

-ARAŞTIRMA MAKALESİ-

HRV BÜYÜME TANISI MODELİNE GÖRE GÜNEY AMERİKAN EKONOMİSİNİN KARAKTERİSTİK ÖZELLİKLERİ*

Mustafa Şeref AKIN¹

Prof.Dr.

Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

E-mail: mustafa.akin@erzincan.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-1850-9118

Öz

Hausmann, Rodrik ve Velasco (HRV) büyüme tanısı modeline göre, Güney Amerikan ekonomisinin özel sektör yatırımlarını engelleyen noktalar tespit edilmiştir. HRV modelinde finansmana erişim ve getiri oranları özel sektörün yatırım kararı almasında en temel faktörlerdir. HRV modeline göre Güney Amerika ekonomisinin dört temel sorunu vardır: Yüksek faiz oranları, dar ölçekli özel sektör kredi piyasası, geniş kayıt dışı sektör ve kamu düzeni eksikliğidir. Finansmana erişimde yüksek kamu borçluluğu ve dolarizasyon ile enflasyon yükselmekte ve dolayısıyla faizler artmaktadır. Dar ölçekli kredi piyasası firmaların uzun dönemli kredi bulmasını zorlaştırmaktadır. Karlılığı olumsuz etkileyen ana faktör gayri resmi sektördür. Çok sayıda mikro ölçekli işletmeler düşük kalifikasyonlu iş gücü istihdam etmelerinden, teknoloji adaptasyonu yetersizliklerinden ve fiziksel sermaye kullanmamalarından dolayı verimsiz üretim yapmaktadırlar. Güven ve düzen eksikliği şirketlerin büyümesini engellemektedir. Rekabetçi olamadıklarından Güney Amerika ülkeleri doğal kaynak ihracatçısı kalmaktadırlar. Türkiye dolarizasyon, yüksek enflasyon, yüksek faiz ve kayıt dışı sektörler ile Güney Amerikan ekonomisine

* Bu makalede bilimsel araştırma ve yayın etiği ilkelerine uyulmuştur.

¹ **Sorumlu Yazar:** mustafa.akin@erzincan.edu.tr

Atıf (APA): Akın, M. Ş., (2022), HRV Büyüme Tanısı Modeline Göre Güney Amerikan Ekonomisinin Karakteristik Özellikleri, Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, 14 (2): 179-201, <https://doi.org/10.53881/hiad.890707>.

Lisans: Bu makalenin kullanım izni Creative Commons Attribution-NoCommercial-NoDerivs 3.0 Unported (CC BY-NC-ND3.0) lisansı aracılığıyla bedelsiz sunulmaktadır.

benzeşmekte, son yıllarda özel sektörün krediye ulaşmasında kısıtlamalar gevşetilmesiyle ayrıışmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Güney Amerika Ülkelerinin Ekonomileri, HRV Büyüme Tanısı, Finansmana erişim, Karlılık*

Alan Tanımı: *Makro İktisat*

CHARACTERISTICS OF THE SOUTH AMERICAN ECONOMY ACCORDING TO THE HRV DIAGNOSIS OF GROWTH MODEL

Abstract

Based on the growth diagnosis model of Hausmann, Rodrik, and Velasco (HRV), the reasons the bottlenecks of the private sector investment and the characteristics of the South American economy are identified. In the HRV model, access to finance and return to investment are the most fundamental factors in the private sector's investment decision. The four main problems of the South American economy are: high interest rates, a narrow private sector credit market, a large informal sector and a lack of public order. With high indebtedness and dollarization rises inflation, and thus interest rates increase. The narrow-scale credit market makes it difficult for companies to find long-term loans. The main factor that negatively affects profitability are micro-enterprises in the informal sector. They make inefficient production due to a lack of qualified workforce, technology adaptation, and physical investment. Public services regarding the lack of infrastructure, security, and legal institutions also hinder the growth of companies. As a result, South American economies remain mainly an exporter of natural resources. Turkey's dollarization, inflation, interest rate and informal sectors are similar to the South American economy, is decomposed by loosening restrictions on access to credit by the private sector in recent years.

Key Words: *South American Economy, HRV Growth Diagnosis, Access to Finance, Profitability*

JEL Codes: *N16, N36, N46*

1.GİRİŞ

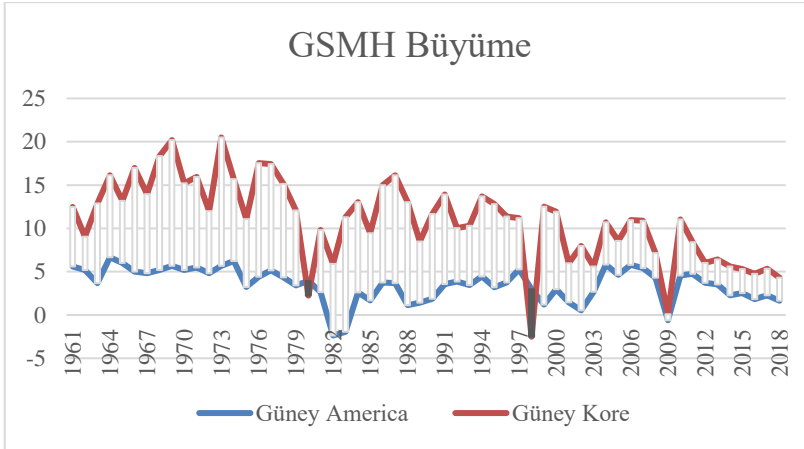
Birçok ekonomik çalışmada Türkiye Güney Amerika ile karşılaştırılmaktadır (Güloğlu ve Altunoğlu, 2002: 113; Yalman, 2013: 154; Yetim, 2019: 170). Bu çalışmalarda Güney Amerikan ekonomisinin özellikleri, ekonomik problemleri ve Güney Amerikan ekonomisinin karakteristik özellikleri Hausmann, Rodrik ve Velasco (HRV) (2005) büyüme tanısı modeli takip edilerek özel sektör yatırımlarını engelleyen sebepler üzerinden gösterilmektedir. Ayrıca Amerikan Kalkınma Bankası (Banco Interamericano de Desarrollo) kaynaklarından Güney Amerika'nın

ekonomik sorunları, çözüm önerileri, özel sektör açısından istikrarlı bir büyümenin şartları tartışılmaktadır. Çalışma 1960-2018 yılları arasındaki verilerini kapsamında Güney Amerika'daki ülkelerindeki özel sektör yatırımları HRV modeliyle analiz edilmiştir. Çalışmada Güney Amerika'nın geneli ve örnekleme de ise büyük ekonomileri Arjantin, Brezilya, Kolombiya, Peru ve Şili öncelikli hedef alınmıştır. Güney Amerika'nın özel sektör yatırım kısıtları üzerinden Türkiye karşılaştırılmıştır. Ayrıca akademik literatüre HRV modeli büyüme tanısının tanıtılması açısından önemli katkı sağlamaktadır.

Güney Amerika'nın uzun dönemli büyüme performansı analiz edilirken ilk göze çarpan özellik istikrarlı bir büyüme patikasına sahip olmadığıdır (Loayza vd., 2005, 50-53): Bir yandan sık sık krizlere girmekte (son 25 senede 5 kez: 1994, 1997, 2001, 2008, 2020) ve ekonomisi küçülmekte, diğer yandan kriz dönemleri dışında kalan dönemlerde de düşük bir büyüme performansı göstermektedir (Agosin vd., 2009: 25).

Güney Amerika ülkelerinin ekonomileri büyümesi yavaş olmuştur (Rojas-Suárez, 2009: 32). Bu bölgedeki ülkelerin kişi başı geliri 1960-2010 arasında 3 kat artmışsa da benzer başlangıç koşullarındaki diğer bölgelerin büyümesi ile karşılaştırıldığında, düşük kaldığı görülmektedir. Örneğin, aynı dönemde Güney Kore 25 kez büyümüştür. Güney Kore, başlangıçta Güney Amerika'ya göre kişi başı geliri üçte biriyken, 2010 yılında üç kat daha fazla zengindir. 1960 ile 2010 arasında Güney Kore Güney Amerika'daki ülkelerin ortalamasından %340 daha fazla büyümüştür. Aradaki fark daha da açılmaktadır (Şekil 1).

