



# GAZIANTEP UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Journal homepage: <http://dergipark.org.tr/tr/pub/jss>



## Araştırma Makalesi • Research Article

### Türkiye Ekonomisinin Küresel Değer Zincirlerindeki Performansında Devlet Politikalarının ve Kurumların Etkisi

*The Effects of State Policy And Institutions in Performance of Turkish Economy' in Global Value Chains*

Mehmet Fazıl ÖZKUL<sup>a\*</sup>

<sup>a</sup>Dr., Araştırmacı, Rekabet Kurumu, Strateji Geliştirme Dairesi Başkanlığı, Ankara / TÜRKİYE  
ORCID: 0000-0001-7113-3343

#### MAKALE BİLGİSİ

*Makale Geçmişi:*

Başvuru tarihi: 4 Ekim 2021

Kabul tarihi: 24 Mart 2022

*Anahtar Kelimeler:*

Değer zinciri,  
Beşeri sermaye,  
İnovasyon,  
Katma değer,  
Verimlilik

#### ARTICLE INFO

*Article History:*

Received October 4, 2021

Accepted March 24, 2022

*Keywords:*

Value chain,  
Human capital,  
Innovation,  
Value added,  
Productivity

#### ÖZ

Türkiye'nin 1980'lerin başında neo liberal politikaları benimsemesiyle Türk firmaları, küresel değer zincirleriyle çoğu rakibinden önce bütünleşmeye başlamışlardır. Ancak küresel değer zincirlerinde yükselme ve küresel markalar yaratma konusundaki firma içi ve firma dışı sorunlardan dolayı katma değer ve verimlilik açılarından rakiplerinin gerisinde kalmışlardır. Öyle ki Türkiye, toplam işgücü içinde düşük nitelikli çalışanların yüksek payı, değer zincirlerinde düşük teknoloji ve katma değerli alanlarında uzmanlaşma ile küresel marka yaratma performansı açılarından OECD ülkeleri ve benzer gelişmişlik düzeyindeki ülkeler içinde son sıralarda yer almaktadır. Düşük katma değerli ürünlerde uzmanlaşmanın neden olduğu dış ticaret açığı, Türkiye'de cari açığın, dolayısıyla da enflasyon, düşük milli gelir, işsizlik gibi çeşitli makroekonomik sorunların kronikleşmesine yol açmaktadır. Çalışmada, devlet ve kurumların izledikleri politikaların bu tablonun ortaya çıkmasındaki rolü, benzer ülkeler ile karşılaştırmalı olarak analiz edilip yapılması gerekenler tartışılmaktadır. Çalışmanın materyalini Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü (YASED) ve çeşitli uluslararası kurumlardan alınan veriler oluşturmaktadır. Makalede söz konusu kurumların verilerinden yararlanılarak yapılan analizde, devlet ve kurum politikaları ile ilişkili, inavasyon kapasitesi, AR-GE teşvikleri, regülasyonlar, eğitim sisteminin kalitesi, yolsuzluk, düzenleyici kalite, hukukun üstünlüğü, demokrasi ve lojistik hizmet kalitesi alanlarındaki yetersizliklerin, girişimciliği, yurt içi yatırımları, ülkeye gelen yeşil alan doğrudan yatırımları, dolayısıyla da yüksek katma değerli ürünler üretimini olumsuz olarak etkilediği ortaya konmaktadır.

#### ABSTRACT

Thanks to Turkey adopted neo-liberal policies in the early 1980s, her firms have begun to integrate with the global value chain before most competitors. However, they lagged behind many competitors in terms of added value and efficiency, as they could not rise in global value chains and create global brands. So much so that Turkey is located in the last rows of the OECD countries in terms of the high share of low-qualified employees in the total workforce, specialization in low-technology and value-added fields in value chains, and global brand creation performance. The foreign trade deficit caused by the specialization in low value-added products leads to the current account deficit in Turkey, and thus a variety of chronic macroeconomic problems such as inflation, unemployment, low national income. In the study the impact of the policies followed by governments and institutions on the emergence of this picture, and what needs to be done is discussed in comparison with similar countries. The material of the study consists of the data obtained from the General Directorate of Foreign Capital (YASED) and supranational institutions. In the analysis made using the data of the aforementioned institutions in the article, it is showed that the insufficiencies in the areas of the quality of the education system, corruption, regulatory quality, rule of law, democracy and logistic service capacity related to state and institutional policies negatively affect the production of high value-added products in Turkey.

\* Sorumlu yazar/Corresponding author.  
e-posta: mozkul@hotmail.com

**EXTENDED ABSTRACT**

Although the neo-liberal policies that started to spread on a global scale after the second half of the 1970s increased the frequency of economic crises, they also create important opportunities for developing countries for their development. As a matter of fact, the change in outsourcing of products and services from abroad with neo-liberal policies and the transformation of global product networks into innovation networks as a result of technological developments offer important opportunities to developing countries to strengthen their technological and organizational structures. Developing their institutional infrastructures, making deep-rooted investments in innovation, R&D, human capital and law, and gradually transitioning to neo-liberal policies, developing countries take advantage of these opportunities and enter a rapid convergence process with developed countries while other developing countries mainly continue to specialize in low and medium value-added products. South Korea, Taiwan, Hong Kong, Singapore and China are the most important countries that turn neo-liberal policies into an advantage and stand out with their economic success. Many companies of these countries such as Huawei, Samsung, Acer, Hyundai, LG have managed to transform from subcontractors to global technology actors in a short period of time. Companies in Turkey, which cannot make a breakthrough in these areas, like their competitors in East Asia, switch to high value-added products similar to companies as Latin America and have problems in creating global brands. The foreign trade deficit caused by specialization in low value-added products causes the current account deficit and thus various macroeconomic problems such as inflation, low national income and unemployment to become chronic in Turkey. In academic studies, Turkey's low performance in global value chains has been revealed in various ways; however, the questions why it cannot produce high value-added products and why its companies cannot become brands by rising in global value chains have not been raised. This article deals with these questions from the perspective of institutions and government policies and tries to reveal that the production of value-added products depends not only on economic but also on political-social conditions. In the study, firstly, the current situation of Turkey in global value chains is analyzed after the mentioned academic studies are included. After the analysis, based on academic studies examining the role of state policies and institutional factors in the performance of national economies in global value chains, Turkey's state and corporate policies are examined under three headings and compared with other developing countries. These topics consist of innovation and R&D policies, foreign direct investment policies and logistics infrastructure policies. The material of the study consists of data received from the General Directorate of Foreign Capital (YASED) and supranational institutions such as the World Bank, World Economic Forum, OECD, IMF. Turkey's geographical location, young population potential, the long value chains of the sectors that have a heavy weight in the economy, and the advanced transportation-communication infrastructure offer important advantages for companies to rise in global value chains and produce value-added products. However, problems in the areas of innovation capacity, R&D incentives, regulations, quality of education system, government effectiveness, corruption, political stability, regulatory quality, rule of law, democracy, competitiveness, multiple transportation, efficiency of customs clearance processes and logistics service quality related to government and corporate policies negatively affect entrepreneurship, domestic investments, green field direct investments coming to the country, and therefore the production of high value-added products. As a matter of fact, the statistics in the article reveal that Turkey lags behind a significant part of its regional and global competitors in the fields of institutional infrastructure, incentive policies, stability, and the direction and effectiveness of the state. Because the positive trend that started to be seen in these areas since the beginning of the 2000s turned negative after 2010 the production and export of technology-intensive products have been affected negatively. It also causes Turkey to be negatively differentiated from many of its competitors. The statistics in the study also reveal that an important reason why Turkey cannot produce high value-added products is that the government and its institutions do not/cannot give the importance they attach to quantity to quality. Policies such as increasing the share of R&D in GDP and the amount of incentives, extending the education period and establishing universities in each province are not turning into output in the areas of international patents, qualified personnel and number of entrepreneurs This is a topic that should be specifically explored in future studies.

