



The Determinant Factors Causing Turkey Fall Behind Export Competition

Bülent İLHAN¹ & Güler GELGEÇ²

Keywords

Export
Competition,
Know-How,
Manufacturing
Technology.

Abstract

Turkey adopted export-based growth model and has increased its export volume constantly since half of 1980. But compared to other emerging economies, export competitiveness has not been relieved. There are a number of problems at the root of the inability of Turkish exports/imports ratio at all times. These are mainly the predominance of low added value products, the reliance on import-dependent exports and economic, structural and social problems. This study focuses on some of the basic reasons for the lag in Turkey's export competitiveness. These can be sorted as; SME's (small and medium enterprises) low-tech manufacturing, inadequate know-how, low number of qualified employees and low level of education, low R & D spending, inadequate innovation policies and lower foreign direct investment flows compared to other countries.

Article History

Received
13 Apr, 2018
Accepted
29 June, 2018

İhracat Rekabetinde Türkiye'nin Geri Kalmasında Etken Faktörler

Anahtar Kelimeler

İhracat Rakabeti,
Know-How, İmalat
Teknolojisi.

Özet

Türkiye, 1980'lerin yarısından itibaren ihracat öncelikli modeli esas almış ve ihracatını sürekli artırmıştır. Ancak gelişmekte olan diğer ülkelerle kıyaslandığında ihracat rekabetinde gerilerde kalmaktan kurtulamamıştır. Türk ihracatının hiçbir dönemde ithalatı karşılayamaması, katma değeri düşük ürünlerin ağırlıklı olması, ithalata bağımlı bir ihracat yapısından kurtulamamasının temelinde çok sayıda ekonomik, yapısal ve sosyal tabanlı sorunlar vardır. Bu çalışmada, Türkiye'nin ihracat rekabetinde geri kalmasının bazı temel nedenleri üzerinde durulmuştur. Bunlar; KOBİ işletmelerin teknolojik düzeyi düşük ürünler üretmesi, yetersiz Know-How düzeyi, nitelikli eleman sayının ve eğitimin seviyesinin düşük olması, Ar-Ge harcamalarının düşük payı, yenilik politikalarının yetersiz olması ve doğrudan yabancı sermaye akışının diğer ülkelere oranla düşük olması gibi olduğu sonucuna varılmıştır.

Makale Geçmişi

Alınan Tarih
13 Nisan 2018
Kabul Tarihi
29 Haziran 2018

1. Giriş

Türkiye'nin üretimi yıllar itibari ile artış kaydetmiş ancak, buna rağmen kişi başına GSYH Avrupa Bölgesi'nin gerisinde kalmıştır. Yıllar itibari ile ihracatında artış olmuş, ancak hem ithalatı karşılama oranı daha da düşmüş, hem de ihraç mallarının teknolojik niteliğinde önemli bir ilerleme sağlanamamıştır. Bunun

¹ Corresponding Author. Dr. Öğretim Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, bilhan@gelisim.edu.tr

² Arş. Gör., İstanbul Gelişim Üniversitesi, ggelgec@gelisim.edu.tr

temelinde, küçük ve mikro ölçekli firmaların düşük verimliliğini yansıtan toplam üretkenlikteki performans düşüklüğü yatmaktadır. Büyük ve orta ölçekli firmalarda ise aksine, uluslararası ortaklık ve rekabetin getirdiği yüksek verimlilik söz konusudur. Bu da çeşitli iş kategorilerinde verimlilik performansında oldukça çarpık bir durum olduğunu göstermektedir. Türkiye’de KOBİ’ler 2014 yılında istihdamın yaklaşık %74’üne sahipken, aynı yıl ihracatın ancak %56’sını gerçekleştirmiş, az sayıdaki büyük işletmeler ise (250’den fazla kişiyi çalıştıran) %27 istihdam oranı ile katma değer %47’sini elde etmiştir.

Toplam imalatın yaklaşık %90’ı mikro firmalar tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu oran OECD ülkeleri arasındaki en yüksek düzeylerde, gelişmiş ülkelerde ise bu oran %60’a yakındır. Türkiye’nin, ihraç ettiği imalat sanayi ürünlerinin 2014 itibarıyla yaklaşık %60’ı düşük teknoloji, %0,3’ü ileri teknoloji sınıfında olması, son yirmi yılda diğer gelişmekte olan ülkelere kıyasla, dünyada esen rüzgara yelken açmakta ne kadar geride kaldığını açıkça ifade etmektedir.

İhracat rekabetinde Türkiye’nin dünyadaki trendin gerisinde kalmasının altında yatan temel sorunun ülkenin yapısına uygun ulusal sanayi ve teknoloji politikaları üretmemek olduğu anlaşılmaktadır. Eğitim ve istihdam, teknoloji, Ar-Ge ve yenilik teşvikleri, KOBİ’lerin desteklenmesi konusunda gelişmekte olan diğer ülkelerin çoğunun gerisinde kalmıştır. Türkiye, (sınırlı da olsa) kullandığı teknolojilerin sadece ithalatçısı olmuş, onları ne taklit ve uyarlama, ne de tersine mühendislik veya diğer yöntemlerle geliştirme ve ülke koşullarına uygun teknolojiler yaratma eğilimine girmemiştir.

Konu ile ilgili olarak dört ana başlığın ele alındığı ilk bölümde, Türkiye’de imalat sektörü içinde KOBİ’lerin ağırlığı üzerinde durulmuştur. KOBİ’lerin teknolojik düzeyleri hakkında bilgi verilmiştir. Yetersiz know-how, düşük teknoloji seviyesi, yetersiz Ar-Ge yatırımı, yenilik ve Ar-Ge destekleri konuları ele alınmıştır. İkinci bölümde İhracat rekabeti içinde teknolojinin önemi, ihraç edilen ürünlerin kullanılan teknolojiler açısından kaynak tabanlı, düşük, orta ve ileri teknoloji olarak sınıflandırılması yapılmış, dünyada ve gelişmekte olan ülkelerde –Türkiye dahil- imalat sanayi ürünlerinin ağırlıklı olarak hangi teknolojik yapıda olduğu incelenmiş ve Türkiye’de devletin sanayiye verdiği desteğin boyutlarının ne kadar düşük düzeylerde kaldığı, diğer bazı ülkelerle kıyaslanarak vurgulanmıştır. Üçüncü bölümde rekabette diğer faktörlerden biri olan işgücü piyasası konusu, eğitim politikaları, işgücü maliyetleri ve ayrıca işgücü kalitesi ile eğitim durumu arasındaki ilişkiyi göstermesi açısından Türkiye’deki eğitim göstergelerine de yer verilmiştir. Son bölümde doğrudan yabancı yatırımların dünyadaki dağılımı ve Türkiye’nin payı, Türkiye’nin bu konuda gösterdiği performansın ne düzeyde kaldığı incelenmiş ve gelişmekte olan diğer ülkelerle karşılaştırması yapılmıştır.

2. KOBİ’lerin Dış Ticaretteki Payı

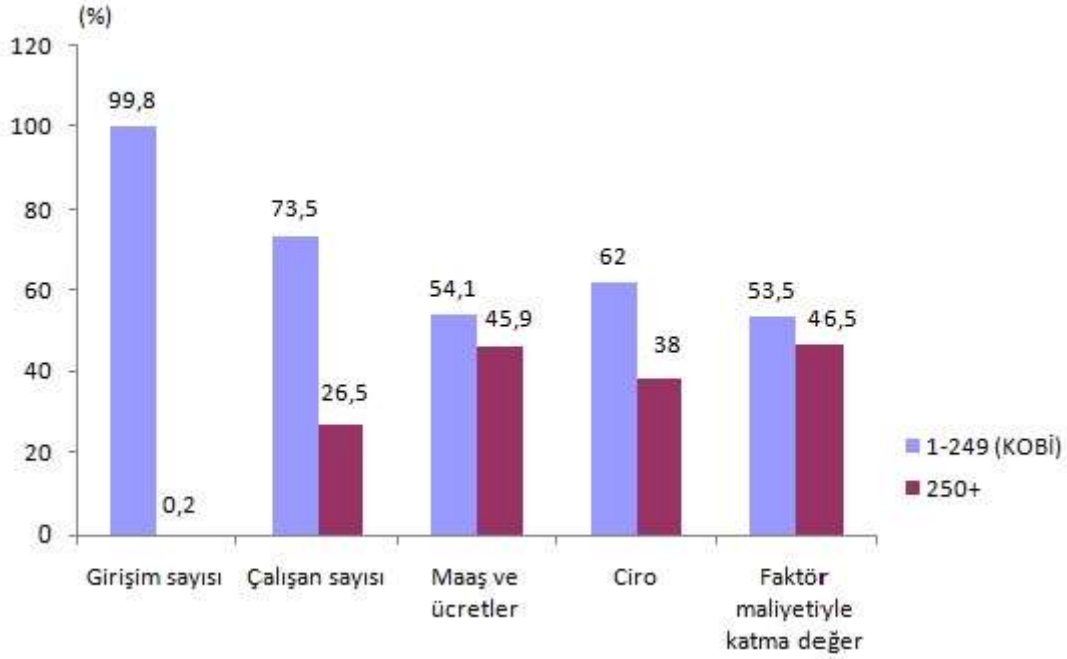
KOBİ; Küçük ve orta ölçekli işletmeler olarak adlandırılır ve çalışan sayısı 0-249 arasındadır. Çalışan sayısı 1-9 arasında ise mikro ölçekli işletme, 10-49 arasında ise küçük ölçekli işletme, 50-249 arasında ise orta ölçekli, 250 ve üzeri ise büyük işletmeler olarak tanımlanmaktadır (TÜİK 2016).