Şekil 1. Güney Amerika ve Güney Kore Büyüme Oranları

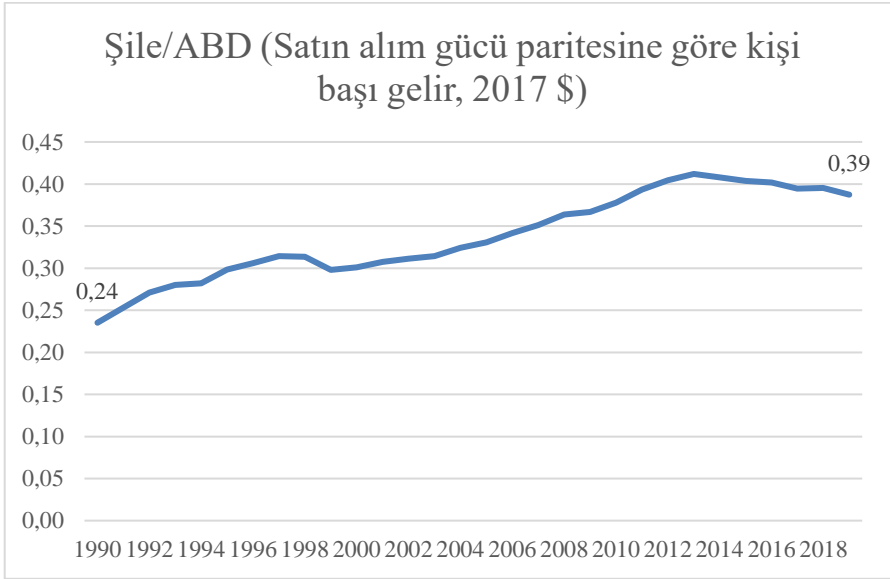


Kaynak: World Bank Social Development Social and Economic Indicator. www.data.worldbank.org, (2020).

Güney Kore istisna bir ülke olarak görülebilir. Güney Amerika ülkelerinin büyüme oranları Amerika Birleşik Devletleri (A.B.D.) ile karşılaştırıldığında düşük büyüme daha iyi anlaşılmaktadır. A.B.D. gelişmiş ve sermaye getirisi azalan bir ülke olarak, son 50 yılda Güney Amerika ile A.B.D. arasındaki fark kapatılması gerekirken, yerinde saymaktadır.

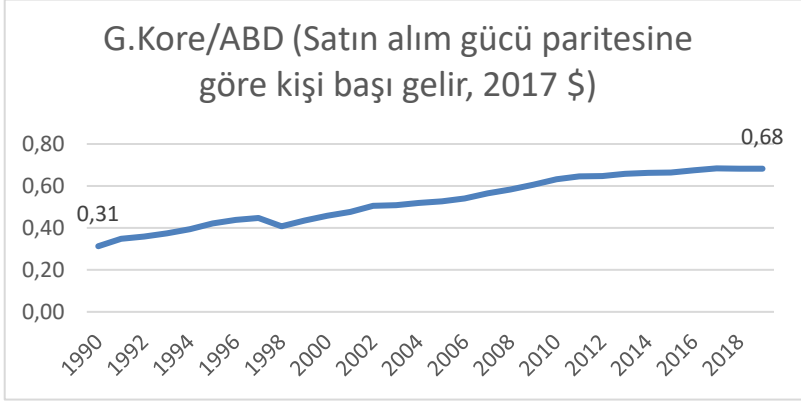
Güney Amerika ülkeleri arasında en hızlı (başarılı) gelişen ülke olan, Şili ABD ile karşılaştırıldığında bile satın alma gücü paritesine göre kişi başı geliri 1990'nda ABD'ye göre %24 seviyesindeyken 2010'da %39'dur (Şekil 2). Halbuki aynı dönemde Güney Kore %31 den %68'e çıkarmıştır (Şekil 3).

Şekil 2. Şili ve ABD Kişi Başı Gelir Karşılaştırılması



Kaynak: World Bank Social Development Social and Economic Indicator.2020).

Şekil 3. G.Kore ve ABD Kişi Başı Gelir Karşılaştırılması



Kaynak: World Bank Social Development Social and Economic Indicator, 2020

2.MODEL: HRV BÜYÜME TANISI MODELİ VE ÖZEL SEKTÖR YATIRIMLARI

Hausmann, Rodrik ve Velasco'ya (HRV) (2005) göre düşük büyümenin ardındaki sebep düşük özel sektör yatırımdır. Ekonomide yatırım yapan ülkenin kendisi değil ama özel sektördür. Bu açıdan bir ülkenin yatırım kısıtlamalarına analizinde özel sektörün yatırımlarını engelleyen hususlara bakılmalıdır.

HRV özel sektörün yatırım kararı almasında basamak basamak inme metodunu önermektedir. HRV modeli aynı zamanda "büyüme tanısı" olarak tanımlanmaktadır. *Buna göre yapılacak ilk iş özel sektör yatırımlarını kısıtlayan esas etkenin ne olduğunu araştırmaktır.*

Özel sektör yatırımının eksikliğinin iki ana sebebi vardır (HRV, 2005): Finansmana erişimin zorluğu (sermaye maliyeti ve finansal sistem) ve yatırımların getirisinin düşüklüğüdür (karlılık ve kazancı elde tutma) (Şekil 4).

Finansmana erişimin bir ayağı olan *kredi maliyetinin yüksek* olması özel sektörün yatırım yapmasını engellemektedir. Finansman maliyeti yüksek olduğunda yatırımlar yapılamamaktadır.

Kredi maliyetinin yüksek olmasının çeşitli sebepleri arasında şunlar sıralanabilir (HRV, 2005):

- i) İpotek şartlarının zorluğu
- ii) Banka komisyonlarının yüksekliği
- iii) Yabancı sermayenin giriş yapmaması
- iv) Doğrudan yabancı yatırım koşullarının cazip olmaması
- v) Kamu ve özel sektör iç ve dış borç miktarlarının büyüklüğü

- vi) Sermaye akışlarının ilişkin aşırı düzenlemeler
- vii) Yerel bankacılık sisteminin etkin çalışmaması
- viii) Teminatların alacaklılar ve borçlular açısından zayıflığı
- ix) Bankaların öz sermayesinin düşüklüğü
- x) Tasarrufların yetersizliği

Örneğin dış borçla kredi maliyeti yüksekliği (varsa) arasındaki ilişki şöyle izah edilebilir: HRV'ye göre (2005) kredi maliyetinin yüksekliği tasarrufların kısıtlı olduğunu işaret eder. Bu durumda ülkede yüksek bir dış borç ve yüksek bir cari açık vardır. Yabancı tasarruflara erişim talepleri, sendikasyon kredileri ve Eurobond ihraçları gerçekleşir. Aksi durumda (dış borçlanmaya talep etmeyen bir ekonomide) yerli şirketlere yönelik kredi maliyetlerinin azaltılmasıyla özel sektör yatırımları teşvik edilmemektedir. Ekonomi politikası açısından kredi faizlerinin indirilmesi ekonomik büyümeyi teşvik etmeyecektir. Çünkü özel sektörün yatırımdan caymasının sebebi faiz oranları değildir (büyüme tanısı).

Finansmana erişimde diğer kısıt finansal sistemdir. Finansal sistemin sağlıklı çalışmamasının sebepleri sıralandığında;

- i) Bankacılık sektörünün oligapol yapısı
- ii) Fikri mülkiyetin ipotek olarak alınmaması
- iii) Bankaların bankacılık dışında faaliyette bulunması ve kendi holdinglerini finanse etmesi
- iv) Yenilikçi firmalara, ürünlere, ürün yöntemlere yönelik finansman imkanının sağlanmamasıdır.