## Giriş

Günümüzde teknolojidaki gelişmeler ve ekonomik bütünleşme hareketlerinin yaygınlaşması ile artan rekabet ve verimliliği artırma çabaları, bir yandan firma yapılarını değiştirerek yatay bütünleşmeyi; diğer yandan ülkelerin ticaret yapılarını değiştirerek dikey uzmanlaşmayı ön plana çıkarmaktadır. Ülkeler, dikey uzmanlaşmayla artık imalat, servis, tarım gibi geleneksel alanlarda uzmanlaşmak yerine küresel değer zincirlerine tedarik ya da montaj gibi düşük halkalarından giren firmalarının tasarım, AR-GE gibi yüksek katma değer getiren alanlara yönelip uzmanlaşmasına odaklanarak yurtiçinde yaratılan katma değeri arttırmaya çalışmaktadırlar. Yeni üretim modelinin büyümesi, sanayide tedarikçi ağlarının yeniden yapılanmasını da gündeme getirmiş, yatay bütünleşme ile gittikçe daha fazla üretim, marka sahibi firmalara çalışan taşeronlar tarafından yapılmaya başlanmıştır(Özkul,2011:18). Küreselleşmenin getirdiği imkânlardan faydalanan özellikle Doğu Asya ülkeleri gelişmiş ülkelerle hızlı bir yakınsama süreci içine girmişlerdir(Özkul,2017:72). Türk firmaları, değer zincirleriyle pek çok rakibinden önce bütünleşmeye başlamalarına ve bu konuda artan çabalarına rağmen elde edilen katma değer ile verimlilik açılarından rakiplerinin gerisinde kalmışlardır.

Türkiye'nin küresel değer zincirlerinden (KDZ) elde edilen katma değer sıralamasında rakiplerinin gerisinde kalması, çeşitli çalışmalarda farklı şekillerde ifade edilmiştir. Konuyla ilgili ilk akademik çalışma, Taymaz, Voyvada ve Koç, (2011) tarafından hazırlanan "Uluslararası Üretim Zincirlerinde Dönüşüm ve Türkiye'nin Konumu" adlı çalışmadır. Çalışmada, Türkiye için önemli beş sektörde (otomotiv, tekstil/ hazır giyim, televizyon, gıda ve makina) küresel üretim zincirlerinin dönüşümü ve Türkiye'nin konumu kapsamlı olarak incelenmiştir. Eserde, Türkiye ihracatının hızlı bir şekilde arttığı ancak uluslararası ekonomi içerisinde uzmanlaştığı ürünlerin genel olarak büyüme hızları ve nispi fiyatları düşük ürünler olduğu ortaya konmuştur. Gündoğdu ve Saraçoğlu (2016), girdi çıktı tablolarından yararlanarak 1995-2011 yılları arasında Türkiye'nin küresel değer zincirleriyle ileri ve geri bağlantılı bütünleşmesini analiz etmişlerdir. Yazarlar çalışmalarında, 2000'den sonra orta yoğun ve yüksek teknolojili sektörlerde Türkiye'nin dikey uzmanlaşmadaki payının diğer sektörlerden daha hızlı arttığını sonucuna ulaşmışlardır. Lupi (2015) çalışmasında, Türkiye'nin küresel değer zincirlerindeki performansını tarihsel perspektif içinde el alıp, dış ticaret ve üretim yapısının önündeki yapısal engelleri incelemiştir. Lupi, Türkiye'nin sermaye ve teknoloji yoğun sektörler odaklanarak KOBİ'lerin AR-GE kapasitesini ve beşeri sermaye yapısını geliştirmeye yönelik somut eylemleri hayata geçirmeyi ve bunlara yönelik kümelenme faaliyetlerini desteklemeyi hedeflemesi gerektiğini belirtmektedir. OECD(2013,2017)ve Dünya Bankası(2017) yayınlarında, Türkiye'nin küresel değer zincirlerindeki performansını genel ve/veya sektörel olarak değerlendirilip, imalat ve hizmet sektörlerindeki nihai ürünlerin büyük bir bölümünde yabancı katkısının düşük olduğu; nihai ürünlerin küçük bir bölümünü oluşturan orta-yüksek teknoloji ürünlerde ise yüksek olduğu ortaya konmuştur.

OECD ve Dünya Bankası'nın yayınları ile yukarıdaki akademik çalışmalarda, Türkiye'nin küresel değer zincirlerindeki düşük performansı çeşitli şekillerde ortaya konmuş; ancak neden yüksek katma değerli ürünler üretmediği ve firmalarının küresel değer zincirlerinde yükselerek markalaşmadığı soruları ortaya konmamıştır. Bu makale, bu soruları kurumlar ve devlet politikaları perspektifinden ele alıp katma değerli ürünler üretiminin sadece ekonomik değil siyasi- sosyal koşullara da bağlı olduğunu ortaya koymaya çalışmaktadır. Girişten sonraki bölümde, küresel değer zincirlerinde firmaların performansı ve bununla bağlantılı olarak gelişmekte olan ülkelerin yakınsama sürecine girmesinde belirleyici faktörleri analiz eden çalışmalara yer verilecektir. Üçüncü bölümde Türkiye'nin küresel değer zincirlerindeki konumu ortaya konacaktır. Dördüncü bölümde, çeşitli kurumların istatistiklerinden yararlanarak Türkiye'nin küresel değer zincirlerindeki göreceli düşük performansında kurumlarımızın ve

devlet politikalarının rolü diğer benzer ülkelerle karşılaştırmalı olarak analiz edildikten sonra son bölümde de genel bir değerlendirme yapılacaktır.

### **Literatürde Küresel Değer Zincirlerinde Performansın Belirleyicileri**

Küresel değer zincirlerinin altındaki ürün ağlarının genişlemesiyle OBM'ler<sup>1</sup> giderek daha fazla üretimi taşeron firmalara yaptırmaktadırlar. Bugün sözleşmeli üretici olarak da ifade edilen taşeronlar, geleneksel taşeronlardan farklı olarak, parça satın alma, lojistik, dağıtım, bakım hizmetleri gibi imalatla ilgili her şeyi yapabilirlerken; faaliyetleri basit toplu montajdan kompleks üretim, mühendislik ve tasarıma doğru kaymaktadır. İmalat sektöründe bu gelişmeler yaşanırken hizmet sektöründeki firmalar da yurtdışından temin ettikleri faaliyetlerini arama merkezleri, yazılım gibi rutin hizmetlerin ötesinde, yeni ürün ve süreçlerin yaratılmasını kapsayacak şekilde genişletmişlerdir. Yüksek teknoloji firmaları, coğrafi olarak yayılmış yenilik kümelerini, küresel ürün, mühendislik, araştırma ve geliştirme ağlarına dönüştürmektedirler. Küresel değer zincirlerinin bu imkânlarını değerlendiren firmalar, değer zincirlerinde yükselme ve kendi değer zincirlerini kurma; gelişmekte olan ülkeler de gelişmiş ülkelerle yakınsama sürecine girme şansı elde etmektedirler (Özkul, 2011, s.15).

Baldwin ve Lopez - Gonzalez'e (2013) göre KDZ'ler, gelişmiş ekonomilerde daha rekabetçi fiyatlı girdilere, daha yüksek çeşitliliğe ve ölçek ekonomilerine erişim sağlarken; gelişmekte olan ekonomiler için sanayileşmenin hızlı bir yolu olarak görülmektedir. Cattaneo, Gereffi, Staritz (2010), KDZ'lerin yarattığı ticaret, yatırım ve bilgi akışı ortamının, hızlı öğrenme, inovasyon ve endüstriyel yükseltme için altyapı oluşturduğunu ortaya koymuşlardır. Montalbano ve diğerleri (2018), KDZ'lerde uluslararası faaliyetlere katılım ile firma performansı arasındaki pozitif ilişkiyi istatistiksel olarak ifade etmişlerdir.

Dünya Bankası (2017) çalışması, KDZ ile ilgili karmaşık sınır ötesi üretim paylaşımı faaliyetlerinin, 1995–2008 döneminde küresel GSYİH'nın büyümesini sağlayan en önemli güç olduğunu göstermektedir. Kummritz'in (2016) yaptığı çalışma KDZ katılımındaki artışın yerel katma değeri arttırdığını ancak etkinin yalnızca orta ve yüksek gelirli ülkeler için önemli olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, gerekli kurumsal ve politik çerçeve oluşturulduğunda KDZ'lere katılım, yatırımın çekilmesine katkıda bulunmaktadır (OECD, WTO, UNCTAD, 2013). Criscuolo ve Timmis (2017), KDZ'lere katılımın, uzmanlaşma, ithal girdilere erişim, bilgi yayılımı ve rekabet yoluyla verimlilik artışını teşvik ettiğini belirtmektedir. Hizmet piyasalarının serbestleştirilmesi, özellikle de yeni yabancı hizmet sağlayıcılarının piyasaya girişi, zincirin alt halkalarındaki imalat firmalarında önemli verimlilik kazanımlarına yol açmaktadır (Arnold ve diğerleri, 2016).

