi ve Küresel Rekabet Endeksi'nin alt başlıklarından faydalanılmıştır. Soruların şekli, katılımcıların dikkatini dağıtmayacak şekilde oluşturulmuş, konuya odaklı, makul sayıda ve anlaşılır biçimde

sorulmasına özen gösterilmiştir. Toplam 22 soru sorulmuştur. Sorular, Şekil 68’de görüleceği üzere altı ana başlık altında toplanmış, iş ortamını oluşturan unsurlar; süreçlerin kolaylığı, maliyet, süre ve kısıtlar çerçevesinde detaylandırılmıştır.

Şekil 68: Mülakat Sorularının İçeriği ve Değerlendirme Kriterleri



4. BÖLÜM

MÜLAKAT SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

4.1. FİRMALARIN KURUMSAL YAPIYA BAKIŞI:

4.1.1. YARGI KALİTESİ VE HUKUKİ SORUNLAR;

Dünya Bankası firma anket verilerinde, 2013 yılında Türkiye'deki firmaların sadece %2,8'i, yargı sistemini; büyümelerinin önünde temel kısıt olarak gördüklerini bildirmişlerdir. Bu oran 2019 anket verilerinde %15 e yükselmektedir. 2013-2019 yılları arasındaki mali piyasa dalgalanmaları, firmaların alacakların tahsili konusunda yaşadıkları sıkıntıları arttırmış, pek çok küçük ve orta ölçekli firmanın iflas sürecinin hızlandığı görülmüştür. 2019 yılında görülen yükseliş alacak davalarındaki ve iflas sürecindeki firma sayısının artışıyla açıklanabilir. Yapılan mülakatlarda, firmalar yargı süreci ve hukuki işlemler konusunda, büyük problemler yaşadıklarını belirtmişlerdir.

Türkiye'de ticaretin daha kolay ve hızlı yapılabilmesi için çeşitli hukuki iyileştirmeler yapılmakta olsa da alacakların tahsilatı eskiden beri süregelen sorunlardan birisidir. Bu sorunların bir kısmı beklenmedik ekonomik dalgalanmalardan, bir kısmı da sürecin işleyişinden kaynaklanmaktadır. Yapılan mülakatlarda pek çok firma, yaşadıkları hukuki sorunların en başına, alacakların tahsilatıyla ilgili zorlukları ve mahkeme süreçlerini yerleştirmiştir. Bu süreçler çoğunlukla alacakların tahsil edilememesiyle sonuçlanmaktadır. Sorun yurt içi piyasalarla da sınırlı kalmayıp, yurt dışındaki alacakların tahsilatında da yaşanmaktadır. Bunun sonucu olarak, firmalar yüksek meblağlı işler yaptıkları firmalar için alacak sigortası yaptırmayı veya güvendikleri firmalarla çalışmayı tercih etmektedirler. Küçük meblağlı işlere emek harcamayı veya yeni firmalarla çalışmayı riskli ve maliyetli bulduklarından, gelişme potansiyeli olan pek çok işi en başından geri çevirmektedirler.

Katılımcılarımızdan DNSŞ kişisi, “*Ödemesi garanti olmayan işlere girmemeye ya da müşterilerimizi sokmamaya çalışıyoruz. Ödeme dediğimiz şey ya nakdi ya garantiye bağlanmış ya da sigortaya bağlanmış ödemeler.*” derken MÜM kişisi de “*Hiçbir acente artık alacak sigortası olmadan sipariş almıyor. Küçük sevkiyatlarda sigorta tutarı adede bölündüğünde büyük meblağlara ulaşıyor. Keşke bunlar biraz daha aşağı çekilebilse*” diyerek aynı görüşü desteklemiştir. ÜRT kişisi

ise yurt dışındaki müşteri alacaklarını sigortalandırmada zaman zaman sorunlar yaşadığını belirtmiştir.

Firmalar alacak tahsilatları konusunda hassas ve tedbirli davrandıkları için, çok sayıda mahkemeye sirayet eden davaları olmadığını da belirtmişlerdir. Bu sayı firma ölçeği ve ticari işlem hacmine göre değişmekle birlikte, firmaların ayda bir veya iki kez, yıl içinde ise 6-7 davası olmaktadır. ÜR3 kişisi, hukuki sorun yaşama sıklığını “sürece göre değişiklik arz edebilir” şeklinde cevaplamıştır. Mahkemelerin uzun sonuçlanma süreleri nedeniyle, genel yaklaşım olarak firmalar; dava açmaktan kaçınmakta, karşılıklı anlaşma yolunu tercih etmekte ve sulh yoluna gitmektedirler. Hukuki işlemlere başvurulduğu durumlarda ise dava sonuçlarıyla ilgili olarak güven sorunu yaşanmaktadır.

YPT kişisi, *“Alacakları mahkemeye taşıyoruz, en iyi mahkeme kararı en kötü anlaşmadan da kötü oluyor. Mahkemeye gitsek iki sene”* derken, ÜRT kişisi, *“Siz alacağınızı tahsil etmek üzere mahkemeye gittiyseniz çoktan geçmiş olsun zamanına girmişsiniz demektir ve hiçbir şey tahsil edemiyorsunuz. Böyle birkaç tane oldu. Haklı çıktık falan ama hiçbir zaman sonuca ulaşamıyorsunuz”* saptamasında bulunmuştur. Aynı sorun ve güvensizlik yurt dışı alacakları için de geçerlidir. MÜM kişisi, *“Yurt dışıyla yaptığınız bir işlemde paranızı alamadığınız zaman o parayı bir türlü alamıyorsunuz çünkü oradaki mahkemeler geçerli oluyor. O parayı biraz unutmak zorunda kalıyorsunuz maalesef. Hem takibi hem işlemi yıllarca sürüyor”* demiştir. ÜRT kişisi işçi mahkeme süreçlerine de değinmiş, *“İş mahkemelerinde sözleşmeye işveren mi çalışan mı uymamış çok objektif bakılmadığını düşünüyorum. Mutlaka bir gerekçeleri var ama uygulamada gereğinden fazla çalışan tarafının tutulduğunu düşünüyorum”* yorumunda bulunmuştur.

Firmaların yaşadığı bir diğer hukuki sorun ise, fikri mülkiyet haklarının korunmasıyla ilgilidir. Türkiye’de fikri mülkiyet haklarının tarihi çok eskilere dayanmamaktadır. Türkiye, dünyadaki trende uyumlu olarak 2011-2012 yıllarında özellikle marka ve endüstriyel tasarım patent başvurularında güçlü bir yükseliş kaydetmiştir. (Dünya Fikri Haklar Örgütü Göstergeleri ,2013) Aralık 2016’da kabul edilen 6769 no.lu sınai mülkiyet kanunu eskiden çıkartılmış kararnamelerle yürüyen fikri mülkiyet haklarını birleştirmiş ve AB kanunlarıyla uyumlu hale getirmiştir. Bu kanun ile ‘Türkiye Patent Enstitüsü’ ismi ‘Türk Patent ve Marka Kurumu’ olarak

değiştirilmiştir.

Kanunun; kolay anlaşılır ve kullanılabilir olmasına özen gösterilmiştir. Fikri mülkiyet haklarının daha etkin kullanılması için, üniversitelerin geliştirdiği buluşların ticari hale getirilmesi teşvik edilmiş ve araştırmalar için devlet fonları ayrılmıştır. Kullanılmayan veya zaman aşımına uğrayan patentlerin ise iptali sağlanmıştır (Dünya Bankası,2017). Başvuru ve tescil için gereken işlemler portal oluşturularak açık bir biçimde belirtilmiştir. Ancak uygulamada, fikri haklarla ilgili mevzuatın süre olarak uzun ve maliyetli olmaya devam ettiği ve bu koşullar altında özel sektörün fikri mülkiyet hakları konusunda yeterince teşvik edilmediği görülmektedir.

Türkiye'nin 'Küresel Rekabet Endeksi'ndeki (2016-2017) yeni fikir, marka ve tasarım konusundaki sıralaması da bu durumu destekler niteliktedir. Türkiye yenilikçi buluş sıralamasında 71., bilimsel araştırma kurumlarının kalitesinde ise 103. sıradadır. 2015'de 480 milyon USD' lik bir bütçeyle 15.079 araştırma geliştirme ve yenilikçi buluşlar projesi finanse edilmekle birlikte, arzu edilen gelişme sağlanamamıştır. Bu konuda Türkiye'deki firmalar mevcut potansiyellerini kullanmak için yeterince istekli davranmamaktadırlar. Dünya Bankası firma anket çalışmasında fikri hakların korunmasıyla ilgili sorulara yer verilmemiştir (Dünya Bankası, 2017). Ancak mülakata katılan firmaların büyük çoğunluğu bu konuda her aşamada problem yaşadıklarını belirtmiştir.

Mülakata katılan firmalardan lisans ve patent alanlar, süreçle ilgili olarak; maliyetlerin yüksekliği, sürenin uzunluğu ve tekrar eden işlemler nedeniyle mağduriyetlerini belirtmişlerdir. Sürecin bezdirici oluşu her ölçekteki firma için kısıt oluşturmaktadır. FNM kişisi, "*Her sene ocak ayında marka ve patentler için, şu andaki faaliyet iznimize tekrar tekrar damga vergisi ödemek garip bir durum. Bir şey bir kere ödenir*" diyerek tekrar eden işlemleri adil bulmadığını belirtmiştir. MÜM kişisi ise "*Lisans başvurularında geçmişte var mı yok mu araştırmasını yapmak için mutlaka bir üçüncü kuruluştan destek almak gerekiyor. Tabi ki bunların süreleri oldukça kısa, her seferinde para yatırmak gerekiyor bu işlemler için, bu da bizi zorluyor açıkçası maliyetlendirmede. Başka markalar yapmak isterken düşünüyoruz tabi masraf olarak da*" diyerek işlemlerin süresi ve maliyeti nedeniyle potansiyellerini kullanmadıklarını belirtmiştir.

Türkiye, Uluslararası Mülkiyet Hakları endeksinde, Fikri Mülkiyet Haklarının

korunmasında 2008 yılında 3.800 puanla 49. Sıradayken, 2018 yılında 4.436 puanla 87. sıraya gerilemiştir. Puanı arttığı halde, Türkiye'nin genel sıralamada gerilemiş olması diğer ülkelerin bu konuda göstermiş oldukları çabaları ve gelişmeyi göstermektedir. Patent koruması ve telif haklarıyla ilgili gelişmeler daha düz bir çizgi izlemiş, herhangi bir sıçrama göstermemiştir. Fikri Mülkiyet Hakları ile ilgili 2010 yılında kayda değer bir yükseliş izlenmiş, ancak 2014 yılına kadar olan süreçte düşüş yaşanmıştır. Daha sonraki yıllarda yükseliş kaydedildiyse de 2014 yılındaki seviye yakalanamamıştır. Bu sonuçlar bize fikri hakların korunmasıyla ilgili daha hızlı adımlar atılması gerektiğini göstermiştir.

Mülakat sonuçları da bu konudaki yetersizliği destekler niteliktedir. GVN kişisi, *“Patentini aldığımız ismimizi başkasına da verdiler. Bu konulara çok takılmıyoruz.”* derken okunuşu yabancı dilde aynı olan ancak yazılışı farklı olan bir isimden bahsetmektedir. ÜR2 kişisi sık sık taklit edildiklerini söylemiş, ÜRT kişisi ise *“Bizim geliştirdiğimiz bir tasarımın taklidi, imalatına girdiğimiz bir ürünün imalatı esnasında taklit edilmesi, çalınması başımıza gelmiyor değil, senede 5-6 kez geliyor.”* İfadesini kullanmıştır. PRK kişisi ise *“Sahte ürünlere maruz kalıyoruz, bunlarla mümkün olduğunca hukuki yollarla uğraşıyoruz. Sadece yurt içinde değil yurt dışında da sahte etiketli ürünler yakalayabiliyoruz. Yurt dışındaysa bu konularda biraz daha zayıf kaldığımızı düşünüyorum”* diyerek sorunun ülke dışında da zor çözüldüğünü vurgulamıştır. DNŞ kişisi ise, *“Siz herhangi bir koruma da alsanız, taklidi durumunda sizin onunla uğraşmanız gerekiyor, sizin mahkemeye vermeniz ve masraf yapmanız gerekiyor. Firmalar bunu takip edip beceremiyorlar.”* diyerek mahkeme masraflarına değinmiştir. Mülakat sonuçlarına göre lisanssız veya taklit ürün satışının beyaz eşya, inşaat ve finans dışındaki sektörlerde sıklıkla görüldüğü anlaşılmaktadır.

Hukuki süreçle ilgili olarak en büyük ilerleme, kontratların yaptırım gücünde sağlanmıştır. Firmaların tamamı sözleşmelerin yaptırımıyla ilgili büyük bir sorun yaşamadıklarını, yaşadıkları durumda da çözüm bulabildiklerini belirtmişlerdir. FNM kişisi, *“Sözleşmelerle ilgili bir sıkıntı bulunmamakta. Bunu sektörün özelliği olarak da söyleyebiliriz”* demiştir. DNŞ kişisi, *“Sözleşmelerle ilgili sorun hiç yaşamadık çünkü uluslararası sözleşmeler yapıyoruz. Bu konuda her iki ülkenin avukatları ciddi bir çalışma içindeler ve uluslararası sözleşmelerde avukatlarımız oldukça iyi”* diyerek uluslararası anlaşmaların da yaptırımıyla ilgili sorun yaşamadıklarını belirtmiştir. PRK

kişisi ise, “Türkiye’de hukuki yollar sözleşmeler için daha kolay ama yurt dışında çok uygulanır değil, maliyetli ve zaman alıcı olduğunu düşünüyorum” ifadesiyle Türkiye’de sözleşmelerin hukuki yaptırımının çalıştıkları diğer ülkelerden daha iyi durumda olduğunu belirtmiştir. Türkiye Dünya Bankası “iş yapma kolaylığı” endeksinde kontratların yaptırım gücünde 19 uncu sıradadır. Bu sıralama, endeksi oluşturan kriterler içerisinde en yüksek olanıdır.

4.1.2. KAYIT DIŞILIK

İş mahkemelerinin çalışanlar yönünde pozitif ayrımcılık yapması ve işverenin maliyetini arttıran yükümlülükler, özellikle küçük firmaları kayıt dışılığa özendirilmektedir. Suriyeli mültecilerin gelişi ve ucuz işgücü arzının artışı kayıt dışılık süreçlerini beslemektedir. Bu süreçler özellikle düşük eğitilmiş ve düşük gelirli çalışanların yerine geçmelerine sebebiyet vermektedir (Dünya Bankası,2019).

Ocak 2016’da Suriyeli çalışanlar için çalışma izni alınmaya başlanması, kayıt dışılığı azaltmak için faydalı bir uygulamadır. Kayıt dışılık sadece kayıt dışı istihdam anlamına gelmemektedir. Katılımcılardan YPT kişisi, “ Pek çok kayıt dışı kalem olabiliyor inşaat sektöründe. Faturasını alamadığınız, faturasız yaptırmak zorunda kaldığınız işler de oluyor.” diyerek kayıt dışılığın inşaat sektöründe çokça karşılaşılan bir durum olduğunu belirtmiştir.

Kayıt dışılığın tekstilde, özellikle de fason üretimde ve elektronik sektöründe yaygın olduğu, perakende ve finans sektöründe ise pek görülmediği belirtilmiştir. Kayıt dışılığın yaygın olduğu sektörlerdeki katılımcılar, kayıt dışılığın maliyetleri aşağıya çekerek, mevzuata uygun çalışan firmalar için haksız rekabete sebep oldukları ve firmalar için risk teşkil ettikleri konusunda hem fikir olmuşlardır.

DNS kişisi, “ Merdiven altı diye tabir ettiğimiz sektörler ürün kalitesini düşürerek fiyatı aşağı çektiği için uluslararası pazarda bile diğer sektörlerin rakibi oluyor ama kötü rakibi oluyor. Etnik Pazar bu ürünleri satın alıyor ve marka değil ürün kötü olarak anılıyor.” diyerek kayıt dışı sektörlerin yurt dışındaki pazarlara etkisinden bahsetmiştir. ÜRT kişisi ise “Çalıştığımız tedarikçiler dahi kayıt altında. Eğer itibarlı firmalarla çalışıyorsanız kayıt dışı kalma şansınız yok çünkü denetleniyorsunuz. Sektörün ucuz işçiliğe karşı zaafı var ancak bizim gibi firmaların ucuz diye çocuk işçi veya kayıt dışı eleman çalıştırması mümkün değil” demiştir.