Toplam işletme sayısı ve istihdamdaki büyük paylarından dolayı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ’ler) Türkiye ekonomisinde önemli bir role sahiptir. Türk

KOBİ'leri ortalama profilleri bakımından işgücü ve yıllık cirolarının daha düşük olması nedeniyle, Avrupa Birliği veya birçok OECD ülkesindeki KOBİ'lere nazaran farklılık göstermektedir. Ayrıca, know-how, beceri seviyesi, sermaye miktarı ve özellikle bilgi ve iletişim alanındaki modern teknolojiye erişim ve sağladığı avantajlardan faydalanma kabiliyeti açısından da geri durumdadır. Diğer birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'deki KOBİ'ler finansman bulma konusunda güçlük yaşamaktadır.

Türkiye'nin üretimi 2002-2007 döneminde %50 artarak OECD ülkeleri arasında en büyük ilerlemeyi kaydetti. Bununla birlikte kişi başına GSYH Avrupa Bölgesi'nin %30'u düzeyinde kalmıştır. Bunun temelinde, küçük ve mikro ölçekli firmaların düşük verimliliğini yansıtan toplam üretkenlikteki performans düşüklüğü yatmaktadır. Büyük ve orta ölçekli firmalarda ise aksine, uluslararası ortaklık ve rekabetin getirdiği yüksek verimlilik söz konusudur. Bu da çeşitli iş kategorilerinde verimlilik performansında oldukça çarpık bir durum olduğunu göstermektedir.

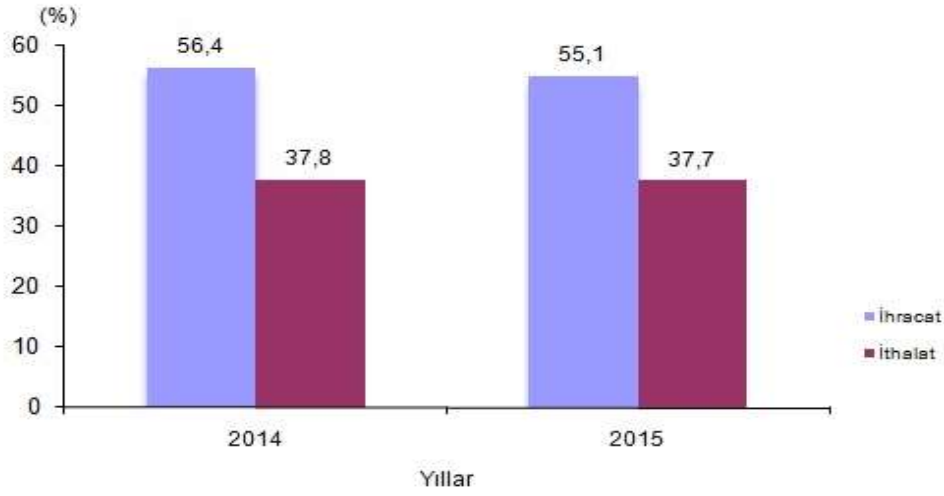
Grafik 1. Büyüklük Grubuna Göre Temel Göstergeler



Kaynak: TÜİK

Grafik 1 incelendiğinde KOBİ'ler 2014 yılında girişimlerin %99,8'ini, istihdamın %73,5'ini, maaş ve ücretlerin %54,1'ini, cironun %62'sini ve faktör maliyetiyle katma değerini oluşturmaktadır.

Grafik 2. KOBİ'lerin Dış Ticaretteki Payı



Kaynak: TÜİK

Grafik 2 incelendiğinde KOBİ'ler 2014 yılında ihracatın %56,4 oluştururken 2015 yılında ihracatın %55,1'ini oluşturmaktadır. İthalatta ise 2014 yılında %37,8'ini 2015 yılında %37,7'sini oluşturmaktadır. Girişim faaliyetlerine göre incelendiğinde KOBİ'lerin ticaret sektöründeki ihracat payı %59,3 iken sanayi sektöründeki payı %36 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK;2016).

Toplam imalatın yaklaşık %90'ı mikro firmalar tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu oran OECD ülkeleri arasındaki en yüksek düzeylerdir. ABD, Almanya, Norveç gibi gelişmiş ülkelerde ise bu oran %60'a yakındır. Uluslararası ve Türk Standartları açısından oldukça yüksek verimliliğe sahip özellikte, imalat sanayinde 910 büyük işletme varken, benzer özellikteki Meksika'da bu sayı 3000 dir (Axel ve Cerri, 2008:106).

Çalışan sayısı 50-250 arasında olan orta ölçekli işletmelerin verimlilikleri büyük ölçeklilere göre daha düşüktür. Üretim alanları tekstil, hazır giyim, metal işleme, makine, gıda ve mobilya olan bu firmalar endüstrileşmiş şehirler olan İstanbul, İzmir, Bursa ve Anadolu Kaplanları olarak anılan Denizli, Gaziantep, Kayseri ve Eskişehir'de yoğunlaşmaktadır.

Çalışan sayısı ondan az olan mikro işletmeler ise ağırlıklı olarak tarımda, çok sayıda hazır giyim, metal işleme, gıda, perakende, inşaat ve ulaşım alanında, ulusal ve uluslararası standartlara göre çok düşük verimle çalışmaktadır. En büyük handikapları zayıf insan kaynağı ve yetersiz sermaye birikimidir. Fransa, İtalya ve Portekiz'deki mikro firmaların üretimdeki payı Türkiye'deki gibi yüksek olmasına rağmen, çalışan sayısının oranı çok daha düşüktür (Axel ve Cerri, 2008:107).

Türkiye'de girişimcilik iki ana asimetri içermektedir. Birinci asimetri, küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ), tüm firmaların tamamına yakını olarak (2002'de %99.6) OECD ülkeleri arasında en yüksek oranı oluşturmaktadır. 2002 itibarıyla KOBİ'ler istihdamın %77'sine sahipken, üretimin ancak %27'sini gerçekleştirmiştir. Bunun yanında, az sayıdaki büyük işletmeler (250'den fazla kişiyi çalıştıran) toplam içindeki %23 istihdam oranı ile katma değerinin %73'ünü elde etmiştir. İkinci asimetri, personel sayısı on kişiden az olan mikro işletmeler

KOBİ'lerin %96'sını ve toplam istihdamın %34'ünü, ancak üretimin sadece %8'ini oluşturmaktadır. Yine çelişki olarak, KOBİ'ler (mikro firmalar hariç) toplam girişimlerin %5'ini ve katma değer %19'unu oluşturmaktadır (Axel ve Cerri, 2008:105-107).

2014 itibari ile küçük ve orta boy işletmeler tüm firmaların yine tamamına yakını olarak %99.8'dir. 2014 itibariyle KOBİ'ler istihdamın %73.5'ine sahipken, ihracatın ancak %56.4'ini gerçekleştirmiştir (Grafik 1). Büyük işletmeler (250'den fazla kişiyi çalıştıran) toplam içindeki %26.5 istihdam oranı ile katma değer %46.5'ini elde etmiştir. Büyük işletmeler girişimlerin % 0.2'sini ve toplam istihdamın %26.5'ini, ancak ihracatın %37.8'ini ve katma değer %46.5'ini oluşturmaktadır (Grafik 1).

Buradan özetle, ülke çapında hem üretim, hem de kişi başına katma değer çok düşük düzeylerde kaldığı, bunun temelinde de, mikro işletmeler ağırlığı dolayısıyla zayıf finansal yapı, sermaye birikimi oluşmaması, düşük teknoloji, AR-GE eksikliği, ihracatta rekabet edememek sorunlarının bulunduğu görülmektedir.