Örneğin yenilikçi firmaların yeşermemesinin finansal sistemle ilgili sorun varsa birçok genç ve yenilikçi firmalara kurulamamaktadır. Finans sektörü büyük şirketlere kredi vermekte ve fikri mülkiyet esaslı teminatları kabul etmemektedir.

Getiri oranını etkileyen iki faktörden biri yatırımın düşük getirisidir. Bunun sebepleri arasında;

- i) Devletin tamamlayıcı mal ve hizmetleri üretmemesi
- ii) Düşük verimlilik,
- iii) Kalifiye eleman maaşlarının yüksekliği
- iv) Düşük nüfus
- v) Ulaşım ve telekomünikasyon maliyetleri
- vi) Know-how eksikliği
- vii) Düşük teknoloji
- viii) Arsa değerinin artması
- ix) Düşük gelir

Düşük nüfus ile getiri oranı arasındaki ilişki düşük satış üzerinden açıklanabilir.

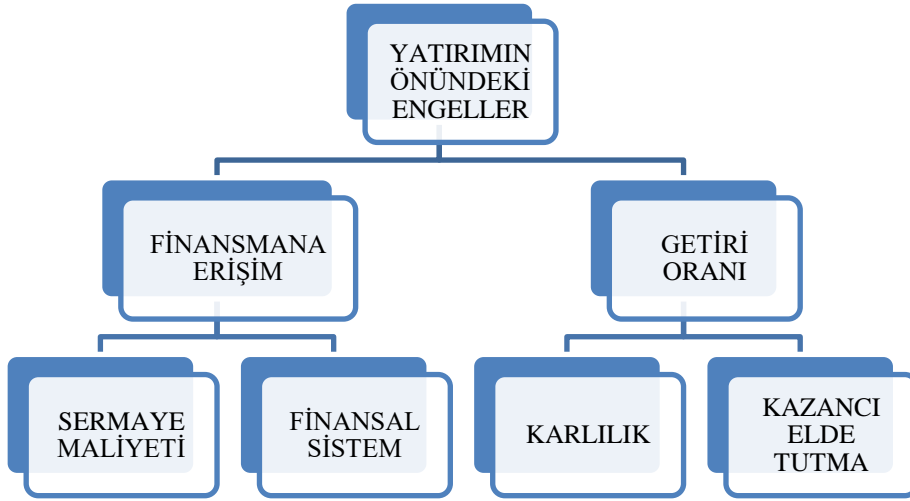
Cirosu yükselmeyen şirketler yatırım yapacakları projeleri/arsaları aramayacaklardır.

Yatırım yüksek karlı dahi olsa *karlar elde tutulamayacak* olması da yatırımları frenlemektedir. 4 ana sebebi olabilir:

- i) Yüksek vergi oranları
- ii) Makroekonomik dengesizlikler
- iii) Fikri mülkiyet haklarının zayıf olması
- iv) Belirsizlik

Makro ekonomik dengesizlik ile karların elde tutulamaması krizler üzerinden açıklanabilir. Sürdürülemez ölçekte mali ve cari açıklar (örtük vergilendirme), kurların oynaklığı, bankacılık krizleri şirketlerin mali yapılarını bozmaktadır. Aynı şekilde fikri mülkiyet haklarını zayıflığı, girişimcinin iyi bir yenilikçi fikriyle ekonomi üzerinde çok faydalı bir etkisi olacakken, yeniliğin kopyalayamaya engelleyecek bir mekanizmasının olmaması yatırımın gerçekleşmesini önleyecektir. Yine, politik veya diğer faktörlerden kaynaklanan sebeplerden dolayı iş hayatın kurallarının keyfi şekilde değişmesi şirketlerin risklerini yükseltmektedir.

Şekil 4: HRV Büyüme Tanısı Modeli



Kaynak: HRV, 2005.

Büyüme tanısı yaklaşımını neoklasik, kurumsal, makro ekonomik yaklaşımlardan üç

açından ayrılmaktadır:

Birincisi, neoklasik iktisat büyüme yaklaşımlarında büyüme üretim faktörlerinin birikimi ile sağlanmaktadır (Solow, 1956: 70; Prescott, 1988: 525). Neoklasik iktisatta faktörler birbirleriyle ikamedir. Fiziksel sermaye yerine insan sermayesi ile ikame (kahve çay gibi) ederek üretimi gerçekleştirilmektedir. Halbuki HRV büyüme tanısı modelinde bunlar ikame değil tamamlayıcıdır (kahve şeker gibi). Bu durumda, özel sektör yatırım etkenlerinden eksik bir faktör olduğunda (örneğin fiziksel sermaye) diğer faktörler (insan sermayesi, kamu alt yapı yatırımları) ne kadar olurlarsa olsunlar büyüme kısıtlanmaktadır (Hausmann ve Rodrik, 2006: 25).

İkincisi, kurumsal ekonomik yaklaşımda uzun dönem ekonomik büyümeyi toplam faktör verimliliği, hukuki yapı, eğitim seviyesi gibi faktörler belirlemektedir (Easterly ve Levine, 2001: 177; Hall ve Jones, 1999: 83). Halbuki, HRV büyüme tanısı modelinde öncelik özel sektör yatırımlarını engelleyen faktörleri bulmaktır. Eğer kurumsal faktörler özel sektör yatırımlarını kısıtlayıcı rol oynamıyorsa öncelik taşımamaktadır. Örneğin bir ülkede eğitim bir kısıtsa, eğitimin getirisinin yüksek olması gerekir (Mincer, 1974: 50). O vakit kalifiye elemanın maliyeti özel sektörün yatırımlarını engelleyecek seviyede yüksek olur. Halbuki, o ülkede kalifiye eleman maaşları çok yükselmemekteyse, bu durumda kalifiye eleman yetiştirmeye yönelik eğitim kurumları açmak öncelik değildir. Özel sektör yatırımlarının kısıtlamalarının ortadan kaldırılmasıyla ekonomik büyüme gerçekleşmekte ve sonrasında artan nitelikli eleman ihtiyacına yönelik eğitim kurumları açılmalıdır. Bu hukuk, demokrasi dahi, diğer çok önemli görünen kurumsal faktörler için de geçerlidir (Hausmann ve Rodrik, 2006: 73).

Üçüncüsü, HRV makro ekonomik regresyonlarına göre genel-geçer bir büyüme kıstası oluşturulamayacağını savunmaktadır. Her ülkede izlenecek optimal politikaların farklılığına vurgu yapması açısından HRV modeli ayrılmaktadır. Büyüme tanısı yaklaşımına göre ülkelerin büyüme kısıtları farklılıklar gösterebilir. Bundan dolayı Dünya Bankası İş Yapma Endeksi (World Bank, 2020) gibi ülkelere iş yapma kolaylığı sağlama üzerine geliştirilen endekslere karşıdırlar. HRV'ye göre bu kıstasları geliştirme ve endekste üst sıralara tırmanma, eğer bir özel sektörü yatırım yapmayı engelleyen bir sebebi ortadan kaldırmıyorsa, büyüme arttırmayacaktır (HRV, 2005). Örneğin, bir ülkede düşük büyümenin sebebi verimli yatırım fırsatlarının yokluğu iken diğer bir ülkede sebep finansal piyasalardaki aksaklıklardandır. HRV'nin işaret ettiği üzere toptan reformlar yapılabilir ama bunların az bir kısmı büyümeyi kısıtlayıcı (özel sektörün önünü açan) engelleri kaldırabilir. Aksine, nokta hedef reformlarla daha yüksek büyüme oranları yakalanabilir.

Güney Amerika bağlamında, 1990'larda Brezilya ve El Salvador toptan reform

yapmalarına rağmen ilk yıllardan büyüme kıpırdadı ve sonrasında da eski seviyesine düştü. Halbuki HRV'ye (2005) göre Dominik Cumhuriyeti, aksine, küçük reform çabalarıyla -nokta hedeflerle- özel sektörü bağlayıcı kısıtlamalarını ortadan kaldırarak daha yüksek büyüme oranlarına ulaştı.

