

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

ORTA GELİR TUZAĞI VE TÜRKİYE

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Tansu YALIN

Enstitü Ana Bilim Dalı: İktisat

Tez Danışmanı: Prof. Dr. M. Kemal AYDIN

MART-2018

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ORTA GELİR TUZAĞI VE TÜRKİYE

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Tansu YALIN

Enstitü Ana Bilim Dalı: İktisat

“Bu tez 02/03/2018 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği / Oyçokluğu ile kabul edilmiştir.”

JÜRİ ÜYESİ	KANAATI	İMZA
Prof. Dr. M. Kemal Aydın	Başarılı	mhtydun
Doc. Dr. Ömer Karaoğlu	Başarılı	ÖK
Yrd. Doç. Dr. M. Fehi Ak	Başarılı	M. Fehi Ak



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TEZ SAVUNULABİLİRLİK VE ORJİNALLİK BEYAN FORMU

Sayfa : 1/1

Öğrencinin

Adı Soyadı	:	Tansu YALIN
Öğrenci Numarası	:	1360Y02015
Enstitü Anabilim Dalı	:	İktisat
Enstitü Bilim Dalı	:	İktisat
Programı	:	<input checked="" type="checkbox"/> YÜKSEK LİSANS <input type="checkbox"/> DOKTORA
Tezin Başlığı	:	Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye
Benzerlik Oranı	:	% 7

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE,

Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi beyan ederim.

27.02.2018
İmza

Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen öğrenciye ait tez çalışması ile ilgili gerekli düzenleme tarafımda yapılmış olup, yeniden değerlendirilmek üzere sbtezler@sakarya.edu.tr adresine yüklenmiştir.

Bilgilerinize arz ederim.

...../...../20.....
İmza

Uygundur

Danışman
Unvanı / Adı-Soyadı: Prof. Dr. M. Kemal AYDIN

Tarih: 27.02.2018

İmza: *mkAydın*

KABUL EDİLMİŞTİR

REDDEDİLMİŞTİR

EYK Tarih ve No:

Enstitü Birim Sorumlusu Onayı

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın hazırlanmasında engin tecrübelerinden ve bilgisinden her daim faydalandığım danışman hocam Prof. Dr. M. Kemal AYDIN'a teşekkürlerimi sunmayı bir borç bilirim. Ayrıca gerek yüksek lisans öğrenimim gerekse tezimin hazırlanması safhasında manevi desteğini esirgemeyen Sakarya Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat Bölümü'nün değerli öğretim üyelerine şükranlarımı sunarım. Son olarak, bugünlere ulaşmamda maddi ve manevi desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen ve ideallerime ulaşmam için en az benim kadar çabalayan babam Fevzi YALIN'a, annem Nimet YALIN'a ve kardeşim Tayfun YALIN'a minnettar olduğumu ifade etmek isterim.

Tansu YALIN

02.03.2018

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	i
KISALTMALAR	ii
TABLO LİSTESİ	iii
ŞEKİL LİSTESİ	iv
ÖZET	v
SUMMARY	vi
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: GELİR TUZAĞINA İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇERÇEVE	5
1.1. Gelir Grupları.....	5
1.2. Gelir Tuzakları.....	6
1.3. Orta Gelir Tuzağına İlişkin Literatür Özeti	7
1.3.1. Uluslararası Literatürde Yer Alan Çalışmalar	7
1.3.2. Ulusal Literatürde Yer Alan Çalışmalar	15
BÖLÜM 2: TÜRKİYE EKONOMİSİ VE ORTA GELİR TUZAĞI	21
2.1. 1980’li ve 1990’lı Yıllar : Türkiye Ekonomisi Alt Orta Gelir Tuzağına Yakalanıyor	21
2.2. 2000’li Yıllar : Türkiye Ekonomisi Üst Orta Gelirli Ekonomi Grubuna Terfi Ediyor	24
2.3. 2010’lu Yıllar: Türkiye Ekonomisi Üst Orta Gelir Tuzağı Tehdidi Altında.....	27
2.4. Türkiye’nin Bir Üst Gelir Grubuna Terfi Etmesini Geciktiren Hastalıklar	29
2.4.1. Finansal Krizler	29
2.4.2. Cari İşlemler Açığı	31
2.4.3. İmalat Sanayiinde Etkinliğin Sağlanamaması.....	32
2.4.4. AR-GE Faaliyetlerinin Yetersizliği.....	33
SONUÇ VE DEĞERLENDİRMELER	34
KAYNAKÇA	37
ÖZGEÇMİŞ	41

KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ARGE	: Araştırma ve Geliştirme
ASEAN	: Güneydoğu Asya Uluslar Birliği
DF	: Dickey-Fuller Birim Kök Testi
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
GYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla
IMF	: Uluslararası Para Fonu (International Money Fund)
LP	: Lumsdaine-Papell Birim Kök Testi
MÜSİAD	: Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
OGT	: Orta Gelir Tuzağı
PRA	: Probit Regresyon Analizi
TCKB	: Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
USD	: Amerikan Doları
ZA	: Ziwot-Andrews Birim Kök Testi

TABLO LİSTESİ

Tablo 1.1: Ekonomilerin Gelir Grupları İtibariyle Sınıflandırılması.....	5
Tablo 1.2: Alt Orta Gelir Grubundan Üst Orta Gelir Grubuna Geçiş.....	11
Tablo 1.3: Üst Orta Gelir Grubundan Yüksek Gelir Grubuna Geçiş	11
Tablo 1.4: İktisadi Büyüme İle Gelir Grupları Arasındaki İlişki (OGT Açısından).....	16
Tablo 1.5: Türkiye ile ABD'nin Kişi Başına Düşen GYH Bakımından Karşılaştırılması (1980-2016).....	17
Tablo 2.1: Türkiye Ekonomisi (1980-1988) : Büyüme Hızı, Kişi Başına GYH, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, İhracat/ GYH.....	22
Tablo 2.2: Türkiye Ekonomisi (1989-1994) : Büyüme Hızı, Kişi Başına GYH, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, İhracat/ GYH.....	23
Tablo 2.3: Türkiye Ekonomisi (1995-2002) : Büyüme Hızı, Kişi Başına GYH, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, İhracat/ GYH.....	25
Tablo 2.4: Türkiye Ekonomisi (2003-2009) : Büyüme Hızı, Kişi Başına GYH, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, İhracat/ GYH.....	26
Tablo 2.5: Türkiye Ekonomisi (2010-2016) : Büyüme Hızı, Kişi Başına GYH, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, İhracat/ GYH	28
Tablo 2.6: Türkiye Ekonomisi (1989-2016) : Tasarruf Açığı İle Cari Açık Arasındaki İlişki	31