2.1. Yetersiz Know-How ve Düşük Teknoloji Seviyesi

Bir ürün ve yöntemden daha verimli ve daha kolay yararlanmayı sağlayan ticari sır yada bilgilere Know-How denir (Kösealioğlu, 2007:135).

Özellikle kentsel merkezlerin dışında kalan küçük işletmeler olmak üzere, Türk KOBİ'lerinin büyük bir bölümü ulusal ya da yerel piyasa için üretim yapmaktadır. Bunlar çoğu zaman modası geçmiş üretim modellerine göre ve ekseriyetle de verimsiz ve eski üretim metot ve araçları kullanarak üretimlerini gerçekleştirmektedir. Türkiye'nin zaman içerisinde dışa açılmasıyla ortaya çıkacak rekabetle baş edebilmeleri için bu işletmelerin teknoloji transferi, tasarım, yönetim ve eğitim alanında yardıma ihtiyacı olacaktır.

Tablo 1. İmalat Sanayinde KOBİ'lerin Büyüklük Grubu ve Teknoloji Düzeyine Göre Payları (%), 2014

Büyüklük Grubu	Yüksek Teknoloji	Orta-Yüksek Teknoloji	Orta-Düşük Teknoloji	Düşük Teknoloji
Toplam	0,3	9,1	30,9	59,6
1-19	0,2	8,3	31,1	60,4
20-49	0,9	17,6	28,4	53,0
50-249	1,5	17,4	31,4	49,7
KOBİ (1-249)	0,3	9,1	31,0	59,7
250+	2,6	18,8	24,7	54,0

Kaynak:TÜİK

KOBİ'lerin imalat sanayisindeki girişimleri teknolojik düzeyine göre gruplandırıldığında, %59,7'si düşük teknoloji ile çalışırken, girişimlerin istihdamdaki payı %54, katma değerdeki payının ise %43,4'nü oluşturmaktadır.

KOBİ'ler büyüklük grubuna göre incelendiğinde (Tablo 1), personel sayısı 1-19 olan girişimlerin %60,4'ü düşük teknoloji ile çalışırken % 0,2'si yüksek teknoloji ile çalışmaktadır. Personel sayısı 20-49 olan girişimlerin %53'ü düşük ve % 0,9'u ileri teknoloji ile, personel sayısı 50-249 olan girişimlerin %49,7'si düşük ve 1,5'i yüksek teknoloji ile çalışmaktadır. Tablo 1'de görüldüğü gibi KOBİ'lerin girişimleri

ileri teknoloji, orta-ileri teknoloji, hatta düşük-orta teknoloji düzeyleri bile çok düşüktür. KOBİ'lerin %59.7'si düşük teknoloji ile çalışmaktadır. Türkiye'nin diğer ülkeler karşısında rekabet üstünlüğünü sağlayabilmesi için özellikle girişimlerin orta-yüksek ve ileri teknoloji düzeylerindeki paylarının artırılması gerekmektedir.

KOBİ'ler ticaret sektöründe istihdamda da en büyük paya sahip iken imalat sanayinde düşük teknoloji ile çalışmış ve ihracatın %55,1'ini gerçekleştirirken, ithalattaki payı %37,7 olmuştur.

AB ile Gümrük Birliğine girilmesinden sonra Türk KOBİ'leri, Avrupalı rakipleriyle boy ölçülebilmek ve ulusal pazarlarda yer edinebilmek ve devamlılığını sağlamak için, teknolojik seviyelerini yükseltmek ve know-how edinme ihtiyacı ile karşı karşıya kalmışlardır. Her ne kadar son yıllarda hızlı bir ilerleme kaydetmiş olsa da, bilgi ve iletişim teknolojilerine yapılan yatırımlar diğer gelişmiş ülkelere kıyasla Türkiye'de hala düşük seviyede kalmıştır.

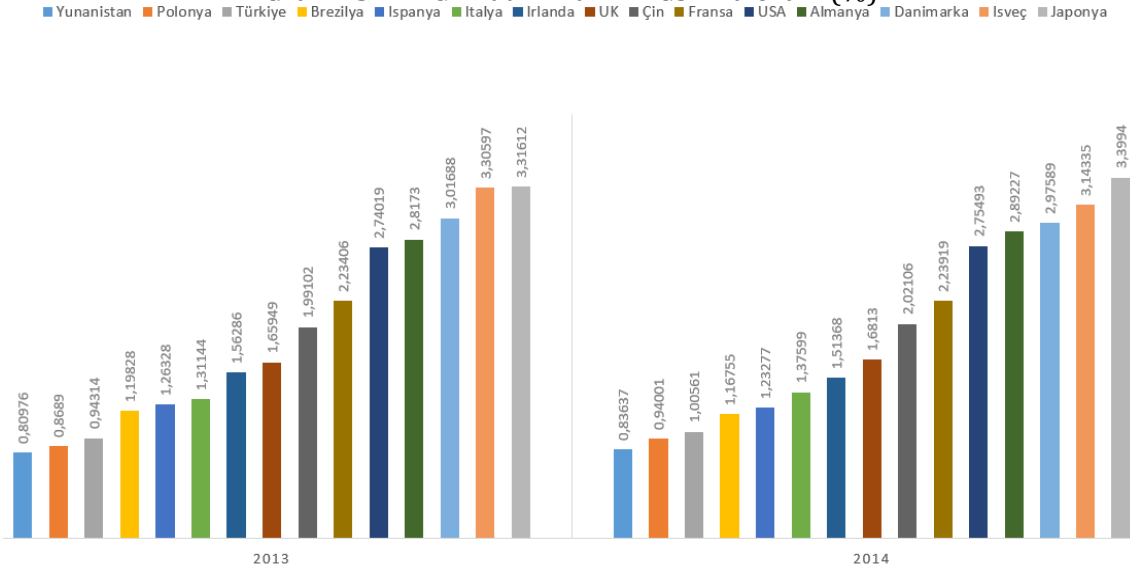
İkinci olarak ise, teknolojik gelişme için gerekli olabilecek destek politikaları, kamusal finansman eksikliği nedeniyle, yeterli olamamıştır. Bunun yanında, elverişsiz bir ekonomik ortam ve yurtiçindeki talebin zaten artan bir rekabetle birlikte yaşanan ekonomik kriz neticesinde azalmış olması, KOBİ'lerin teknolojik gelişimini yavaşlatmıştır (OECD 2004).

Teknolojinin düşük seviyede olması yeniliklerin yaratılmasındaki zayıflıkla bağlantılıdır. Dünya Bankası tarafından yapılan yakın tarihli bir çalışmaya göre bu durumu açıklayan çeşitli faktörler bulunmaktadır:

- Türkiye'de yürütülen AR-GE çalışmalarına özel kesimden çok az miktarda katılım olmaktadır. Toplam AR-GE harcamaları içerisinde özel sektörün payı, bu faaliyetlere katılan firmaların sayısında 1996 ile 2000 yılları arasında yaşanan artışa rağmen, OECD ortalaması olan %65'e kıyasla, %35'lerde kalmıştır
- Üniversitelerle işbirliği içerisinde yürütülebilecek projeler için yeterli finansman kaynağı bulunmaması ve kimi fakültelerin kısıtlı laboratuvar ve ekipman olanaklarından dolayı, üniversiteler ile sanayi arasındaki etkileşim zayıftır.
- Yenilik ve AR-GE için finansman yetersizliği bulunmaktadır. Vergi kolaylıkları ise bu güne kadar ancak sınırlı oranda gerçekleşmiş olup bunlar da sadece büyük firmaların işine yaramıştır (OECD 2006).