Uygulama bölümünde Güney Amerika üzerinden büyüme tanısına göre özel sektör yatırımlarının tıkanmışlık noktaları incelenmektedir. Özellikle bölgenin uluslararası antlaşmalarla kuruluşu olan Amerika Kalkınma Bankası - Banco Interamericano de Desarrollo- (www.ibd.org) bakış açısı esas alınarak analiz yapılmıştır.

3.UYGULAMA: GÜNEY AMERİKA'NIN ÖZEL SEKTÖR YATIRIMLARINDAKİ KISITLAMALAR

3.1.Finansmana Erişim

3.1.1 Sermaye Maliyeti

Güney Amerika'da yüksek faiz oranları yüksek kamu borcundan, yüksek enflasyondan ve dolarizasyondan gelmektedir. Kamu kesimin borç talebi faizleri yükseltmektedir. Hane halklarının tasarruflarını dolarda değerlendirmelerini engellemek ve yerel parayı daha çekici hale getirmek için faizlerin yükseltilmesi zorunlu hale gelmektedir. Yüksek kamu borcunu parasal genişlemeyle (para basarak) finanse edilmesi enflasyona sebep olmaktadır. Enflasyonun yükselmesi de faizleri yükseltmektedir. Dolarizasyon paranın ana fonksiyonları olan bir değişim aracı, değer deposu ve ölçüm birimi olarak kullanılmasında yabancı paranın kullanılmasıdır. Mevduat dolarizasyonu, geniş para birimindeki toplam yabancı para mevduatı olarak tanımlanır. Dolarizasyonun etkisi çok yönlü görülebilmektedir. Cari açığı finanse eden sermaye akımlarının ani duruşları döviz kurunu birden arttırmaktadır (Dornbusch vd., 1995: 291-294). Ülke içinde rezerv para olarak tutulan doların fiyatı arttıkça, parasal genişlemeye sebep olmaktadır. İthal edilen ürünlerin fiyatları pahalılaşmaktadır. Dolar kuru arttıkça enflasyonla beraber faiz oranlarını da yükseltmektedir. Üstelik kamunun yüksek döviz borcu da vergileri artmaktadır. Ek olarak, döviz kurunun artması dış borcu yüksek ekonomilere yabancı yatırımcıların artık borç vermelerini durdurmasına sebep olmaktadır. Güney Ameirika'da Brezilya hariç dolarizasyon oranı çok yüksektir (tablo 1).

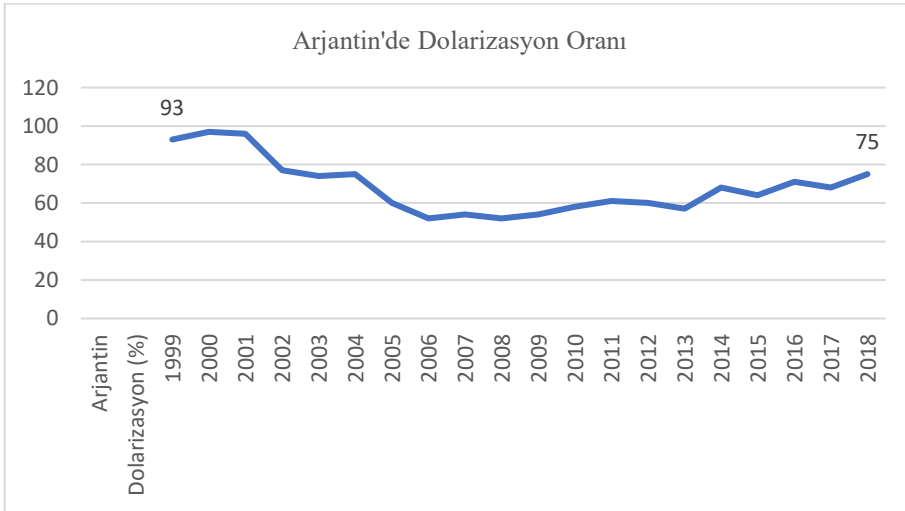
Tablo 1. Güeny Amerika Mevduatta Dolarizasyon Oranı (%)

	Mevduatta dolarizasyon oranı (%) (2018)
Arjantin	75
Peru	50.72
Brezilya	10
Uruguay	44.59
Panama	100
San Salvador	100
Guatemala	48.33

Kaynak: Banco Interamericano de Desarrollo Economic Indicator, 2020).

Şekil 5’de Arjantin’de dolarizasyon oranı %75’lerde olduğu görülmektedir. Bu durum, ekonomide sadece dörtte bir oranında yerli para birimiyle iş yapıldığına işaret etmektedir.

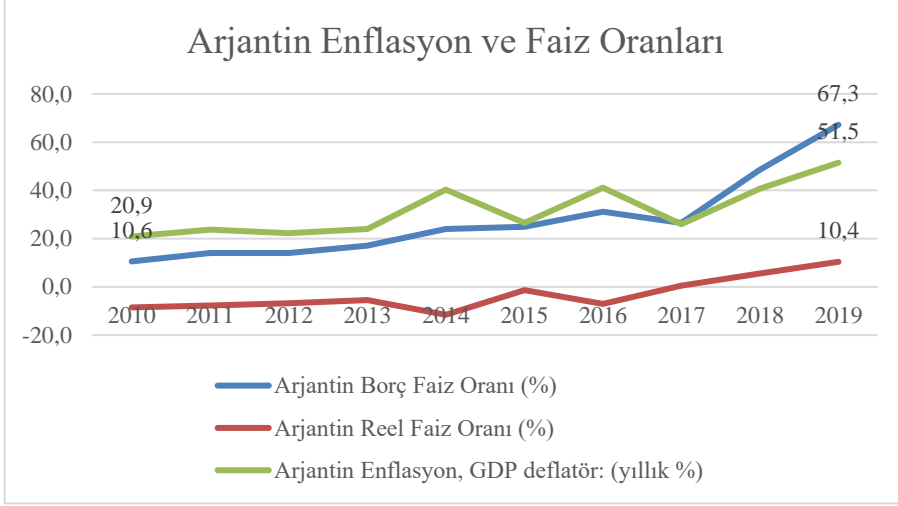
Şekil 5. Arjantin’de Dolarizasyon Oranı



Kaynak: Inter-American Development Bank Economic Indicator, 2020).

Arjantin’de yüksek dolarizasyon ve Arjantin para biriminin dolar karşısında değer kaybetmesi sonucunda, enflasyon oranı 2010’da %10’lardan 2019’da %51,5’a, kredi faiz oranları da %20’den %67’ye çıkmışlardır. Reel faiz oranları %10’lara ulaşmaktadır. (Şekil 6).

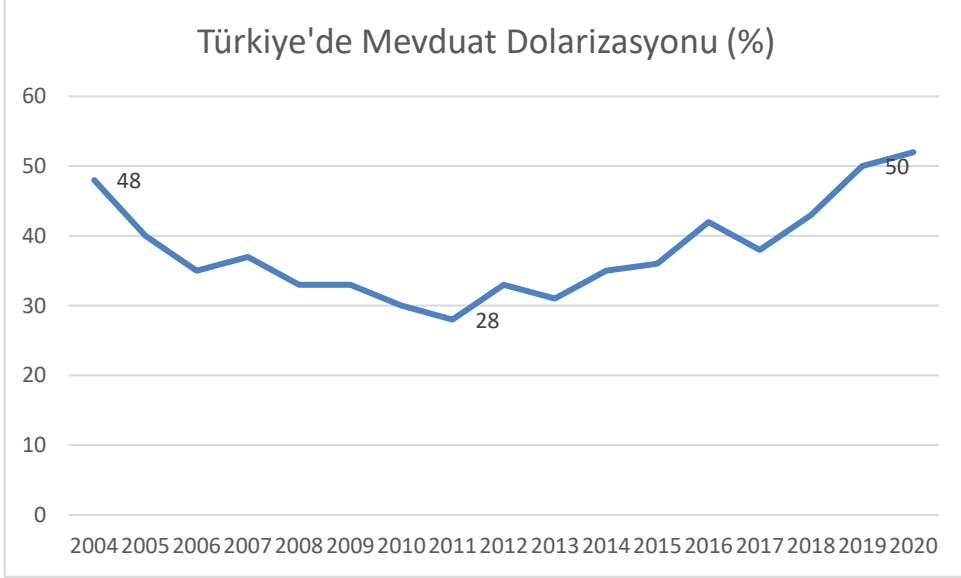
Şekil 6. Arjantin’de Kredi Faiz ve Enflasyon Oranları



Kaynak: World Bank Social Development Social and Economic Indicator, (2020).