Kaplinsky-Moris (2001) ve Schimtz (2004)'e göre, firmaları uluslararası piyasalarla bütünleştiren küresel değer zincirleri, teknolojiye ulaşmayı kolaylaştırmanın yanı sıra, yenilikleri de teşvik ederek, gelişmekte olan ülke firmalarının değer zincirlerinde yükselerek OEM (Original equipment manufacturing) hatta OBM (Original brandname manufacturing) aşamalarına çıkmalarını sağlamaktadır. 1980'den sonra yeni sanayileşmiş ülke firmalarının kendi değer zincirlerini kurup markalaşmaları bu yapı sayesinde gerçekleşmiştir. Ancak firmaların, teknolojik alt yapılarını geliştirip değer zincirlerinde yükselmeleri zincirde koordinasyonu sağlayan lider firmaya ve bu firmaların teknolojiden yararlanma kapasitelerine bağlıdır. Kurumların kalitesini, altyapı olanaklarını ve birim işçilik maliyetlerini KDZ katılımının ve katma değerli üretimin en

<sup>1</sup>OBM(Original Brand Manufacturing), küresel değer zincirlerinde firmaların kendi markaları altında değer/yenilik zincirlerini kurarak en üst halkaya çıkmalarını ifade etmektedir.

önemli belirleyicileri olarak ifade eden IMF'nin (2019) çalışması, 180 ekonomi için KDZ'lere katılımı ülke, sektörel ve ikili düzeylerde ele almıştır. Çalışmaya göre KDZ katılımından elde edilen kazançlar otomatik değildir. Büyük ölçüde heterojenlik vardır. Katma değer büyük bir kısmını elde eden üst-orta ve yüksek gelirli ülkeler katılımdan yararlanırlarken KDZ'lerin diğer ülkelere katkısı sınırlıdır. Tayvan'daki bilgisayar sektöründe yaşanan istikrarlı fonksiyonel yükseliş öncesi, firmaların teknolojik donanımlarının önemine dikkat çeken Kishimoto (2004), teknoloji ve tasarım kapasitenin bu firmaların yükselişlerinde nasıl etkili olduğunu göstermiştir. Gereffi (1999), Doğu Asya ülkelerinin büyük limanlara yakın oluşturdukları serbest bölgelerdeki montaja dayalı sanayilerin, organizasyonel kapasiteleri, beşeri sermayeleri ile burada faaliyet gösteren firmaların gelişimini incelemiştir. Değer zincirlerinde en alt halkalardan en üst halka olan OEM aşamasına yükselen bu ülkelerde faaliyet gösteren birçok firma, çeşitli organizasyonel süreçlerden geçtikten sonra yabancı alıcıların her türlü taleplerini karşılayacak kapasiteye ulaşmıştır. Değer zincirlerinde komple ürün üretebilir aşamasına gelen Güney Kore, Singapur, Tayvan ve Hong Kong firmaları, edindikleri deneyim ve Çin, Hindistan gibi ülkelerin dışa açılıp daha düşük fiyatla üretim yapmalarıyla, kendi markaları ile üretim yapmaya (OBM) ve değer zincirlerini oluşturmaya başlamışlardır. Nitekim Güney Kore, Hyundai, LG, Samsung, Goldstar; Tayvan Acer gibi dünya çapında kendi markalarını yaratmışlardır (Gereffi, 1999, s. 56). İstikrarlı ve yönlendirici devlet politikaları ile yakın zamanda kalkınmış ülkeler sınıfına yükselen diğer bir ülke de Singapur'dur. İngiltere'nin ülkeden çekilmesi ile büyük bir finansman sıkıntısına giren Singapur, sermaye ve teknoloji açığını doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile karşılama yoluna gitmiştir. Hükümet, önceden belirlediği yüksek teknoloji sektörlerinde yabancı firmaları çekmek için söz konusu sektörlerde özel teşvikler getirip; adalet ve eğitim sistemini yeni baştan ele almış rüşvet ve kayıt dışılığa çok ağır cezai müeyyideler getirmiştir (Özkul, 2017: 5). 1970'lerin başlarında alınan bu kararların günümüze kadar taviz verilmeden uygulanmasıyla, bir yandan yabancı sermayenin ekonomideki ağırlığı artarken diğer yandan yabancı firmaların getirdiği teknoloji ve know how, ülkede yerli firmaların rekabet güçleri ile kapasitelerini yükseltmiştir.

Bu ülkelerin arkasından Çin, liberal politikaları benimseyip yabancı doğrudan sermayenin teşviki kapsamında vergi, eğitim, teşvik ve hukuk alanında reformlar yaparak ve AR-GE yatırımlarını çarpıcı biçimde arttırarak, firmalarının küresel değer zincirleriyle entegre olmasını sağlamıştır. Yabancı yatırımcıların düşük üretim ve yatırım maliyetleri için tercih ettikleri Çin'de yerli firmalar zamanla teknolojiyi kopyalayıp öğrenmeye ve daha katma değerli ürünler üretmeye başlamışlardır. Firmalarının teknolojik kapasitelerinin artmasında, Çin hükümetinin Tayvan gibi gelişmiş ülkelerinki kadar sofistike teknolojileri olmayan ülkelerin firmalarına cazip koşullar sunmasının da önemli rolü olmuştur (Özkul, 2018, s. 41).

### Yöntem

Çalışmada ilk olarak Türkiye'nin küresel değer zincirlerindeki mevcut durumu analiz edilmektedir. Analizden sonra, ülke ekonomilerinin küresel değer zincirlerindeki performansında devlet politikaları ve kurumsal faktörlerin rolünü irdeleyen akademik çalışmalardan yola çıkarak, Türkiye devlet ve kurum politikaları üç başlık altında incelenip, diğer gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırılmaktadır. Söz konusu başlıklar, inovasyon ve AR-GE politikaları, doğrudan yabancı sermaye politikaları ile lojistik alt yapı politikalarından oluşmaktadır.

Çalışmanın materyalini Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü (YASED) ve uluslararası kurumlardan alınan veriler oluşturmaktadır. Bu kapsamda temel istatistiki göstergelerin elde edilmesi için OECD, Dünya Bankası, Dünya Ekonomik Formu, Uluslararası Para Fonu, Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü verilerinden yararlanılmıştır.

## Küresel Değer Zincirlerinde Türkiye'nin Konumu

Ülkelerin küresel ekonomiye entegrasyonu günümüzde küresel değer zincirlerine katılımlarıyla ilişkilendirilmektedir. Firmaların dışa açıklığının yanı sıra KDZ'ye katılımını ölçen gösterge, ülke ihracatının yüzde kaçının küresel değer zincirlerinin içinde gerçekleştiğini göstermektedir (Kowalski vd., 2015, s. 4). Söz konusu gösterge, ileri yönlü ve geri yönlü bağlantılardan oluşmaktadır. Geri yönlü bağlantı, ülkenin ihracatında, yabancı girdilerin katkısını; ileri yönlü bağlantı, diğer ülkelerin ihracatlarında belli bir ülkede yaratılan girdilerin katkısını ölçmektedir. KDZ'ne katılım göstergesinin büyüklüğü, ülkelerin, iç pazarların genişliği ve ihracatlarındaki ithal girdi payları ile bölgesel entegrasyonla ilişkilidir. ABD, Çin, Hindistan, Brezilya gibi ülkeler, büyük iç pazarlara sahip olduklarından Lüksemburg, Çek Cumhuriyeti, Singapur gibi küçük ülkelere nazaran dış pazarlara daha az açılma ihtiyacı duymaktadırlar. İkincisi de ihracattaki ithal girdinin payıdır. Geniş yurtiçi tedarik zincirlerine sahip ülkelerin ihracatlarında ithal girdi payı düşük olmaktadır. Nitekim Japonya ve ABD'nin değer zincirlerine düşük katılımlarının önemli bir nedeni ihracatlarında yabancı girdilerin düşük payıdır. Son olarak Doğu Asya'daki gibi bölgesel ürün ağlarının gelişmişliği de dış ticaretteki ara mallarının payını dolayısıyla değer zincirleriyle entegrasyonu arttırmaktadır (Özkul, 2017, s. 75).