Grafik 3'de bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin AR-GE yatırımlarının GSYH'a oranı 2013 ve 2014 yıllarının karşılaştırması şeklinde verilmiştir. Bu dönemde Türkiye'nin AR-GE harcamaları 2013 yılında % 0,94, 2014 yılında ise 1,01'dir. Fransa, USA, Almanya, Danimarka, İsveç, Japonya gibi gelişmiş ülkelerin 2014 yılında sırasıyla % 2.24, %2.75, %2.89, %2.98, %3.14, %3.40 olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 3. AR-GE Yatırımlarının GSYH'a Oranı (%)



Kaynak: Dünya Bankası (2018)

2.2. Yenilik politikaları

Bilimsel ve teknolojik ilerlemenin ticarileştirilmesini öngören yenilik politikaları KOBİ'lere fayda sağlayabilir. Türkiye'de bu tür girişimlere ilk olarak 1960'lı yıllarda Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu'nun (TÜBİTAK) kurulmasıyla başlamıştır. TÜBİTAK, Türkiye'deki bilim ve teknoloji politikalarının hazırlanması ve uygulanmasına ilişkin koordinasyonun sağlanması amaçlanmaktadır. Bu süre zarfında, sürekli devam eden mali kısıtlara rağmen, yenilik öncesi politikalar geliştirilmiştir. Devletin AR-GE araştırmalarına daha fazla yatırım yapılması gerektiğinin altını çizdiği ve bu alanda öncelikler belirlediği yıl ise 1983 yılı olmuştur. Aynı yıl Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu (BTYK) kurulmuş olup, kurula Başbakan başkanlık ederken TÜBİTAK sekreteryaya görevini üstlenmiştir. Bilim ve teknoloji politikalarının temel yönelimleri 1990'larda hazırlanan bir dizi belge içerisinde tanımlanmış olup, bu politikalar farklı konuların yanı sıra, ulusal yenilik sisteminin hayata geçirilmesine, bilim ve teknoloji alanında ihtiyaç duyulan kaynak ve kurumların geliştirilmesine ve elde edilen bulguların ekonomide kullanılmasına yol açmıştır. 1997 yılında BTYK, ulusal yenilikçilik sisteminin önemine, yaygınlaştırılmasının gerekliliğine, yenilikçilik faaliyetlerine hız verilmesi ihtiyacına ve sonuç olarak KOBİ'lerin yenilikçilik faaliyetlerine destek verilmesinin gerekliliğine dikkat çekmiştir (OECD, 2004: 48).

8. Beş Yıllık Kalkınma Planının (2002-05) hazırlanmasına paralel olarak, Bilim ve Teknoloji Uzman Komitesi 2003-23 dönemini kapsayan. Vizyon 2023 adlı yenilik politikalarının uygulanmasına yönelik bir proje oluşturmuştur. Bu proje; kamu ve özel kesimden, üniversiteler ve sivil toplum örgütlerinden temsilcilerin yönlendirme grubunda yer almalarını öngörmektedir. Bu kapsamda dört ana tema seçilmiş olup bunlar özel projelere dönüştürülecektir. Bunlar Ulusal Teknoloji Öngörü Projesi, Teknolojik Kapasite Projesi, Araştırmacılar Envanteri Projesi ve Ulusal AR-GE Altyapı Projesi, olarak sıralanmakta olup, dört alt projenin çıktıkları,

Türkiye'nin yeni bilim ve teknoloji politikasının çerçevesini oluşturacaktır (OECD, 2004: 48).

İmalat sanayine yönelik AR-GE projelerine doğrudan finansman desteği sağlayan devlet programları, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) ve TÜBİTAK bünyesindeki Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (TÜBİTAK-TİDEB) tarafından uzun vadeli destekleme kredileri vasıtasıyla uygulanmaktadır. TTGV'den destek alan firmaların %73'ü ve TÜBİTAK-TİDEB portföyünde bulunan firmaların da %70'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır. TTGV, AR-GE çalışmalarını finanse etmek üzere Hazine tarafından tahsis edilen Dünya Bankası fonlarını dağıtım misyonu üstlenmiş, kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olup kredi riskini de üstlenmektedir. TÜBİTAK'ın AR-GE çalışmalarını finanse etmek amacıyla kullandığı fonlar ise Dış Ticaret Müsteşarlığı ve kısmen de bütçeden karşılanmaktadır. KOBİ'lerin teknolojik gelişmelerini arttırmaya dönük fonlar ise Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından KOSGEB kanalıyla dağıtılmaktadır. Bu fonların toplam miktarı bütçede yıllık olarak belirtilmektedir (OECD, 2004: 48).

Bunun yanında, İstihdam destek programları 28 İş Geliştirme Merkezi (İGEM), 11 Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER) aracılığıyla KOSGEB tarafından yürütülmektedir. İGEM ve TEKMER'ler teknik ve yönetim desteğinin bir bileşimini sunmakta olup, desteklenen işletmelerde kapasiteyi arttırmak için ihtiyaç duyulan özel yeteneklere sahip çalışanların işe alınmasına yönelik danışmanlık hizmeti de mevcuttur. Fonlar 12 ay ile 18 ay arasında değişen süreler için kalifiye elemanların kısmî masraflarını karşılamak için sunulmaktadır. Destek, Türkiye'nin gelişmiş bölgelerinde işçi maliyetlerinin yaklaşık % 70'ini karşılamaktadır. Az gelişmiş bölgelerdeki işletmeler işçi maliyetlerinin %80 ya da %90'ını almaktadır . (OECD, 2004: 56).

Tablo 2. Türkiye Patent Başvuru sayıları (Yerleşik ve Yerleşik Olmayan Nüfus)

Patent Başvuruları	2013	2014	2015	2016
Yerleşik olmayan	269	331	489	618
Yerleşik	4392	4766	5352	6230

Kaynak: Dünya Bankası (2018)

Tablo 2'de de görüldüğü gibi Türkiye'de toplam patent sayısı 2013 yılında 4.661 iken bu sayı 2016 da 6.848'e yükselmiştir. Fakat bu sayı çoğu gelişmiş ülkelerin katbekat altındadır. Türkiye yenilik politikalarını en kısa zamanda gözden geçirmeli ve yeniliği artıracak destek programlarını hayatta geçirmelidir.

2.3. KOBİ'lerin Teknoloji ve Yenilik Çabaları

KOBİ'lerin tüketiciye yakın olarak çalışması; tüketicilerin tercihlerini, sorunlarını daha çabuk değerlendirmelerine, üretimde meydana gelecek gerekli değişiklikleri yapmalarına ve farklılaşan pazarlara hızlı uyum sağlama becerilerini arttırmaktadır. Bu nedenle, ortamda meydana gelen değişikliklere karşı gösterdikleri tepki ve esnekliğin fazla olması, KOBİ işletmelerini inovasyona daha eğimli hale getirmektedir. Böylece KOBİ'ler yeni fikir, buluş ve yeniliklerin kaynağı haline gelmekte ve sanayide gereken esnekliğin sağlanmasında önemli bir katkı sağlamaktadır (İmamoğlu, 2002: 84).

KOBİ'ler yeniliğe yatkın olmasına rağmen karşılaştıkları birçok sorunlar vardır. Bunlar belli başlı şunlardır (North, 2000: 37-38; Günay, 2007: 30);

- Fonların yetersiz olması
- Teknolojinin pahalı yada ulaşımının kolay olmaması
- Yenilik riskinin yüksek olması
- Know-How eksikliği
- Nitelikli Çalışan sayısının az olması
- Yenilik yapılmaya gerek duymaması
- Yeniliği ticari bir faaliyet haline dönüştürememek ve pazarlayamamak
- Müşterilerin ihtiyaçlarının anlaşılabilmesi

Tablo 3. Yenilikçi Girişimler Ve Yenilik Türleri, 2014-2016 (%)
(Çalışan Sayısına Göre Büyüklük Grubu)

	Yenilikçi Girişimler	Süreç yeniliği yapan girişimler	Yenilik faaliyeti sonuçsuz kalan girişimler	Yenilik faaliyeti devam eden girişimler	Ürün yeniliği yapan girişimler	Organizasyon ve/veya pazarlama yeniliği yapan girişimler
Toplam	61,5	31,8	8,1	24,2	31,8	50,8
10-49	60,4	30,7	8,2	23,3	30,7	49,6
50-249	65,0	35,1	7,3	26,6	35,1	54,5
250+	70,4	41,8	8,5	33,6	41,8	62,4

Not: Bir girişim birden fazla yenilik türü yapabileceği için satır toplamı 100'ü vermemektedir
Kaynak: TÜİK

Tablo 3'de de görüldüğü gibi KOBİ(1-249) işletmelerinin çalışan sayısı 10-49 arasında olan işletmelerin yenilikçi girişimleri % 60,4 iken bu yenilik faaliyetlerinin devam eden girişimleri % 23,3 çalışan sayısı 50-249 arasında olan işletmelerin yenilik girişimleri % 65,0 iken bu yenilik faaliyetlerinin devam eden girişimleri % 26,6'dır.