MÜM kişisi ise kayıt dışılığın firmaları için sorun teşkil ettiğini söylemiş, “*hem onlarla çalışmıyoruz hem de bize karşı haksız rekabet sağlıyorlar, fiyatları düşürüyorlar*” diyerek mağduriyetlerini ifade etmiştir.

Kayıt dışılık Dünya Bankası firma anketinde (2019) dördüncü en büyük kısıt olarak yer alırken mülakat katılımcıları kayıt dışılığı beşinci sıradaki en büyük kısıt olarak belirtmektedir. Bunun nedeni katılımcıların bilindik büyük firmalarla çalışmalarından ötürü, çocuk işçi çalıştırmama, uluslararası güvenliklere uygun binalarda üretim yapılması gibi birtakım kriterlere uyma zorunluluğudur. Bu firmalar önceden belirlenmiş standartları sağlayabilen firmalarla çalışmayı tercih etmektedirler. Hatta, katılımcı firmalar alt tedarikçileri olan küçük ölçekli firmaların da bu kriterlerle uyumlu hale getirilmesine olumlu katkıda bulunmaktadır.

4.1.3. MEVZUAT

Türkiye 2000’li yılların başından itibaren, kamu daireleriyle ilgili mevzuatları azaltma ve şeffaflaştırma yolunda önemli adımlar atmış, 2010 yılında pek çok işlem elektronik ortama taşınmıştır. Özellikle vergilerin ödenmesi ve denetlenmesi konusunda önemli iyileştirmeler sağlanmıştır. Ancak vergi oranları ve sık sık değişen mevzuatlara uyum süreci, firmalar açısından kısıt teşkil etmeye devam etmektedir.

Firmaların bir kısmı, mevzuatla ilgili işlemler için konusunda uzman başka bir firmadan hizmet almaktadır. Firma ölçeği büyüdükçe, bu işlemler için hem firma içinde bir departman oluşturulmakta hem de dışarıdan danışmanlık temin edilmektedir. Mevzuattaki değişikliklerin takibi ve adaptasyon süreçleri firmaların sabit maliyet unsurlarından birini oluşturmaktadır. Mevzuatların onaylanması ve denetlenmesi, yöneticiler açısından zaman alıcı bir süreç oluşturmaktadır. Dünya Bankası firma anket çalışmasına göre; Türkiye, ülkeler arasında mevzuata en çok zaman ayıran ülkelerden biri olarak yer almaktadır. Katılımcılardan ÜR2 kişisi mevzuatla ilgili işlemlerin haftada 20 saatini aldığını belirtmiştir.

Mevzuat değişiklikleri piyasa aksaklıklarını düzenlemeyi hedeflemekle birlikte, firmalar açısından bir uyum süreci gerektirdiğinden belirsizliği artırıcı bir rol oynamaktadır. Değişiklikler kimi zaman iyileştirme ve kolaylaştırma amacı taşımakta, kimi zaman ise piyasaları korumaya yönelik sınırlandırmalar içermektedir. FNM kişisi, tebliğ değişikliklerinin sektörünü en çok zorlayan konulardan biri olduğunu

belirterek yaşamış olduğu bir tecrübeyi şu sözlerle paylaşmıştır. “*Sermaye piyasası kurumuna tabi bir aracı kurumuz.10 Şubat 2017 de çıkarılan tebliğle örnek veriyorum alım satım işlemlerindeki kaldıraç oranları 1’e 100’den 1’e 10’a düşürüldü. İşlem yapacak kişilerin en az bulundurması gereken tutarı ay olarak 50.000’e çıkardılar. Bu tip işlemler ve sınırlandırmalar zamanla işlem hacimlerimizi baltalıyor. Gider açısından rahat bir bütçe yaparken, geleceğe yönelik karlılığı öngöremiyoruz. Tam yoluna koymuş giderken bir bakıyorsunuz yeni bir tebliğ çıkıyor. Müşteri kaybediyorsunuz. Ne zaman olacağını bilmediğiniz için tedbir de alamıyoruz.*” diyerek tebliğ değişikliklerinin içeriğinin ve zamanlamasının bilinmemesinden kaynaklanan belirsizliğe ve piyasa sınırlandırmalarının karlılığa olan olumsuz etkisine değinmiştir. Mevzuatların uygulanış biçimi piyasalarda teşvik edici olabildiği gibi, uygulamalarda amacının dışına çıkmasından dolayı caydırıcıda olabilmektedir. Bazı sektörler için mevzuat değişikliklerinin bizzat kendisi de maliyetleri arttırıcı veya geliri kısıtlayıcı etkide bulunabilmektedir. Özellikle istihdam ve finans piyasalarıyla ilgili uygulamalar mevzuat değişikliklerinin maliyetler üzerine olan etkisine iyi bir örnek teşkil etmektedir.

Dünya Bankası firma anket verilerine göre Türkiye’de ruhsat alımlarındaki süreç, göreceli olarak problemlili bir alan olarak karşımıza çıkmamaktadır. Türkiye’de ruhsat alımları için gereken gün sayısı kıyaslama yapılan yükselen ekonomilerin ortalama sürelerinden daha kısadır. Gelişen sektörlerden olan inşaat ile ilgili izinler konusunda, yasalarda iyileştirmeler yapılmaya çalışılmıştır. Ancak inşaat sektöründe görev yapan katılımcımız YPT, yasalarla uygulama arasındaki farklardan kaynaklanan zorluklardan bahsetmiş, inşaatla ilgili izinlerde kolaylık sağlandı değil mi sorusuna “*İzinlerde kolaylık sağlandı ama ister istemez mevzuatta belirli süreçlerimiz oluyor. Bir projenin başlaması, her şeyin onaylanması ruhsat alımına kadar, 24 ayda teslim edilecek bir projede 9 ay,8 ay gibi bir süreç olabiliyor minimumda. Bu işlemler çok çok daha hızlı olabilir ama genel olarak bürokrasiye takılıyor, fazlasıyla takılıyor. Meblağlar yüksek, kentsel dönüşüm projelerinde belirli vergilerden, harçlardan muaf olunması, inşaat firmalarını daha çok kentsel dönüşüme yönlendirdi bu dönemde.*” Şeklinde cevap vererek de facto unsurun önemini vurgulamış, mevzuatta yapılan iyileştirmelerin uygulamaya da yansması gerektiğini belirtmiştir.

4.1.4. VERGİ ORANLARI

Katılımcı firmalar, sosyal güvenlik ve kurumsal vergilerin daha az olmasını tercih ettiklerini, vergi oranlarının özellikle piyasaların dalgalı ve belirsiz olduğu dönemlerde daha da zorlayıcı olduğunu belirtmişlerdir. 2019’da dalgalı finansal piyasalar, yüksek döviz kurları, yüksek faiz oranları ve enflasyonla karşı karşıya kalan firmalar için devamlılıklarını sağlamak, maliyetlerini optimal seviyede tutabilmek ve verimli işgücüne ulaşabilmek daha öncelikli hedefleri haline gelmiştir. Bu sebeple Dünya Bankası firma anketinde (2013) en büyük kısıt olarak belirtilen vergi oranları, (2019) firma anketinde ikinci sıraya gerilemiştir. Mülakat sonuçlarında ise, katılımcı firmalar karlılığı yüksek ve fayda/maliyet odaklı firmalar olduklarından, vergi oranlarını daha geri planda bir kısıt olarak belirtmişlerdir.

Katılımcılardan GVN kişisi, *‘SGK normal ama kurumlar vergisi bence yüksek’* diyerek az sayıda çalışanı olduğundan SGK primlerinden fazla etkilenmediğini belirtmiş, MÜM kişisi ise, *“Meblağları yüksek buluyoruz, o yüzden de teşviklerden, ihracatta 3065 kuralından (KDV istisnası) faydalanmak gerekiyor, öbür türlü masraflar zor olan fiyatları aşağı çekme konusunda bizi zorluyor”* diyerek maliyetleri düşüren uygulamaları belirtmiştir. ÜR2 kişisi de *“Ödenen meblağlar yüksek tutuyor”* diyerek önceki görüşü desteklemiştir.

Büyük ölçekli firmalar için ise vergi işlemlerini takip eden departmanlar sabit maliyet kalemlerinden birini oluşturmaktadır. Vergilendirme ve vergi ödeme süreçleriyle ilgili olarak, Dünya Bankası anket çalışması ve mülakatlarda herhangi bir memnuniyetsizlik belirtilmemiştir.

4.1.5. YOLSUZLUK

Türkiye’de kamu ile ilgili pek çok işlemin elektronik ortama taşınması, yolsuzluğun azaltılmasında olduğu kadar yolsuzluk algısının azaltılmasında da etkili olmuştur. Dünya Bankası firma anket çalışmasında (2019) kamu yetkililerine hediye vermesi gerektiğini düşünen firma oranı oldukça düşüktür. Yolsuzluk ise en büyük kısıt olarak son sırada yer almaktadır. Bu sonuç yolsuzluk algısını düşürmeye yönelik uygulamaların olumlu sonuç verdiğini göstermektedir. Mülakat katılımcılarının rüşvet konusunda son derece sınırlı sayıda tecrübe edinmiş olması ve pek çok cevabın duyumlar aracılığı ile verilmesi, bu konudaki iyileşmeye işaret etmektedir.

Katılımcıların bir kısmının kamuyla işleri olmadığı yönündeki cevapları ise firmaların kamu müesseseleriyle olan rutin işlemlerini elektronik ortamda gerçekleştirdiğini veya bu hizmetlerin dışarıdan temin edildiğini göstermektedir.

Katılımcılardan ÜR1, ÜR2 ÜRT ve PRK kişileri böyle bir tecrübeleri olmadığı gibi son zamanlarda bu yönde bir duyum da almadıklarını ÜR3 kişisi ise bu konuda bir fikri olmadığını belirtmiştir. MÜM kişisi “*Gümrüklerde olabilir, gerçi biraz daha düzeldi ama sorun çıktığında mutlaka bir şeyler yapmanız gerekiyor ama artık onun da düzeldiğine inanıyorum problemler daha az gelmeye başladı*” diyerek iyileşmeye olan inancını dile getirmiştir. DNŞ kişisi ise “*Yurt dışındaki satın alma mevzuatları o kadar ciddi sertifikalar düzenine bağlı ki insan faktörünü minimize etmiş durumdadır. İnsan faktörünün minimize olmadığı her yerde bu sorun yaşanıyor. Yurt dışında da yaşanıyor.*” diyerek işlemlerin elektronik ortamda kontrol edilebilmesinin önemine değinmiştir. Sadece YPT kişisi “*Saman altı talepler oluyor, bir selam vermek zorunda kalıyoruz*” diyerek rüşvet sorununun inşaat sektöründe sıklıkla tecrübe edildiğini söylemiştir.

4.2. SİYASİ VE EKONOMİK İSTİKRAR

Dünya Bankası firma anket çalışması (2019); siyasi istikrar başlığı altında sorular yöneltmemiş, ancak sosyal karışıklık ve huzursuzlukla ilgili olarak firmaların güvenlik sağlamak için katlandığı bedeller ve firmaların zarar görme oranlarına değinmiştir. Türkiye’deki firmalar hırsızlık ve Vandalizm nedeniyle maddi kayıplara uğramaktadır. Firmaların çoğunluğu özel güvenlik alma gereği duymaktadır ancak kıyaslama yapılan ülkelerdeki firmaların da çoğunluğu Türkiye’deki firmalar gibi karşılığında bedel ödeyerek güvenlik almayı tercih etmektedirler.

Dünya Bankası firma anket çalışması verilerine göre (2019) siyasi istikrarsızlık firmalar için üçüncü en büyük kısıttır. 2013 yılında firmaların %11,5 u siyasi istikrarsızlığı en büyük kısıt olarak belirtirken bu oran 2019’da %20,8 olmuştur. Bu yükselişin en büyük nedeni hiç şüphesiz bu süreçte yaşanan sınır güvenlik sorunları ve finans piyasalarında yaşanan dalgalanmalardır. Mülakata katılan firma yöneticileri ise siyasi istikrar ile ekonomik istikrarı birlikte değerlendirmiş, herhangi bir sosyal kargaşa unsuruna değinmemiştir. Hatta firmaların hepsi siyasi istikrardan çok

büyümlerinin önündeki en büyük kısıtın öngörüyü azaltan dalgalı piyasalar, talep belirsizliği ve maliyet artışı olduğunu belirtmişlerdir. ÜRT kişisi, “büyümemizin önünde iki engel var. Birincisi şirketin kendine has nedenleri, ikincisi ise Türkiye’nin bizden bağımsız gelişen politikaları. İstikrar ile finansman ile ilgili konular özellikle son iki-üç yıldır çok etkiliyor.” demiştir. MÜM kişisi de “Biz yabancı firmalarla çalıştığımız için en büyük sorunumuz yabancıların kendilerini güvende hissedememeleri. İstikrar bekliyorlar. İstikrarlı ortamda sipariş veriyorlar. Piyasadaki gel-git’ler bizi perişan ediyor.” diyerek aynı görüşü farklı bir biçimde ifade etmiştir. PRK kişisi de “Türkiye’nin ekonomik yapısındaki ve piyasalardaki istikrar önemlidir. Faizler inebilir, çıkabilir ama bir noktada dengelenmesi gerekiyor” diyerek dalgalı piyasaları işaret etmiştir. FNM kişisi, “Talep belirsiz. Önümüzü göremiyoruz. Hem düzenleyici kurumların alacağı tedbirleri bilmediğimizden, hem de ekonomik olarak” demiştir.

4.3. FİNANSMANA ERİŞİM

Türkiye, zaman zaman kur ve enflasyon oranlarında dalgalanmalar yaşayabilmekte ve piyasalar ön görülemeyen maliyetlere katlanmak durumunda kalabilmektedir. KPMG International ‘Bankacılık sektörel bakış 2019’ raporuna göre, son yedi yıldır ucuz krediler ve bol likidite miktarları, mevduatların üzerinde gerçekleşmektedir. Gelişmekte olan ekonomilerde, görülen pozitif büyüme performansına, küresel ticaretteki korumacılık adımlarının yol açtığı düşüncesi yaşanan belirsizliklerle bir miktar sektöre uğramıştır. ABD Merkez Bankası’nın (Fed) faiz artışlarını sürdürmesi, gelişmekte olan ülkelerde borçlanma maliyetlerini arttırmıştır. 2017’de elde edilen yüksek büyüme performansının ardından, dünya ekonomisindeki gelişmeler, Türkiye ekonomisinde artan cari açıkla birlikte enflasyon artışıyla ilgili belirsizlik döviz kurlarına ve faiz oranlarına yukarı yönlü bir ivme kazandırmıştır. Türk Bankacılık sektörünün iş yapma koşulları zorlaşırken, yurt içi ve yurt dışı finansman maliyetleri yükselmiştir. 2017 sonunda %122,6 olan mevduatın krediye dönüşüm oranı 2018’in Eylül’ünde %121,1’e gerilemiştir.

Vakıfbank 2018/ 4. çeyrek bankacılık raporuna göre, bankacılık sektörü genelinde tahsili gecikmiş alacaklar, 2018 yılında bir önceki yıla göre %51 oranında arttı. Ekonomik yavaşlama takipteki alacakları arttırdı. Türkiye Odalar ve Borsalar

Birliği 2008 Sermaye Piyasası Raporuna göre kriz dönemlerinde güçlü bir sermaye piyasası likiditeyi arttırarak dengeleyici bir unsur olurken, Türkiye’de sermaye piyasalarının ekonomik katma değer içindeki payının düşük olması, sürece negatif etkide bulunmuştur.

Bu koşullar altında finans piyasaları uzun vadeli projelerden kaçınmakta, risk içermeyen veya yüksek teminatlı kredileri finanse etmeyi tercih etmektedir. Zaman zaman, kredi kullandırmayı dondurmakta, maliyetleri piyasa şartlarına göre müşteri aleyhine yenileyebilmekte veya hiç yenilememektedir. Firmalar, öngörülemeyen maliyet artışları karşısında, kredi ödemelerini geciktirmekte, hatta uzunca bir süre deyememektedir. Belirli zamanlarda hem finans sektörü hem de özel sektör piyasa dalgalanmalarının olumsuz sonuçlarından etkilenmektedirler. Geçmiş dönemlerde tekrar eden ekonomik krizler özel sektörün ve finans piyasalarının daha temkinli davranmasına ve düşük riskli, kısa vadeli projeleri tercih etmesine sebep olmaktadır.