Türkiye geri ve ileri bağlantı endekslerinden oluşan KDZ'ye toplam katılım gösterge değeri ile OECD'de son sıralarda yer almaktadır. İlk sıralarda yer alan ülkelerin küçük ülkeler olduğundan bu değer büyük olduğundan ziyade içeriği önem taşımaktadır. Türkiye'nin ihracatında yabancı ara malların katkısını gösteren geriye doğru bağlantı etkisi diğer ülkelerin ihracatlarında Türk ara mallarının kullanımını gösteren ileriye doğru bağlantı etkisinden daha fazladır. Türkiye'nin geri bağlantı etkisinin yüksek olması, ihracatta ithalat bağımlılığını gösterirken ileri bağlantı etkisinin düşük olmasının sebepleri, Türkiye'nin kısıtlı doğal kaynaklara sahip olması, sınırlı teknolojik donanımı ve yüksek üretim maliyetlerinden kaynaklanmaktadır. İlk kez OECD uzmanları De Becker ve Miroudot (2012) tarafından Türkiye'nin geriye doğru bağlantı etkisi %22 ileriye doğru bağlantı % 16 olarak etkisi hesaplandıktan sonra OECD (2018), Dünya Bankası (2020a) ve Yanlıkaya vd. (2020) tarafından yapılan çalışmalarda, kimyasallar, makine, makine parçaları temel metaller, tekstil ve ulaşım ekipmanları sektörlerinde geriye doğru bağlantı etkisinin daha da büyüdüğü ortaya konulmuştur. Bu tablo, Türkiye'nin en büyük ihracat yaptığı sektörler olan otomotiv ve tekstildeki ithalat bağımlılığını da ifade etmektedir. Yanlıkaya vd. (2020)'deki makalesinde, söz konusu sektörlerdeki geri bağlantı oranlarındaki artışa rağmen değer zincirlerinin uzunluklarında önemli bir artış olmadığını da göstermişlerdir. Ürünlerin değer zincirlerinin uzunluklarının yani üretim aşaması sayının sabit kalıp katma değerli ithalat hacminin artması, ürünlerin teknolojilerinde önemli bir artış olmadığını anlamına gelmektedir.

Diğer yandan Türkiye'nin ileri bağlantı etkisini gösteren katılım endeksi, geri bağlantı endeksinin tersine hizmet sektörünün altında yer alan toptan/perakende, ulaşım ve telekomünikasyon sektörlerinde yüksek; imalat sanayinde ise düşüktür. Bununla birlikte son yıllarda Türkiye'nin imalat sanayinde ileri bağlantı endeksindeki artış dikkat çekmektedir (World Bank 2020a). İleri bağlantı endeksindeki artışın nedenlerini ihraç edilen ürünlerin nihai tüketicilere uzaklıklarına dayanarak analiz eden Yanlıkaya vd. (2020), artış gerçekleşen sektörlerdeki ürünlerin yurt dışında ara mal olarak değil, daha çok nihai mal olarak kullanıldığını ortaya koymuşlardır.

## Türkiye'nin Küresel Değer Zincirlerinde Elde Ettiği Katma Değer

Ekonomik bütünleşme için araç olan KDZ'lerden yararlanmanın göstergesi ülke içinde yaratılan katma değerdir. Tüm mal ve hizmetleri bir arada ele alındığında Türkiye'de nihai ürünlerdeki yabancı katkısı sanılanın aksine düşüktür. Türkiye'de iç piyasada nihai ürün olarak satılan mallara bakıldığında, imalat sanayi ve hizmet sektörü ürünlerinin ortalama %83'ü yurtiçi

katkılı, %17'si ise yurtdışı katkıdır. İmalat sanayiinde katkı oranı ortalama %77 iken hizmet sektöründeki ortalama katkı oranı %92'dir (OECD 2018:2). Kısacası imalat ve hizmet sektörlerinde birbirinden farklı iki tablo söz konusudur. İkinci olarak imalat sanayiinde yurtiçi katkısının çok olduğu sektörler, düşük ve orta teknoloji yoğun ürünleri içeren katma değeri düşük olan sektörlerdir. Katma değeri yüksek olan sektörlerde ise yurtiçi katkısı oldukça sınırlıdır. Nitekim yurtdışı katkısı, elektrik, elektronik gibi katma değeri yüksek sanayi ürünlerinde fazladır. İmalat sanayi ürünleri içinde yabancı katkısının en az olduğu sektör gıda ürünleridir. Bunu tekstil-giyecek ve ile ağaç işleri ve kâğıt sektörleri takip etmektedir. Hizmet sektöründe yurtiçi katkısının en fazla olduğu alt sektörler, toptan-perakende, ulaşım, telekomünikasyon, finans-sigortadır (World Bank 2019, OECD 2018).

Ülkelerin değer zincirlerinde elde ettikleri katma değeri belirleyen diğer bir faktör de firmalarının konumlarıyla ilgilidir. Değer zincirlerinde yaratılan katma değer içinde en büyük payı, kendi markaları altında değer zincirlerini oluşturmayı başaran firmalar (OBM) alırken bu firmaları, nihai/komple ürün üretebilir aşamaya gelen (OEM) firmalar takip etmektedir (Özkul, 2011 s.4). Firmalar, değer zincirleri içinde yükselerek elde ettikleri katma değeri arttırabilmektedirler. Zincirde marka sahibi firmanın emek yoğun üretime dayalı montaj gibi faaliyetleri dışardan tedarik edebileceği çok sayıda firma olduğundan söz konusu tedarikçi firmanın elde edeceği katma değer de düşük olmaktadır. Zincirin üst halklarına çıktıkça, rakip firmaların sayısının azalması yaratılan katma değeri de arttırmaktadır. Türk firmalarının büyük bir bölümü, düşük ve orta teknoloji yoğun ürünlerin standart emek yoğun kısımlarında uzmanlaşmışlardır. Türkiye ile aynı kategoride yani rakip olan ülkeler, Avrupa'da Macaristan, Slovakya, Slovenya; Asya'da Çin, Kamboçya, Tayland ve Vietnam'dır (World Bank 2019).

### **Küresel Değer Zincirlerinde Performansı Belirleyen Faktörler**

#### **İnovasyon ve Ar-Ge Politikaları**

İmalat ve hizmet değer zincirlerinin emek yoğun alt halkalarındaki rekabette, esnek ücret koşulları belirleyici iken; katma değeri yüksek halkalara çıktıkça inovasyon kapasitesinin önemi artmaktadır. Firmaların değer zincirlerinde yükselip daha fazla katma değer elde etmesi, ister süreç ister ürün isterse de fonksiyonel yenilik şeklinde gerçekleşsin, yükselmelerin arkasındaki temel belirleyici faktör inovasyondur (Humprey, J. Shmitz H. 2000, s. 18). Inovasyon, yeni fikirler geliştirip bu fikirleri piyasanın talepleri doğrultusunda katma değeri yüksek ürün ve hizmetlere dönüştürmede en önemli araçtır. Ülkelerin inovasyon performanslarının analiz edildiği en kapsamlı değerlendirme, her yıl düzenli olarak Dünya Fikri Haklar Teşkilatı (WIPO), Cornell Üniversitesi ve The Business School for the World tarafından "Küresel İnovasyon Endeksi (KİE)" başlığında yapılmaktadır. KİE, sırasıyla beş ve iki sütundan oluşan inovasyon girdi endeksi ve çıktı endeksi olmak üzere iki alt endekste puanların basit bir ortalaması alınarak hesaplanmaktadır. Küresel inovasyon endeksi, ekonomileri, inovasyon kapasitelerine ve performanslarına göre sıralayıp, ülkelerin inovasyonla ilgili zayıf ve güçlü yönlerini göstermektedir. Alt endeksler ile birlikte değerlendirildiğinde, ülkelerin inovasyon girdilerine yaptıkları yatırımları çıktıya dönüştürmedeki başarıları da ortaya çıkmaktadır (Cornell University, INSEAD ve WIPO,2021).

İlk kez 2007'de yayımlanan KEİ endeksinde Türkiye 2021 yılında 129 ülke içinde 41. sırada yer almaktadır. 2020 yılına göre endekste 10 sıra yükselse de Türkiye, sayısal yani niceliksel olarak gösterdiği gelişmeyi niteliksel olarak gösterememektedir. Ayrıca Türkiye listede Rusya ve Romanya dışında bölgesel ve küresel rakiplerinin gerisinde yer almaktadır. Nitekim listede Singapur 8, Güney Kore 5, Hong Kong 14, Çin 12, Çek Cumhuriyeti 24, Macaristan 34, Slovakya 37, Polonya 40 ve Rusya 45 ve Romanya 48. sıradadırlar. Tablo 1'deki KİE girdi alt endeksine baktığımızda Türkiye'nin inovasyonla ilgili en sorunlu olduğu başlığın kurumlar

olduğu göze çarpmaktadır. Kurumların içeriğine bakıldığında Türkiye, düzenleyici kalite, hukuk kalitesi ve işten çıkarılmaları kapsayan düzenleyici alanda 109; iş kurma ve iflas çözüme kolaylığını kapsayan iş ortamında 91; politik ve operasyonel istikrar ile hükümetin etkinliğini içeren siyasi ortamda 75. sırada yer almaktadır.