2.4. İhracatın Artırılması Yönünde KOBİ'lerin Desteklenmesi

Devlet için önde gelen hedeflerden biri de sanayi sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin daha dışa dönük (ihracat odaklı) üretim yapmaları ve ihracat seviyelerini arttırmalarını sağlamak üzere uluslararası rekabet edilebilirliklerinin artırılmasıdır. Bir çok ülkede, faaliyetleri özellikle ihracata yönelik olan ve bu alanda gözle görülür sonuçlar elde etmiş KOBİ'ler bulunmasına rağmen, KOBİ'lerin geneline bakıldığından bunların tamamının ihracata katkıda bulunmadıkları görülmektedir. Birçok devlet bu alanda ilerleme yaşanabileceği konusunda hem fikirdir. Ancak, tüm gayretlerine rağmen birçok ülkede sanayi sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin toplam ihracatta artan bir paya sahip olduklarına dair çok az veri bulunmaktadır. Bu kısmen ölçekle ilgilidir. Küçük ölçekli birçok işletme yerel piyasaya girme konusunda güçlük çekmektedir. Bu, hem nüfus hem de coğrafi alan

olarak nispeten büyük bir ülke olan ve KOBİ'lerin de nispeten küçük ölçekli olduğu Türkiye için de geçerli bir durumdur. Hangi şartlar altında program yaklaşımlarının daha etkin olabileceğinin tespit edilebilmesi için Türkiye'de oluşturulan planların, diğer ülkelerin ihracat destek programlarının incelenerek hazırlanması gerekmektedir. Yaklaşımların hiç birisinin iyi sonuç vermemesi olasılığı da söz konusudur.

Devletin yaklaşımı yabancı ülkelerdeki talep hakkında pazarlama bilgileri sağlanmasını ve hükümetin stratejik ortaklık ve işbirliklerine yardımcı olabilecek şekilde bir rol üstlenmesini içermektedir. İhracatı arttırmanın potansiyel yollarından biri de sanayi sektöründe faaliyet gösteren Türk KOBİ'leri ile özellikle yabancıların mülkiyetinde olan ve uluslararası piyasalara bağımlı büyük işletmeler arasında ortak girişim kurulmasını teşvik etmektir. Türk ekonomisi daha da rekabetçi bir hale geldikçe büyük işletmelerin dikey entegrasyonunda bir azalma görülecektir.

Burada adı geçen dikey entegrasyonu açıklamak gerekirse; Çok uluslu şirketlerin uluslararası entegrasyonu "dikey" ya da "yatay" olabilir. Dikey entegrasyonda bir ülkedeki şube, kısmen imal edilmiş parçaları ya da ara mallarını başka bir ülkedeki şubeye işlenmesi ya da üretime son halinin verilmesi için gönderir. Daha sonra nihai ürünler bütün şubelere kendi ulusal pazarlarında satılması için gönderilir. Yatay entegrasyonda ise her bir şube nihai ürünlerin belirli bir hattını gerçekleştirir (burada seçim, şubelerin karşılaştırmalı üstünlüklerine göre değişir) ve bunu şirketin diğer bütün birimleriyle paylaşır.

Büyük işletmeler tüm iş faaliyetlerini kendi bünyesinde yürütmek yerine, doğrudan imalat ile ilgili olmayan kimi fonksiyonlarını dışarıdan başka firmalar aracılığıyla yürüteceklerdir. Avrupa ve Kuzey Amerika'daki birçok işletme veri işleme, bordro hizmetleri, çalışanların özlük hakları, bilgisayar bakımı, bilgi sistemi tasarımı, internet hizmetleri, reklam, eğitim, hukuk müşavirliği, envanter ölçüm ve kontrolü ve ürün hizmetleri gibi hizmetleri dışarıdan, başka firmalardan almaktadır. Büyük ölçekli işletmeler bu tür hizmetleri dışarıya vererek hem düşük fiyatlı hem de kaliteli hizmet alabileceklerinin farkına varmıştır. Bu gelişmeler, modern teknolojiden ve yeni hizmet üretme deneyimlerinden faydalanan küçük ölçekli işletmelerin varlığıyla mümkün olmuştur.

3. Teknolojinin İhracat Rekabeti İçindeki Yeri ve Önemi

Bir ülke veya firmanın uluslararası piyasalardaki rekabet gücü artan ölçüde teknoloji yeteneğine bağımlı hale gelmiştir. Uluslararası ticaret ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü dinamik bir ilişki bulunmaktadır. Bir yandan, uluslararası ticaret ekonomide etkinliği artırarak ve tüketicilere daha geniş, kaliteli ve ucuz tüketim olanağı sunarak ekonomik büyümeyi ve tüketici refahını artırmakta, diğer yandan ekonomik büyüme rekabet gücünü ve/veya üretim kapasitesini (dışa satılabilir mal ve hizmet miktarını) artırarak ekonominin uluslararası piyasalardaki payının artmasına katkıda bulunmaktadır.

Uluslararası ticaretin ekonomik büyümeye katkısının başlıca nedeni dış ticarete açılma sonrasında ülkeler arasında işbölümü ve uzmanlaşma imkanının ortaya çıkmasıdır. Dış ticaret ülkelere üretiminde etkin oldukları faaliyetlerde yoğunlaşmalarını ve etkin olmadıkları faaliyetleri terk ederek veya azaltarak

ekonomi genelindeki etkinliği/verimliliği artırma imkanı sunmaktadır. Uluslararası ticaret ihracat ve ithalat boyutlarıyla ayrı ayrı ele alınırsa, uzmanlaşma ve işbölümü dışında, bu iki unsurun ekonomik büyümeye katkısı temelde aşağıdaki şekilde ortaya çıkmaktadır (Saygılı, 2003: 28-30).

İhracat boyutunda;

- İhracatçı firmalar yurtdışı piyasalarda rekabet baskısı altında kalacağından üretim faaliyetini daha da etkinleştirmek zorunda kalacaktır.
- İhracat olanağı firmanın karşı karşıya bulunduğu talep düzeyini artıracığından firmanın daha büyük ölçekte üretim yapmasına imkan sağlayarak ölçek ekonomilerinden yararlanmasını, diğer bir ifadeyle daha düşük maliyette üretim yapmasını mümkün kılacaktır.
- İhracat imkanı dolayısıyla firmanın karşı karşıya bulunduğu talep düzeyinin yükselmesi ve artan rekabet baskısı firmaların Ar-Ge projeleri gibi uzun dönemde ciddi verimlilik artışı sağlayacak projelere girmesine katkıda bulunabilecektir.
- Son olarak, ihracat faaliyeti firmanın yurtdışı kurum ve kuruluşlarla etkileşimini gündeme getireceğinden firmanın öğrenme sürecine ve birikimine katkıda bulunabilecektir.

Uluslararası ticaretin ithalat boyutu ekonomik büyümeye 2 farklı kanaldan katkıda bulunmaktadır:

- Öncelikle, mal ve hizmet ithalatı yerli firmalar üzerindeki rekabetçi baskıyı artırarak daha etkin çalışmalarına katkı yapmaktadır.
- İkinci olarak, makine-teçhizat ithalatı yerli firmalara dünyadaki yeni teknolojiye ulaşma imkanı getirerek bu teknolojilerin makine-teçhizat içerikli olarak yerli firmalarda kullanılmasını sağlamakta ve firmaların daha verimli çalışmasına imkan sağlamaktadır.

Ekonomik büyüme ve uluslararası ticaret arasındaki diğer ilişki ekonomik büyüme sonucu ülkenin veya ülke firmalarının üretim kapasitesinin ve yeteneğinin artması ve artan üretim kapasitesi ve yeteneği sonrasında ülkenin veya ülke firmalarının uluslararası pazarlardaki payının artmasını ifade etmektedir.

3.1. Teknolojinin Sınıflandırılması

Teknolojiler, AR-GE yoğunluğuna göre en basit ve yaygın şekilde “düşük” veya “yüksek” teknoloji olarak sınıflandırılmakla birlikte, OECD tarafından kaynak-tabanlı, emek-yoğun, ölçek-yoğun, bilim-tabanlı olarak farklılaştırılmaktadır. Ancak bu tür sınıflandırma analitik zorluklar içermekte olduğundan, aşağıdaki şekilde dört grupta tanımlanmaktadır (Lall, 2000: 47) :

Kaynak-tabanlı (RB) : Basit ve emek yoğun üretimdir. Rekabet avantajı doğal kaynakların yerel olarak sağlanabildiği ölçüde mevcuttur. Temel olarak işlenmiş gıda ve tütün, ağaç ürünleri, rafine petrol ürünleri, işlenmemiş deri, değerli taşlar, organik kimyasallar.

Düşük teknoloji (LT) : Düşük AR-GE harcaması ve düşük insan becerisine dayalı ve ölçek ekonomilere özgü, en önemli maliyet işgücüdür. Rekabet daha çok fiyata

dayalıdır. Tekstil, giyim, ayakkabı, deri ürünleri, oyuncak, metal ve plastik ürünler, mobilya ve züccaciye.

Orta teknoloji (MT) : Genelde kompleks yapıda ürünlerdir, orta düzeyde AR-GE harcaması gerektirir, ileri mühendislik gerektiren ve büyük ölçekte üretim içerirler. Ürün çeşitliliği vardır, sermaye, yüksek beceri ve dizayn gereksinimi söz konusudur. Temel otomotiv ürünleri, endüstriyel kimyasallar, standart endüstriyel makinalar, basit elektrik ve elektronik ürünler.