Türkiye’de yüksek dolarizasyona sahip bir ülkedir. Türk bankalarındaki dolar mevduatı 2004-2011 yılları arasında yüzde 48’de yüzde 28’e gerilemişken, 2012 sonrası tekrar %50’lere doğru yükselmiştir (Kal, 2019: 357) (Şekil 7).

Şekil 7. Türkiye’de Mevduat Dolarizasyonu (%) (World Bank Indicator)



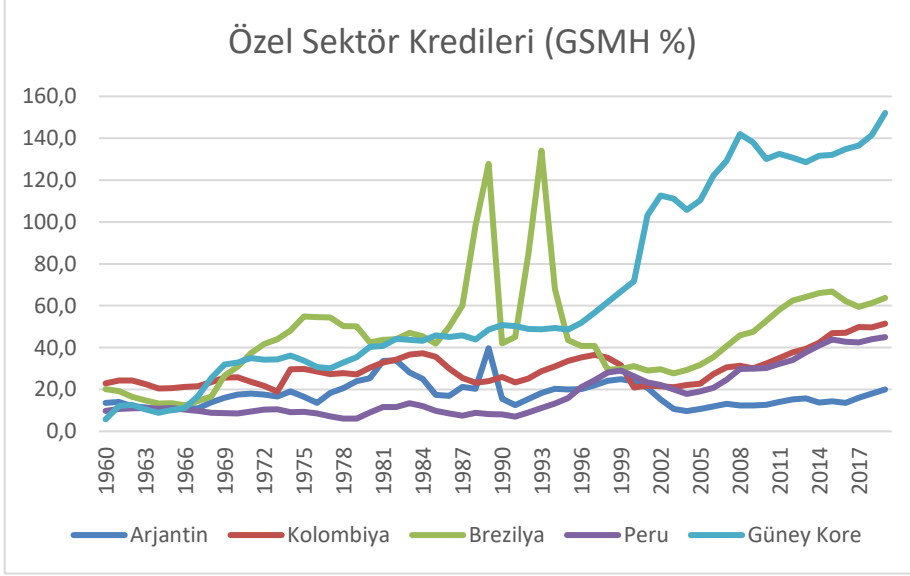
Kaynak: BDDK, 2020

3.1.2.Finansal Sistem

Güney Amerikan ekonomisinin finansal sistemi düşük kredi hacimli olarak görülmektedir (Şekil 7). Krediyeye erişim şirketler için bir büyüme motorudur. Kredi desteğiyle alınan fizik sermayenin ve teknolojinin fabrikalarda kullanılmasıyla daha yüksek verimlilik sağlanmaktadır. Makina ve teknoloji yatırımı verimlilik artışını getirmektedirler.

Kredi kullanılabilirliği Güney Amerika’da düşüktür. Finansal derinlik veya kredi piyasalarının büyüklüğü, özel sektöre verilen kredi miktarının milli gelire oranı ile hesaplanmaktadır. Bu oran Güney Amerika’da %20 ile %70 arasında ve ortalaması %40’dır (Şekil 8). Güney Kore’nin ise özel sektör kredilerinin milli gelire oranı %152’dir. Güney Amerika’nın üç katıdır.

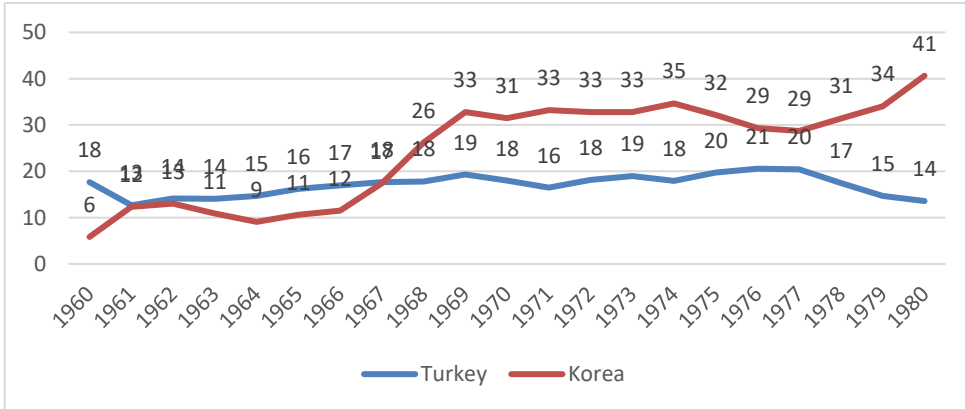
Şekil 8. Güney Amerika'da Krediye Erişim



Kaynak: World bank Economic Indicator, 2020.

Türkiye'nin dar hacimli kredi sektörü kısıdı son 20 yılda aşılmıştır. Ancak Güney Kore gibi daha geriden başlayan ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye'nin daha ilerlemesi gerekecektir. Özel sektöre kredi imkanları Güney Kore'de oldukça mütevazı başlamıştır. 1960'larda GSMH'nin %6'sıdır. Halbuki, Türkiye oldukça iddialı olarak %18 oranını yakalamıştır. Ancak Türkiye'nin özel sektör kredilerinde çita aşılamamış ve bu oran etrafında dönmüştür (World Bank, 2020) (Şekil 9).

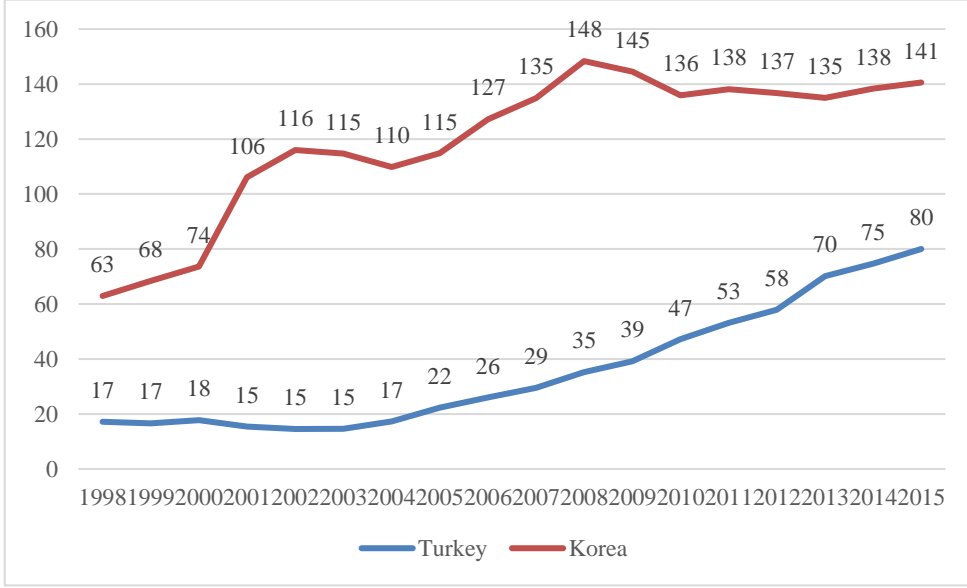
Şekil 9. Özel Sektör Kredi (GSMH'nın yüzdesi) (1960-1980)



Kaynak: World Bank Socio-economic indicator, 2020

Türkiye 2000’li yıllardan sonra kredi hacminde önemli ilerlemeler sergilemektedir. Şekil 10’un gösterdiği üzere özel sektöre verilen krediler 1998’de GSMH’nın %17’sinden 2015 yılında %80’ine çıkmıştır. Aynı süre zarfında Güney Kore %140’a ulaşmıştır (World Bank, 2020).