**Tablo 1:** Küresel İnovasyon Girdi Alt Endeksi

Ülkeler	Kurumlar	Beşeri Sermaye ve Araştırma	Altyapı	Piyasa Gelişmişliği
Türkiye	93	26*	48	49
Çin	62	31	36	19
Çek Cum.	32	33	21	47
Hong K.	5	23	11	1
Kore	29	1	14	11
Macaristan	43	36	34	89
Slovakya	41	62	33	82
Polonya	39	35	42	69
Romanya	53	76	37	83
Rusya	71	30	60	55
Singapur	1	8	13	4

Kaynak: Cornell University, INSEAD and WIPO (2021). The Global Innovation Index 2021

\*Türkiye'nin bir önceki yıl 73. olduğu bu başlıkta 26. sırada yer almasının en önemli nedeni, eğitim harcamalarının GSYİH içinde payı gibi listede arka sıralarda yer aldığı bazı alt başlıklarda verilerinin bulunmamasından kaynaklanmaktadır.

Türkiye'nin endeksteki konumuyla ilgili ilginç bir noktada da Tablo 2'de görüldüğü gibi girdi performansındaki gelişmenin çıktı performansına yansıtılamamasıdır. İnovasyona ayrılan kaynak ile yatırımlar artarken söz konusu kaynak ve yatırımlar etkin ve verimli şekilde inovasyona dönüştürülememektedir. Türkiye'nin yaratıcı çıktı alanında öne çıktığı başlıklardan sırasıyla patent, patent işbirliği antlaşmaları ve faydalı modellerin GSYİH'ya oranlarının yüksek olmasına da temkinli yaklaşmak gerekmektedir. Ülkemizde alınan patentlerin ve gerçekleştirilen patent işbirliği anlaşmalarının önemli bir kısmı beyaz eşya sektöründe gerçekleşmektedir. Olgunlaşmış ürün aşamasındaki ürünlerden oluşan beyaz eşya sektöründeki yenilikler, klasik AR-GE faaliyetleri yerine çoğunlukla mühendislik faaliyetleri sonunda gerçekleştiğinden yüksek katma değer yaratmamaktadır (Özkul, 2011, s. 135). Diğer yandan ülkemizde ulusal patent başvurusu sayısındaki artışa rağmen 2017 yılında küresel patent başvuru sayısı sadece 243 olarak gerçekleşmiştir. 2017'de Huawei firması tek başına 4024 küresel patent başvurusu yaparken Çin'in toplam başvuru sayısı 48.200'ye ulaşmıştır (WIPO, 2017).

**Tablo:2** Küresel İnovasyon Çıktı Alt Endeks

Ülkeler	Ticari Gelişmişlik	Bilgi ve Teknoloji	Yaratıcı Çıktılar
Türkiye	46	50	35
Çin	15	7	12
Çek Cum.	25	16	21
Hong Kong	24	54	1
Kore	7	11	14
Macaristan	33	22	46
Slovakya	46	30	39
Polonya	38	36	47
Romanya	53	28	67
Rusya	42	50	60
Singapur	6	14	18



Kaynak: Cornell University, INSEAD and WIPO (2021). The Global Innovation Index 2021

Firmaların yenilik performanslarını belirleyen dış faktörlerden birisi de AR-GE politikalarıdır. Hükümetin verdiği teşviklerle Türkiye’de AR-GE harcamalarının GSYİH’daki payı, 2002’den bu yana hızla artarak %0,2’den %1’in üstüne çıkmıştır. Ancak bu oran, gelişmiş ülkeler ortalaması %2’nin ve ülkemizle Türkiye ile benzer gelişmişlik seviyesindeki ülkeler ortalaması %1,5’in altındadır. Türkiye’de de diğer ülkelerdeki gibi hükümetin işletmelere ve girişimcilere AR-GE desteği, artan bir şekilde vergi teşviki ile olmaktadır. 2006-2013 yılları arasında, yıllık ortalama %25 artan vergi teşviki desteğinin AR-GE desteği içindeki payı %47,4’e çıkmıştır. Bu oran OECD ortalaması olan %50’ye oldukça yakındır (Ziemann ve Guérard, 2016, s. 25). Diğer teşvikler ise proje bazlı ve hibe şeklinde verilmektedir.

Türkiye’de proje bazlı TUBİTAK; KOSGEB, Kalkınma Ajansları, Ticaret Bakanlığı ve Tarım Bakanlığı gibi kamu kuruluşları aracılığıyla verilen AR-GE desteklerine aktarılan kaynaklardaki artışa rağmen proje seçimi, uygulaması ve denetimi konularında standartların oluşturulamaması önemli miktarda kaynağın israfına yol açmaktadır. Nitekim kamunun özel sektör AR-GE harcamalarına desteği açısından 33 OECD ülkesi içinde 14. sırada yer alan Türkiye, özel sektörün AR\_GE harcamalarının GSMH’ya oranı bakımından 26. sırada yer almaktadır. Bu istatistikler, AR-GE sorunun kaynak miktarıyla birlikte verimlilikle de ilgili olduğunu ortaya koymaktadır. Akçiyit (2020), yaptığı çalışmada, AR\_GE’ye ayrılan kamu kaynaklarının verimsiz kullanılmasının nedenlerini, kısıtlı beşeri sermaye, firmaların ölçek sorunu ile yanlış regülasyon politikaları olarak sıralamaktadır.

AR\_GE yatırımlarını verimli kullanan ve teknolojik yatırımlarla öne çıkan ülkelere baktığımızda Türkiye’den farklı olarak doktoralı ve çeşitli alanlarda uzmanlaşmış geniş iş gücü havuzlarıyla öne çıktıklarını görmekteyiz. Bu ülkelerde AE-GE desteklerinin bir kısmı firmaların personelinin eğitimi için ayrılmaktadır. Beşeri sermayeyle ilgili bir diğer sorun da nitelik sorunudur. 2006 yılından sonra çok sayıda üniversitenin açılmasıyla mühendis ve araştırmacı sayısındaki artış, akademik çalışma, patent sayısı ve disiplinler arası çalışmalara yansımamaktadır. İkinci olarak Türkiye’nin küresel anlamda büyük ölçekli firmalarının sayısının çok az olması ile firmalarının büyümemesi de geri dönüşü uzun ve yüksek maliyetli AR-GE yatırımlarını olumsuz etkilemektedir. Ortalama çalışan sayısı 5,1 olan Türkiye’de 1000 işçiye düşen araştırmacı sayısı gelişmiş ülke ortalamaların dörtte biri kadardır. Türkiye’de firma ölçekleriyle ilgili ilginç bir konu da 50’den biraz az sayıda çalışan firma sayısının oldukça fazla olmasıdır. Başka bir ifadeyle söz konusu ölçekteki firmaların önemli bir kısmının regülasyonlara takılmamak için daha fazla büyümek istememeleridir (Akçiyit 2020). Aynı şehirde 50’den fazla çalışanı olan firmalara, personel sayısının %3’ü oranında özürü personel, işyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanı çalıştırma yükümlülüğü getirilmesi firmaların büyüme güdülerini negatif olarak etkilemektedir. Bu yükümlülükten kurtulmak için firmaların farklı şehirlere yayılmaları da verimliliği düşürmektedir.

### **Doğrudan Yabancı Sermaye Politikaları**

Doğal kaynakları yetersiz olan Türkiye’de devlet, yatırımları finanse edecek tasarruf ya da döviz arttırıcı politikalar geliştirmekte yetersiz kaldığı için firmalar ucuz finansman kaynaklarına ulaşmakta büyük sıkıntı yaşamaktadırlar. Döviz ihtiyacını istikrarlı bir şekilde karşılanmasının en iyi yollarından biri doğrudan yabancı sermayedir. Doğrudan yabancı sermaye ilk bölümde de belirtildiği gibi ülkenin teknolojik kapasitesinin ve verimlilik düzeyinin arttırılması için de çok önemli bir araçtır. Ancak ülkeye yapılan yatırımın miktarından çok içeriği önemlidir. Birleşme-devralma, inşaat, gayrimenkul gibi alanlarda yapılan yatırımlar yerine imalat sanayinde ya da AR-GE ile ilgili hizmet sektöründe yapılan yeşil alan doğrudan yatırımları teknolojik kapasiteyi yükseltmektedir. Türkiye’nin toplam küresel yabancı sermaye içindeki %1

olan payı, uzun yıllardır fazla değişmemesine rağmen yatırımların içeriğinde çarpıcı değişiklikler gözlenmektedir. Tablo 3’de ifade edildiği gibi 2013-2020 yılları arası, Türkiye’ye gelen doğrudan yatırımlar içinde sanayi yatırımlarının payı sürekli azalan bir trend izleyerek yaklaşık % 75 gerilemiştir. Gayrimenkul yatırımlarının toplam yatırımlar içindeki payı ise %22’den %44’e çıkmıştır. Hizmetler sektörünün alt başlıklarına bakıldığında, doğrudan yatırımların büyük bir kısmının, toptan- perakende, finans- sigortacılık, ulaştırma- depolama ve konaklama-gıda içecek aktiviteleri başlıklarından oluştuğunu görülmektedir (YASED, 2020). Küresel yenilik zincirlerinin yarattığı imkânlardan yararlanıp AR-GE yatırımlarını çekemeyen Türkiye’ye gelen sınırlı miktardaki doğrudan yabancı sermayenin tamamına yakını teknoloji, istihdam ve üretim seviyesini arttırmayan kahverengi alan doğrudan yatırımlarından ve birleşme devralmalardan oluşmaktadır.