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1.1: Ekonomilerin Gelişme Aşamaları	8
---	---



Tezin Başlığı: Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye

Tezin Yazarı: Tansu YALIN

Danışman: Prof. Dr. M. Kemal AYDIN

Kabul Tarihi: 02.03.2018

Sayfa Sayısı: vi (ön kısım) + 41 (tez)

Anabilim dalı: İktisat

Bilim dalı: İktisat

20nci yüzyılın son çeyreğinde yaşanan değişimlere gelişmekte olan ülkelerin bir bölümü intibak edememektedir. Bu durum Türkiye başta olmak üzere çok sayıda gelişmekte olan ülkenin sürdürülebilir bir büyüme performansı yakalamasını zorlaştırmaktadır. Bunun doğal bir yansıması olarak gelişmekte olan ülkeler orta gelir tuzağı riski ile karşı karşıya kalmaktadır. Özellikle son yıllarda bu ülkelerin sayısının artması ile birlikte orta gelir tuzağı bağlamında yapılan çalışmaların sayısı da artmıştır. Her ne kadar bu bağlamda yapılan bu çalışmalar farklı yöntemlerle yürütülmüş olsa da koydukları teşhis bakımından birbirine çok benzemektedir. Bu nedenledir ki amacı Türkiye'nin üst orta gelir tuzağı riski ile karşı karşıya kalmasının nedenlerini ortaya koymak olan bu çalışmada öncelikle orta gelir tuzağı bağlamında yapılmış çalışmalardan istifade edilerek analitik bir çerçeve oluşturulmuştur. Daha sonra oluşturulan bu çerçeve içinden Türkiye'nin durumu incelenmiştir.

Bu incelemede referans noktası olarak Türkiye'nin uluslararası ekonomi ile bütünleşme sürecinin ivme kazandığı 1980 Dönüşümü kabul edilmiştir. 1980 Dönüşümünden günümüze Türkiye ekonomisinin geçirdiği kırılmalar/dönüşümler seçilmiş bazı makroekonomik göstergeler eşliğinde bu bağlamda değerlendirilmiştir.

Bu değerlendirilmeler ışığında Türkiye'nin üst orta gelir tuzağı riskini ortadan kaldırması için hem izlediği iktisadi politikadaki eksiklikleri gidermesi hem de AR-GE faaliyetlerine yönelik teşvik edici düzenlemeleri arttırması gerektiği sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: AR-GE, Ekonomik Büyüme, Ekonomik Krizler, Gelir Grupları, Orta Gelir Tuzağı, Türkiye Ekonomisi

Title of the Thesis: Middle Income Trap and Turkey

Author: Tansu YALIN

Supervisor: Professor M. Kemal AYDIN

Date: 02.03.2018

Nu. Of pages: vi (pre text) + 41 (main body)

Department: Economics

Subfield: Economics

A part of developing countries can't adapt to changes in the last quarter of the 20th century. This situation makes it difficult for many developing countries, especially Turkey, to achieve sustainable growth performance. As a natural reflection of this, developing countries face the risk of middle income trap. Especially in recent years, with the increase in the number of these countries, the number of studies in the context of middle income trap has increased. Although these studies are applied in different method, they are very similar in terms of diagnosis. In this work, which aims to explain the reasons why Turkey faces the upper middle income trap risk, first an analytical framework has been established by taking advantage of the studies made in the context of middle income trap. Later on, the situation of Turkey was examined through this framework.

In this review, The 1980 Transformation that accelerated the process of Turkey's integration with the international economy was accepted as a reference. From the 1980 transformation to today the breakdowns / transformations of the Turkish economy were assessed in accompanied selected macroeconomic indicators.

According to these evaluations, Turkey must be both remove deficiencies of applied economic policies and increase research development activities for destroy upper middle income trap risk.

Keywords: R&D, Economic Growth, Economic Crises, Income Groups, Middle Income Trap, Turkish Economy

GİRİŞ

İlk olarak 2007 yılında *Dünya Bankası* tarafından yayımlanan raporda kullanılan *orta gelir tuzağı* kavramı *iktisadi büyüme ve kalkınma* başlığı altında mütalaa edilmektedir. Bunun nedeni, ülkenin büyüme performansı ile gelir tuzağı arasında güçlü bir ilişki bulunduğunun tespit edilmiş olmasıdır. Nitekim gelir tuzağı bağlamında yapılmış çalışmaların tamamı, bir ülkeyi gelir tuzağına taşıyan temel olgunun “durağanlaşan” büyüme performansı olduğunu ortaya koymaktadır. Söz konusu çalışmaların altını çizdiği bir diğer önemli husus, orta gelirli ekonomilerin gelir tuzağına daha fazla yakalanıyor (orta gelir tuzağı) olmasıdır. Orta gelir tuzağına yakalanmış ülkelerin sayısı son yıllarda bir hayli artmış bulunmaktadır. Bu durum, doğaldır ki, akademi dünyasının ilgisinin orta gelir tuzağı olgusuna yönelmesine ve bu alanda çok sayıda çalışma yapılmasına sebep olmaktadır.

Kavramsal olarak “orta gelir tuzağı”, bir taraftan ücret düzeyi düşük olan yoksul ülkeler ile rekabet ederken sıkıntı yaşayan diğer taraftan da yenilikçi sektörlere sahip zengin ülkelerin gelişmişlik düzeyine ulaşmada (“yakınsama”) zorlanan, yani bu iki ülke grubu arasında sıkışıp kalmış ve bir “kısır döngü” içine girmiş orta gelirli ülkelerin durumunu betimlemektedir. Bu kısır döngünün nasıl kırılacağına ilişkin olarak bazı değerlendirmelerin yapıldığı çok sayıda akademik çalışma bulunmaktadır.