Şekil 10. Özel Sektör Kredi (GSMH’nın yüzdesi) (1981-2015)



Kaynak: World Bank Socio-economic Indicator, 2020

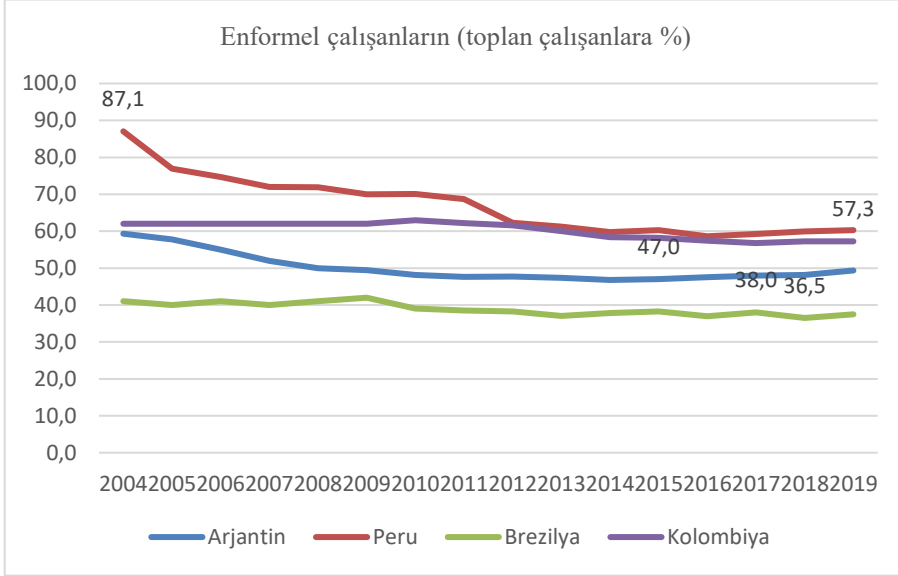
3.2. Getiri Oranı

3.2.1 Karlılık

Güney Amerikan ülkelerinin ekonomilerinin temel gerçekliği çok geniş kayıt dışı mikro işletmelerin varlığını sürdürmesidir. Bu mikro işletmeler verimsiz çalışmaktadırlar. Kalifiye olmayan iş gücü, düşük teknoloji adaptasyonu, fiziksel sermaye kullanılmaması verimsizliğin sebepleridir (Crespi, 2014). Güney Amerika’da KOBİ’ler şirketlerin %90’ını oluşturmaktadır. Çalışanlarını %70’ini istihdam etmektedir. Ama üretimin sadece %30’unu gerçekleştirmektedirler (Banco Mundial, 2020; Banco Interamericano de Desarrollo, 2020).

Güney Amerikan ülkelerinin ekonomilerinde çalışanların %50’den fazlası enformel sektörlerde çalışmaktadır (Şekil 11). Ayrıca fiziksel sermaye ve teknoloji eksiği olan mikro ve küçük işletmelerdeki resmi çalışanlarda hesaba katılırsa, ekonomideki kaynakların çok verimsiz kullanıldığı anlaşılmaktadır (Daude & Fernández-Arias, 2014: 77).

Şekil 11. Enformel Sektörde Çalışanların Toplam Çalışanlara Oranı (%)



Kaynak: World bank Economic Indicator, 2020.

Karlılık oranını etkileyen önemli bir unsurda kamu yatırımlarıdır. Amerikan Kalkınma Bankası'na göre (2021) kamu yatırımlarının etkinliği açısından Güney Amerika yetersiz kalmaktadır. Düşük kaliteli alt yapıdan dolayı şehirler ve ülkeler arası mal taşımacılığı hızı düşüktür. Kalitesiz yollar işçilerin fabrikaya taşınmalarını ve üretilen malların fabrikalardan tüketiciye ulaşmasını engellemektedir. Lojistik maliyetleri yüksektir. Güney Amerika'da lojistik maliyetleri ortalama üretim maliyetinin %20 iken gelişmiş ülkelerde bu oran %10'dur. Örneğin, Kolombiya'da, asfalt yol ağının yoğunluğuna göz atıldığında bir milyon kişiye 530 kilometre yol düşerken, Brezilya ve Meksika'da 1000 kilometre düşmektedir. Kolombiya'da yükün %72'si karayolu ile taşınırken, Brezilya'da %50 ve Kanada'da %40'dır. Halbuki, çok avantajlı konuma sahip olan Kolombiya iki okyanusa da sınırı olan tek Güney Amerikan ülkesidir. Taşımacılığın ağırlıklı yükü kara yollarındadır. Bu sebeple 5 büyük şehirde çalışanlar günlerinin 1,5 saatini yolda, işyerlerine ulaşmakla geçirmektedirler (Banco Interamericano de Desarrollo, 2020).

Elektrik kesintilerinden dolayı üretim aksamaktadır. Latin Amerika elektrik dağıtımında kaçak elektrikli toplam üretimin %17'si iken, gelişmiş OECD ülkelerinde bu oran %6-7'dir. Güney Amerika nüfusunun %30'unun elektrik ve temiz suya ve kanalizasyona erişimi yoktur.

Ekonominin bütünü içinde kayıt dışılık oranı Türkiye'de çok yüksektir. OECD ülkeleri arasında birinci sırada bulunmaktadır (OECD, 2016).

Tablo 2. Kayıt dışılık

OECD ülkeleri	Kayıt dışılık oranı
Türkiye	28.72
Estonya	28.70
Meksika	28.10
İtalya	26.43
Yunanistan	25.85

Kaynakça: OECD, 2016

3.2.2.Kazancı elde tutma

Güney Amerika’da kurumların zayıflığı şirketleri verimsiz seçeneklere itmektedir. Aslında bu mikro şirketleri işgücü piyasasına düzenlemelere tepki olarak böyle verimsiz bir kurgu ile ortaya çıkmaktadır. Kayıtlı olmanın üstündeki işçi ve kurumsal vergisel yükler, sosyal güvenlik düzenlemeleri resmi olmayı çok pahalı hale getirmektedir.

Ancak bu mikro işletmeler belli maliyetlerden kurtulsalar da (kurumlar, gelir ve sosyal güvenlik vergileri), küçük kalarak kredi kullanamamakta, ölçek ekonomisinden faydalanamamakta ve global piyasalarda rekabet edememekteler. Ayrıca küçük çaplı çalışmaya devam ederek, organizasyon ve çalışanlarının kapasitelerini geliştirmemekteler. Enformel olmaları sebebiyle krediye başvuramamaktalar.

Güney Amerikalı şirketler verimlilikte rekabetçi olamadığı için, gayri resmi yollarla rekabet etmeye çalışılmaktadırlar: Rüşvet, siyasi bağlantılar, vergisiz gelir elde etme, asgari ücret altında çalıştırma, kayıt dışı eleman istihdamı gibi.

Sözleşmelerin uygulanmada hukuki yolların etkisizliği, kamu yatırımlarının etkisizliği, yolsuzluk, organize suç örgütlerinin varlığı Güney Amerika’daki kurumsallık açısından şirketlerin yatırım yapmama sebepleridir (Kaufmann vd., 2012: 88).