Tedbirli davranan finans kurumları ve dalgalı piyasalar sebebiyle, finansmana erişim Türkiye’deki firmaların belli başlı kısıtlarından birisi olmaktadır. Dünya Bankası (2019) firma anket çalışmasında; finansmana erişim, en büyük kısıt olarak karşımıza çıkarken mülakat sonuçlarında ekonomik dalgalanmaların bir uzantısı rolünü üstlenmektedir. Bu süreçte yaşanan TL’nin değer kaybı, yüksek enflasyon ve faiz oranlarıyla ilgili dalgalı finans piyasaları, firmaların finansman konusunda yaşadıkları zorlukları arttırarak, konuya daha duyarlı olmalarını sağlamıştır. Mülakat sonuçlarında katılımcıların tamamı mali piyasa dalgalanmalarını öngörüyü azaltarak riski arttırması sebebiyle firmalarının büyümesinin önündeki en büyük kısıt olarak belirtmiştir.

Mülakat sonuçları firmaların hem geçmiş tecrübeleri hem de piyasaların mevcut şartlarının zorluğu nedeniyle, finansman konusunda dikkatli davrandıklarını göstermektedir. YPT kişiisi, “*şu anda hiçbir kredi makul seviyede değil, maliyetler çok yüksek, faiz oranları çok yüksek, ama mecbur kaldığımız aşamada kira kira pazarlıkla kredi almak zorunda kalıyoruz. Son dönemde, özellikle bir yıllık süreçte, bankaların kredi vermeme konusundaki tutumları ayrı. Piyasayı sıktıklarını da görüyoruz. Bunu yaşadık. Hiçbir durum yokken bazen kredileri geri ağırdıklarına da şahit olduk. 2-3 sene öncesinde durduk yere ben krediyi geri çağırıyorum diyen bankalarla da karşılaştık.*” demiştir. GVN kişiisi maliyeti ve şartları nedeniyle kredi alamadıklarını

belirtmiş, MÜM kişisiyse” *Genellikle kendi paramızı kullandığımızı biliyorum. Leasing yapıyorduk, maliyetler çok yüksek olduğu için bu sene şirket arabaları bile lease edilmedi, araba fiyatları düştüğü için satın alınmasına karar verildi* “diyerek maliyetler nedeniyle vaz geçtikleri finansman aracından bahsetmiştir.

Katılımcılar, zor şartlara karşın kullandıkları kredi çeşitlerinden ve ödeme şekillerinden bahsetmişlerdir. ÜRT kişisi, güçlü sermaye yapıları nedeniyle düşük miktarlı kredi kullandıklarını ve ihracatçı oldukları için Eximbank kredisini tercih ettiklerini söylemiştir. *Factoringiyse “Sadece sigorta amaçlı yurt dışı müşteriler için kullanıyoruz. Yurt içindeki factoringin gerçek anlamda alacak teminatı olarak gelişmediğini görüyorum. Pahalı bir enstrüman.”* şeklinde değerlendirmiştir. GVN kişisi de zaman zaman factoring yaptığını belirtmiştir. ÜR2 kişisi banka kredileri ve vadeli ödeme şekillerini kullandığını, ÜR1 kişisi, ağırlıklı olarak hem teminatlı hem teminatsız kredi kullandığını ve şu anda faizlerin önemli bir sorun olduğunu ifade etmiştir. PRK kişisi ise” *Her türlü finansman aracını kullanıyoruz. Faizler rahatsız ediyor, döviz kurları çok rahatsız ediyor. Sadece ihracat yapmıyoruz. Ciddi miktarda ithalat da yapıyoruz*” diyerek döviz kurlarına da değinmiştir. DNŞ kişisi, ödemeye bağlı finansman araçlarını, akreditif ve nakit ödeme şekillerini kullandıklarını belirtmiş aynı zamanda Eximbank’ın işleyişinden de bahsederek *“Eximbank’ın kredisini ve sigortasını kullanan firmalar bir kere kullanmaya başladıktan sonra müşterisinde sorun çıkmadığı sürece hatta bu kredi meblağı da devamlı arttırılarak düzenli bir şekilde çalışıyor. İlk aşamada biraz zaman alıyor tabi ki iletişim”* diyerek Eximbank kredilerinin işlevselliğine değinmiştir.

Finans sektörünün işleyişi ve finansman araçlarının çeşitliliği konusunda bir olumsuzluk belirtilmemiş, faiz oranlarının yüksekliği, döviz kurlarındaki dalgalanma ve yükselmeler en çok şikâyet edilen konular olmuştur.

4.4. İŞGÜCÜ YAPISI VE İSTİHDAM PİYASASI

Verimli işgücü hiç şüphesiz yatırımcıları motive eden konuların başında gelmektedir. Bu araştırmada firma yöneticilerinin Türkiye’deki istihdam piyasasını nasıl değerlendirdikleri anlaşılmaya çalışılmıştır. Süregelen yüksek işsizlik oranları sebebiyle firmaların eleman tercihleri konusunda seçici davranabilecekleri ve bol alternatiflere sahip oldukları ön görüldüyse de münazara sonuçları beklenenin tersine bir

tablo ortaya koymuştur.

Dünya Bankası firma anket sonucuna göre (2019), yeterince eğitimi olmayan işgücü, firmaların %6,6 sı için en büyük kısıtı oluşturmaktadır. Bu sonuç, işsizlik oranı yüksek olan istihdam piyasasında, nitelikli işgücüne duyulan ihtiyacın artmış olması şeklinde yorumlanabilir. Mülakata katılan firmalar işgücünü en büyük kısıtlardan biri olarak belirtmişlerdir. Diğer yandan katılımcıların çalışanlarına önem verdiği ve onlarla daha fazla iş birliği içinde olma ve sorumluluk paylaşma arzusunda oldukları gözlenmiştir. Dünya Bankası firma anket çalışması (2019) sonuçlarıyla uyumlu olarak üst düzey yöneticilerin uzun çalışma sürelerine ve teknik bilgiye sahip oldukları ve pro-aktif bir yönetim şekli benimsedikleri görülmektedir. Bunun bir sonucu olarak, firma yöneticileri elemanlarının gerek şirket içi gerekse şirket dışı eğitimler alarak bilgilerini arttırmaları konusunda son derece istekli bir tavır sergilemişlerdir.

Dünya Bankası firma anketine göre (2019), firmaların %30,7'si elemanlarına eğitim aldırırken, mülakata katılan katılımcıların bazısı elemanlarının tamamını, bazıları ise %40 veya %90'ını eğitime gönderdiklerini belirtmişlerdir. Farkın seçilen katılımcı firmaların, bilgili ve nitelikli elemana ihtiyaç duymalarından kaynaklandığı söylenebilir. Böylece çalışanların yetkinlikleri, firma ihtiyaçları doğrultusunda tamamlanmaktadır. İşgücü piyasasındaki elemanların nitelikleriyle, firmaların aradıkları nitelikler her zaman örtüşmemekte, aradaki fark eğitimlerle telafi edilmeye çalışılmaktadır. Eğitimlerin genellikle şirket içinden zaman zaman da şirket dışından temin edildiği görülmektedir. Katılımcı, PRK kişisi *“Kendi içimizde eğitim departmanı var zaten, personelimizin periyodik olarak aldığı eğitimler var. Şirket dışı eğitimler daha kısıtlı oluyor, elemanlarımızın tamamı iç eğitimlerden geçmiş oluyor”* demiş, MÜM kişisi *“Eğitim olduğu zaman %100'ünü gönderiyoruz”* diyerek aynı yönde cevap vermiştir. FNM kişisi de *“Şirket içi eğitimi yeğliyoruz, çalışanların hemen hemen %90'ını içerde eğitiyoruz, gerekli görüldüğünde üst düzey personelimizi eğitime gönderiyoruz”* demiş, ÜRT kişisi *“Prensip olarak kısa veya uzun her eleman eğitimden geçmeli politikamız var. Bu on dakikalık şirket içi davranış eğitimi de olabilir, 1-2 günlük eğitim de olur”* diyerek konuya verdikleri önemi belirtmişlerdir.

PRK kişisi *“Birçok sebepten dolayı eleman almakta zorlanıyoruz, iç eğitim veya yönlendirmelerle arkadaşları gruba dahil edip belli bir yön almalarını sağlamaya çalışıyoruz”*, demiş, YPT kişisi ise *“Aradığımız kriterlerde çok fazla*

eleman bulamıyoruz, aradığımız kriterlere ulaşabilecek motivasyonda elemanları yetiştirip kendi hamurumuzda yoğurmayı daha uygun buluyorum” diyerek işe alınan elemanların bilgi eksikliklerini iç eğitimlerle tamamladıklarını belirtmişlerdir.

Dünya Bankası firma anket sonucundan (2019) farklı olarak firmaların neredeyse tamamı çalışanların bilgi yetersizliğinden bahsetmiş yeterince bilgili eleman bulmakta zorlandıklarını belirtmişlerdir. Yabancı dil ve teknik bilgi eksikliği temel sorunlar olarak bildirilmiştir. İstanbul’da şirketlerin yerleşim yerinin kolay ulaşılır olmaması da sorun olmaktadır. MÜM kişisi *“son günlerde üzülen söyleyeyim ki yabancı dil konusunda zorlanıyoruz. Çocukların yabancı dilleri yok. Bu çok acı, çünkü yabancı dil bilenlerin başka sektörlere ya da yurt dışına gittiğini düşünüyorum. Üretimden gelen insan istiyoruz maalesef gençlerimiz artık üretimde çalışmak istemiyor. Masa başı iş yapmak istiyorlar, üretimde çalışmadan masa başına geçince işler çok da doğru işlemiyor”* diyerek zorlandığı konuları belirtmiştir. DNŞ kişisi de *“Bir sürü işsiz var ama yetişmiş insan yok. Herkes memur olmak istiyor”* diyerek çalışanların tercih ettikleri çalışma biçimine vurgu yapmıştır. YPT kişisi *“son dönemde özellikle inşaat sektöründeki satış yelpazesindeki değişimden dolayı yabancı dilde sorun yaşıyoruz. Yabancı dil bilen bu sefer inşaat sektörüyle ilgili bilgisi olmuyor”* diyerek son dönemde daha da artan yabancı müşterilerle satış konusunda yaşadığı sorunları anlatmıştır. ÜR2 kişisi *“yabancı dil, çalışma saatleri, nitelikli eleman bulmakta zorlanıyoruz”* diyerek yabancı dil sorununu vurgulamıştır. ÜR1 kişisi *“Yabancı dil önemli bir konu, iş tecrübesi aynı şekilde. Mesafe sıkıntımız var. Bizim sektör yeni jenerasyonun pek rağbet etmediği bir sektör. Çok zorlandığımı söyleyebilirim. Az değil bayağı zorlandığımı söyleyebilirim.”* diyerek benzer kriterlerdeki sıkıntılarını belirtmiş ancak teşviklerin sağladığı yararları da bahsetmiştir. *“Diyarbakır’da yatırımlarımız var. İŞKUR ile çalışıyoruz. İstihdamın yaratılmasına yararları olduğunu düşünüyorum. Özellikle 6.bölgedeki yatırım teşviklerinin bizim iş kolumuza büyük katkıları vardır.”*

DNŞ, GVN ve ÜRT kişileri ise teknik bilgi eksikliğinin sorun olduğunu belirtmişlerdir. Yabancı dil sorun oluyor mu sorusuna GVN kişisi *“yabancı dil bizde çok şart değil ama daha oraya gelemedik”* şeklinde cevap vermiştir. FNM kişisi ise *“Daha spesifik niteliklerde elemana ihtiyaç duyulan bir sektör olduğundan, lisanslama gereken bir işimiz olduğu için satışa aldığımız kişinin lisansı olmayabiliyor, satışta*

başarılı oluyor ama lisansa sahip olmayabiliyor. Lisanslı eleman bulmakta zorluk çekiyoruz. Lisansları almak zor diyemeyeceğim ama uzun bir süreç” diyerek bireysel lisans almanın da uzun bir süreç olduğuna ve hem lisanslı hem satış yetkinliği olan eleman bulmanın zorluğuna değinmiştir. Dünya Bankası firma anketinde beşinci büyük kısıt olan eğitilmiş işgücünün mülakatlarda daha önemli bir unsur olarak karşımıza çıkması katılımcı firmaların dış ticaret yapan yenilikçi firmalar olması ve nitelikli işgücüne ihtiyaç duymaları olarak görülebilir.

Firmalar eleman alırken fayda/maliyet analizi de yapmaktadırlar. PRK kişisi, *“Maaşlar, çalışma saatleri, firmanın yerleşim yeri, ek imkanlar, farklı destekler sempatik olabiliyor. Sistemlerimizi güçlendirip, mümkün olduğunca otomatize ederek istihdam sayımızı yıldan yıla düşürmeye çalışıyoruz. Söylediklerimizin sonuçları buralara götürüyor bizi”* diyerek eleman bulma ve yetiştirme süreçlerini azaltmak için otomasyona yöneldiklerini belirtmektedir. YPT kişisi ise, *“Belirli aşamalarda ister istemez tasarrufa gidiyorsunuz. Eleman alacağına elindeki elemanların işgücünü yükselterek tasarruf sağlayabiliyorsunuz”* demiştir. DNŞ kişisi ise *“Bir kişinin size olan katkısını maliyetiyle orantılandığınızda mümkün olduğunca kısıtlı sayıda insanla çalışıyorsunuz”* yorumunu yapmıştır.

Dünya Bankası anketinde de belirtildiği gibi, firmalar tecrübeli ve sürekliliği olan elemanları tercih etmekle birlikte, yoğun dönemlerinde part-time eleman da çalıştırmaktadırlar. Zaman zaman lise veya üniversite öğrencilerinden de stajyer olarak faydalanılmaktadır. Staj, öğrencilerin iş hayatına atılmadan önce farklı sektörlerle tanışmasına, bilgi ve tecrübe kazanmasına yardımcı olmaktadır. Zorunlu stajlar dışındaki stajların, sosyal güvenlik primleri şirketlerce karşılandığından ve stajyerler süreli eleman olduğundan yoğun bir şekilde stajyer alımı gerçekleşmemektedir. Bazı büyük firmalar stajı ön işe alım süreci olarak değerlendirerek, eleman alımlarını birlikte çalışma deneyimi yaşadıkları stajyerlerden seçmekte, bazı özel üniversiteler ise mezunlarının daha kolay işe girebilmeleri için stajyer olarak çalıştıkları sürenin sosyal güvenlik primlerini üstlenmektedir. MÜM kişisi, *“üniversitelerden veya liselerden gelen öğrencilerde şu sıkıntı oluyor. Sigortalandırsak, masraflarımıza oldukça etkisi oluyor, dolayısıyla okulların ya da başka kurumların sigortalamış olmasını bekliyoruz. Bu da bizi kısıtlıyor açıkçası, keşke daha kolay bir işlem olsa da hep öğrencilerimize veya part time çalışmak isteyenlere destek olabilsek”* diyerek bu

görüşü desteklemektedir.

İstihdam piyasalarıyla ilgili olarak süregelen mevzuat değişiklikleri de firmalar açısından maliyetli ve moral bozucu olmaktadır. Dünya Bankası firma anket çalışmasında (2019) da istihdam piyasası mevzuatları en büyük kısıtlar arasında yer almıştır. ÜRT kişisi *“Sanıyorum bu eskiden beri böyle. Kim ne zaman emekli olacak, primler nasıl kesilecek. Sanki böyle bir şey yokmuş gibi düşünmeyi tercih ediyoruz çünkü çok düşününce bazı işlere girilmeyebilir, yatırımcı cesareti kırılabilir gibi de algılıyoruz”* yorumunu yapmıştır. FNM kişisi ise *“yeni vergiler konusunda, uyum için idari personeli arttırmak gerekiyor, yükümüz ve maliyetimiz artmış oluyor”* diyerek aynı düşünceyi desteklemiştir. MÜM kişisi *“Değişiklikleri takip ederken atladığımız bir konu olduğunda yapılması gereken başka basamaklar oluyor. Gün içinde başka işlerimiz var, bunlar bizi sekteye uğrattıyor açıkçası”* demiştir. ÜR2 kişisi ise *“Tüm çalışanların haklarını düzenlemek gerekiyor. Bu da sorun yaratıyor.”* Diyerek diğer görüşleri desteklemiştir.