Bazı çalışmalar, söz konusu kısır döngünün yani orta gelir tuzağının nasıl ortaya çıktığını kavrayabilmek için her ulusal ekonominin idrak ettiği yapısal değişim sürecinin aşamalarının incelenmesi gerektiğini belirtmektedir. Ohno'nun (2009), Agenor ve diğerlerinin (2012), Tho'nun (2013) yaptığı çalışmalar bu bakış açısına örnek olarak gösterilebilir. Kısır döngünün kaynağına ilişkin olarak bu üç çalışmanın koyduğu teşhisler birbirine çok benzemektedir. Bu çalışmaların bulgularına göre orta gelirli bir ülke, dış yardıma / desteğe olan bağımlılığını azaltamadığı, bazı sanayi dallarında ihracatçı konuma gelemediği ve uluslararası ölçekte rekabet gücünü yükseltemediği için orta gelir tuzağına yakalanmaktadır. Daha açık bir ifade ile orta gelirli bir ülke, bütün bunların bir sonucu olarak, durağanlaşmış büyüme olgusu ile karşı karşıya kalmaktadır. Sonuç olarak bu ülke, orta gelirli ekonomiler grubu ile yüksek gelirli ekonomiler grubu arasında salınmaktadır. Bu kısır döngüyü yaşayan ülkelerin *Güney Kore* ve *Tayvan*

örneklerinde olduğu gibi, teknoloji ve lojistik alanlarında ihracatçı konuma gelmeleri ve *beşeri sermaye birikimini* arttırmaları gerekmektedir.

İkinci grup çalışmalar, bir ülkenin orta gelir tuzağı ile olan ilişkisini birtakım ekonometrik testler uygulayarak tespit etmeyi amaçlamaktadır. Robertson ve Ye (2013), Koçak ve Bulut (2014), Dalgıç ve diğerleri (2014) ile Şahin ve diğerleri (2015), tarafından yapılan çalışmalar bu bakış açısı üzerine oturtulmuştur. Bu çalışmalarda uygulanan ekonometrik testlerin iki farklı amacı bulunmaktadır: İlki büyümenin durağanlaşmasına (ve dolayısıyla orta gelir tuzağına düşülmesine) sebep olan unsurları belirlemektir. İkincisi ise orta gelir tuzağına yakalanmış ekonomilere çözüm olarak sunulan stratejilerin ne kadar doğru olduğunu ortaya koymaktır.

Üçüncü grup çalışmalar, *orta gelirli ülkelerin tamamının* belli bir döneme ait makroekonomik göstergelerinden hareket ederek alt ya da üst orta gelir tuzağından kaçınmanın kriterlerini (yol haritasını) tanımlamaktadır. Felipe ve diğerlerinin (2012) yaptığı çalışma, bu yaklaşımın güzel bir örneğini sunmaktadır. Söz konusu çalışmaya göre alt orta gelirli bir ekonomi *kişi başına GYH* değerini ortalama olarak her yıl minimum yüzde 4.7 oranında artırıp 28 yıldan daha az bir sürede üst orta gelir grubuna sıçramalıdır. Ülke, üst orta gelirli ekonomiler grubuna mensup ise *kişi başına GYH* değerini ortalama olarak her yıl minimum yüzde 3.5 oranında artırmalı ve 14 yıldan daha az bir sürede yüksek gelir grubuna terfi etmelidir.

Dördüncü grup çalışmalar tek bir orta gelirli ekonominin durumunu incelemektedir. Kharas ve Kohli (2011), Woo (2012), MÜSİAD (2012), Yeldan ve diğerleri (2012), Eğilmez (2012) ve Dünya Bankası (2014) tarafından yapılan çalışmalar bu fasıldandır. Bu çalışmalar, farklı ülkeleri inceliyor olmakla birlikte, orta gelir tuzağına yakalanmanın nedenlerini tespit etme bağlamında birbirine benzemektedir.

Bu tez çalışmasında orta gelir tuzağı perspektifinden bakarak Türkiye'yi inceleme gayreti içinde olduk. Türkiye'nin uluslararası ekonomi ile bütünleşme süreci *1980 dönüşümü* ile ivme kazandığı için, referans noktası olarak bu dönüşümü almayı tercih ettik. Bir başka ifade ile değerlendirmelerimizi 1980'den başlattık. Bilindiği gibi, *1980 Dönüşümü* ile birlikte Türkiye *ithal ikameci* birikim modelini terk edip *ihracata dayalı* birikim modelini benimsemiştir. Bu model 1980'li yılların sonuna doğru tıkanınca, yüksek faiz ve düşük

kur beklentisine odaklı kısa vadeli sermaye girişleri ile finanse edilen farklı bir birikim modeli hayata geçirilmiştir. Yeni birikim modeli belli bir büyüme performansı yakalanmasını mümkün kılmıştır; ancak 1994, 2000 ve 2001 yıllarında ağır finansal krizler yaşanmasına sebep olmuştur. Öte yandan *1991 Körfez Krizi* ve *1999 Depremi* de iktisadi yapıyı derinden etkilemiştir. Bütün bunlar, büyüme sürecini kesintiye uğratarak Türkiye'nin üst orta gelirli ekonomiler grubuna terfi etmesini geciktirmiştir. *2001 Krizi*'nin ardından başlatılan toparlanma girişiminin bir tezahürü olarak Türkiye 2003 yılından itibaren üst gelir grubuna yükselmiştir.

2003 yılından itibaren Türkiye'nin hedefi sürdürülebilir bir büyüme performansı yakalayıp *yüksek gelirli ekonomiler* grubunda yer almaktır. Bu hedefe dönük olarak yapılan yürüyüş, 2007 yılında vuku bulan küresel finans krizinden ötürü ağırlaşmıştır. Daha açık bir ifade ile Türkiye'nin 2003 yılından sonra yakaladığı büyüme ivmesi söz konusu krizin etkisi ile düşüşe geçmiş ve üst orta gelir tuzağına yakalanması ihtimali kuvvetlenmiş bulunmaktadır.