**Tablo 3:** Uluslararası Doğrudan Yatırımların Sektörel Dağılımı

\$ milyon	2013	2016	2017	2018	2019	2020
Tarım	47	38	29	44	N.A.	N.A.
Sanayi	5.390	3.067	2.022	2.865	2.195	1.273
Hizmetler	5.086	4.420	5.350	3.625	3.399	4.376
Gayrimenkul	3.049	3.890	4.463	5.915	4.979	4.403
Toplam	13.572	11.415	11.864	12.449	10.573	10.052

**Kaynak:** YASED (2021). Uluslararası Doğrudan Yatırımları 2020 Yılı Sonu Değerlendirme Raporu.

Çok avantajlı bir coğrafi konumda olmasına, geniş iç pazarın nispeten siyasi istikrarı yakalamasına ve yabancılara cazip teşvikler sunmasına rağmen Türkiye, neden hem miktar hem de kalite olarak doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını arttıramamaktadır? Uluslarüstü kurumların konuyla ilgili yaptıkları spesifik çalışmalar, bu soruyu önemli oranda cevaplarırken sorunun sadece ekonomik değil sosyal siyasi boyutları olduğunu da ortaya koymaktadır. İlk olarak UNCTAD’ın potansiyel doğrudan yatırım yapılabilir ülkeler sıralamasında Türkiye 80. sırada yer almaktadır (Chartsbin, 2015). Aynı listede Türkiye’nin bölgesel rakiplerinden Çek Cumhuriyeti 32, Polonya 41 ve Macaristan 46. sıradadır. Rapora göre geniş ve tüketimi seven iç pazar, Türkiye’ye doğrudan yatırımları teşvik eden en önemli unsur iken; adalet sisteminde yaşanan problemler, yüksek işçi ücretleri, kayıt dışı ekonominin büyüklüğü, vergi ve teşvik politikaları ile güvenlik, doğrudan yatırımların artmasını engelleyen temel faktörlerdir.

Firmaların yatırım kararlarını etkileyen diğer bir istatistik de Dünya Bankası yönetim göstergeleridir<sup>2</sup>. 214 ülkeyi kapsayan yönetim göstergeleri, hükümetin etkinliği, yolsuzlukla mücadele, siyasi istikrar şiddetsizlik, ifade özgürlüğü- hesap verilebilirlik, düzenleyici kalite ve hukukun üstünlüğü başlıklarını kapsamaktadır. Türkiye’nin yönetim göstergeleri başlığı altındaki tüm istatistikleri, 2000 yılından sonra pozitif bir seyir izlemesine rağmen söz konusu seyir, 2010 yılından sonra negatife dönmüştür. 2019 yılı itibarı ile hükümetin etikliğinde 100, yolsuzlukla mücadelede 121, siyasi istikrar – şiddetsizlik 192, ifade özgürlüğü-hesap verebilirlik 164, düzenleyici kalite 100 ve hukukun üstünlüğünde 124. sırada yer alan Türkiye bu istatistiklerle OECD ülkeleri içinde son sırada yer almaktadır(<https://info.worldbank.org/governance/wgi/>).

<sup>2</sup> Dünya Bankasının göstergeleri, kamu kuruluşları, sivil toplum örgütleri, hanehalkı, firma araştırmaları ve ticari bilgi sağlayıcılar da olmak üzere toplam 35 farklı kaynaktan üretilen 340 değişkenden oluşmaktadır.

**Tablo 4:** Dünya Bankası Yönetişim Göstergeleri

Yıllar	Hükümetin Etkinliği	Yolsuzlukla Mücadele	Siyasi İstikrar Şiddetsizlik	İfade Özgürlüğü Hesap Verilebilirlik	Düzenleyici Kalite	Hukukun Üstünlüğü
1996	112	118	194	123	105	120
2000	103	116	176	131	88	109
2005	94	99	157	107	90	92
2010	80	89	174	117	89	90
2013	78	85	190	127	76	94
2014	72	104	189	139	76	95
2015	85	103	195	142	84	102
2016	99	109	204	153	86	117
2017	98	111	199	158	95	118
2018	102	124	192	163	99	125
2019	100	121	192	164	100	124

**Kaynak:** World Bank (2020 b). Governance indicators 2019

Uluslararası doğrudan yatırım kararlarını etkileyen diğer uluslararası kurumların yayımladığı endekslerde Türkiye'nin sıralamalarındaki yeri Tablo 5'de gösterilmektedir. Türkiye, iş yapma kolaylığı endeksi dışında tüm endekslerde, Polonya, Macaristan, Yunanistan, Çek Cumhuriyeti, Rusya, Romanya gibi bölgesel rakiplerinin gerisinde yer almaktadır. Rekabetçilik ve adalet endekslerindeki performansı hem bölgesel hem de küresel tüm rakiplerinden daha düşüktür. Demokrasi endeksinde sadece Çin ve Rusya'dan; yolsuzluk endeksinde ise sadece Rusya'dan daha iyi bir konumda bulunmaktadır.

**Tablo 5:** Uluslararası Doğrudan Yatırımları Etkileyen Diğer Endekslerde Türkiye'nin Performansı

Endeksler	2010	2014	2017	2018	2019
İş Yapma Kol.	60	51	60	43	33
Rekabetçilik	61	45	43	61	61
Yolsuzluk	61	53	81	78	91
Demokrasi	88	98	100	100	110
Adalet	-	72	101	109	110

**Kaynak:** <https://www.doingbusiness.org/>, <https://www.weforum.org/report>, <https://www.transparency.org/>, <https://www.eiu.com/topic/democracy-index>, <https://worldjusticeproject.org/our-work>

Doğrudan yatırım kararlarını etkileyen 2010'dan sonra negatif bir seyir izleyen Tablo 4 ve 5'deki istatistikler, Türkiye'ye gelen yeşil alan doğrudan yatırım büyüklükleriyle paralellik göstermektedir.

### Lojistik Altyapı Politikaları

Günümüzde büyüyen küresel değer zincirlerinin bir sonucu olarak lojistik faaliyetlerinin çok geniş bir alana yayılması, farklı coğrafi bölgelerdeki küçük firmaları dahi ihracat-ithalat yapar hale getirmiştir. Dış ticarete konu olan bir malın bir ülkedeki çıkış noktasından başka bir ülkedeki teslim noktasına kadar geçen süreci ifade eden uluslararası lojistikteki oluşan masraflar ve yaşanan zaman kayıpları firmanın değerini ve rekabet gücünü etkilemektedir. Lojistiğin etkin bir

biçimde yönetilmesi ile firmada maliyet düşürücü, üretim, kalite ve müşteri memnuniyetini artırıcı, dolayısıyla da pazar payını büyütücü ve rekabet gücünü yükseltici etkiler ortaya çıkmaktadır. Küresel değer zincirlerinde elde ettikleri katma değerle öne çıkan ülkelerde kamu, özel sektör ve lojistik hizmet sağlayıcıları, etkin bir işbirliğine giderek lojistik altyapılarını firmalara avantaj sağlayacak şekilde geliştirmişlerdir.