Türkiye işsizlik sorunuyla mücadele eden ülkelerden olmakla birlikte, piyasa ihtiyaçlarıyla mevcut işgücünün nitelikleri birbiriyle örtüşmemekte ve istihdamın sağlanmasında zorluklar yaşanmaktadır. Yabancı dil ve teknik bilgi eksikliği ve deneyimsizlik, işveren açısından ön plana çıkmakla birlikte, işgücü açısından maaşın yanı sıra çalışma saatleri, firma yerleşim yeri ve sektör de önem taşımaktadır.

Hızla büyüyen ve üst gelir grubuna yükselmeyi başaran ülkelere baktığımızda, işgücü piyasasının nitelikli oluşu ön plana çıkmaktadır. Günümüzün gözde ekonomilerinden Polonya, küresel yatırımcıları ülkesine çekme anlamında başarılı ülkelerdendir. Euronews’ün 27/2/2018 tarihli haberine göre, Amerikan finans devi Goldman Sachs’ın Polonya Genel Müdürü Brent Watson, Polonya’da yatırım yapma nedenlerini şu şekilde açıklamıştır. *“Yabancı dil, güçlü teknik mühendislik, bankacılık ve başka çeşitli alanlarda desteklediğimiz beceriler ülkede çok üst seviyede. Şu an şirketimizde yaklaşık 570 kişiyiz, fakat yıl sonuna kadar 750 civarında olacağız.”* Üretim tesislerini Polonya’da kurmayı tercih eden Mercedes Benz’in Polonya CEO’su ise *“Polonya’ya yatırım kararımızda etkili olan kriterler iyi eğitilmiş insanlardan oluşan bir nüfus ve Polonya hükümetinin desteği”* şeklinde açıklamıştır. Dünya’nın önde gelen ekonomilerinden Güney Kore de eğitime önem veren politikalar uygulamıştır. Ülkede okuma yazma oranı %98,3’dür (Kore Ülke Bülteni, 2014)

2018 işgücü istatistiklerine göre lise mezunlarının %48'i üniversite mezunlarının ise %69,6 sı istihdam edilmektedir (TUİK, 2019). Lise mezunlarının istihdam oranı oldukça düşüktür. Bunun en büyük nedenlerinden biri mesleki lise eğitiminin işlevsel olmayışıdır. Meslek liselerinden mezun olanların büyük çoğunluğu kendilerini yeterli bilgiye sahip hissetmemekte, toplumsal ve ekonomik baskılarla yüksek öğrenim kurumlarına devam etmeyi hedeflemektedir. Bu da yüksek öğrenimde yığılmaya ve istihdamda gecikmeye sebebiyet vermektedir. (Durak, Kaya, 2014:63)

4.5. DIŞ TİCARET İLE İLGİLİ SORUNLAR

Dış ticaretin kolaylaştırılmasının en büyük faydası, maliyetlerin düşmesidir. Maliyetlerin düşmesi için kamu sektörüyle özel sektörün iş birliği içinde olması önemlidir (Deliçay, 2015). Türkiye'nin geçmişte yaşadığı hayali ihracatlar, gümrüklerde görülen yolsuzluklar ve bürokrasi, özel sektörde güvensizliğe sebep olmuştur. 2000'lerden sonra dış ticaret mevzuatını kolaylaştırıcı yeni uygulamalar getirilmiş ve yolsuzlukları önlemeye yönelik önemli adımlar atılmıştır. Devlet kurumlarıyla özel sektör arasındaki güvensizlik, kısmen devam etmektedir. Suistimallerin yaşanmaması için, kamu kurumlarının birbirini kontrol etmesini sağlayan evrak tekrarları mevcuttur. Buna karşın Türkiye dış ticareti yoğun ülkeler arasındadır ve hem ithalat hem de ihracat tutarları yüksektir.

İhracatçı firmalar aynı zamanda hammadde ve ara malı olarak yüksek meblağlı ithalat da yapmaktadırlar. Bu yüzden firmalar için hem ithalat hem de ihracat mevzuat ve maliyetleri önem taşımaktadır. Katılımcılar, ihracat yapıyor olsalar dahi hammadde ve ara malı ithalatı yaptıklarından, döviz kuru yükselişlerinden olumsuz şekilde etkilendiklerini ve dış ticarete alınan fon ve vergileri yüksek bulduklarını belirtmişlerdir. Dünya Bankası firma anket verilerine göre, Türkiye'de, ihracat gümrükleme süreleri, kıyaslama yapılan ülkelere göre daha uzundur. İthalatta ise, daha başarılı bir performans göstermektedir. İthalat gümrükleme süresi kıyaslama yapılan ülkelere göre ortalama gün sayısından daha kısadır. Mülakat katılımcıları, sürelerin uzunluğundan çok sürelerin belirsiz ve maliyetli oluşundan ve gümrükleme işlemleriyle ilgili olarak standart bir uygulama olmayışından rahatsız olduklarını belirtmişlerdir. Sık sık değişen dış ticaret mevzuatları da sürecin belirsizliğine katkıda bulunmaktadır.

ÜR1 kişisi, “Üretimde kullandığımız kimyasal maddelerin büyük kısmı yabancı menşeli. Döviz dalgalanmalarında fiyat vermekte zorlanıyoruz. İthalat süreleri bazen uzun sürebiliyor ve işimizi engelleyebiliyor. Onun dışında çok sorun yok. Türkiye’de tarifelerin biraz abartıldığını düşünüyorum. Alıştığımız için çok dile getirmiyoruz ama oldukça fazla vergi ve harç ödüyoruz.” demiştir. PRK kişisi, “İthalatta maliyet ve kur dalgalanmaları bizi rahatsız ediyor. İthalat ve ihracattaki ek vergiler rekabetimizi azaltıyor.” diyerek aynı görüşü paylaşmıştır. ÜRT kişisi, “Özellikle ihracatla ilgili ödememiz gereken vergileri biraz da yüksek ödediğimizi düşünüyorum. Uygulamayla ilgili bazı yorumlar var. Lehimize olması gereken yorumların lehimize olmadığını, işin esasına değil de sadece tahsilata bakılarak karar verildiğini düşündüğüm birkaç uygulama ve fon olarak alınan, ihracatçının ödememesi gerektiğine inandığım bir iki ödememiz var.” diyerek yine vergi ödemelerinden bahsetmiştir. MÜM kişisi ise “Kullanılan mamullerin çoğu Türk ama hammaddesi yabancı. Döviz dalgalanmalarında fiyat verilemedi. Stokçuluk yaşandı.” demiş, YPT kişisi “%40-50 gibi döviz bazlı hammaddemiz var. Türk firmalarında üretilen malların da dövizle satıldığını gördük bu dönemde” diyerek döviz dalgalanmalarının diğer olumsuz etkilerini belirtmişlerdir.

DNŞ kişisi, dış ticaret kısıtlamalarından örnek vermiş” Türkiye’deki hammaddelerden üretilmiş ürünlerin satışındaki sınırlandırmalarla ilgili sorun var. Etlü ürün satamama gibi. O zaman Türk firmalarına yurt dışından etli ürün temin edip yurt dışına satıyoruz. Yoksa iyi üretimler var” diyerek gıda sektöründeki sınırlamalara değinmiş diğer yandan iş kolunda tarife sorunu olmadığını belirtmiştir. ÜR2 kişisi, ana girdilerinin yerli olduğunu ancak çevre mevzuatı sorunu olduğunu belirterek başka bir kısıtlamadan bahsetmiş, tarifeleri makul bulmuştur. GVN kişisi de “tarifeler doğru ama ibraz edilen belgeler fazla” demiştir.

Gümrükleme süreciyle ilgili olarak mevzuat değişikliklerinden, sürelerin uzunluğundan ve ibraz edilen belgelerin fazlalığından bahsedilmiş özellikle ithalatta bu sıkıntıların daha da fazla olduğu gözlenmiştir. Dünya Bankası firma anket çalışmasında (2019) gümrükleme süreçlerinde belirgin bir iyileşme olduğu görülmektedir. Türkiye, dış ticaret gümrükleme sürelerinde iyi performans gösteren ülkeler arasında olmakla birlikte katılımcılar gümrükleme sürelerinin uzun ve belirsiz oluşundan duydukları rahatsızlığı sıklıkla dile getirmişlerdir. GVN kişisi,

“Ürünlerimizin hepsi yabancı menşeli. Bürokrasi ithalatta çok. Bir sürü sertifika isteniyor, olan sertifikalara güvenilmiyor, ibraz edilen belgede sorun var. Standartlar düzensiz. Gümrüklerden gelirken bazen problem olabiliyor, bazen olmuyor. Birdenbire değişen kararlar (mevzuat) olabiliyor.” derken ÜR1 kişisi, ithalat sürelerinin bazen uzun sürerek işi engellediğini söylemiş ve aynı görüşü paylaşmıştır. ÜRT kişisi” Kanunlar çok sık değişiyor. Bu kadar takip etmek zorunda olmamalıyız gibi geliyor bana. O da bir maliyet. Prosedürlerin karmaşıklığı nedeniyle nakliyecilerin konşimento, ordino gibi bedeller uydurup hak etmedikleri ücretler aldıklarını düşünüyoruz ama işin kendisiyle ilgili değil. İş iyice uzmanlık alanı haline gelince kimse ne olduğunu anlamadan 10 dolar 20 dolar bir yerlere bir paralar sıkışıyor. Çok fazla belge isteniyor. Onaylar, imzalar bitmiyor. Daha önce suistimaller olduğu için mümkün olduğunca sağlama yapılıyor ama vakit kaybı oluyor.” derken MÜM kişisi, “Belge ve test prosedürleri çok fazla. Belge yerine kontrollerin daha sıkı olması gerektiğini düşünüyorum. İthalatta malların bekletilmesini, indirilmesini kontrol edemiyorsunuz. Kesin bir bilgi alamıyorsunuz. Hafta sonuna denk gelirse üzerine ekstra maliyetler biniyor. Tahmin etmediğiniz maliyetler malınızın üzerine eklenebiliyor.” diyerek ön görülemeyen süre ve maliyetleri vurgulamıştır. YPT kişisi gümrükleme sürecine girmek istemedikleri için bu işlemleri taşeronlara verdiklerini belirtmiş, “Antrepo kiralari alıp başını gitmiş, malzemeler yola çıktığında Euro 4dü. Geldiğinde 8’e çıkmıştı. Düşer diye antrepoda beklettik. Aynıya geldi. O kadar yüksek kira ödeyeceğimizi düşünmedik” diyerek antrepo kiralalarının yüksekliğine değinmiştir. ÜR3 ve PRK kişileri, belgelerin dünya standardında olduğunu, uluslararası anlaşmalar çerçevesinde talep edildiğini belirtmiştir. ÜR3 kişisi; liman tarifelerinin çok yüksek olduğunu, gümrük müşavirliği tarifelerinin Bakanlık onaylı sabit olmasının üretici firmalar için fiyat avantajını ortadan kaldırdığını, gümrüklerin 7/24 çalışmamasının, işlemlerin mesai saatleri içinde tamamlanması gerekmesinin esneklik açısından dezavantaj olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca, ara mal ve hammaddelerinin yarısının yabancı menşeli olmasına karşın, sahip oldukları ‘yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası’ sayesinde gümrüklerde fazla zorluk yaşamamaktadırlar.

‘Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası’, kayıt sistemi denetlenebilir ve şeffaf olan, güvenlik standartlarına sahip ve mali yeterliliği olan firmalara gümrük işlemlerini kolaylaştırmak amacıyla sunduğu imtiyazlarla uluslararası statü

kazandırmaktadır. Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik, en az üç yıl faaliyette bulunan, kamu, özel ve tüzel kişiler bu belgeyi alabilirler. Bu belgeyi alan firmalar, ithalat ve ihracata veya transit ithalat ve ihracata konu olan eşyanın işlemlerini gümrük idaresine sunmadan kendi tesislerinde yapabilmektedirler. Teminat işlemlerinde ise kısmi oranda teminat vermek, ya da miktarı önceden belirlenmiş, süresiz ve düşüm olmayan teminat vermek mümkün olmaktadır. Bu belgeye sahip firmalar onay ve vize işlemleri olmaksızın, ATR dolaşım belgesi ve fatura beyanı düzenleyebilmekte, eksik belgeyle beyanda bulunabilmekte, ithalatta altı ay öncesine kadar alınmış tahlil raporu ibraz edebilmekte veya tahlil sonuçları alınmamış eşyayı teslim alabilmektedirler. Türkiye’de resmî Kurumlar hariç 407 özel sektör firması bu belgeye sahiptir (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Risk Yönetimi ve Kontrol Genel Müdürlüğü, 2019).

Lojistik konusunda firmalar, genel olarak memnun olduklarını belirtmişlerdir. Dünya Bankası firma anket çalışmasında (2019) taşımacılık en büyük kısıtlar arasında yer almamaktadır. Bu gelişme mülakat sonuçlarına da yansımaktadır. ÜR1 kişisi, “*Çok büyük sorun yaşamıyoruz. Türkiye taşıma ve depolamada iyi*” derken PRK kişisi de “*Lojistiği ana pazarlardan alıp sattığımız için sorun yaşamıyoruz*” demiştir. Diğer katılımcılar da sorun yaşamadıklarını ifade etmiş, ÜR3 kişisi, ekonominin nakliyeciler üzerindeki olumsuz etkisinin dönemsel araç sıkıntısına neden olduğunu belirtmiştir. DNŞ kişisi ise; spesifik olarak donuk üründe (-18) parsiyel taşımacılığın olmadığını, ithalatta donuk mamul numunesi getirmenin bir sorun teşkil ettiğini, bu sorunun yurt dışından Türkiye’ye gelirken de olduğunu söylemiştir.

4.6. ALT YAPI SORUNLARI

Döviz kurlarındaki yükselişler yurt dışından temin edilen enerji maliyetlerinde de yükselişe sebep olmakta ve özellikle üretim firmaları için ciddi bir maliyet olarak değerlendirilmektedir. Özellikle elektrik maliyetlerindeki artış dikkat çekicidir. 2016 yılı Türkiye İstatistik Kurumu Başkanlığı (TÜİK) verilerine göre elektriğin %47 si sanayi sektöründe, yaklaşık %22’si konutlarda, %26’sı ticarethanelerde tüketilmektedir. Elektrik kesintilerinde azalma sağlanmakla birlikte, fiyat artışları ön görülenin çok üzerinde gerçekleşmiştir. Doğalgaz ve su fiyatları da yüksek bulunmakla birlikte, elektriğin fiyat artışı üzerinde özellikle durulmuştur.

Dünya Bankası firma anket verilerinde, 2013 yılında Türkiye’deki firmaların

%41'i elektrik kesintileri yaşadıklarını belirtirken bu oran 2019'da %28,5'a düşmüştür. Su tedarikinde iyileşme daha da çarpıcı olmuş firmaların sadece %1,7 si su temininde sorun yaşadıklarını belirtmiştir. Bu sebeple maliyet artışlarına rağmen Dünya Bankası firma anketinde (2019) elektrik temini firmaların sadece %2,6 sı için en büyük kısıtı oluşturmaktadır. Mülakata katılan firmalar ise elektrik kesintilerinin kayda değer oranda azaldığını, ancak fiyatların rekabetçi olmadığını ve önemli bir maliyet kalemi olduğunu söylemişlerdir. Katılımcı firmalar, genelde modern binalarda yerleşik olduklarından ve jeneratör kullanma imkanları bulunduğu için, elektrik teminindeki kaliteden çok maliyet artışlarından etkilenmişlerdir.

Üretici firma yöneticisi ÜR1, *“Altyapı son yıllarda yapılan yatırımlarla oldukça yeterli. Adil kullanım kotası (sınırlı internet) kalkıyor. Bu uygulamanın olumlu bir gelişme olduğunu düşünüyorum. Kesinti yaşamıyoruz ama elektriği çok pahalı kullanıyoruz. Bu konuda ciddi sıkıntımız var. Üretim yaptığımız için en büyük sorunlarımızdan biri bu.”* diyerek elektrik fiyatının yüksekliğini vurgulamıştır. ÜR2 kişisi, zaman zaman kesinti yaşadıklarını ve elektrik, doğalgaz, su ve iletişim bedellerini yüksek bulunduğunu belirtmiştir. ÜRT kişisi, *“Fazla bir kesinti yaşamıyoruz ama rekabetçi bir fiyata da satın almıyoruz”* demiştir. ÜR3 kişisi de nadiren kesinti yaşadıklarını ancak ön görülemeyen fiyat artışları sebebiyle bedellerin makul ve tahmin edilebilir olmadığını belirtmiştir.