Çalışmanın Amacı

Bu çalışma, önce *orta gelir tuzağı* bağlamında yapılmış çalışmalardan istifade ederek analitik bir çerçeve oluşturmayı ve sonra bu çerçeve içinden (yani orta gelir tuzağı perspektifinden) bakarak Türkiye'nin durumunu incelemeyi amaçlamaktadır. Bir başka ifade ile temel amaç, Türkiye'nin 2010'lu yıllarda *üst orta gelir tuzağı riski* ile karşı karşıya kalmasının nedenlerini bu tema etrafında yapılmış çalışmalardan faydalanarak ortaya koymaktır.

Çalışmanın Önemi

Gelişmekte olan ülkelerin bir bölümü, 20nci yüzyılın son çeyreğinde yaşanan değişimlere intibak etmede sıkıntılar yaşamıştır. Bu durum, söz konusu ülkelerin gelişmiş ülkelerin refah düzeyine erişmesini güçleştiren birtakım sorunların ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Orta gelir tuzağı, bu sorunların bir yansıması olarak, Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ekonomileri ciddi bir biçimde tehdit etmektedir. Bu çalışmanın önemi, Türkiye'nin *1980 Dönüşümü* ile başlayan kalkınma girişimlerini orta gelir tuzağı perspektifinden bakarak tetkik etmeyi amaçlıyor olmasıdır.

Çalışmanın Yöntemi

Bu çalışmanın birinci bölümünde önce eleştirel bir bakış açısı ile literatür taraması yapılarak orta gelir tuzağı olgusuna ilişkin kavramsal bir çerçeve oluşturulmuştur. Daha sonra orta gelir tuzağı bağlamında yapılmış akademik çalışmaların bir özeti sunulmuştur. İkinci bölümde ise 1980'li yılların başından itibaren Türkiye ekonomisinin geçirdiği kırılmalar / dönüşümler, orta gelir tuzağı açısından bakılarak değerlendirilmiştir. Bu değerlendirme yapılırken genellikle Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanmış veriler kullanılmıştır.



BÖLÜM 1. GELİR TUZAĞI OLGUSUNA İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Gelir Grupları

Orta gelir tuzağı kavramı, ilk kez *Dünya Bankası* tarafından 2007 yılında yayınlanan *Doğu Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler* isimli raporda kullanılmıştır. Bu raporda orta gelirli ülkelerin 20nci yüzyılda meydana gelen ekonomik değişimlere uyum sağlayamadığı belirtilmektedir. Söz konusu rapora göre orta gelirli ülkeler, bir taraftan *düşük ücretli* fakir ülkelerle rekabet edemezken diğer taraftan da *yenilikçi* sektörlerle sahip zengin ülkelerin düzeyine ulaşmada (“yakınsama”) zorlanmaktadır. İki gelir grubu arasına sıkışmış orta gelirli ülkelerin bu durumu “orta gelir tuzağı” kavramı ile tanımlanmıştır (Gill ve Kharas, 2007: 5).

“Orta gelir tuzağı” kavramını, ülkeleri gelir düzeyi temelinde sınıflandırarak daha anlaşılır hale getirebiliriz. Bu tür bir sınıflandırma, genel olarak *kişi başına düşen gelir düzeyi* ölçü alınarak yapılmaktadır (World Bank, 2015). Nitekim *Dünya Bankası*, bu ölçüyü kullanarak ekonomileri, *düşük gelirli ekonomiler*, *orta gelirli ekonomiler* ve *yüksek gelirli ekonomiler* biçiminde tasnif ettikten sonra orta gelirli ekonomileri, *alt orta gelirli* ve *üst orta gelirli* olmak üzere iki alt gruba ayırmaktadır. Tablo 1.1’de görüldüğü gibi, kişi başına düşen gelir düzeyi 1.045 USD ve altında olan ekonomiler *düşük gelirli* kabul edilmektedir. Bu ekonomilerin *orta gelirli ekonomiler* sınıfına terfi edebilmesi için kişi başına düşen gelir düzeyini 1.045 USD’nin üzerine çıkarması gerekmektedir. *Alt orta gelirli ekonomi* grubundan *üst orta gelirli ekonomi* grubuna geçişlerde 4.125 USD sınır olarak kabul edilmektedir. Bir ülke orta gelirli ekonomiler grubuna yükseldiği andan itibaren orta gelir tuzağı ile karşılaşma riski söz konusu olmaktadır. Artık bu ülkenin hedefi, söz konusu tuzaktan kurtulup yüksek gelirli ekonomi grubuna çıkmaktır. Öte yandan *Dünya Bankası*, bu listeyi her yıl gözden geçirip güncellemektedir.

Tablo 1.1. Ekonomilerin Gelir Grupları İtibariyle Sınıflandırılması

Gelir Gruplarına Göre Ekonomiler	Kişi Başına Yıllık Ortalama Gelir
1. Düşük Gelirli Ekonomiler	1 045 USD ve altı

Tablo 1.1.’in devamı

2. Orta Gelirli Ekonomiler	1 045 USD ile 12 736 USD arası
2.1. Alt Orta Gelirli Ekonomiler	1 045 USD ile 4 125 USD arası
2.2. Üst Orta Gelirli Ekonomiler	4 126 USD 12 736 USD arası
3. Yüksek Gelirli Ekonomiler	12 736 USD ve üzeri

Kaynak: World Bank, 2015.