Türkiye'ye gelecek olursak küresel değer zincirlerinde Türkiye'nin en önemli avantajlarından birisi ticaretinin yarısına yakınına yakınına gerçekleştirdiği Avrupa pazarlarına kolay erişim ve alternatif ulaşım imkânlarına sahip olmasıdır. Ancak uzak pazarlar için benzer durum sözkonusu değildir. Türkiye, lojistik maliyetler ve hizmetler konusunda yakın komşuları olan Bulgaristan, Yunanistan ve rakipleri Romanya, Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti ile kıyaslandığında sahip olduğu avantajlı konumu hızla kaybetmektedir. Nitekim 2012'ye kadar lojistik performans indeksinde (LPI) Türkiye'nin gerisinde olan bu ülkeler Türkiye'yi geçerek ciddi bir rekabet avantajı elde etmişlerdir. LPI, Dünya Bankası tarafından ülkelerin lojistik performanslarını ölçmek için geliştirilen endekstir. Ölçüm, 160 ülkede bulunan 6.000'den fazla sektör çalışan ve yöneticilerine kategorize edilmiş bir dizi sorunun sorulması ve verilen cevapların puanlarına göre sıralanmasıyla yapılmaktadır. LPI performans anketi, aşağıdaki altı alanda elde edilen sonuçların ağırlıklı ortalamalarının alınmasıyla hesaplanmaktadır (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Ekonomik Analiz ve Değerlendirme Dairesi, 2017, s. 15):

- Gümrüklerin ve gümrükleme sürecinin etkinliği (gümrükler),
- Ticaret ve taşımacılık ile ilgili altyapı kalitesi (altyapı),
- Rekabetçi sevkiyat fiyatlarının ayarlanabilmesi kolaylığı (sevkiyatların ayarlanması kolaylığı)
- Lojistik hizmetlerin yeterliliği ve kalitesi - taşıma operatörleri, gümrük müşavirleri (Lojistik hizmetlerinin yeterliliği ve kalitesi),
- Sevkiyatların izlenme ve takip edilebilirliği (izleme ve takip edebilirlik),
- Sevkiyatların planlanan ya da beklenen teslimat süresi içinde alıcıya ulaşma sıklığı (zamanlama)

Türkiye LPI endeksinde, 166 ülke içinde 2012 yılında 3,51 endeks puanı 27. sırada iken 2014 yılında 3,52 endeks puanı ile 30.; 2016 yılında 3,42 endeks puanı ile 34.; 2018 yılında ise 3,15 puan ile 47. sırada yer almıştır. LPI endekslerine bakıldığında, küresel değer zincirlerinde rekabet gücü yüksek Almanya, İsviçre, ABD, Japonya gibi ülkelerin lojistik puanları düşük gelirli ülkelere göre ortalama %53, alt orta gelirli ülkelere göre %42 ve üst orta gelirli ülkelere göre %30 daha fazladır (LPI, 2018). Kıyaslama yapıldığında maliyet, verimlik, hız ve uzman personel konularındaki performanslarıyla avantaj yaratan söz konusu ülkelerin lojistik maliyetleri yaklaşık olarak Türkiye'nin yarısı kadardır.

**Tablo 6:** Lojistik Performans Endeksi Alt Bileşenlerinde Türkiye'nin Performansı

	2012	2014	2016	2018
<b>Gümrükleme İşl.</b>	32	34	36	58
<b>Altyapı</b>	25	27	31	33
<b>Uluslararası Taş.</b>	30	48	35	53
<b>Lojistik Hiz. Kal.</b>	26	22	35	51
<b>Takip Edilebilirlik</b>	29	19	43	42
<b>Zamanında Teslim</b>	27	41	40	44

**Kaynak:** World Bank (2018). Logistics Performance Rankings 2018

Lojistik Performans Endeksindeki alt başlıklara bakıldığında altı bileşende de 2012-2018 yılları arasında Türkiye'nin rekabet gücü azalmıştır Tablo 6'da ifade edildiği gibi söz konusu yıllar arasında Türkiye, gümrükleme işlemlerinde 32'den 58. sıraya; altyapıda 25'den 33. sıraya; uluslararası taşımacılıkta 30'dan 53. sıraya; lojistik hizmet kalitesinde 26'dan 51. sıraya; takip edilebilirlikte 29'dan 42. sıraya; zamanında teslimde 27'den 44. sıraya gerilemiştir.

Gümrük Birliği Anlaşması sonrası AB'ye üyelik çalışmaları kapsamında Ticaret Bakanlığı'nın düzenlemeleri lojistik altyapıyı güçlendirse de aşağıdaki eksiklikler, küresel değer zincirlerinin bir parçası olan lojistik alanında Türkiye'nin rekabet gücünü olumsuz olarak etkilemektedir (TÜSİAD, 2012), (Erkan, 2014):

- Uluslararası taşımacılıkta belge teminindeki zorluklar,
- Depolama ve yurtiçi taşıma bedelleri gibi doğrudan masraflar,
- Uluslararası ticari faaliyetlerin %50'sinden fazlasının gerçekleştirildiği denizcilikte liman hizmetlerindeki gecikmeler,
- Gümrükleme işlemlerinde bürokratik işlemlerin neden olduğu zaman kayıpları ve masraflar,
- Kayıt dışılığın haksız rekabete yol açması,
- Çoklu taşımacılıkta yaşanan sıkıntılar,
- Demiryolu ağlarının yetersizliği ve modernizasyon ihtiyacı,
- Nitelikli uzman personel eksikliği,

### Sonuç

Neo liberal politikaların küresel ölçekte yaygınlaşmış, yurt dışından ürün-hizmet temin içeriğinin (outsourcing) değişmesi ve teknolojik gelişmeler sonucu küresel ürün ağlarının yenilik ağlarına dönüşmesi, gelişmekte olan ülkelere teknolojik ve organizasyonel yapılarının güçlendirmeleri için önemli fırsatlar sunmaktadır. Kurumsal altyapılarını geliştirip, inovasyon, AR-GE, beşeri sermaye, hukuk, alanlarında radikal yatırımlar yapan ve neo liberal politikalara kademeli olarak geçiş yapan ülkeler, bu fırsatlardan yararlanıp gelişmiş ülkelerle hızlı bir yakınsama sürecine girerken; süreçten yararlanamayan diğer gelişmekte olan ülkeler ağırlıklı olarak düşük katma değerli ürünlerde uzmanlaşmaya devam etmektedirler. Doğu Asya'daki rakipleri gibi söz konusu alanlarda atılım yapamayan Türkiye'deki firmalar, Latin Amerika'daki firmalara benzer şekilde yüksek katma değerli ürünlere geçiş yapmakta ve küresel markalar yaratma konusunda sorun yaşamaktadırlar. Düşük katma değerli ürünlerde uzmanlaşmanın neden olduğu dış ticaret açığı, Türkiye'de cari açığın, dolayısıyla da enflasyon, düşük milli gelir, işsizlik gibi çeşitli makroekonomik sorunların kronikleşmesine neden olmaktadır. Türkiye'de birçok ekonomik sorunun temel nedenlerinden birinin teknoloji yoğun- katma değerli ürünler üretememek ve küresel markalar yaratamamak olduğu belirtilse de bu ürünleri neden Türkiye'nin daha fazla üretemediği ya da neden firmalarının markalaşmadığı soruları yeterince tartışılmamaktadır. Makalede, küresel değer zincirlerindeki Türkiye'nin performansı, benzer ülkelerle karşılaştırmalı olarak ortaya konduktan sonra bu sorulara literatürdeki çalışmalar- başta Schintz (2004), Kaplinsky-Moris (2001), IMF'nin (2019) ve Gereffi (1999) olmak üzere- dikkate alınarak devlet ve kurumların politikaları açısından yanıt bulunmaya çalışılmıştır.

Türkiye'nin coğrafi konumu, genç nüfus potansiyeli, ekonomisinde ağırlığı fazla olan sektörlerin değer zincirlerinin uzun olması ve gelişmiş ulaşım-iletişim altyapısı, firmalarının küresel değer zincirlerinde yükselerek katma değerli ürünler üretmesi için önemli avantajlar sunmaktadır. Ancak devlet ve kurum politikaları ile ilişkili, inovasyon kapasitesi, AR-GE

teşvikleri, regülasyonlar, eğitim sisteminin kalitesi, hükümetin etkinliği, yolsuzluk, siyasi istikrar, düzenleyici kalite, hukukun üstünlüğü, demokrasi ve lojistik hizmet kalitesi başlıklarındaki sorunlar, girişimciliği, yurtiçi yatırımları, ülkeye gelen yeşil alan doğrudan yatırımlarını, dolayısıyla da yüksek katma değerli ürünler üretimini olumsuz olarak etkilemektedir. Nitekim III. Bölümdeki istatistikler, Türkiye'nin kurumsal altyapı, istikrar, devletin yönlendiriciliği ve etkinliği ile sosyal alanlarında bölgesel ve küresel rakiplerinin önemli bir kısmının gerisinde olduğunu ortaya koymaktadır. Söz konusu alanlarda 2000'li yılların başından itibaren görülmeye başlanan olumlu seyrin 2010 yılından sonra negatife dönmesi, teknoloji yoğun ürünler üretimi ve ihracatına da olumsuz olarak yansırken Türkiye'nin birçok rakibinden negatif olarak ayrışmasına neden olmaktadır. Çalışmada OECD, Dünya Bankası ve WIPO'dan alınan veriler, Türkiye'nin yüksek katma değerli ürünler üretememesin önemli bir nedenin de devlet ve kurumlarının niceliğe verdikleri önemi niteliğe verememelerinden/verememelerinden kaynaklandığını da ortaya koymaktadır. GSYİH'da AR-GE'ye ayrılan payın ve teşvik miktarlarının artırılması, eğitim süresinin uzatılması ve her ile üniversite kurulması gibi politikalar, uluslararası patent sayısı, nitelikli personel ve girişimci sayısı alanlarında çıktıya dönüşmemektir. Bu, gelecek çalışmalarda özellikle araştırılması gereken bir konudur.