Hukukun Üstünlüğü Endeksi (WJP, 2021), 128 ülkenin sekiz ana faktörde yargı alanındaki hukukun üstünlüğünü ölçer: Hükümet Yetkilerinin Kısıtlamaları, Yolsuzluğun Olmaması, Açık Hükümet, Temel Haklar, Düzen ve Güvenlik, Düzenleyici Uygulama, Medeni Adalet ve Ceza Adaleti (WJP, 2020). Endeks, hukukun üstünlüğüne ilişkin orijinal, bağımsız veriler için dünyanın önde gelen

kaynağıdır. Kurumsallaşma yönünde Güney Amerika ülkelerinde ciddi eksiklikler var. Arjantin'in genel hukukun üstünlüğü puanı sıralamada dünya çapında 128 ülke ve yargı bölgesi arasında 48. sırada yer almaktadır. Brezilya 67. ve Peru ise 80. sıradadır (WJP, 2021) (tablo 1). Özellikle düzen ve güvenliği kurmakta Güney Amerika ülkeleri ciddi sıkıntı yaşamaktalar (Villa vd., 2012: 77). Arjantin düzen ve güvenlikte 128 ülke arasında 108., Brezilya 100., Peru 105.'dir. Organize suç örgütleri kıtaya yayılmıştır. Türkiye'nin hükümet yetkilerinin kısıtlanması, açık hükümet, temel haklar, düzenleyici uygulamalar, medeni adalet, ceza adaleti konularında ciddi gerileme içinde olduğu görülmektedir (WJP, 2021).

Tablo 3. Hukukun Üstünlüğü (139 ülke arasında)

	Arjantin	Brezilya	Peru	Türkiye
Dünya Geneli	56	75	87	117
Hükümet Yetkilerinin Kısıtlamaları	57	76	48	134
Yolsuzluğun Olmaması	63	80	118	69
Açık Hükümet	36	41	56	107
Temel Haklar	36	95	52	133
Düzen ve Güvenlik	115	101	119	83
Düzenleyici Uygulama	71	75	77	119
Medeni Adalet	55	75	114	113
Ceza Adaleti	77	112	115	103

Kaynakça: WJP Rule of Law Index, Index.2021.

4.SONUÇ ve TARTIŞMA

Makalede HRV modeli üzerinden Güney Amerika'nın özel sektör yatırım engelleri üzerine duruldu. HRV modeli üzerinden bir bölgenin kalkınması için özel sektörün yatırım şartlarının iyileştirilmesi için sorulması gereken sorular şunlardır:

Kredi maliyeti nedir?

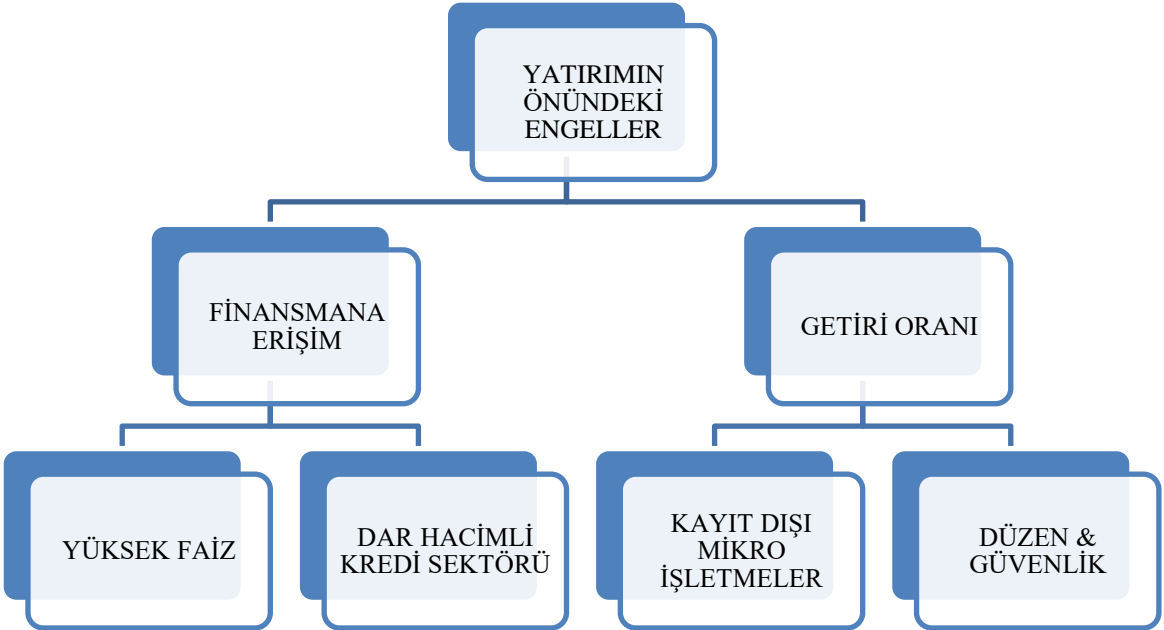
Kredi kullanma şartları nedir?

Yatırımın karlılığı nedir?

Kar elde tutmanın şartları nedir?

HRV modeli üzerinden bu sorular için elde edilen bulgulardan Güney Amerika'nın yüksek oranlarda ve sürdürülebilir bir büyüme patikasında olabilmesi için dört önemli unsurun gerçekleşmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır: i)Faizlerin düşmesi, ii)kredi hacminin gelişmesi, iii)gayri resmi mikro işletmelerin dönüştürülmesi ve iv)düzen/güvenliğin geliştirilmesi (Şekil 12).

Şekil 12. Güney Amerika'nın Özel Sektör Kısıtlamaları



Bütün sorunların arasından en önemlisi, Güney Amerika'da özel sektör yatırımlarının düşük getirili olması ve ardındaki ana sebebi yüksek verimsizliktir.

Makaledeki bulgular ışığında yüksek verimsizlik kayıt dışı çalışan mikro işletmelerden kaynaklanmaktadır. Bölge ekonomisindeki çalışanların yarısı kayıt dışı sektörlerde ve resmi sektörlerde çalışanlarında büyük kısmı da küçük işletmelerde çalışmaktadır. Bu mikro ve küçük işletmeler düşük kalifiyeli eleman çalıştırmaktan, fiziksel sermaye eksikliğinden, teknoloji kullanmamaktan ve ölçek ekonominin yakalayamamaktan dolayı verimsiz kalmaktadır.

HRV modelinde 4 eksikliğin giderilmesi için yapılması gereken politikalar şunlar olabilir: i) Güney Amerika, tekrarlayan enflasyonist, borç ve bankacılık krizlerin eklendiği, büyüme eksikliğinden mustarip bir bölge olmuştur. İlk yapılması enflasyonun tek rakama indirilmesi ve faizlerin ve dolarizasyonun düşürülmesi, ii) kamu borçlanma ihtiyacının ciddi şekilde azaltılarak özel sektöre kredi imkanlarının sağlanması gerekmekte, iii) verimsiz çalışan enformel mikro işletmelere kredi imkanında faydalanmaları için öncelik tanınmalı iv) düzen ve güvenlik için teknolojik imkanlardan faydalanılmalıdır.

Ekonominin verimsiz yapısıyla Güney Amerikan ekonomisi doğal kaynaklara bağlıdır (Banco Interamericano de Desarrollo, 2020). Güney Amerika hem mineraller hem de gıda ürünleri açısından zengin bir kıtadır. Dünyadaki petrol rezervlerinin %20'si Güney Amerika'dadır. Bakır rezervlerinin %40'ı, demirin %20'si, içilebilir suyun %50'si, ekilebilir arazilerin %25'i Güney Amerika'da bulunmaktadır. Doğal kaynakların ekonomik kalkınmadaki rolü tartışmalıdır (Sachs & Warner, 2001: 827). Günümüzde zenginleşen ülkeler arasında doğal kaynaklarını doğru şekilde tekrar yatırıma dönüştürmeyi başaranlar vardır. 19. ve 20. yüzyılda Amerika, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, Norveç örnekleri sayılabilir. Bu ekonomi imkânı boşa harcayan ülkeler de vardır. Nijerya ve Venezuela fakirleşen ülkelere örnek verilebilir. Gelişmekte olan ülkeler arasında Şili ve Botsvana'da olumlu gelişmeler mevcuttur. Doğal kaynaklardan gelen mali kaynakları krediye, altyapıya, eğitime harcanmasına yönlendirme sektörlerin verimliliğini artırmaktadır (Reinhart vd., 2016). Güney Amerika bağlamında verimsiz ekonomi ülkeyi doğal kaynaklara bağlı kılmaktadır. Birincil ürünler ya da doğal kaynaklar Güney Amerika ihracatının yaklaşık %50'sini oluşturmaktadır. İhracatı geleneksel mallarda yoğunlaşan ve düşük teknolojili ülkelerde yüksek büyümeyi gerçekleştirmek zordur.