1.2. Gelir Tuzakları

Yukarıda tanımlamaya çalıştığımız *gelir tuzağı* olgusu, orta gelirli ekonomilerin yanı sıra düşük ve yüksek gelirli ülkeleri de ilgilendirmektedir (Yaşar ve Gezer, 2014: 127). Daha açık bir ifade ile yüksek ve düşük gelirli ülkeler de gelir tuzağına maruz kalabilmektedir. *Japonya* örneği, yüksek gelirli bir ekonominin düşebileceği tuzağı izah ediyor olması itibariyle önemlidir. Bu ülke yıllar önce yüksek gelirli ekonomiler grubuna terfi etmiş olmasına rağmen son yirmi yıldır yüzde 1’in altında bir büyüme performansı ortaya koyuyor olduğu için kan kaybetmektedir (MÜSİAD, 2012: 97-98). Aslında büyümenin belli bir düzeyden (bilhassa yüksek gelirli ekonomiler grubuna çıkıldıktan) sonra “durağanlaşması” olağandır. Fakat *Japonya* örneğinde olduğu gibi, durağanlaşmanın erken safhada meydana gelmesi ya da durgunluğun uzun yıllar devam etmesi, gelir tuzağına düşüldüğünün bir kanıtı olarak görülmelidir (Erkoç, 2015: 188). Kaldı ki orta gelirli ekonomileri tehdit eden gelir tuzağının içeriği de bu tezi doğrular niteliktedir. Orta gelirli bir ülke, belli bir seviyeye kadar büyümeyi gerçekleştirmektedir. Bununla birlikte ülke, büyük ölçüde *cari işlemler açığı* sorunundan ötürü, istikrar içinde sürdürülebilir büyüme perspektifinden uzaklaşarak orta gelir tuzağına düşmektedir (Erbaykal, 2007: 87). Bir diğer gelir tuzağı ise düşük gelirli ekonomilerin maruz kaldığı “yoksulluk tuzağı”dır. Bilindiği gibi *yoksulluk*, bireyin veya toplumun, beslenme, giyinme ve barınma gibi asgari yaşam düzeyini güvence altına alan temel ihtiyaçlarını karşılayamaması durumudur. Bununla birlikte bu bağlamda kapsamlı çalışmalar yapmış olan *Amartya Sen*’e göre yoksulluk olgusunu, bireyin sadece “temel ihtiyaçlarını karşılayamaması” olarak tarif etmek yeterli değildir. Birey, hayatını zenginleştirecek temel kapasitelere erişemiyor ise de yoksuldur (Sen, 1981: 19-20). Sen’in bu yaklaşımı, eğitim, sağlık ve çevre gibi gelir dışı unsurlara dikkat çekiyor olduğu için anlamlıdır. “Yoksulluk tuzağı” ise ulusal bir ekonomi ölçeğinde yoksulluğun bir *kısır döngü* olarak

bir kuşaktan diğerine genetik bir miras gibi aktarılmasıdır. Bu kısır döngünün kırılabilmesi için eğitim başta olmak üzere, sağlık, altyapı ve çevre alanlarını dönüştürecek adımlar atılmalıdır (Sezgin, 2014).

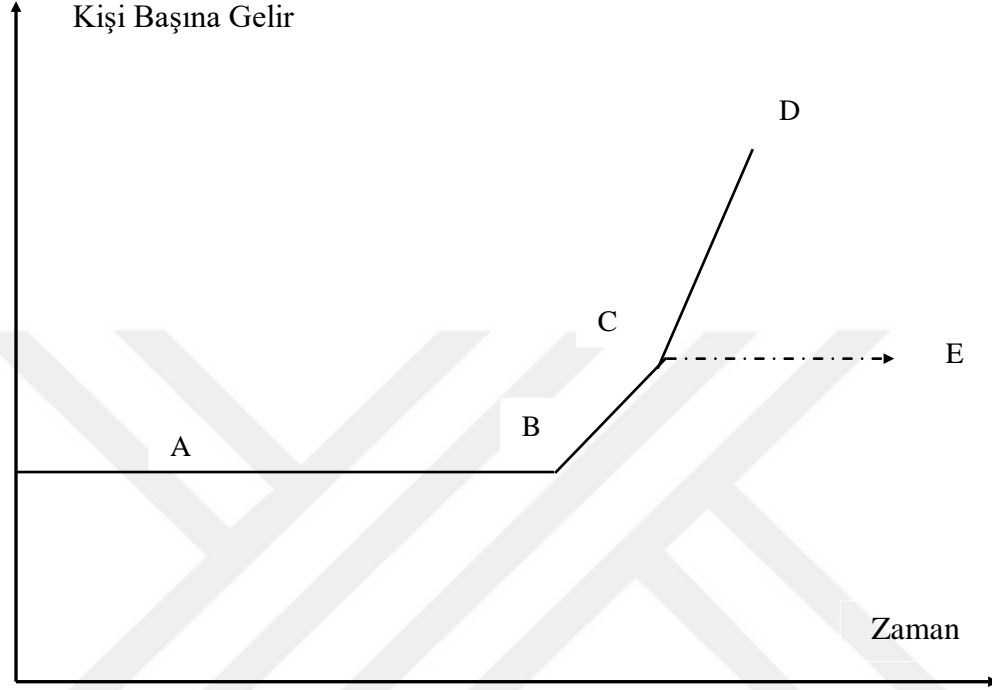
1.3. Orta Gelir Tuzağına İlişkin Literatür Özeti

1.3.1. Uluslararası Literatürde Yer Alan Çalışmalar

Ohno (2009), “orta gelir tuzağı” olgusunun nasıl ortaya çıktığını kavrayabilmek için her bir ulusal ekonominin idrak ettiği *yapısal değişim* sürecinin aşamalarını incelemek gerektiğini ifade etmektedir. *Ohno*'ya göre düşük gelirli ekonomiler, başlangıç aşaması olan *sıfır aşamasında*, savaş başta olmak üzere siyasi kargaşa, kötü yönetim ve ekonomik yapının kırılabilirliği gibi sorunlar ile boğuşmaktadır. Dış yardımlara / desteklere bağımlı hale gelmiş olan bu ekonomilerde üretim faaliyetleri, madencilik ve tarım sektörlerinde yoğunlaşmaktadır. Bazı *Afrika* ülkeleri bu aşamayı geçebilmiş değildir. Bir sonraki aşama olan *birinci aşamada* ülke tasarımı, üretim, teknoloji ve pazarlama alanlarında yabancı firmaların hâkimiyeti altındadır. *Vietnam* örneğinde olduğu gibi sanayi üretiminde kullanılan temel hammaddeler ve ara malları ithal edilmektedir; ülkenin iktisadi faaliyetlere katkısı niteliksiz işgücü ve sanayi arazisi temin etmekten ibarettir. *İkinci aşamaya* gelindiğinde yerli işletmelerin bazı sanayi dallarında hâkimiyeti ele geçirdiğini görmekteyiz. Bununla birlikte iktisadi yapının dış yardımlara / desteklere olan bağımlılığı sürmektedir. Bu aşama, orta gelirli ekonomiler açısından aşılması gereken en kritik eşiktir. *Güney Kore* ve *Tayvan* gibi ülkeler üretim, teknoloji ve lojistik alanlarında ihracatçı konuma gelerek bu kritik eşiği başarılı bir biçimde geçip *üçüncü aşamaya* sıçramayı becermiştir. Ne var ki bu kritik eşikten atlayamadığı için, “cam tavan” olarak tasvir edilen orta gelir tuzağına maruz kalan ülkeler de vardır. *Tayland*, *Malezya* ve *ASEAN* (Güneydoğu Asya Uluslar Birliği) üyesi ülkelerin kahir ekseriyeti bu durumdadır. Bu ülkeler grubu, beşeri sermaye birikimini artırabilir ise üçüncü aşamaya sıçrayacaktır. Nihai aşama olan *dördüncü aşamaya* sadece *ABD*, *Japonya* ve *Avrupa Birliği* ülkeleri ulaşmıştır. Bilindiği gibi bu ülkeler grubu *yeni ürünler yaratma* kapasitesine sahip olmanın yanı sıra uluslararası piyasaları da yönlendirmektedir (*Ohno*, 2009: 26-28). Bununla birlikte her ülkenin, *ABD* veya *Japonya* örneğinde olduğu gibi, yapısal değişim sürecinin aşamalarını başarılı bir biçimde geçip nihai aşamaya mutlaka ulaşacağı söylenemez. Yukarıda da belirtildiği gibi nihai aşamaya sıçramayı engelleyen bir “cam