Üretim yapmayan firmalar, elektrik fiyatının yüksek olduğu görüşünü desteklemektedir. GVN kişisi, *“Elektrikten bol bol kesinti yaşıyoruz, elektrik özellikle pahalı”* derken MÜM kişisi *“Üretim hanelerdeki kesintiler eskiden bizi çok zorluyordu şimdi bir sıkıntımız yok. Bir fabrikamız varsa inanılmaz paralar ödeniyor. Elektrik, arıtma yapılması lazım suya ödenen para çok yüksek bu yüzden hep teşvikli bölgelerde üretim yapılmak isteniyor ama her zaman mümkün olmuyor”* diyerek su fiyatlarının da yüksekliğinden bahsetmiştir. PRK kişisi, *“Hiçbir şey yeterli değildir ama komşu ülkelerle kıyaslandığında çok iyi durumda olduğumuzu düşünüyorum. Kesinti çok yaşamadık ama fiyatlardan dolayı sıkıntı yaşıyoruz”* diyerek altyapı hizmetlerinden duyduğu memnuniyeti belirtmiştir. Fakat fiyatların yüksekliğiyle ilgili olarak diğer katılımcılarla aynı fikri paylaşmıştır. FNM kişisi, *Altyapı yeterli. Kesinti yok. Plaza bazında hizmet alıyoruz. İletişim dahil, hepsini yüksek buluyoruz. Harcadığımız tutar vergilerle iki katına geliyor, adil bulmuyoruz”* diyerek hem vergilerin hem de iletişim

giderlerinin yüksekliğine değinmiştir. DNŞ kişisi, “Türkiye’de bu giderler yüksek ve maliyetlere de yansıyor. Önümüzdeki yıllarda herhalde bu konuda daha da sıkıntı çekeceğiz çünkü enerji sektöründe üretim yapan firmalar özellikle doğal gaz temelli elektrik üreten firmalar kapanıyor” diyerek fiyatların gelecekte daha da yükseleceğine dair ön görüşünü belirtmiştir.

YPT kişisi;” yol, su, elektrik ücretlerinin fahiş olduğunu düşünüyorum. Çocukluğumdan beri bana saçma gelen bir şey var. Bu ülkenin vatandaşıyım. Bu ülke bana ulaşım sağlamak durumunda. Ben buradan Hakkari’ye gitsem yol için beş kuruş ödemem, ama Asya tarafından Beşiktaş’a gitsem köprü parası ödemek zorundayım. 3 köprü olur, birisi ücretsiz olur, o zaman tamam ama alternatifi olmayan bir şeyin ücretlendirilmesi bana çok saçma geliyor” diyerek köprü ücretlerinden de bahsetmiştir.

Fiyatından en çok şikâyet edilen elektrik giderleri faturaya yansırken, aktif enerji bedelinin %8 i tutarında fon bedeli alınmakta, bu tutara yaklaşık olarak aktif enerji bedelinin %28 i tutarında dağıtım bedeli eklenmektedir. Katma değer vergisi de eklendiğinde aktif enerji bedeli toplam bedelin %54-56’sını oluşturmaktadır. (Enerji portalı, 2019).

TMMOB Makine Mühendisleri Odası (TMMOB)’nın 2018 Elektrik ve Doğal gaz Fiyatları ve Zamları inceleme raporuna göre, 2018 yılında fiyat artışları diğer yıllara kıyasla çok daha yüksek oranlarda yapılmış ve maliyetlerde öngörülemeyen bir artışa sebep olmuştur. Meskenler için elektrik kullanım fiyat artışı %45 olurken, ticarethaneler için %70’i geçmiştir. 2019 yılında bir miktar indirim yapıldıysa da elektrik fiyatları beklenen seviyeye gerilememiştir.

Katılımcılar, Dünya Bankası Firma anket sonuçlarıyla uyumlu olarak ulaşım alt yapısının yeterliliği konusunda hemfikirdir. ÜR3 kişisi bölgesel farklılıklar olduğunu belirtmiştir. Tekstil sektöründeki firmalar ise gerek alt yapı gerekse lojistik konusunda memnuniyetlerini bildirmişlerdir.

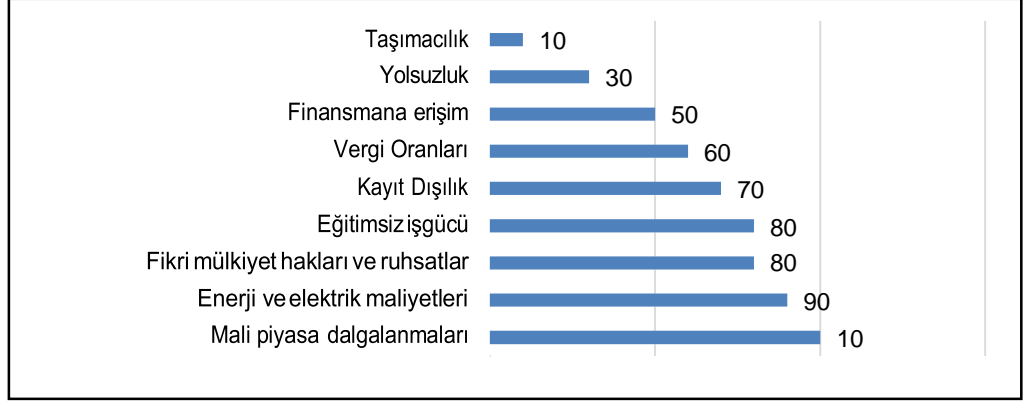
4.7. MÜLAKAT SONUÇLARINA GÖRE FİRMA BÜYÜMELERİNİN ÖNÜNDEKİ KISITLAR

Aşağıda Şekil 69’da 2019 yılında yapılmış olan firma mülakat sonuçlarının özeti görülmektedir. Mülakat sonuçlarına göre Türkiye’deki firmaların büyümelerinin önünde kısıt olarak gördükleri unsurlar yüzde olarak gösterilmiştir. Firmaların birden

çok unsuru en büyük kısıt olarak belirttikleri durumda, belirtilen unsurları önem derecesine göre sıralamaları istenmiştir. Kısıtlar, en fazla belirtilen ve önem taşıyan unsurlardan en aza doğru sıralanmıştır. Firmalar, kısıtları birbiriyle ilişkilendirdiğinden, kısıtlar en büyük kısıt olarak tek bir kısıt şeklinde değerlendirilmemiş, önemine göre sıralanmıştır. Örneğin, mali piyasalardaki dalgalanmalar, finansmana erişim maliyetlerini, kayıt dışılığı, piyasadaki borç-alacak sürecini etkilemekte, TL'nin değer kaybı enerji maliyetlerinde beklenmedik artışlara sebep olmaktadır. Talep ve maliyet belirsizliklerinin yaşandığı dalgalı piyasalarda lisans ve patent süreçlerinde hem maliyet hem de süre açısından daha fazla teşviğe ihtiyaç duyulmaktadır. Yarı yapılandırılmış mülakat sonuçlarına göre, mali piyasa dalgalanmaları, firmaların yüzde yüzü için büyümelerinin önünde kısıt teşkil etmektedir. Firmaların yüzde doksanı enerji ve elektrik maliyetlerini, yüzde sekseni ise fikri mülkiyet haklarıyla ilgili sorunları ve eğitimsiz işgücünü önemli kısıtlar olarak ifade etmişlerdir. Taşımacılık en düşük kısıtı oluşturmaktadır. Firmalardan sadece biri, finansal hizmet vermesi sebebiyle dış ticaret ve taşımacılıkla ilgili bir deneyimi olmadığı bilgisini vererek bu konularla ilgili soruları cevaplamamıştır.

Dünya Bankası firma anket sonuçlarına göre (2019) finansmana erişim firmaların büyümelerinin önündeki en büyük kısıtı oluşturmaktadır. Bu kısıt, mülakat katılımcılarının dış ticaret yapan ve teminat verebilen firmalar olması sebebiyle sıralamada daha düşük bir kısıt olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer konularda da mülakat verileri Dünya Bankası firma anket veri sonuçlarından farklılaşmaktadır. Mülakat için hazırlanan anket sorularının tamamlayıcı konular içermesinin, mülakat katılımcılarının iş ortamındaki kısıtları bütüncül bir yaklaşımla belirtmesinde büyük önem arzettiği görülmüştür. Örneğin yenilikçi firmalardan oluşan katılımcılar için fikri mülkiyet haklarıyla ilgili olan süreç, vergi oranları ve kayıt dışılıktan daha büyük bir kısıt olarak karşımıza çıkmıştır. Mülakat sonuçlarının farklılaşmasının bir diğer nedeni de katılan firmaların sadece İstanbul şehrinden ve dış ticaret yapan firmalardan seçilmiş olması, piyasa dalgalanmalarından ve TL'nin değer kaybindan en çok etkilenen firma grubunda bulunmalarındır.

**Şekil 69: Mülakat Sonuçlarına Göre Türkiye’deki Firmaların Büyüme-
Önündeki Kısıt Yüzdeleri**



2013 yılından sonraki süreç, piyasalar açısından oldukça sınıycı olmuştur. Türkiye terör ve sınır güvenliği sorunlarının yanı sıra hem sosyal hem de ekonomik dalgalanmalar yaşamış, ani piyasa ve talep değişiklikleriyle karşı karşıya kalmıştır. 2016 yılındaki başarısız darbe girişimi ve izleyen yıllarda sınır komşularındaki politik gerilimler, belirsizliği arttırarak zaman zaman piyasa dalgalanmalarının yanısıra sosyal motivasyon düşüklüğüne de yol açmıştır.

2018’de meydana gelen TL’nin değer kaybı ve yüksek ithalat rakamları, enflasyon artışını körüklemiş, kur dalgalanmaları nedeniyle, piyasa belirsizlikleri ve kredi faiz oranlarındaki artışla, borç-alacak piyasalarında sıkışma ve daralma meydana gelmiştir.

Piyasalardaki ani değişiklikler sadece dış talepte değil iç talepte de düşüslere sebep olmuş ve ön görüleri vadesini kısaltmıştır. Yaşanan olumsuzluklar mülakat sonuçlarına yansiyarak mali piyasa dalgalanmalarının önemini vurgulamıştır.

5.BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma Türkiye'deki firmaların, büyümelerinin önündeki kısıtları yarı zamanlı mülakat yöntemiyle tespit ederek Dünya Bankası firma anket verileriyle (2019) karşılaştırmayı ve tamamlayıcı bilgiler sunmayı hedeflemektedir. Çalışmada, İstanbul ili kapsamında, farklı ölçeklerdeki yerli ve yabancı şirket yetkilileriyle görüşülmüştür. Türkiye'deki firmaların hukuki süreçler, mevzuatlar, kayıt dışılık, yolsuzluk, siyasi ve ekonomik istikrar, finansmana erişim, istihdam piyasaları, ticari açıklık ve alt yapı konularındaki görüşleri alınarak sorunlara dair bulgular elde edilmiştir. Bu çalışma, Dünya Bankası firma anketinde yer almayan bazı bulguları içermesinden dolayı Türkiye'deki iş ortamının daha iyi anlaşılmasına yönelik olarak tamamlayıcı bilgiler sunmaktadır. Görüşme yapılan firmaların tamamı dış ticaret yapmakta olup, büyümeyi, yenilikçi ve katma değerli ürün ticaretini hedeflemektedir. Bu yönüyle çalışmada yer alan katılımcı firmalar Dünya Bankası firma anketine katılan firmalardan farklılaşmaktadır.

Dünya Bankası firma anket çalışması (2019), Eylül 2018-Mayıs 2019 tarihleri arasında 1.663 firma ile yapılmış, Ekim 2019'da yayınlanmıştır. Firmalar, Türkiye'nin tüm bölgelerinden seçilmiş olup, %78 i küçük ve orta ölçekli firmalardan oluşmaktadır. Anket sonuçlarına göre; Türkiye'deki firmaların büyümelerinin önündeki en problemlili üç kısıt, sırasıyla; finansmana erişim, siyasi istikrarsızlık ve vergi oranları olarak karşımıza çıkmaktadır. En az problemlili alanlar ise yolsuzluk ve vergilendirme dir.

Çalışmaya konu olan yarı zamanlı mülakat 2019 yılında yapılmış olup dış ticaret ve yeniliklere açık firma grubu seçilerek yapılmıştır. Sorular, Dünya Bankası anket sorularından farklılaşarak tamamlayıcı bilgiler içermektedir. Katılımcılar pek çok piyasa aksaklıklarını ifade etmekle birlikte yatırımlarını büyütme ve girişimcilik konularında oldukça istekli oldukları görülmüştür. Bu aksaklıklardan mümkün olduğunca az zarar görmek için, mali ve hukuki konulara ilişkin daha proaktif bir planlama yapmaktadırlar.

Türkiye'de mevzuatların takibi, firmalar açısından zaman alıcı ve maliyetli bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır. Sık sık yapılan mevzuat değişikliklerinin süreci

daha da zorlaştırdığı ve uzun vadeli planlamalarda belirsizliği arttırıcı bir rol oynadığı görülmektedir.

Alacakların tahsili ve uzun mahkeme süreçleri, büyük bir sorun olarak ortaya konulmuş ve alacak sigortalarının yüksek maliyetli oluşundan dolayı, firmaların ödeme şekillerini nakit ya da ödeme karşılığı olarak düzenledikleri görülmüştür. Lisans, patent, ruhsat ve izinler problemlili olan bir diğer maliyetli süreç olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu süreç hem patent ve lisansların alınması hem de korunması açısından caydırıcı olmaktadır. Sözleşmelerin yaptırım gücü ise oldukça olumlu geri bildirim alınan ve sorun yaşanmayan konular arasında yer almıştır.

Kayıt dışılık pek çok sektör için sorun olmaya devam etmektedir. Buna karşın yolsuzluk konusunda büyük bir iyileşme görülmüştür. İşlemlerin elektronik ortama taşınarak insan faktörünün minimize edilmesinin bu iyileşmeye katkısı büyüktür. Ancak, bazı sektörlerde yolsuzluğun devam ettiği anlaşılmaktadır.

Girdilerin yarıya yakın kısmı yurt dışından geldiği için hem ithalatçılar hem ihracatçılar kur dalgalanmalarından olumsuz etkilenmektedir. Firmaların kontrol edemediği ekonomik istikrarsızlık, kur ve faizlerdeki dalgalanmalar yükselen maliyetler ve talep belirsizliği firmaların büyümesinde ve uzun vadeli plan ve yatırım yapmalarında caydırıcı rol oynamaktadır. Finansman araçlarının çeşitliliğinde ve işleyişinde sorun bulunmamakla birlikte yüksek maliyetler nedeniyle kredi ve türevleri mümkün olduğunca az kullanılmakta ya da hiç kullanılmamaktadır. Finans piyasalarıyla özel sektör arasında da güven sorunu mevcuttur.

Verimsiz eleman, firmaların büyümesinin önündeki temel engeller arasında sayılmıştır. Çalışanların maliyetlerinden çok sağladıkları katkının ve niteliklerinin yetersizliği sorun teşkil etmektedir. Bu durum, yüksek işsizlik oranına sahip ülkemizde istihdam arzıyla talep edilen nitelikler arasında büyük farklar olduğunu göstermektedir. Bu sebeple firmalar çalışanların bilgi açığını telafi edebilmek için çalışanların şirket içi ve şirket dışı eğitim almalarına önem vermektedir. Firmaların süreli eleman tercih etmedikleri de görülmektedir.

İthalat ve ihracatta alınan fonlar ve antrepo kiralari yüksektir. İthalatta istenen belge sayısı fazla ve birbirinin sağlamasını yapar şekildedir. Aynı zamanda ithalatta malın gümrükten çıkış süresi de belirsizdir ve düzenli bilgi akışı mevcut değildir. Gümrüklerde sürelerle ve mevzuat değişiklikleriyle ilgili sorunlar yaşanabilmektedir.

Ancak Yetkili Yüklü Sertifikası gümrüklerin işlevselliğini arttırmaktadır. Alt yapı hizmetleri yeterli olmakla birlikte kullanım maliyetleri yüksektir. Özellikle elektrik fiyatı önemli bir maliyet kalemi oluşturmaktadır. Lojistik ve depolama sorunsuz alanlar olmakla birlikte dondurulmuş üründe (-18) parsiyel taşımacılığı yapılmamaktadır.

Belirtilen bulgular dikkate alınarak, Türkiye'deki iş ortamını geliştirmeye yönelik önerilerin detayına aşağıda yer verilmiştir.