İleri teknoloji (HT) : Gelişmiş ve hızlı değişen teknolojik ürünlerdir ve kompleks beceri gerektirir. En yenilikçi teknolojiler ve yüksek AR-GE yatırımı vardır. İleri kimyasallar, ilaç, gelişmiş elektrikli ve elektronik makinalar, uçak ve duyarlı aletler bunlara örnektir.

Tablo 4. Teknoloji Yoğunluğuna Göre İmalat Sanayi Ürünleri Dış Ticareti (Aralık 2016)

	Aralık				Ocak-Aralık			
	2015		2016		2015		2016	
	Değer	(%)	Değer	(%)	Değer	(%)	Değer	(%)
İhracat (FOB)								
Toplam imalat sanayi	10.775	100,0	11.801	100,0	134.390	100,0	133.654	100,0
Yüksek Teknoloji Ürünler	477	4,4	472	4,0	4.899	3,6	4.683	3,5
Orta Yüksek Teknolojili Ürünler	3.880	36,0	4.214	35,7	42.725	31,8	44.240	33,1
Orta Düşük Teknolojili Ürünler	2544	23,6	3.073	26,0	39.696	29,5	37.878	28,3
Düşük Teknolojili Ürünler	3.874	36,0	4042	34,3	47.070	35,0	46.853	35,1
İthalat(CIF)								
Toplam imalat sanayi	14.642	100,0	15.264	100,0	166.821	100,0	167.234	100,0
Yüksek Teknoloji Ürünler	2.425	16,6	2.542	16,7	26.246	15,7	28.359	17,0
Orta Yüksek Teknolojili Ürünler	6.659	45,5	6.486	42,5	73.904	44,3	75.028	44,9
Orta Düşük Teknolojili Ürünler	3.558	24,3	4.580	30,0	44.215	26,5	42.834	25,6
Düşük Teknolojili Ürünler	2.001	13,7	1.656	10,9	22.456	13,5	21.013	12,6

Kaynak: TÜİK

İmalat sanayisindeki ürünlerin toplam ihracat içindeki payı %92,1'dir. Yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayisi ihracatı içindeki payı %4, düşük teknoloji ürünlerinin %34,3 ve orta yüksek teknoloji ürünlerinin payı % 35,7'dir. İmalat sanayisindeki ürünlerin toplam ithalat içindeki payı %82,9'dur. Aynı şekilde yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayisi ithalatı içindeki payı %16,7, Düşük teknoloji ürünlerinin payı %10,9'dur. İmalat sanayisinde yüksek teknoloji ürünlerinin ihracattaki payı, ithalattaki payının yaklaşık 4 katı gerisinde gerçekleşmiştir (Tablo 4).

3.2. Türkiye'de AR-GE Desteği Uygulamaları

Türk sanayisi için AR-GE destek sistemi iki kanaldan oluşmaktadır. Biri, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)'nin Türk sanayi şirketlerine yenilikçi sanayi projelerine, geri ödeme şartları elverişli kredi ile sağladığı finansal desteklerdir. Krediler faizsizdir ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Dünya Bankası aracılığı ile sağlanmaktadır. Diğeri, TÜBİTAK'ın sanayideki AR-GE ve inovasyonlarına sağladığı desteklerdir. Aynı zamanda teknoloji geliştirme kapasitesini artırmayı planlamakta ve sanayi ile üniversiteler arasındaki işbirliğini geliştirme politikası gütmektedir (Soyak, 2002:11-13).

Türkiye’de ulusal teknoloji sistemine pozitif katkı sağlayan AR-GE destek sistemi için iki temel durum söz konusudur. Birincisi, bu sistem büyük ölçekli bir finansman havuzuna sahip olmalıdır. İkincisi ise, Türkiye’deki stratejik sanayi ve teknoloji politikasının öncelikleri bilgi endüstrileri, elektronik-elastik üretim, makine ve malzeme sanayileridir.

Soyak (2002) aynı çalışmada şu hususlara da değinmektedir: AR-GE harcamaları Türkiye’de GSYH’nın %0.5-0.6 aralığındadır. Bu oran Japonya ve ABD’de ise %2.5-%3 civarındadır. Türkiye’de her 10 ABD\$ Sanayi AR-GE harcaması için sadece 1 \$ destek verilmektedir. Türk devletinin sanayiye AR-GE desteği olarak verdiği yardım tutarı ABD ve Japonya’nın verdiği desteğin %0.001’i kadar düşük bir orandadır. AR-GE desteğinde öncelik doğrudan bilgi-iletişim teknolojilerinden yana kullanılmıştır. Halbuki TTGV’nin destek sistemi malzeme ve kimya, biyo-teknoloji-tarım ve diğer sanayilere, TÜBİTAK’ın öncelikleri dtratejik sanayi ve teknolojilerden yanaydı. Ayrıca büyük ölçekli firmalar bu desteklerin %65’ini kullanmışlardır. Oysa TTGV KOBİ’leri desteklemektedir. Bu da Türkiye’de sanayiye verilen AR-GE desteklerinde bir ikilem olduğunu göstermektedir.

4. İşgücü Piyasası

4.1. Türkiye’de İşgücü Yapısı

Genel olarak, Türk işgücü piyasasının işverenler açısından olumlu özellikleri bulunmaktadır. İşgücü piyasası diğer ülkelere kıyasla daha az maliyetli işgücü temin etme olanağı sunarken, ücretler nispeten daha esnek bir yapıya hakimdir. Ücretler önemli boyutlara ulaşan kayıt dışı ekonomi sebebiyle fazla gelişmemiştir. Kayıt dışı sektörün boyutları sebebiyle ortalama mesai süresinin ne kadar olduğunun ölçülmesi zor olsa da Avrupa Birliği’nde senelik 1650 saat olan bu rakamın Türkiye’de oldukça yükseklerde, senelik 2300 veya 2400 saat olduğu tahmin edilmektedir (OECD, 2004:44).

Çalışma saatleri yüksek olmasına karşın istihdam ve işgücü faaliyet oranları düşüktür, fakat sağlıklı bir KOBİ sektörü bu durumun iyileşmesini sağlayacaktır. Erkeklerde %72 olan faaliyet oranı kadınlarda %32,5 olup, ortalaması %52.5’tir; ki bu değer 2016 yılında OECD ülkelerinde ortalama %70’tir. 1990’lı yıllarda %6.5 olduğu belirtilen resmi işsizlik oranı 2000-2001 krizleri ile aşırı yükselişe geçerek 2003 yılında %11 olarak gerçekleşmiştir. Kadınların işgücü piyasasında sahip oldukları pay nispeten düşük olup bir çoğu aile işletmelerinde ücretsiz işçi olarak çalışmaktadır. Hatta istihdama katılan kadınların %50’sinden fazlası (5.5 milyon kadarı) hiçbir ücret ödenmeksizin, çoğunluğu tarım sektöründe olmak üzere kendi aile işlerinde çalışmaktadır. Serbest meslek sahibi kadınlar toplam çalışan kadınların %11.6’sını oluştururken bu rakamlar erkeklerde %29.5’tir (OECD, 2004: 44-45).

İşgücü piyasası politikası istihdamı arttırmak ve işsizliği azaltmak için birçok yol aramaktadır. Aktif politikalar, sanayi ve hizmet sektöründeki halen çalışan veya potansiyel işgücüne, özellikle teknoloji ve ICT (Bilgi ve İletişim Teknolojileri) alanlarında becerilerin geliştirilmesiyle rekabetçi ekonominin uzun vadeli ihtiyaçlarına daha hazırlıklı olmaları için yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Kısa vadede ise politikalar, özelleştirme veya krizin kaçınılmaz etkisi olan işten çıkarmalar nedeniyle ortaya çıkan işsizlik sorunu etkilerinin azaltılmasına ve iş

bulunmasına yardımcı olmak suretiyle işgücü piyasasının yeniden yapılandırılmasına yoğunlaşmıştır. Bu programlar İşsizlik Sigorta Fonu veya Türkiye İş Kurumu'nun Özelleştirme Sosyal Destek Projesi'nin bir parçası olarak veya KOSGEB aracılığıyla yürütülmektedir.

İşgücü piyasasının içinde bulunduğu genel şartların iyileştirilmesi ve mevzuatın ilgili ILO (Uluslararası Çalışma Örgütü) ve Avrupa Birliği standartlarına uyumlaştırılması için adımlar atılmaktadır. Bu adımlar yarı-zamanlı iş, esnek çalışma saatleri, işverenin iflası durumunda işçi garanti fonu kuruluşu, çalışanlar için bilgi kaynaklarının iyileştirilmesi ve işyeri güvenliği ve sağlığının artırılması ile alakalıdır.