Çözüm için devlet ile kurumların, tüm paydaşlarla yakın işbirliği içinde kısa, orta ve uzun vadeli politikalar tasarlayarak nicelikten çok niteliğe önem vererek ve tasarladıkları politikaları istikrarlı bir şekilde uygulayarak söz konusu alanlardaki eksiklikleri gidermeleri gerekmektedir.

### Kaynakça

- Akçiyit, U. (2020). *Türkiye'de inovasyon rekabet formu*. Erişim tarihi:16.02.2021, <https://ref.sabanciuniv.edu/tr/content/rekabet-forumu-webinar-serisi.->
- Anna, I., Faezeh, R. and Borislava, M. (2019). Global value chains: what are the benefits and why do countries participate? *IMF Working Paper. WP/19/18*, USA.
- Arnold, J.M., Javorcikm, B.S. and Mattoo, A. (2011). Does services liberalization benefit manufacturing firms? Evidence from the Czech Republic. *Journal of International Economics*, 85(1), 136–146.
- Baldwin, R., and Javier L. G. (2013). Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses, *National Bureau of Economic Research Working Paper No. W 18957*. USA.
- Chartsbin (2015). *Country rankings by inward FDI potential index*. Erişim tarihi:16.03.2021, <http://chartsbin.com/view/2266>.
- Chikashi, K. (2004). Clustering and upgrading in global value chains: The Taiwanese personal computer industry. In H. Schmitz (Ed), *local enterprises in the global economy (91-106. ss.)*. UK: Edward Elgar Publishing.
- Cattaneo, O., Gereffi, G. and Staritz, C. (2010). *Global value chains in a Postcrisis World: A development perspective*. Washington: World Bank.
- Cornell University, INSEAD and WIPO (2021). *The Global Innovation Index 2021: Tracking innovation through the COVID-19 crisis*. Geneva: WIPO.
- Criscuolo, C. and Timmis, J. (2017). The relationship between global value chains and productivity. *International Productivity Monitor*, 32, 61-83.
- De Backer, K., Miroudot, S. (2012). *Mapping global value chains*. Paris:OECD Yayınları.
- Erkan, B. (2014). Türkiye'de lojistik sektörü ve rekabet gücü, *ASSAM*, 1 (1), 44-65.
- Economist (2019). *Democracy index*. Erişim Tarihi:20.03.2021, <https://www.eiu.com/topic/democracy>.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), 37-70.
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (2017). *Lojistik performans endeksi 2016*. *Gümrük ve Ticaret*

- Bakanlığı Yayınları No: 895.* Ankara.
- Gündoğdu, C., Saraçoğlu, D.C. (2016). Participation of Turkey in global value chains: An analysis based on world input output database, *ERC Working Papers in Economics No:16/10*. Ankara.
- Humprey, J., Shimitz, H. (2000). Governance and upgrading: Linking industrial cluster and global value chain research, *IDS Working Paper. No:120*. USA.
- Kaplinsky, R. and Morris, M. (2001). *A handbook for value chain research*. UK: University of Sussex.
- Kowalski, P., Gonzalez, J. P., Ragoussis, A. and Ugarte, C. (2015), Participation of developing countries in global value chains: implications for trade and trade-related policies. *OECD Trade Policy Papers. No. 179*. Paris.
- Kummritz, V. (2016). Do global value chains cause industrial development? Centre for trade and economics integration. *CTEI Working Papers No:01-2016*. Genova.
- Luppi, C. (2015). *How global value chains can reshape Turkey's Economy*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Libera Università Internazionale Degli Studi Sociali, İtaly.
- Montalbano, P., Nenci, S. and Pietrobelli, C. (2018). Opening and linking up: firms GVC's and productivity in Latin America. *Small Business Economics, 50(4)*, 917–935.
- OECD, WTO, UNCTAD (2013). *Implications of global value chains for trade, investment, development and Jobs*. Erişim tarihi:12.01.2021, <http://www.oecd.org/trade/>.
- OECD (2013). *Global value chains: Turkey*. Erişim tarihi:10.03.2021, <http://www.oecd.org/sti/ind/>.
- OECD (2017). *OECD skills outlook 2017: Skills and global value chains*. Erişim tarihi:10.01.2021,<http://dx.doi.org/10.1787/9789264273351-en>.
- OECD (2018). *Trade in Value Added: Turkey*. Erişim tarihi:10.06.2021, <https://www.oecd.org/industry/ind/TIVA-2018-Turkey.pdf>.
- Özkul, M. Fazıl (2011). *Dünya ekonomisinde değişen dengeler ve yükselen ekonomilerin artan önemi*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Özkul, M. (2011), Türkiye Ekonomisinde beyaz eşya sektörünün önemi. *Ekonomik Yaklaşım, 22(78)*, 119-136.
- Özkul, M.F. (2017). The role of production networks in the development of China and other developing East Asian Countries. *Ekonomik Yaklaşım, 28 (105)*, 63-93.
- Özkul M.F. (2018). II. Dünya Savaşından günümüze Tayvan Ekonomisi. İçinde A. M. Dündar (Ed.), *Türkiye'de Tayvan Çalışmaları I* 33-45. Ankara: Ankara Üniversitesi.
- Schimitz, H. (2004). *Local enterprises in the global economy: issues of governance and upgrading*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Taymaz, E., Voyvada, E. ve Koç, K. (2011). Uluslararası üretim zincirlerinde dönüşüm ve Türkiye'nin konumu. *TUSİAD No:T/2011,12;522*. İstanbul.
- TUSİAD (2012). Türkiye'de lojistik dış ticaret süreçleri: Maliyet ve rekabet unsurları TUSİAD Yayınları No:2012-03/526. İstanbul.
- WIPO (2017). *World intellectual property indicators 2017*. Erişim tarihi: 09.01.2021, <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>.
- World Bank (2020). *The worldwide governance indicators*. Erişim tarihi: 07.01.2021, <http://info.worldbank.org/governance/>.
- World Bank (2017). *Global value chain development report: measuring and analyzing the impact of GVSs on economic development*. Washington DC: World Bank.
- World Bank (2018). *Logistics performance rankings*. Erişim tarihi: 03.01.2021, <https://lpi.worldbank.org, 2018>.
- World Bank (2019). *Global value chain development 2019*. Erişim tarihi: 05.07.2021,

- 
- <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2019>.
- World Bank (2020). *Doing business 2020*. Erişim tarihi: 03.04.2021, <https://www.doingbusiness.org/>.
- World Bank (2020 a). *Global value chain development 2020*. Erişim tarihi: 05.07.2021, <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>.
- World Bank (2020 b). *Governance indicators 2019*. Erişim tarihi: 05.04.2021, <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>.
- World Economic Forum (2019). *Global competitiveness index. 2019*. Erişim tarihi: 06.04.2021, <https://www.doingbusiness.org/>.
- World Justice Project (2020). *World justice index 2019*. Erişim tarihi: 05.04.2021, <https://worldjusticeproject.org/>.
- World Transparency Organization (2020). *Corruption perceptions index 2019*. Erişim tarihi: 07.04.2021, <https://www.transparency.org>.
- Yanıkaya, H., Altun, A , Tat P. (2020). The impacts of openness and global value chains on the performance of Turkish sectors *ERF Working Paper. No:1447*.
- YASED (2021). Uluslararası doğrudan yatırımlar 2020 yıl sonu değerlendirme raporu, İstanbul: YASED.
- Ziemann, V. and Guérard, B. (2016). Reaping the benefits of global value chains in Turkey, *OECD. Economics Department Working Papers No. 1366*. OECD Publishing, Paris.
-