- i Mülakata katılan firma yöneticileri mevzuat değişikliklerinin getirdiği olumlu ve olumsuz uygulamalardan çok değişikliklerin getirdiği uyum maliyetlerinden bahsetmiştir. Her alanda uygulanan mevzuatların mümkün olduğunca basit ve anlaşılır olması ve sık sık değişmemesi firmaların bu konudaki takip, zaman ve uyum maliyetlerini düşürecek ve ileriye dönük belirsizlikleri azaltacaktır. Ayrıca karmaşık olmayan uygulamalar, mevzuat takip hizmeti dışardan temin edildiği takdirde, maliyet ve süre açısından kontrol edilebilirliği sağlaması açısından önemlidir. Piyasalara sınırlandırma getirecek olan mevzuat değişikliklerinin, zamana yayılarak kademeli olarak yürürlüğe girmesi, firmaların uyum maliyetini ve süresini düşürecektir. Örneğin gümrük işlemlerine konulan ek vergiler veya finansal alanlardaki kısıtlamalar, maliyet artışına sebep olacağından, bu uygulamaların düşük miktarlarda ve kademeli olarak yapılması firmaların ileriye dönük yeniden planlama yapmalarına imkân tanıyacaktır. Dünya Bankası da gelişmekte olan ülkelere iş ortamını iyileştirmek ve tam rekabet ortamı sağlayabilmek için, mevzuatlarını basitleştirerek daha şeffaf ve daha az maliyetli piyasalar oluşturmalarını tavsiye etmektedir.
- ii Türkiye, yabancı yatırımlarını arttırmaya ve özel sektörün büyümesinin önündeki engelleri kaldırmaya yönelik politikalar izleyerek, iş ortamını iyileştirici unsurları teşvik etmektedir. Gerçekleştirdiği reformlar sonucunda, iş yapma kolaylığı endeksinde yukarı sıralamalara yükselmektedir. Türkiye, izlediği dışa açık politikalarla dış ticaret

hacmini her yıl arttıran ve istikrarlı büyümeyle gelirini arttırmayı hedefleyen ülkeler arasındadır. Nüfus, ekonomi ve jeopolitik konumu nedeniyle vazgeçilmez küresel aktörlerden biridir. Türkiye'nin yüksek orta gelir grubundan, yüksek gelir grubuna sıçrayabilmesi için katma değeri yüksek ürünleri üretmesi ve ihraç etmesi gerekmektedir. Katma değeri yüksek ürünler üretebilmek için nitelikli ve teknolojiyi kullanabilen elemanlara ihtiyaç vardır. Bu bağlamda Türkiye'nin giderek küreselleşen ticareti, yabancı dil bilen elemana olan ihtiyacını arttırmaktadır. Yabancı dil eğitiminin hem lise hem de üniversite eğitiminde yaygınlaştırılması ve dil seviyesinin artırılması her sektör için faydalı olacaktır. Üniversitelerin özel sektörle iş birliği yaparak işyerlerinde en çok gözlenen bilgi yetersizlikleri ve güncel uygulamalar doğrultusunda öğrenimin düzenlenmesi üniversite mezunlarının iş ortamına adaptasyon süresini kısaltacaktır. Ayrıca üniversite öğrencilerinin eğitim saatlerinin ilk iki yıldan sonra haftada iki günü boş bırakacak şekilde düzenlenmesi ve bu sürenin firma stajlarıyla değerlendirilmesi teşvik edilmelidir. Akademik eğitimle kol kola gidecek olan iş öğrenme süreci öğrencileri akademik bilgi konusunda da daha fazla öğrenmeye teşvik edeceği gibi daha donanımlı olarak mezun olmalarına da yardımcı olacaktır. Özellikle bilgi dağarcığının çoğunu doldurmuş olan son sınıf öğrencilerinin mezuniyetlerinin bir araştırma konusuyla desteklenmesi araştırmacı ve yaratıcı yönlerinin geliştirilmesini sağlayacaktır. Araştırma konusuyla ilgili proje veya sunum hazırlanması, hatta tercih ettikleri durumda takım çalışması yapılması, iş hayatına adaptasyonlarını kolaylaştıracaktır. Stajyer statüsünde dört yıla sınırlı kalmak kaydıyla asgari ücret yerine stajyer maaş ve SGK primi ödenmesi firmaları da stajyer çalıştırma konusunda heveslendirecektir. Mevcut durumda, okul tarafından başvuru yapılmayan ancak firma tarafından staj olarak adlandırılan pozisyonlar, kanun nezdinde işe alım olarak değerlendirilmekte ve işe alım kanunları geçerli olmaktadır. Bu nedenle firmalar daha kısıtlı sayıda stajyer almayı tercih etmektedirler. Oysaki firma maliyetleri stajyer maliyetine

indirgenebildiğinde firmalar işe alım konusunda daha hevesli davranacak, daha çok sayıda ve daha farklı alanlarda eğitim alan öğrencileri çalıştırma fırsatı bulacaktır. Okul döneminde farklı sektör ve işlerde deneyim kazanan öğrenciler ise iş hayatında ne yapmak istedikleri konusunda bilinçlenecek, firmalar da çalışma deneyimi yaşadıkları elemanlardan beklentilerini en iyi karşılayanları seçme şansını bulacaklardır. Artan rekabet, öğrencileri daha fazla öğrenmeye, firmaları da daha iyi şartlar sunmaya teşvik edecektir.

iii.

Türkiye’de lise mezunlarının büyük bir oranı işsiz olmakla birlikte etkin bir meslek lisesi uygulaması yoktur. Gelişen inşaat sektörü için temel yapı ve inşaat yetkinliği olan ve iyi düzeyde yabancı dile sahip veya yabancı firmalar için iyi derecede muhasebe ve yabancı dil bilen elemanlara ihtiyaç duyulmaktadır. Örneğin hem yabancı dil hem muhasebe bilen bir lise mezunu yabancı bir şirketin muhasebe bölümünde son derece yararlı ve düşük maliyetli olabilir. Firmalar hem yabancı dil hem iyi muhasebe bilen eleman aradıklarında lise mezunları içinde bu niteliklere sahip eleman bulamamakta ve daha yüksek maliyetlerle üniversite mezunlarına yönelmektedirler. Üniversite mezunları ise böyle işleri basamak olarak kullanmakta ve kısa bir süre sonra daha yüksek maaşlı ve kariyerli işlerin peşine düşmektedirler. Bu tip örnekleri tüm meslek lisesi branşları için çeşitlendirmek mümkündür. Meslek liselerinin de Türkiye’de gelişmesi planlanan sektörler doğrultusunda uzmanlaşması yerinde olacaktır.

iv.

Alacakların tahsilindeki mahkeme süreçleri firmalar için caydırıcı bir süreci kapsamaktadır. Bu süreci kısaltmak için küçük tutarlı alacakların tahsilini hızlandırmak amacıyla konusunda uzmanlaşmış alacak mahkemelerin kurulması yerinde olacaktır. Bu sistem, küçük alacak tutarı olarak kabul edilen miktarlar değişmekle birlikte İspanya, Fransa, Almanya, İngiltere gibi ülkelerde uygulanmaktadır. İngiltere’de alacak tutarı küçük tutarın üzerine çıktığı durumda da taraflara kendi aralarında

anlaştıkları takdirde bu prosedüre başvurma hakkı verilmiştir. (Ercan, 2012 s.234) Ticari alacaklar üzerine uzmanlaşmış mahkemeler küçük tutarlı alacaklara bakarak kısa sürede karar alabilmekte ve alacakların tahsilini sağlayabilmektedir. Uzun süren mahkeme süreçleri sonrasında çoğunlukla borçlu firma tasfiye olduğundan mahkeme sonucu olumlu sonuçlansa bile tahsilat mümkün olmamaktadır. Alacak mahkemeleri banka kredi alacakları, dış ticaret alacakları gibi daha da detaylandırılarak uzmanlaşma arttırıla bilinir.

- v. Süreç sorunu yaşanan diğer hukuki sorun ise, fikri mülkiyet haklarıdır. Lisans, patent ve izin süreleri firmalar açısından caydırıcı olmaktadır. Lisans verilirken isimlerin okunuşu, yabancı dillerdeki anlamları ve kullanımına daha fazla özen gösterilmesi firmalara kendilerini daha güvende hissettirecektir. Lisans sürelerinin uzatılması da maliyetlerin ve işlem miktarının düşmesini sağlayacaktır. İnşaat sektöründe ise ruhsat sürelerinin uzun olması proje bitim süresini uzatmaktadır. İşlem adetlerinin ve sürelerinin azaltılması projelerin daha hızlı hayata geçirilmesini sağlayacaktır.
- vi Kayıt dışılık pek çok sektör için risk teşkil etmekle birlikte mültecilere çalışma izni alma zorunluluğu getirilmesi olumlu bir gelişmedir. İstihdam mevzuatında yapılacak daha esnek düzenlemelerin de kayıt dışılığı önlemeye pozitif etkisi olacaktır. Özellikle stajyer, proje öğrencisi gibi öğrenme sürecindeki elemanlarda dört yılı aşmayacak şekilde yapılacak sosyal güvenlik prim indirimleri istihdam piyasasındaki rekabeti arttıracaktır.
- vii Finansal piyasalar, güçlü bir duruş sergilemekle birlikte, özel sektörle aralarında iş birliği yeteri kadar sağlanamamıştır. Bunun en büyük nedenlerinden biri, kredi verilirken bankaların tüm riskleri kredi alan tarafa yükleyecek sözleşmeler yapmasıdır. Bu tip sözleşmelerin

maliyeti de teminat miktarı da yüksektir. Diğer taraftan finansal kurumlar bu tutumlarıyla ani piyasa değişiklikleri karşısında, güçlü duruşunu devam ettirebilmektedir. Ticari kredi sözleşmeleri bankalara kredileri sebep göstermeksizin geri çağırma hakkı vermektedir. Fakat banka müşterileri ticari kredi alırken bu hakkın bankalarca kullanılmayacağını ve böyle bir ibarenin sözleşmede tedbir amaçlı yer aldığını varsaymaktadır. Oysa geçmişte, bankaların kredileri geri çağırmaları söz konusu olmuştur. Hangi durumda geri çağırma yapılacağı ise bankaların politikalarına göre değişmektedir ya da kendi inisiyatiflerindedir. Diğer yandan çözüm olarak kredileri sigortalamak da maliyetli bir süreçtir, çünkü sigorta firmaları da tüm bedelin kaybedileceğini varsayarak primleri belirlemektedirler. Türkiye’de özel sektörün çoğunu; yeni veya finansal geçmişi uzun olmayan firmaların oluşturduğu göz önüne alınırsa, borç-alacak ilişkisinde finansal sıkışmalar kaçınılmaz olacaktır. Piyasaların sıkışarak kısır döngüye girmemesi için finans kurumlarının daha detaylı bir risk analizi yapması ve risk durumuna göre proje bazında veya belli bir kısmının sigortalandırılması yararlı olacaktır. Buradaki asıl konu, sigorta primlerinin caydırıcı maliyetlere ulaşmamasıdır. Değişken faizli kredilerde de artışlara ve düşüslere alt ve üst limitler konularak ileriye dönük beklentiler çerçevesinde risk paylaşımı yapılması mümkündür.

viii. Verimli çalışan bir sigortacılık sistemi tüm sektörler için gereklidir. Yeni sektörlerin oluşturulmasına ve girişimcilerin daha cesur ve doğru karar vermelerine yardımcı olmaktadır. Yeni yatırım alanlarının denenebilmesi için sigortacılık sisteminin işleyişi ve yaygınlığı önemlidir. Büyüyen bir sektör olan organik tarım, hasat tutarı iklim değişikliklerine karşın sigortalanarak modern tarım teknikleri kullanılarak hayata geçirilebilir. Yeni sektörler, işsizlik oranının azaltılmasına da yardımcı olacaktır.

ix. Ara malı üretiminin desteklenmesi hem yeni alanlara yatırım

yapılmasını hem de dış ticaret açığının azaltılmasını sağlayacaktır. Orta ve düşük teknoloji ürün ihraç ederken, ithalatımız; orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerden oluşmaktadır. İthalatımızı oluşturan ürünler, ihraç ürünlerinden daha pahalıdır. 2017 yılında, imalatından en çok fayda sağlanacak olan ara malları belirlenmiş, ancak henüz yatırım aşamasına gelinmemiştir. Bu yatırımlara öncelik verilmesi dış ticaretimizi daha ileriye taşımış olacaktır.

- x. Özel sektörün özellikle 2018 yılından itibaren önemli gider kalemlerinden olan elektriğin maliyetini düşürmek için toplam fatura bedelinin yüzde otuzluk bir kısmını oluşturan kaçak elektrik kullanımının tespit edilmesi, engellenmesi ve dağıtım tesislerinin bakım ve onarım giderlerinin düşürülmesi gerekmektedir. Ayrıca fon alınması ve fonun üzerinden de KDV alınmasıyla kullanıcılar çifte vergilendirmeye maruz kalmaktadırlar. Hem kaçak elektrik kullanımının azaltılması hem de fon bedelinin alınmaması elektrik fiyatlarının düşmesine katkı sağlayacaktır.
- xi. Türkiye’de artan dış ticaret ve rekabet ihracat yapan pek çok firmanın aynı zamanda ithalatçı da olmasına yol açmıştır. Dış ticarete ve özellikle ithalatta birbirini kontrol eden belgeler yerine, bu belgeleri veren kurumların denetlenmesi ve kurumsal şeffaflığın sağlanması, işlemleri hızlandıracak ve maliyetleri düşürecektir. Ayrıca ithalat işlemlerinde, malın gümrükteki durumu ve tahmini çekiliş süresi, varsa tamamlanması gereken evraklar elektronik takip sistemiyle izlenir hale getirilmelidir. Böylece hem gümrüklerin bilgi verme prosedürü hem de firmalar açısından belirsizlik azalacaktır. Reformların devam ettirilerek, uygun bir iş ortamı sağlanması için gerekli şartların yerine getirilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Abeberese, A. B. (2017). Electricity cost and firm performance: Evidence from India. *Review of Economics and Statistics*, 99(5), 839-852.
- Acaravcı, A., & Akyol, M. (2017). Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 3(1), 17-33.
- Acaravcı, A., & Öztürk, İ. (2002). Döviz kurundaki değişkenliğin Türkiye ihracatı üzerine etkisi: ampirik bir çalışma. *Review of Social, Economic and Business Studies*, 2, 197-206.
- Acemoglu, D. (2005). Constitutions, politics, and economics: A review essay on Persson and Tabellini's The Economic Effects of Constitutions. *Journal of Economic Literature*, 43(4), 1025-1048.
- Acemoglu, D. (2012). What does human capital do? A review of Goldin and Katz's The race between education and technology. *Journal of Economic Literature*, 50(2), 426-63.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2006). De facto political power and institutional persistence. *American Economic Review*, 96(2), 325-330.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2013). Economics versus politics: Pitfalls of policy advice. *Journal of Economic Perspectives*, 27(2), 173-92.
- Acemoglu, D., & Verdier, T. (2000). The choice between market failures and corruption. *American economic review*, 90(1), 194-211.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American economic review*, 91(5), 1369-1401.
- Aidt, T. S., & Dutta, J. (2007). Policy myopia and economic growth. *European Journal of Political Economy*, 23(3), 734-753.
- Akçay, S. (2000). Yolsuzluk, Ekonomik Özgürlükler ve Demokrasi. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (1), 1-1
- Aksu, H., & Başar, S. (2005). Yolsuzlukların bütçe açıkları üzerindeki etkisi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 285-296.
- Alesina, A., & Perotti, R. (1993). *Income distribution, political instability* (Vol. 4486) and Investment, Working Paper.