tavan” bulunmaktadır. Bu tavanın kırılması, birtakım reformlar tarafından desteklenmiş sağlam bir iktisadi yapının inşa edilmesiyle mümkün olacaktır (Ohno, 2009: 40-41).

Şekil 1.1. Ekonomilerin Gelişme Aşamaları



Kaynak: Tho, 2013.

Orta gelir tuzağı bağlamında bir başka çalışma Tho (2013) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada, ulusal ekonomilerin gelişme serüveni irdelenirken önemiyet arz ettiği düşünülen beş nokta belirlenmiştir (bkz. Şekil 1.1). Şekilde görüldüğü gibi, geleneksel toplum hayatının hüküm sürdüğü ve “yoksulluk tuzağı”na yakalanmış azgelişmiş ülkeler, A noktası ile B noktası arasında yer almaktadır. Bu ülkelerden herhangi biri yoksulluk tuzağından kurtulmuş ise B noktasından yukarıya doğru yürümeye yani iktisadi açıdan gelişmeye başlamaktadır. C noktası, ülkenin orta gelir düzeyine ulaştığını göstermektedir. Bu nokta, aynı zamanda ülkenin “orta gelir tuzağı”na yakalanabileceği en kritik noktadır. C noktasına gelmeyi başarmış olan orta gelirli bir ülkenin önünde iki seçenek vardır: Sürdürülebilir bir büyüme performansı yakalayıp daha yukarıda bulunan D noktasına doğru yürümek... Ya da orta gelir tuzağına yakalandığı için durağanlaşmış olan büyüme performansının tesiri altında C noktası ile E noktası arasında salınmak...

Şimdi Tho'dan (2013) istifade ederek bir ülkenin orta gelir tuzağına hangi koşullar altında yakalandığını göstermeye çalışalım. Bilindiği gibi düşük gelirli bir ekonomide *işgücü fazlası* bulunmaktadır. Bu *fazla*, reel ücretleri düşük düzeylerde tutarak ülkenin üretici birimlerine maliyet üstünlüğü sağlamaktadır. Ne var ki *işgücü fazlası*, doğal olarak, *işgücü sıkıntısı* çeken ve tam da bu nedenle reel ücretlerin görece yüksek olduğu ülkelere yönelmektedir. Bir başka ifade ile düşük gelirli ekonomiden orta ya da yüksek gelirli ekonomilere yoğun bir *işgücü transferi* gerçekleşmektedir. Bu transfer, düşük gelirli ekonominin faktör piyasalarında reel ücretlerin yükselmesine sebep olmaktadır. Bunun bir yansıması olarak düşük gelirli ekonomi, C noktasına ulaştığında ucuz işgücünden kaynaklı mukayeseli maliyet üstünlüğünü yitirmiş bulunmaktadır. Şöyle de söylenebilir: Düşük gelirli ekonomi C noktasına ulaşmış olmakla birlikte, işgücü çıkışının bir yansıması olarak *emek yoğun sektörler* bağlamında sahip olduğu mukayeseli üstünlüğü kaybettiği için orta gelir tuzağına yakalanmıştır. Bu tuzaktan kurtulmak için ülke, *emek yoğun üretim* dallarından *beşeri sermaye yoğun* üretim dallarına geçiş yapmalıdır. Böyle bir geçiş, devletin beşeri sermaye birikimini (nitelikli işgücü) artırmayı amaçlayan bir eğitim sistemi inşa etmesi ile mümkün olabilecektir.

Orta gelir tuzağına ilişkin olarak yapılmış bir başka çalışma (Felipe ve diğerleri, 2012), 1950-2010 dönemi verileri temelinde 124 ülkeyi incelemektedir. Bu çalışmada ülkeler, 1990 yılı fiyatlarıyla ve satın alma gücü paritesine göre hesaplanmış *kişi başına düşen gayrisafi yurtiçi hâsıla* (GYH) değerleri esas alınarak tasnif edilmiştir. Gelir düzeyi 2.000 USD'nin altında olan ülkeler *düşük gelirli*, 2.000 USD ile 7.250 USD arasında olan ülkeler *alt orta gelirli*, 7.250 USD ile 11.750 USD arasında olan ülkeler *üst orta gelirli* ve 11.750 USD'nin üzerinde olan ülkeler *yüksek gelirli* kabul edilmiştir. Çalışmanın temel soruları ise şunlardır: Bir ülke bir üst gelir grubuna sıçrama aşamasında iken, kişi başına GYH'nin yıllık ortalama artış oranı ne olmuştur? Bir üst gelir grubuna geçiş ne kadar bir sürede gerçekleştirilmiştir? Ülke alt orta gelir grubunda kaç yıl, üst orta gelir grubunda kaç yıl beklemiştir?