2017 yılında kayıtlı olarak çalışan işgücünün %73'ünü erkekler oluştururken kadınlar %28.9'unu oluşturmaktadır. Kadınların özel sektörde çalışma oranları daha düşüktür ve kendi işine sahip kadın sayısı ise daha da düşmektedir. Çalışan kadınların %50'sinden fazlası aile işinde ücretsiz olarak, bir çoğu da tarım sektöründe çalışmaktadır (TÜİK, 2017). Türkiye'de ataerkil toplum yapısı, geleneksel kadın-erkek rolleri, öğrenim eksikliği ve işgücündeki tecrübe eksikliği gibi faktörlerden ötürü kadınların girişimcilikte geride kaldığı görülmektedir. İşyeri sahibi olmayı düşleyen kadınlar da, sermaye eksikliği, kredi imkanlarına erişim eksikliği gibi erkek girişimcilerin de önünü kesen faktörlerden etkilenmektedir. Öğrenim ve iş tecrübesi eksikliği kadın girişimcileri daha fazla engellemektedir.

4.2. Eğitim Politikaları

Demografik yapısı göz önüne alındığında Türkiye'nin önemli ölçüde insan kaynağı potansiyeli bulunmasına rağmen bu potansiyel, yetersiz eğitim seviyesi yüzünden yeterince değerlendirilememektedir. Eğitim sistemindeki zayıflıklar ekonominin genelini olumsuz etkilemekte ve düşük işgücü verimliliğine sebep olmaktadır. Özellikle iyi eğitilmiş personel ihtiyacı olan KOBİ'lerin çoğu, kaliteli ve iyi eğitilmiş çalışanların, sunulan daha iyi ücret ve çalışma koşulları nedeniyle çoğunlukla büyük ölçekli firmaları tercih etmesi sebebiyle, sıkıntı yaşamaktadırlar.

Türkiye'de, sürekli artan genç nüfus için daha fazla yeni iş imkanına ihtiyaç duyulması, hükümeti 1997 yılında eğitim sisteminde köklü bir reform programını uygulamaya itmiştir. Programın temel hedefleri önceden beş yıl olan ilköğretim süresini sekiz yıla çıkarmak, 2005 yılı itibariyle ilköğretim, lise ve yüksek okula kayıt oranını sırasıyla %100, %75 ve %37'ye ulaştırmaktır. Program ayrıca, okula ulaşım imkanı olmayan veya güç koşullarda okula ulaşabilen kırsal kesim öğrencilerine taşınabilir eğitim sistemini getirmekte olup, fakir ailelerin çocuklarına ücretsiz ders kitapları ve yemek yardımı sunulmasını içermektedir. Programın uygulanması önemli derecede mali çaba istemektedir, bu doğrultuda 1990'lı yılların ilk yarısında eğitime bütçeden %2.7 oranında bir pay ayrılırken bu oran günümüzde GSYİH'nin %4'üne yükseltilmiştir (OECD 2004: 46).

Tablo 5. Eğitim Düzeyi İstatistikleri (%)

	2013	2014	2015
En az İlköğretimi Tamamlamış (Nüfus 25+, Toplam)	87,2977	87,8281	88,2771
En az Orta Öğretimi Tamamlamış (Nüfus 25+, Toplam)	52,6753	54,9678	56,3549
En az Orta-Eğitim üstünü tamamlamış (Nüfus 25+, Toplam)	33,7582	35,2374	37,0735
En az Kısa dönemli Yükseköğretimi Tamamlamış (Nüfus 25+, Toplam)	14,8833	15,8283	17,3936
En az Yüksek Lisans ve Eş değeri Tamamlamış (Nüfus 25+, Toplam)	1,5528	1,6362	1,7561
En az Doktora ve Eş değeri Tamamlamış (Nüfus 25+, Toplam)	0,3436	0,3507	0,3386

Tablo 5'te görüldüğü üzere yıllar itibari ile genel olarak ilk, orta, lise, lisans, yüksek lisans ve doktora eğitimlerinde yıllar itibari ile artış olmuştur fakat eğitim düzeyleri bir üst kademeye geçtikçe alt ve üst kademedeki eğitimi tamamlayanlar arasında oransal fark fazladır. Bu yüzden eğitim politikaları gözden geçirilerek nitelikli eğitim gücü artırılmalıdır.

4.3. İşgücü Maliyetleri

İş gücü maliyetleri, ülkemizin işgücüyle ilgili politikaların anlaşılmasına yardımcı olur. İş gücü maliyetleri iki unsurdan meydana gelir. Bunlardan ilki ücretler diğeri ise, gelir vergisi ve sigorta primleri kesintisinden meydana gelen ücret dışı işgücü maliyetleridir. Türkiye'deki işgücü maliyetleri rekabet halinde olduğu çoğu ülke ile karşılaştırıldığında düşüktür. İşyerinin ekonomik faaliyetine göre aylık ortalama işgücü maliyeti 2016 yılında, finans ve sigorta faaliyetleri sektöründe 8.005 TL ile en yüksek sektör oldu. Bunun devamında 7.538 TL ile bilgi ve iletişim ve 6.087 TL elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörleri izledi. Konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetleri ise 2.963 TL ile aylık ortalama işgücü maliyetinin en düşük olduğu sektör iken 2.992 TL ile inşaat ve 3.283 TL ile İdari ve destek hizmet faaliyetleri sektörleri takip etti (TÜİK; 2017).

Grafik 4. İşgücü Maliyeti Bileşenleri, 2016



Kaynak: TÜİK

Grafik 4’de görüldüğü üzere brüt kazancın işgücü maliyeti içindeki payı %82,9, sosyal güvenlik ödemeleri %16,7 ve diğer işgücü maliyetlerinin payı %0,4’tür.

5. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

5.1. Dünyada ve Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Doğrudan yabancı sermaye, ülke dışındaki yabancı sermayedarın herhangi bir ülkeye tesis kurması, şube açması veya var olan bir şirketin tamamının veya bir kısmının alınması şeklinde yapılan yatırımlardır. Gelişmiş ülkelerin kalkınmasını önündeki en önemli neden yurt içindeki tasarrufların yetersiz olmasıdır. Bu yüzden Gelişmekte olan ülkeler bu açığı kapatmak için ülkelerine Doğrudan yabancı sermayeyi çekmek isterler. Doğrudan yabancı yatırımlar (DYY), Gelişmekte olan ülkelerin büyümesini, ihracatını ve istihdam olanaklarını etkileyerek ülkeye bilgiye dayalı teknolojinin transferinde yardımcı olur (Koçtürk ve Eker, 2012: 37).

Doğrudan yabancı sermayelerin dünya ülkeleri ile tanışması ikinci dünya savaşından sonra olmuştur. Avrupa Birliği’nin kurulması ile yabancı sermaye yatırımlarında Amerika’dan Avrupa’ya doğru bir artış olmuştur. Petrol krizinden sonra DYY’lar Amerika’ya doğru olmuştur. Dünyada değişen siyasi yapıyla birlikte doğrudan yabancı sermayeler, işgücünün ucuz, nitelikli ve yoğun olduğu Çin’e doğru kaymaya başlamıştır.

Grafik 5. Doğrudan Yabancı Sermaye Akışı (Milyon ABD Doları)



Kaynak: OECD Data (2018)

1980'den sonra ihracatın ön planda olduğu büyüme modeli ile birlikte Türkiye'ye doğrudan yabancı yatırım akışı başladı. Bununla birlikte 1990'lar yabancı sermaye akışı açısından kayıp yıllardı. 1992-1997 arasında dünya ortalamasının sadece %0.24'ü, gelişmekte olan ülkeler içinde ise %1 paya sahiptir (Aktar vd, 2006: 70-73). Örneğin, 1985'te doğrudan yabancı yatırım girişi sadece 99 milyon ABD \$'a, beş yıl sonra 684 milyon ABD \$'a yükseldi. 2001 yılında doğrudan yabancı yatırım akışı 3,266 milyon \$'a sıçradı. Bu artış devam ederek 2007 yılında 18,420 milyon ABD \$'a yükseldi. Buna rağmen Türkiye, dünyadaki doğrudan yabancı yatırım akışında hala çok düşük bir paya sahiptir. 1992-1997 arasında dünya ortalamasının sadece %0.24'ü, gelişmekte olan ülkeler içinde ise %1 paya sahiptir (Aktar vd, 2006: 73-76). 2005-2016 yılları arasında Türkiye gelen yabancı sermaye akışı Dünya, OECD ve AB ülkelerinin ortalamasının çok altında seyretmektedir. Doğrudan yabancı sermaye gelişmekte olan ülkelerin kalkınmasında yardımcı olmaktadır. Bu yüzden Türkiye'ye Doğrudan yabancı sermaye akışını artıracak politikalar gündeme getirilmelidir.