- Alesina, A., & Tabellini, G. (1990). A positive theory of fiscal deficits and government debt. *The Review of Economic Studies*, 57(3), 403-414.
- Alesina, A., Ozler, Ş., Roubini, N. S., & Swagel, P. (1996), "Political instability and economic growth". *Journal of Economic Growth*, 1(2),189-211.
- Almeida, R., & Carneiro, P. (2009). Enforcement of labor regulation and firm size. *Journal of comparative Economics*, 37(1), 28-46.
- Almeida, R., & Carneiro, P. (2012). Enforcement of labor regulation and informality. *American Economic Journal: Applied Economics*, 4(3), 64-89.
- Altıntaş, H., & Ayriçay, Y. (2010). Türkiye’de finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisinin sınır testi yaklaşımıyla analizi: 1987–2007.
- Anorou, E., & Ahmad, Y. (2000). Openness and economic growth: Evidence from selected ASEAN countries. *Indian Economic Journal*, 47(3), 110.
- Arslan, Ü. (2011). Siyasi istikrarsızlık ve ekonomik performans: Türkiye örneği. *Ege Akademik Bakış*, 11(1), 73-80.
- Artan, S., & Hayaloğlu, P. (2014). Kurumsal Yapı ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Sosyoekonomi*, 22(2).
- Aslan, Ö., & Korap, H. L. (2006). Türkiye’de finansal gelişme ekonomik büyüme ilişkisi. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (17), 1-20.
- Asseery, A., & Peel, D. A. (1991). The effects of exchange rate volatility on exports: Some new estimates. *Economics letters*, 37(2), 173-177.
- Ata, A. Y., & ŞAHBAZ, A. (2013). Mülkiyet Hakları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: AB Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir İnceleme. *Sosyoekonomi*, 20(2).
- Atiyas, İ., & Bakış, O. (2011). Türkiye’de büyümenin kısıtları: Bir önceliklendirme çalışması. *TÜSİAD Raporları*.
- Atje, R., & Jovanovic, B. (1993). Stock markets and development. *European Economic Review*, 37(2-3), 632-640.
- Bagehot, W. (1873). *Lombard Street: A description of the money market*. London: HS King.
- Bailey, M. J., Tavlas, G. S., & Ulan, M. (1986). Exchange-rate variability and trade performance: evidence for the big seven industrial countries. *Review of World Economics*, 122(3), 466-477.
- Bakvis, P. (2006). How the World Bank and IMF use the Doing Business Report to promote labour market deregulation in developing countries. *ICTFU/Global Unions, Washington, DC*.

- Barro, R. J. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *The quarterly journal of economics*, 106(2), 407-443.
- Barro, R. J. (2001). Human capital and growth. *American economic review*, 91(2), 12-17.
- Barzel, Y. (2003). Property Rights and the Evolution of the State. In *Conflict and Governance* (pp. 135-161). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Başak, A. A., & Kuzu, A. C. Ülkenin küresel ekonomiye açılması sürecinde düzenli deniz ticaret rotalarına bağlantılarının etkisi: “Türk Limanları Stratejisi”.
- Bayar, G. (2003). *Corruption-A game theoretical analysis* (Doctoral dissertation, METU).
- Baykal, C. M. (2007). Hukuki Boyutlarıyla Finansal Krizler. *Bankacılar Dergisi*, 60(1), 33-48.
- Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & finance*, 30(11), 2931-2943.
- Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2009). *Financial institutions and markets across countries and over time-data and analysis*. The World Bank.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Martinez Peria, M. S. (2008). *Bank financing for SMEs around the world: Drivers, obstacles, business models, and lending practices*. The World Bank.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2003). Law, endowments, and finance. *Journal of financial Economics*, 70(2), 137-181.
- Beck, T., Levine, R., & Loayza, N. (2000). Finance and the Sources of Growth. *Journal of financial economics*, 58(1-2), 261-300.
- Bernard, A.; Jensen, J.B. (1999): “Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?” *Journal of International Economics* 47: 1-25.
- Botero, J. C., Djankov, S., Porta, R. L., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). The regulation of labor. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1339-1382.
- Brückner, M., & Gradstein, M. (2015). Income growth, ethnic polarization, and political risk: Evidence from international oil price shocks. *Journal of Comparative Economics*, 43(3), 575-594.
- Carranza, L. J., Cayo, J. M., & Galdón-Sánchez, J. E. (2003). Exchange rate volatility and economic performance in Peru: a firm level analysis. *Emerging Markets Review*, 4(4), 472-496.
- Cavusgil, S. T., Ghauri, P. N., & Akcal, A. A. (2012). *Doing business in emerging*

markets. Sage.

Chakrabarti, A. (2001). The determinants of foreign direct investments: Sensitivity analyses of cross-country regressions *kyklos*, 54(1), 89-114.

Chang, T., & Caudill*, S. B. (2005). Financial development and economic growth: the case of Taiwan. *Applied economics*, 37(12), 1329-1335.

Chimobi, O. P. (2010). Inflation and economic growth in Nigeria. *Journal of Sustainable Development*, 3(2), 159.

Cirhinlioğlu, Z. & Bulut, E. (2010). Terör, Din ve Siyaset. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(2).

Claessens, S., & Laeven, L. (2003). Financial development, property rights, and growth. *The Journal of Finance*, 58(6), 2401-2436.

Cole, M. A., Elliott, R. J., & Fredriksson, P. G. (2006). Endogenous pollution havens: Does FDI influence environmental regulations? *Scandinavian Journal of Economics*, 108(1), 157-178.

Commander, S., & Svejnar, J. (2011). Business environment, exports, ownership, and firm performance. *The Review of Economics and Statistics*, 93(1), 309-337.

Crocker, D. A. (1991). Toward development ethics. *World development*, 19(5), 457-483.

Cumming, D., Rui, O., & Wu, Y. (2016). Political instability, access to private debt, and innovation investment in China. *Emerging Markets Review*, 29, 68-81.

Cushman, D. O. (1983). The effects of real exchange rate risk on international trade. *Journal of international Economics*, 15(1-2), 45-63.

Cushman, D. O. (1986). Has exchange risk depressed international trade? The impact of third-country exchange risk. *Journal of international Money and Finance*, 5(3), 361-379.

Cushman, D. O. (1988). US bilateral trade flows and exchange risk during the floating period. *Journal of International Economics*, 24(3-4), 317-330.

Das, A., & Parry, M. (2011). Greasing or sanding? GMM estimation of the Corruption-Investment Relationship. *Int. J. Eco. Res*, 2(2), 95-108.

Deichmann, J. I. (2001). Distribution of foreign direct investment among transition economies in Central and Eastern Europe. *Post-Soviet Geography and Economics*, 42(2), 142-152.

Deliçay, M. (2015). *Dünyada ve Türkiye'de dış ticareti kolaylaştırmaya yönelik*

ulusal koordinasyon çalışmaları. Kalkınma Bakanlığı İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü.

Demir, F. (2013). Growth under exchange rate volatility: Does access to foreign or domestic equity markets matter? *Journal of Development Economics*, 100(1), 74-88.

Demir, İ. C., & Küçükilhan, M. (2013). Vergi mükelleflerinin kayıt dışı ekonomi algısı: Türkiye üzerine ampirik bir çalışma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*.

Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *The quarterly Journal of economics*, 117(1), 1-37.

Dogan, E., Islam, M. Q., & Yazici, M. (2017). Firm size and job creation: evidence from Turkey. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 30(1), 349-367.

Doğanlar, M. (2002). Estimating the impact of exchange rate volatility on exports: evidence from Asian countries. *Applied Economics Letters*, 9(13), 859-863.

Doğruel, A. S. (2002). İstikrar Politikaları ve Ekonomik Büyüme: Türkiye'nin Son Yirmi Yıllık Serüveni Üzerine Düşünceler. *Küreselleşme Emek Süreçleri ve Yapısal Uyum*, Ankara: İmaj Yayıncılık, Türk Sosyal Bilimler Derneği.

Douglas C. North, Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans, 2010;10-11-85

Dowrick, S., & Golley, J. (2004). Trade openness and growth: who benefits? *Oxford review of economic policy*, 20(1), 38-56.

Dreher, A., & Gassebner, M. (2011). Greasing the wheels. *The Impact of Regulation and Corruption on*.

Durak, Ş. & Kaya, V. (2014). Türkiye'de işsizlik ve işsizliği azaltmaya yönelik politikalar: Tarihsel bir bakış. *Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences*, 28(2).

Ercan, İ. Mukayeseli Hukuktaki Düzenlemeler Çerçevesinde Küçük Alacakların Tahsili Konusundaki Öneriler. *Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 20(1), 231-241.

Erdilek, A. (2006). Türkiye'nin Osmanlı'dan Günümüze Kadar Uzanan Doğrudan Yabancı Yatırım Ortamına ve Politikalarına Tarihsel Bir Bakış. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (30), 16-35.

Erkal, G., Akinci, M. & Yilmaz, Ö. (2015). Politik İstikrarsızlık ve Yolsuzluk İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi/Relationship of Political Rights And Corruption: A Panel Data

- Analysis. *Ege Akademik Bakis*, 15(3), 327.
- Esping-Andersen, G., & Regini, M. (Eds.). (2000). *Why deregulate labour markets?* OUP Oxford.
- Estrin, S., & Prevezer, M. (2010). A survey on institutions and new firm entry: How and why do entry rates differ in emerging markets? *Economic systems*, 34(3), 289-308.
- Falvey, R., Foster, N., & Greenaway, D. (2004). Imports, exports, knowledge spillovers and growth. *Economics Letters*, 85(2), 209-213.
- Feld, L. P., & Voigt, S. (2003). Economic growth and judicial independence: cross-country evidence using a new set of indicators. *European Journal of Political Economy*, 19(3), 497-527.
- Feld, L. P., & Voigt, S. (2004). Making judges independent-some proposals regarding the judiciary.
- Fields, G. S., & Pfeffermann, G. P. (Eds.). (2003). *Pathways out of poverty: Private firms and economic mobility in developing countries* (Vol. 296). World Bank Publications.
- Frankel, J. A., & Romer, D. H. (1999). Does trade cause growth? *American economic review*, 89(3), 379-399.
- Freeman, R. B. (2007). *Labor market institutions around the world* (No. w13242). National Bureau of Economic Research.
- Gavor, M. P., & Stinchfield, B. T. (2013). Towards a theory of corruption, nepotism, and new venture creation in developing countries. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 18(1), 1-14.
- Geginat, C., & Ramalho, R. (2015). *Electricity connections and firm performance in 183 countries*. The World Bank.
- Gorodnichenko, Y., & Schnitzer, M. (2013). Financial constraints and innovation: Why poor countries don't catch up. *Journal of the European Economic Association*, 11(5), 1115-1152.
- Gotur, P. (1985). Effects of exchange rate volatility on trade: some further evidence. *Staff Papers*, 32(3), 475-512.
- Göcen, S. (2017). Türkiye'nin 1990-2015 dönemindeki ekonomik performansı üzerine bir değerlendirme. *Marmara İktisat Dergisi*, 1(1), 61-76.
- Gök, R., & Uçar, M. (2013). Diyarbakır'da Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Finansman

Sorunu Çözümünde Kredi Garanti Fonu. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(1), 117-146.

Gökovalı, U. & Bozkurt, K. (2006). Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakkı (FSMH) olarak patentler: Dünya ve Türkiye açısından tarihsel bir bakış. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (17), 135-146.

Görgülü, G (26 Kasım 2016). Acemoğlu'ndan zenginleşmenin anahtarı. Dünya Gazetesi. Erişim adresi <https://www.dunya.com/kose-yazisi/acemoglundan-zenginlesmenin-anahtari/339309>

Gabel, I. (2017). *When things don't fall apart: Global financial governance and developmental finance in an age of productive incoherence*. MIT Press.

Greenwood, J., & Smith, B. D. (1997). Financial markets in development, and the development of financial markets. *Journal of Economic dynamics and control*, 21(1), 145-181.

Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). Trade, knowledge spillovers, and growth. *European economic review*, 35(2-3), 517-526.

Gur, N. (2012). Financial constraints, quality of institutions and firm size: what do perceptions tell us? *Eurasian Economic Review*, 2(2), 17-36.

Gül, E. & Ekinçi, A. (2002). Çevresel düzenlemelerin dış ticaret ve rekabet gücü üzerine etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (7).

Gür, N. (2014, November). Yeni Ekonomi İçin Anahtar: AR-GE ve İnovasyon Finansmanı. SETA.

Gür, T. H., & Akbulut, H. (2012). Gelişmekte Olan Ülkelerde Politik İstikrarın Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi. *Sosyoekonomi*, 17(1).

Habib, M., & Zurawicki, L. (2002). Corruption in the context of international business: conceptual and methodological issues. *Journal of Transnational Management Development*, 6(3-4), 167-180.

Hahn, R. W., & Hahn, R. W. (2000). *Reviving regulatory reform: a global perspective*. American Enterprise Institute.

Haidar, J. I. (2012). The impact of business regulatory reforms on economic growth. *Journal of the Japanese and international economies*, 26(3), 285-307.

Hanusch, M. (2012). *The Doing Business indicators, economic growth and regulatory reform*. The World Bank.

Harrison, A. (1996). Openness and growth: A time-series, cross-country analysis for

- developing countries. *Journal of development Economics*, 48(2), 419-447.
- Hassan, A. K., & Islam, M. R. (2005). Temporal causality and dynamics of financial development, trade openness, and economic growth in Vector Auto Regression (VAR) for Bangladesh, 1974-2003: Implication for poverty reduction. *Journal of Nepalese Business Studies*, 2(1), 1-12.
- Hausmann, R., Rodrik, D., & Velasco, A. (2006). Getting the diagnosis right. *Finance and development*, 43(1), 12.
- Heckelman, J. C., & Powell, B. (2010). Corruption and the institutional environment for growth. *Comparative Economic Studies*, 52(3), 351-378.
- Hepaktan, C. E. (2009). Türkiye'nin Marshall-Lerner Koşuluna İlişkin Parçalı Eşbütünlüşme Analizi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 39-55.
- Huntington, S. (1968). P. (1968). *Political order in changing societies*, 45.
- Ichino, A., & Tabellini, G. (2014). Freeing the Italian school system. *Labour Economics*, 30, 113-128.
- Işık, C. (2014). Patent Harcamaları ve İktisadi Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Sosyoekonomi*, 21(1).
- Jiang, T., & Nie, H. (2014). The stained China miracle: Corruption, regulation, and firm performance. *Economics Letters*, 123(3), 366-369.
- Kalinowski, M. (2012). Polish stock market development during the destabilization of financial markets started in 2007. *Economics and management*, 17(2), 466-473.
- Kara, M., Tayfur, L., & Basık, H. (2009). Küresel Ticarete Lojistik Üslerin Önemi ve Türkiye/The Importance of Logistics Centers in Global Trade And Turkey. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(11), 69-84.
- Karabıçak, M. (2000). Türkiye'de Ekonomik İstikrarsızlığın Tarihsel Gelişim Süreci. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2).
- Karacaovalı, B. (2016). Access to Finance in Turkey. *University of Hawaii at Manoa, Department of Economics Working Paper*, (16-18).
- Karahan, H., Karagöl, E. T., İSTİKRARSIZLIK, S., & DÜŞMANI, E. P. (2014). Ekonomik performansın temel taşı: siyasi istikrar. *Seta Perspektif*, 41, 1-5.
- Kenen, P. B., & Rodrik, D. (1986). Measuring and analyzing the effects of short-term volatility in real exchange rates. *The Review of Economics and Statistics*, 311-315.
- Kızılkaya, O., Sofuoğlu, E., & Ay, A. (2017). Yüksek teknoloji ürün ihracatı

üzerinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve dışa açıklığın etkisi: Gelişmekte olan ülkelerde panel veri analizi.

Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of financial economics*, 82(3), 591-629.

Koç, N. (2016). Mali, Ekonomik, Sosyal ve Siyasal Yönleriyle Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonomi. *Optimum: Journal of Economics & Management Sciences/Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2).

Kök, R., & Şanlısoy, S. (2010). Politik İstikrarsızlık-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1987-2006).

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2008). The economic consequences of legal origins. *Journal of economic literature*, 46(2), 285-332.

Levine, R. (2005). Finance and growth: theory and evidence. *Handbook of economic growth*, 1, 865-934.

Levine, R., & Zervos, S. (1998). Stock markets, banks, and economic growth. *American economic review*, 537-558.

Lucas Jr, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics*, 22(1), 3-42.

Lucas Jr, R. E. (2009). Ideas and growth. *Economica*, 76(301), 1-19.

Lucas, R. E. (1990). Why doesn't capital flow from rich to poor countries? *American Economic Review*, 80(2), 92-96.

Ma, Y., Qu, B., & Zhang, Y. (2010). Judicial quality, contract intensity and trade: Firm-level evidence from developing and transition countries. *Journal of Comparative Economics*, 38(2), 146-159.

Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *The quarterly journal of economics*, 110(3), 681-712.

Mbekeani, K. K. (2007). The role of infrastructure in determining export competitiveness: framework paper.

Medina, L., & Schneider, F. (2018). Shadow economies around the world: what did we learn over the last 20 years?

Memişoğlu, D. & DURGUN, A. (2008). Public administration reforms and corruption in Turkey.