Bu kapsamlı çalışmanın ortaya koyduğu temel bulguya göre bir ülkenin *alt* ya da *üst* orta gelir tuzağından kaçınabilmesi için, biri kişi başına GYH'nin büyüme hızına diğeri zamana ilişkin iki koşulu sağlıyor olması gerekmektedir. Şöyle ki: (a) *Alt orta gelirli* bir ülke *kişi başına düşen GYH* değerini ortalama olarak her yıl minimum yüzde 4.7 oranında

artırmalıdır. Öte yandan bu ülke, 28 yıldan daha az bir sürede *üst orta gelir* grubuna sıçramalıdır. *Aksi takdirde alt orta gelir tuzağına düşecektir.* (b) *Üst orta gelirli* bir ülkenin *kişi başına düşen GYH* büyüme hızı, ortalama olarak her yıl minimum yüzde 3.5 olmalıdır. Bu ülke, diğer taraftan da 14 yıldan daha az bir sürede *yüksek gelir* grubuna terfi etmelidir. *Aksi takdirde alt orta gelir tuzağına yakalanacaktır* (Felipe ve diğerleri, 2012: 24-26).

Tablo 1.2’de görüldüğü gibi *Türkiye*, *Bulgaristan* (53 yıl) ve *Kosta Rika* (54 yıl) ile birlikte alt orta gelir grubunda en uzun süre (50 yıl) kalan ülkedir. *Çin*, *Güney Kore* ve *Tayvan* gibi ülkeler daha kısa sürede alt orta gelir grubundan üst orta gelir grubuna yükselmeyi başarmıştır. Öte yandan *Türkiye*’nin kişi başına düşen GYH’sı bu 50 yıllık zaman diliminde yıllık ortalama olarak sadece yüzde 2.6 büyümüştür. Felipe ve diğerleri (2012) tarafından yapılan çalışmanın esas aldığı kriterler bağlamında *Türkiye*’nin içinde bulunduğu durumu incelediğimizde şunu görüyoruz: *Türkiye*, üst orta gelir grubuna geçiş aşamasında, hem minimum büyüme performansının (yüzde 4.7) altında kaldığı, hem de minimum süreyi (28 yıl) aştığı için, *alt orta gelir tuzağına yakalanmıştır*. Bu tuzağa yakalandığı içindir ki, *Türkiye* yüksek gelirli ekonomiler grubuna terfi etmeyi başaramamıştır. Bununla birlikte *Hong Kong*, *Güney Kore* ve *Tayvan* gibi ülkelerin, çok kısa bir zaman diliminde (ortalama 7-8 yıl) ve “tereyağından kıl çeker gibi” yüksek gelir grubuna geçtiği görülmektedir.¹ *Asya kaplanları* olarak da bilinen bu ülkeler, yüksek gelir grubuna geçiş aşamasında yıllık ortalama olarak yüzde 5.0’in üzerinde bir büyüme performansı (yüzde 3.5 olarak öngörülen minimum büyüme performansından daha yüksek) ortaya koymuştur. Sonuç olarak söz konusu ülkeler, bu büyüleyici performans sayesinde *üst orta gelir tuzağına yakalanmaksızın* yüksek gelirli ekonomiler grubuna yükselmeyi becermiştir (bkz. Tablo 1.3).

¹ Şu notu düşelim: *Güney Kore*, kendisi için kırılma yılı olarak nitelendirilebileceğimiz 1980 yılından önce ekonomik olarak *Türkiye*’den daha kötü bir durumdadır. Bununla birlikte bu ülke *ARGE*, *inovasyon*, *eğitim* ve *teknoloji* alanlarında tutarlı politikalar izleyerek 1995 yılında yüksek gelirli ekonomiler grubuna geçmiştir (Arslanhan ve Kurtsal, 2010).

Tablo 1.2. Alt Orta Gelir Grubundan Üst Orta Gelir Grubuna Geçiş

Ülke	Bölge	1	2	3	4
Çin	Asya	1992	2009	17	7.5
Malezya	Asya	1969	1996	27	5.1
Güney Kore	Asya	1969	1988	19	7.2
Tayvan	Asya	1967	1986	19	7.0
Tayland	Asya	1976	2004	28	4.7
Bulgaristan	Avrupa	1953	2006	53	2.5
Türkiye	Avrupa	1955	2005	50	2.6
Kosta Rika	Latin Amerika	1952	2006	54	2.4
Umman	Ortadoğu	1968	2001	33	2.7

Kaynak: Felipe ve diğerleri, 2012: 22.

Not: ▪ 1. Alt Orta Gelir Grubuna Terfi Ettiği Yıl ▪ 2. Üst Orta Gelir Grubuna Terfi Ettiği Yıl ▪ 3. Alt Orta Gelir Grubunda Geçirdiği Yıl ▪ 4. Alt Orta Gelir Grubundan Üst Orta Gelir Grubuna Geçme Aşamasında Kişi Başına Düşen GYH Yıllık Ortalama Büyüme Hızı

Tablo 1.3. Üst Orta Gelir Grubundan Yüksek Gelir Grubuna Geçiş

Ülke	Bölge	1	2	3	4
Hong-Kong	Asya	1976	1983	7	5.9
Japonya	Asya	1968	1977	9	4.7
Güney Kore	Asya	1988	1995	7	6.5
Singapur	Asya	1978	1988	10	5.1
Tayvan	Asya	1986	1993	7	6.9
Avusturya	Avrupa	1964	1976	12	4.1
Belçika	Avrupa	1961	1973	12	4.4
Danimarka	Avrupa	1953	1968	15	3.3
Finlandiya	Avrupa	1964	1979	15	3.6
Fransa	Avrupa	1960	1971	11	4.4
Almanya	Avrupa	1960	1973	13	3.4

Tablo 1.3.'ün devamı

Yunanistan	Avrupa	1972	2000	28	1.8
İrlanda	Avrupa	1975	1990	15	3.2
İtalya	Avrupa	1963	1978	15	3.4
Hollanda	Avrupa	1955	1970	15	3.3
Norveç	Avrupa	1961	1975	14	3.5
Portekiz	Avrupa	1978	1996	18	2.8
İspanya	Avrupa	1973	1990	17	2.7
İsveç	Avrupa	1954	1968	14	3.6
Arjantin	Latin Amerika	1970	2010	40	1.2
Şili	Latin Amerika	1992	2005	13	3.7
İsrail	Ortadoğu	1969	1986	17	2.6
Mauritus		1991	2003	12	4.0

Kaynak: Felipe ve diğerleri, 2012: 24.