Türkiye'nin doğrudan yabancı yatırım kompozisyonu dış ticaret kompozisyonunu da yansıtmaktadır. En büyük ticaret partneri Avrupa Birliği'dir ve yabancı şirketlerin %55'i Avrupa Birliği üyelerine aittir. 1980'den önce ithal ikamesine dayalı olan ekonomide, 1980'lerde ihracat öncelikli büyüme modeli getirildi. Örneğin, 1980'de 2 milyar ABD\$ olan ihracat 1990'da 13 milyon ABD \$'a, 2007'de 107 milyon ABD \$'a 2017 yılında ise 157 milyon ABD \$'a yükselmiştir. Doğrudan yabancı yatırımların yıllar itibariyle ihracattaki artışla herhangi bir korelasyon içinde olmadığı da görülmektedir. Son yıllarda her ikisinde meydana gelen artışlarda ise oransal benzerlik söz konusu değildir. 2001'e kadar %8 civarında olan işsizlik oranı, ekonomik büyümenin devam etmesine rağmen 2017 yılında %10 seviyesinin üstünde seyretmiş ve hükümetlerin önemli bir sorunu olarak devam etmektedir.

6. Sonuç

Türkiye’de 1997-2017 döneminde ihracat artışı tarihinin en yüksek oranlarına yükselmiştir. Artışın gerek oransal olarak gerekse toplam tutar açısından ilk bakışta umut veriyor olmasına rağmen, ihraç edilen ürünlerin teknolojik yapısı incelendiğinde, düşük ve orta teknoloji, hatta düşük teknoloji ağırlıklı olması, bu alanda arzu edilen düzeye ulaşamadığını göstermektedir. Bunun yanında 2017’li yıllarda dünyadaki büyüme devam etmesine rağmen Türkiye bu büyümeden fazla yararlanamamış çünkü doğrudan yabancı yatırım akışı diğer gelişmekte olan ülkelere yoğunlaşmıştır. Bunda önemli bir etken de diğer ülkelerde işgücü ve enerji maliyetlerinin daha düşük olması ve yabancı yatırımları teşvik eden düzenlemelerin daha elverişli olmasıydı. Ayrıca Türkiye’nin ithalatının ihracattan daha yüksek olması yüzünden dış ticaret açığı verilmesi, ulusal düzeyde sermaye birikimini kısıtlayan diğer bir etken olmuştur.

Türkiye bir KOBİ ülkesi, hatta mikro işletme ağırlıklı olması bakımından bir esnaf ülkesi olarak da tanımlanabilir. Toplam işletmelerin %99.6’sı KOBİ, bunların %96’sı mikro işletme ölçeğindedir. Bu durumda özel sektörün teknoloji ve bilimsel Ar-Ge yatırımı yapacak büyük sermaye birikimini kendi imkanlarıyla sağlaması mümkün olmamıştır. Kamu kuruluşlarının özel sektöre verdiği teşvik ve destekler de çok sınırlı kalmış, Sonuçta Türkiye’de Ar-Ge faaliyetlerine ayrılan pay 2014 yılında ise % 1 ile çoğu gelişmekte olan ülkelerin gerisinde kalmıştır.

Özellikle ulaşım, iletişim ve telekomünikasyon teknolojilerindeki ilerleme sonucu küreselleşmenin tüm dünyaya yayılmasıyla, dünya ticaretinde aslan payını ileri teknolojiyi kullanan çok uluslu şirketler ele geçirmiştir. Bu şirketler ileri teknoloji sayesinde elde ettikleri yüksek verimlilik ve üretkenlik, düşük faktör maliyetleri, güçlü finansal yapı, mükemmel örgütlenme, nitelikli işgücü ve yüksek hacimli üretimleriyle dünyanın her yerinde rekabet üstünlüğünü sağlamış ve devam ettirmektedirler. Tekstil, giyim, makine, plastik vb.. gibi düşük ve orta teknoloji ürünleri üretiminden, elektronik, bilgisayar, yazılım, ilaç, uçak gibi ileri teknoloji ve yüksek katma değerli ürünlerin üretimine geçmişlerdir. Türkiye ve benzeri yapıdaki ülkeler ise bu teknolojik gelişmenin ve rekabetin gerisinde kalmış çevre ülkeler konumunda kalmayı sürdürmektedir.

Sonuç olarak Türkiye’nin İhracatta geri kalmasının temel nedenleri arasında yüksek katma değerli ürünlerini üretmek yerine ithal ediyor konumda olması, Ar-Ge faaliyetlerine ayrılan payın düşük olması, yetersiz Know-How, KOBİ işletmelerinin düşük teknoloji düzeyinde çalışması, nitelikli insan gücünün az olması, yenilik politikalarının yetersiz olması, doğrudan yabancı sermaye girişinin düşük olması vb. gibi başlıca sorunlar sayılabilir.

Kaynakça

- Aktar, İ., Ozturk, L. & Demirci, N., (2006). The Impact Of FDI, Export, Economic Growth, Total Fixed Investment On Unemployment In Turkey. Kırıkkale University, Turkey
- Axel, M. & Fabienne, C. (2008). Fostering Entrepreneurship For Innovation. STI Working Paper 2008/5 Statistical Analysis of Science, Technology and Industry
- General Directorate Of Foreign Investment, Republic Of Turkey Prime Ministry (2009) "Foreign Direct Investments In Turkey 2008"
- General Directorate Of Foreign Investment, Republic Of Turkey Prime Ministry (2011) "Foreign Direct Investments In Turkey 2010"
- Günay, Ö. (2007). Kobi'lerde yenilik türlerinin analizi ve yenilik engellerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- İmamoğlu, S. (2002). Küçük ve orta ölçekli işletmelerde (KOBİ) yenilik çabaları ve Kobi'lerde ürün yeniliği üzerine bir araştırma. Yayımlanmamış doktora tezi, Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kösealioğlu, E. (2007). Know-How sözleşmesinin tanımı unsurları ve patentten farkları. Hukuk Gündemi, Sayı:8, 135-138.
- Koçtürk O. M. & Eker, M. (2012). Meral Dünyada ve Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Çok Uluslu Şirketlerin Gelişimi. Tarım Ekonomisi Dergisi, 18(1), 35-42.
- Kotan, Z. (2002). Uluslararası Rekabet Gücü Göstergeleri Türkiye Örneği. 30.Ocak.2002 TCMB Araştırma Genel Müdürlüğü
- Lall, S. (2000). Turkish performance in Exporting Manufactures: A Comprahative Structural Analysis. QEH Working Paper Series QEHWPS47, Working Paper No 47, August 2000
- Loewendah, H. L. & Ertugal, E. (2001). Turkey's Performance In Attracting Foreign Direct Investment Implications Of EU Enlargement. European Network Of Economic Policy Research Institutes Working Paper No. 8/November 2001
- North, D. & Vickers, D. (2000). The role and characteristics ok SMEs. Oslo.
- OECD Data, <https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm#indicator-chart>
- OECD Stat Ectracts, <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=167#>
- OECD 2004, "Small And Medium-Sized Enterprises In Turkey Issues And Policies"
- OECD 2002, Country Studies, Turkey "OECD Reviews Of Regulatory Reform Regulatory Reform In Turkey"
- Saygılı, Ş. (2003). Bilgi Ekonomisine Geçiş Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Dünyadaki Konumu. Stratejik Araştırmalar Dairesi Başkanlığı, Temmuz 2003 <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/tarih/tr/saygilis/bilgieko.pdf>

Soyak, A. (2002). Technology policy: patent protection and industrial R&D subsidies in Turkey. Silesian University in Opava.

Soyak, A. (2004). Industrial Policy For Turkey (Towards Eu Membership) Turkey (2003), T.R Prime Ministry State Planning Organization / August 2003

TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/gosterge/?locale=tr>

TÜİK Haber Bülteni(2008), “Yenilik Araştırması 2004-2006”, Sayı : 23 14.02.2008

TÜİK Haber Bülteni(2016), “Dış Ticaret İstatistikleri, Aralık 2016”, Sayı : 24821 31.01.2016

TÜİK Haber Bülteni(2016), “Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri 2016”, Sayı : 21540 25.11.2016



Strategic Research Academy ©

© Copyright of Journal of Current Researches on Social Science is the property of Strategic Research Academy and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.