Méon, P. G., & Sekkat, K. (2005). Does corruption grease or sand the wheels of

- growth? *Public choice*, 122(1-2), 69-97.
- Méon, P. G., & Weill, L. (2010). Is corruption an efficient grease? *World development*, 38(3), 244-259.
- Michie, J., & Sheehan, M. (2003). Labour market deregulation 'flexibility' and innovation. *Cambridge journal of economics*, 27(1), 123-143.
- Miller, S. M., & Upadhyay, M. P. (2000). The effects of openness, trade orientation, and human capital on total factor productivity. *Journal of development economics*, 63(2), 399-423.F
- Mitsui, K., & Inoue, J. (1995). Productivity Effect of Infrastructure. *Productivity of Infrastructure and Public Finance, Nihon-Hyoron-sya*.
- Mushkin, S. J. (1962). Health as an Investment. *Journal of political economy*, 70(5, Part 2), 129-157.
- Neumeyer, P. A., & Perri, F. (2001). *Business cycles in emerging economies: The role of interest rates*. New York University. Working Paper.
- Nicoletti, G., Golub, S. S., Hajkova, D., Mirza, D., & Yoo, K. Y. (2003). Policies and international integration: influences on trade and foreign direct investment.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of economic perspectives*, 5(1), 97-112.
- Nunn, N. (2007). Relationship-specificity, incomplete contracts, and the pattern of trade. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(2), 569-600.
- Oğuz, F., & Çakmak, O. (2002). Küreselleşen Bir Dünyada Regülasyon. *Liberal Düşünce Dergisi*, 7(25-26), 143-154.
- Ohnsorge, F., & Yu, S. The Global Crisis watershed: Investment-less credit booms.
- Oktayer, A. (2009). Türkiye'de Finansal Serbestleşme ve Derinleşme Süreci Üzerine Nitel Bir İnceleme. *Akademik İncelemeler*, 4(1), 73-100.F
- Ongun, M. T. (1996). Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları (TRIPs) Anlaşması ve Gelişmekte Olan Ülkeler. *Ekonomik Yaklaşım*, 7(22), 61-76.
- Özcan, B., & Arı, A. (2010). Doğrudan Yabancı Yatırımların belirleyicileri üzerine bir analiz: OECD örneği. *Ekonometri ve İstatistik e-Dergisi*, (12), 65-88.
- Ozcan, B., & Ari, A. (2011). Finansal Gelisme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Ampirik Bir Analizi: Türkiye Örneği/An Empirical Analysis of Relationship between Financial Development and Economic Growth: The Turkish Case. *Business and Economics Research Journal*, 2(1), 121.

- Özel, H. A., Sezgin, F. H., & Topkaya, Ö. (2013). Investigation of economic growth and unemployment relationship for G7 Countries using panel regression analysis. *International Journal of Business and Social Science*, 4(6).
- Öztürk, N., Barışık, S., & DARICI, H. K. (2012). Gelişmekte olan piyasalarda Finansal Derinleşme ve büyüme ilişkisi: panel veri analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 6(12), 95-119.
- Öztürk, S., & Çelik, K. (2009). Terörizmin Türkiye ekonomisi üzerine etkileri. *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 1(2), 85-106.
- Özyakışır, D. (2011). Beşerî sermayenin ekonomik kalkınma sürecindeki rolü: teorik bir değerlendirme.
- Parlakıyıldız, F. M., & Güvel, E. A. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Belirleyicileri: Orta Gelir Düzeyine Sahip Ülkeler Üzerine Bir Uygulama. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 4(2), 267-278.
- Pozo, S. (1992). Conditional exchange-rate volatility and the volume of international trade: evidence from the early 1900s. *The review of Economics and Statistics*, 325-329.
- Rajan, R. G., & Zingales, L. (1996). *Financial dependence and growth* (No. w5758). National bureau of economic research.
- Ratner, J. (1983), 'Government Capital and the Production Function for US Private Output', *Economic Letters* 13: 213-17.
- Recanatini, F., Prati, A., & Tabellini, G. (2005, November). Why are some public agencies less corrupt than others? Lessons for institutional reform from survey data. In *Sixth IMF Jacques Polak Annual Research Conference on Reforms, International Monetary Fund, Washington, DC, November* (pp. 3-4).
- Riker, W. H. (1990). Political science and rational choice. *Perspectives on positive political economy*, 163-81.
- Rioja, F., & Valev, N. (2004). Finance and the sources of growth at various stages of economic development. *Economic Inquiry*, 42(1), 127-140.
- Roberts, M. J., & Tybout, J. R. (1997). Producer turnover and productivity growth in developing countries. *The World Bank Research Observer*, 12(1), 1-18.
- Rodriguez, F., & Rodrik, D. (2000). Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence. *NBER macroeconomics annual*, 15, 261-325.
- Root, F. R., & Ahmed, A. A. (1979). Empirical determinants of manufacturing direct

foreign investment in developing countries. *Economic development and cultural change*,

Rowat, M., Malik, W. H., & Dakolias, M. (Eds.). (1995). *Judicial reform in Latin America and the Caribbean: proceedings of a World Bank conference*. The World Bank.

Schumpeter, J. A. (1951, January). Historical approach to the analysis of business cycles. In *Conference on Business Cycles* (pp. 149-162). NBER.

Ślusarczyk, B. (2010). Transport importance in global trade. *ALS. Advanced Logistic Systems. Theory and Practice*, 4.

Smarzynska Javorcik, B. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American economic review*, 94(3), 605-627.

Song, E., & Sung, Y. W. (1991). *The China-Hong Kong connection: The key to China's open door policy*. Cambridge University Press.

Stiglitz, J. E., & Yusuf, S. (Eds.). (2001). *Rethinking the East Asian Miracle*. The World Bank.

Sungur, O. AYDIN, H. & Mehmet, Eren (2016). Türkiye’de Ar-Ge, inovasyon, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Asimetrik Nedensellik Analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 173-192.

Tandırıcıoğlu, H. & Özen, A. (2003). Geçiş Ekonomilerinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları.

Tarı, R., & Kumcu, F. S. (2005). Türkiye’de İstikrarsız büyümenin analizi (1983-2003 dönemi). *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (9), 156-179.

Tekin, M. (2006). *Meslek Yüksekokulları için girişimcilik ve küçük işletme yöneticiliği*. Selçuk Üniversitesi.

Telatar, E., & Cangr, N. (2014). Türkiye İçin Politik İstikrarsızlık Endeksleri: 1955–2009 Dönemi. *Sosyoekonomi*, 21(1).

Telatar, E., & Telatar, F. (2004). Standart IMF İstikrar Politikaları: Politik İstikrarsızlığa Yol Açan Bir Kanal. *Iktisat İşletme ve Finans*, 19(215), 53-65.

Turan, Z. (2011). Dünyadaki ve Türkiye’deki Krizlerin Ortaya Çıkış Nedenleri ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 56-80.

- Türedi, S., & Berber, M. (2010). Finansal Kalkınma, Ticari Açıklık ve Ekonomik Büyüme arasındaki ilişki: Türkiye üzerine bir analiz. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (35), 301-316.
- Türkoğlu, A. G. M. (2002). Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ'ler) in bölgesel kalkınmaya etkileri ve bölgesel kalkınmada kobi temelli stratejiler. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1).
- Utkulu, U., & Kahyaoğlu, H. (2005). *Ticari ve Finansal Dışa Açıklık Türkiye de Büyüme Ne Yönde Etkiledi?* (No. 2005/13). Discussion Paper.
- Uzun, A. M. (2009). MÜLKİYET HAKLARI VE EKONOMİK GELİŞME. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 291-308.
- Ülgen, S. (2017). Trade as Turkey's EU Anchor. *Carnegie Europe*, 13.
- Üyümez, M. E., & Gümüş, M. (2016). Vergi Yargısı İş Yükünün Etkinlik Bağlamında İncelenmesi. *ICHACS*, 172.
- Vamvakidis, A. (2002). How robust is the growth-openness connection? Historical evidence. *Journal of Economic Growth*, 7(1), 57-80.
- Voigt, S. Gutmann, J. & Feld, L. (2014). The Effects of Judicial Independence 10 Years on: Cross-Country Evidence Using an Updated Set of Indicators. In *Annual Meeting of the European Public Choice Society in Cambridge, UK*.
- Voigt, S. (2008). Are International Merchants Stupid? Their Choice of Law Sheds Doubt on the Legal Origin Theory. *Journal of Empirical Legal Studies*, 5(1), 1-20.
- Wang, Y., Wang, Y., & Li, K. (2014). Judicial quality, contract intensity and exports: Firm-level evidence. *China Economic Review*, 31, 32-42.
- Xu, L. C. (2010). *The effects of business environments on development: Surveying new firm-level evidence*. The World Bank.
- Yanikkaya, H. (2003). Trade openness and economic growth: a cross-country empirical investigation. *Journal of Development economics*, 72(1), 57-89.
- Yardımcıoğlu, F., Şahpaz, K. İ., & Savaşan, F. (2013). İş Ortamı ve İyi Yönetişim ile Milli Gelir İlişkisi: İstatiksel Bir Analiz. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*.
- Yeşilyurt, K. Yolsuzluk Algılama İndeksi: Türkiye ve ülkeler genel analizi. *Denetim*, (11), 64-68.
- Yılmaz, Ö. G. (2005). Türkiye ekonomisinde büyüme ile işsizlik oranları arasındaki nedensellik ilişkisi. *Ekonometri ve İstatistik e-Dergisi*, (2), 63-76.
- Yoshino, N., & Nakahigashi, M. (2000). The Role of Infrastructure in Economic

Development (Preliminary Version). *Unpublished manuscript*.

Yukseler, Z. (2006). *Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve iş/yatırım ortamı ilişkisi* (No. 2006/1). Discussion Paper

İnternet Kaynakları

European Union (2018). *Annual report on European SMEs 2017/2018* Erişim adresi

<https://www.atkearney.com/documents/20152/435992/Connected+Risks-Investing+in+a+Divergent+World-FDICI+2015.pdf/da59de3e-6209-b553-936e-51dbdec43aa8>

<https://www.enerjiportali.com/>

<https://en.hmb.gov.tr/world-economic-forum-the-global-competitiveness-report>

<https://www.internationalpropertyrightsindex.org/countries>

<http://www.invest.gov.tr/tr-TR/Pages/Home.aspx>

<http://www.kayitliekonomiyegecis.gov.tr/eylem-plani>

<https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a435b6ed-e888-11e8-b690-01aa75ed71a1>

http://risk.gtb.gov.tr/data/51e79f02487c8e16fc275d3d/YYS_Kitapcik_03.07.2014.pdf

<https://www.theglobaleconomy.com>

<https://www.transparency.org/cpi2018>

<https://worldjusticeproject.org>

International Transport Forum (2015). Drivers of logistics performance: A case study of Turkey. Erişim adresi <https://www.itf-oecd.org/drivers-logistics-performance-case-study-turkey-0>

<pisa.meb.gov.tr/>

PWC (2012). *Logistics in china?* Erişim Adresi <https://www.pwc.com/gx/en/transportation-logistics/global-transportation-logistics-publications/assets/logistics-in-china.pdf>

Societe Genarale (2019). *Turkey: regulations and customs*. Erişim adresi

<https://import-export.societegenerale.fr/en/country/turkey/regulations-customs>

The World Bank *Databank* (2019). Erişim adresi <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>

The World Bank. *Doing Business 2011*. Erişim adresi <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf>

The World Bank (2019) *Firm Productivity and Economic Growth in Turkey*. Erişim adresi <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31931>

The World Bank (2018). *Labor markets*. Erişim adresi <https://www.worldbank.org/en/topic/labormarkets>

Tmmob makine mühendisleri odası (2018). *Elektrik ve doğal gaz fiyatları ve zamları inceleme raporu*. Erişim adresi <https://www.mmo.org.tr/merkez/basin-aciklamasi/elektrik-ve-dogal-gaz-fiyatlari-ve-zamlari-inceleme-raporu-aciklandi>

Tmmob Tobb (2008) *Türkiye sermaye piyasası sektör raporu*. Erişim adresi https://www.tobb.org.tr/TurkiyeSektorMeclisleri/Documents/SektorRaporlari/sermaye_kapak.pdf

TÜSİAD *Faaliyet Raporu 2011*. Erişim adresi <https://tusiad.org/tr/faaliyet-raporlari/item/5103-tusiad-faaliyet-raporu-2011>

Vakıfbank (2019) *Bankacılık sektörü-2018 IV. Çeyrek*. Erişim adresi <https://www.vakifbank.com.tr/documents/earastirma/2018/VakifBank%20Bankacılık%20Sektör%20Raporu%202018%20IV.%20Çeyrek.pdf>

World Intellectual Property Organization. *World intellectual property indicators-2013*. Erişim adresi <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=389&plang=EN>

EKLER

MÜLAKAT SORULARI

MEVZUAT
-Yasal işlemler ne kadar vaktinizi alıyor? (Vergiler, izinler, sosyal güvenlik uygulamaları)
-Vergi ve izinler için ödenen meblağları yüksek buluyor musunuz? Evetse, bu durum sizi eleman alma, lisans başvurusunda bulunmak gibi hususlarda kısıtlıyor mu?
İŞGÜCÜ
-Part-time veya süreli (bir yıllık staj gibi) çalışan elemanlarınız var mı?
-Elemanlarınızın % kaçını eğitime gönderiyorsunuz veya kendiniz eğitim veriyorsunuz?
-Aradığınız kriterlerde eleman bulabiliyor musunuz? En çok hangi kriterlerde zorlanıyorsunuz? (Yabancı dil, iş tecrübesi, çalışma saatleri, maaş tutarı, vs.)
-İşgücü piyasasına yönelik düzenlemeler ve vergiler yeni istihdam oluşturmanızda ne gibi sorunlara neden olmaktadır?
HUKUK
-Firmanıza ait bir ürünün lisanssız kullanımı, modelin taklit edilmesi, kaçak olarak satılması gibi durumlara maruz kalıyor musunuz? Evetse hangi sıklıkta.
-Hukuki konularla ilgili olarak en çok hangi sorunları yaşıyorsunuz? (Mahkeme süreçleri, alacakları tahsil edememe, lisans başvuru süreçleri vs)
-Sektörünüzde faaliyet gösteren şirketler kamu ile iş yaparken rüşvet sorunu ile ne sıklıkla karşılaşmaktadırlar?
-Hukuki işlemlerde sorun yaşama sıklığınız nedir?
-Yapmış olduğunuz sözleşmelere karşı tarafın riayet etmesi ile ilgili sorunlar yaşıyor musunuz?
FİNANSMAN
-Hangi finansman araçlarını kullanıyorsunuz? Faktoring, leasing, banka kredisi, vs
-Finansal araçlara erişimde en çok hangi sorunları yaşıyorsunuz? İşlemlerin maliyeti, bilgi alamama, dokümantasyonun fazla olması, işlemlerin süresi, faiz oranları, kredilendirme süreleri, garanti mektubu maliyetleri, kefalet,vs.
ALTYAPI
-Türkiye'nin iletişim altyapısını (telefon ve internet) ne derece yeterli görüyorsunuz?
-Elektrik, su, doğalgaz hizmetlerinde kesintiler yaşıyor musunuz? Bu hizmetler için ödediğiniz bedelleri makul buluyor musunuz?
FİRMA YAPISI
-Kayıt dışı sektörler firmanız açısından sorun teşkil ediyor mu?

-Şirketinizin daha hızlı ve istikrarlı büyümesinin önündeki en büyük engeller sizce nelerdir?
-Çalışma alanınızda kendinizi en çok çaresiz hissettiğiniz konu nedir? (Finansal yetersizlik, verimsiz elemanlar, güvensiz borç-alacak ilişkisi, talep belirsizliği, ekonomik belirsizlikler)
DIŞ TİCARET
-Ürünlerinizin ara malı ve hammaddelerinin ne kadarı yabancı menşeli, bu ürünleri tedarik etmede nasıl zorluklar yaşıyorsunuz?
-Gümrük işlemlerinde sizin açınızdan en büyük sorun nedir? (Antrepo kiralarının yüksek olması, gümrük masrafları, rüşvet, gümrükleme sürelerinin uzunluğu, gümrükleme şirketlerinin maliyeti, tarifeler)
-Gümrük tarifelerini ve gümrüğe ibraz edilen belge sayısını makul buluyor musunuz?
-İhraç ve ithal malların ulaştırılmasında yaşadığımız lojistik sorunlar nelerdir?