Güney Amerikan ülkelerinin ekonomileri sıklıkla Türkiye ekonomisiyle karşılaştırılmaktadır. Bu açıdan, Türkiye'nin özel sektörün yatırım kısıtlamaları Latin Amerika'ya benzemekte mi? Kısmen ama azımsanmayacak farklılıkları vardır.

Tablo 4 göstermektedir ki dolarizasyonu enflasyon ve yüksek faiz ve kayıt dışı işletmeler Türkiye'nin özel sektöründe de kısıtlardır. Düzen ve güvenlik Türkiye'de ciddi şekilde engel olarak görülmemektedir. Kredi hacminde son 20 yılda belirgin bir iyileşme olmuştur.

Tablo 4. Latin Amerika ve Türkiye

Latin Amerika	Türkiye
Dolarizasyon, enflasyon, yüksek Faiz	Engel
Dar Hacimli Kredi Miktarı	Engeldi- gevşedi
Kayıt Dışı Mikro İşletmeler	Engel
Düzen & Güvenlik	Engel değil

Kaynak : World Bank socio-economic indicator, 2020

Güney Amerikan ekonomisinin temel de karakteristik özelliği verimsiz kayıt dışı çalışan şirketlerdir. Bu firmalar düşük teknoloji, fiziksel sermaye eksikliği ve niteliksiz kalifiye elemanlar kullanmaktalar. Verimsizliğin sonucunda ülke içinde rekabet dışı yollarla (rüşvet, yolsuzluk, yasa dışı organizasyonlar) iş yapmaktalar ve ülke dışında da ihracat yapamamaktadırlar (Banco Interamericano de Desarrollo, 2020). Ülkeler birincil ürünler ya da doğal kaynaklar ihracatçısı olarak kalmaktadırlar. Ancak Türkiye'yi Güney Amerika'dan ayıran önemi unsurlardan biri coğrafyasıdır. Türkiye'nin Avrupa'da ve Gümrük Birliğine girmiş olması sebebiyle düşük teknolojili ürünler ihraç eden bir ülkeyken, orta-üst teknolojili ürünler ihraç eden bir ülke haline gelmiştir (Sak, 2012: 1). Güney Amerika ülkelerinin gelişmiş ülkelere uzaklıkları ve ülkelerin çok geniş olmaları sebebiyle birbirleriyle dahi dış ticaret ilişkileri düşüktür.

YAZARIN BEYANI

Katkı Oranı Beyanı: Yazar çalışmayı tek başına katkı sağlamıştır

Destek ve Teşekkür Beyanı: Çalışmada herhangi bir kurum ya da kuruluştan destek alınmamıştır.

Çatışma Beyanı: Çalışmada herhangi bir potansiyel çıkar çatışması söz konusu değildir.

KAYNAKÇA

Agosín, Manuel, Eduardo Fernández-Arias & Fidel Jaramillo. Growing Pains: Binding Constraints To Productive Investments in Latin America. Washington D.C., BID, 2009.

Banco Interamericano de Desarrollo, *Evaluación del programa del país*. (Documento de enfoque). Washington D.C.: BID. 2020.

Banco Interamericano Desarrollo (Inter-American Development Bank), Data, <https://data.iadb.org/>, 2020.

Banco Mundial, Encuestas de clima de inversión (ICS). <http://www.enterprisesurveys.org/portal/>, (2020).

BDDK (2020). *Döviz Mevduatları*. www.bddk.org (indirme 15.10.2021)

Carmen Reinhart, Vincent Reinhart, Christoph Trebesch & Global Cycles: Capital Flows, Commodities, and Sovereign Defaults, 1815–2015. *The American Economic Review* 106.5, 2016574-580.

Christian Daude & Eduardo Fernández-Arias, On the role of productivity and factor accumulation. *Economic development in Latin America and the Caribbean: an update*. Washington D.C.: BID, 2014

Crespi, Gustavo Eduardo Fernández-Arias & Ernesto Stein, Cómo repensar el desarrollo productivo? Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica. BID, Washington, D.C.: 2014.

Dornbusch, Rudger. Ilan Goldfajn, Rodrigo Valdés. "Currency Crises and Collapses," *Brookings Papers on Economic Activity*, Economic Studies Program, The Brookings Institution, 26 (2), 219-294, 1995.

Fernández-Arias, Eduardo & Salis Rodríguez-Apolinar, *The productivity gap in Latin America: lessons from 50 years of development*. Washington, D.C.: BID., 2014.

Güloğlu, Bülent ve Ender Altunoğlu, “Finansal Serbestleşme Politikaları Ve Finansal Krizler: Latin Amerika, Meksika, Asya Ve Türkiye Krizleri”, *I.Ü.Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 27, 2002, 107-134,.

Kal, S., H. 2003-2018 dönemi Türk ekonomisinde dolarizasyon, kısa vadeli sermaye hareketleri ve kur oynaklığı ilişkisi. *İstanbul İktisat Dergisi - Istanbul Journal of Economics*, 69(2), 2019, 357-376.

Kaufmann, Daniel, Aart Kraay & Massimo Mastruzzi, *Worldwide governance indicators*, Washington D.C.: Banco Mundial., 2012.

Loayza Norman, Pablo Fajnzylber & Cesar Calderón, Economic growth in Latin America and the Caribbean: stylized facts, explanations and forecasts. Washington D.C: Banco Mundial, 2005.

Mincer, Jacob. Schooling, Experience, and Earnings, New York: Columbia University Press, 2014

Noyan Yalman “Bir Kısım Latin Amerika Ve Güney Doğu Asya Tipi Ülkelerinde Liberalizasyon Ve Ekonomik Büyüme İlişkileri”, *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15 (1) , 149-168, 2013.

Prescott, Edward. “Needed: A theory of total factor productivity”, *International Economic Review*, 39, 1988, 525.

Rojas-Suárez, Lilliana. Growing pains in Latin America: an economic growth framework as applied to Brazil, Colombia, Costa Rica, Mexico and Peru, Washington D.C.: Center for Global Development, 2009.

Robert Hall ve Charles Jones, “Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others”. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 83-116, 1999.

Ricardo Hausmann & Dani Rodrik. Doomed to choose: industrial policy as predicament, Cambridge: John F. Kennedy School of Government, Harvard University, 2006.

Ricardo Hausmann, Dani Rodrik, Andres Velasco. *Growth diagnostics*. Harvard Growth Lab, Cambridge, 2005.

Robert Solow, “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, 70, 1, 65-94, 1956.

Sachs, Jeffrey & Andrew Warner, “Natural Resources and Economic Development. The curse of natural resources” *European Economic Review*, 45, 2001, 827-838.

Sak, Güven (2012). *Türkiye'nin doğusu çıkmaz sokaktır*. <http://www.radikal.com.tr/yazarlar/guven-sak/turkiyenin-dogusu-cikmaz-sokaktır-1083352/> (indirme 15.10.2021)

Robert M. Solow. “Contribution to the Theory of Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Economics* 70, 1, 1956, 65-94

Villa, Edgar, Manuel Moscoso & Jorge Restrepo, Crecimiento, Conflicto Armado y Crimen Organizado: Evidencia para Colombia. Vniversitas Económica, Universidad Javeriana - Bogotá. 2012.

William Easterly, & Ross Levine, *It's not factor accumulation: stylized facts and growth models*. World Bank Economic Review, (15): 177-219, 2011.

WJP Rule of Law Index (2021). *Index*. <https://worldjusticeproject.org/our-work/research-and-data/wjp-rule-law-index-2020> (indirme 14.11.2021).

World Bank (2020) *Social Development Social and Economic Indicator*. www.data.worldbank.org (indirme 13.10.2021).

Yetim, Mustaf., Liberal Temelde Kurumsallaşan Türkiye-Latin Amerika İlişkileri. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19 (1), 167-178, 2019.