Not: ▪ **1.** Üst Orta Gelir Grubuna Terfi Ettiği Yıl ▪ **2.** Yüksek Gelir Grubuna Terfi Ettiği Yıl ▪ **3.** Üst Orta Gelir Grubunda Geçirdiği Yıl ▪ **4.** Üst Orta Gelir Grubundan Yüksek Gelir Grubuna Geçme Aşamasında Kişi Başına Düşen GYH Yıllık Ortalama Büyüme Hızı.

Bu bağlamda yapılmış bir başka çalışma (Agénor ve diğerleri, 2012: 3-4), diğer tüm çalışmalar gibi, orta gelir tuzağını bir süreç olarak ele alıp aşamalar halinde anlatmaktadır. Bu çalışmaya göre ülke, başlangıç aşamasında *düşük gelirli ekonomiler* grubunda olup ağırlıklı olarak emek-yoğun teknikler kullanarak tarımsal üretim yapmaktadır. *Orta gelirli ekonomiler* grubuna geçilirken tarım sektöründen imalat sektörüne aktarılan işgücünün verimlilik düzeyi yükselmektedir. Bu aşamada, hiç kuşkusuz yüksek tempolu bir büyüme gerçekleşmektedir. Bununla birlikte bir sonraki aşamada (yani ülke *orta gelirli ekonomiler* grubuna terfi ettikten sonra), işgücü transferi bittiği ya da emek yutucu faaliyetler arttığı için, bir taraftan verimlilik artışları yavaşlarken diğer taraftan da büyüme durağanlaşmaktadır. Bu aşamada ortaya çıkan iki önemli olgu iktisadi yapıyı ciddi bir biçimde tehdit etmektedir. Birinci olgu, reel ücret düzeyinin yükselmesinden kaynaklanan maliyet artışlarıdır. İkinci olgu ise izlenmekte olan *ithal ikameci* politikalardan ötürü kazançların azalıyor olmasıdır. Bütün bunların bir

sonucu olarak ülkenin uluslararası rekabet gücü aşındığı için orta gelir tuzağı gündeme gelmektedir. Bu tuzaktan kurtulmak için ülkenin altyapıyı olgunlaştırması, işgücü piyasasını iyileştirilmesi, mülkiyet haklarını güçlendirilmesi ve *yenilik* (inovasyon) temelli üretim dallarına yönelmesi gerekmektedir (Agénor ve diğerleri, 2012: 3-4).

Orta gelir tuzağı olgusu, iktisat literatürüne yeni giren bir olgudur. *Eichengreen ve diğerleri*, 2010'lerden itibaren bu olgu etrafında peş peşe çalışmalar yaparak analiz halkasını genişletmiştir. Bu ekibin yaptığı ilk çalışma (Eichengreen ve diğerleri, 2012: 79), şu temel sorunun cevabını aramaktadır: Hangi koşullar ortaya çıkmış ise, ülkenin orta gelir tuzağına yakalandığını söyleyebiliriz? Çalışmanın temel bulguları şöyledir: (a) Ülkenin (2005 yılı fiyatları ile satınalma gücü paritesine göre hesaplanmış) kişi başına düşen GYH değeri 16.740 USD düzeyinde olmalıdır. (b) Bu değer, lider ülkenin kişi başına düşen GYH değerinin yüzde 58.0'ine tekabül ediyor olmalıdır. (c) Ülkenin imalat sanayinde istihdam edilen işgücünün, istihdam edilen toplam işgücü içindeki payı yüzde 23.0 düzeyinde olmalıdır. O halde ülke bir taraftan kişi başına GYH değerini yükseltip diğer taraftan imalat sanayi istihdamının toplam istihdam içindeki payını yükseltir ise orta gelir tuzağından kurtulacaktır. İkinci çalışmada (Eichengreen ve diğerleri, 2013: 12), bunların nasıl başarılacağına dair değerlendirmeler yapılmaktadır: Ülke, *beşeri sermaye yoğun* üretim alanlarına yönelir ve yüksek teknoloji ihtiva eden ürünler ihracatının toplam ihracat içindeki payını yükseltir ise, kişi başına GYH değerini ve imalat sanayi istihdamını arttırabilecektir.

Orta gelir tuzağı olgusuna ilişkin bir başka çalışma Kharas ve Kohli (2011) tarafından yapılmıştır. Bu çalışma orta gelir tuzağına maruz kalmış bulunan *Latin Amerika* ülkelerinin durumunu incelemektedir. Çalışmanın hareket noktası, bu ülkelerin temel sorunlarından biri olan gelir dağılımı eşitsizliğidir. Bu sorun aşamadığı için, söz konusu ülkelerde *fiili GYH potansiyel GYH*'nin altında kalmaktadır. Fiili GYH ile potansiyel GYH arasındaki bu fark, şu iki soruna derinlik kazandırmaktadır: *durgunluk* ve *borçlanma*. Bu nedensellik ilişkileri, doğal olarak ülkelerin orta gelir tuzağına maruz kalması sonucunu doğurmaktadır. Çalışma (Kharas ve Kohli, 2011: 281-289), orta gelir tuzağından kurtulmak için söz konusu ülkenin yapması gerekenleri şu şekilde sıralamaktadır: (a) *Üretimi çeşitlendirme* stratejisinden belli üretim dallarında *uzmanlaşma* stratejisine geçilmelidir. (b) *Fiziki sermaye birikimi* odaklı büyüme

stratejisinden *toplam faktör verimliliği* odaklı büyüme stratejisine geçilmelidir. (c) İktisadi süreçlerin yönetiminde *merkeziyetçi* anlayıştan *ademi merkeziyetçi* anlayışa geçilmelidir.

Peki, bu *geçişler* nasıl mümkün olacak? Bu sorunun cevabı bir başka çalışmada (Gill ve Kharas, 2015: 14-19) verilmektedir. Söz konusu çalışmaya göre Latin Amerika ülkelerinin orta gelir tuzağından kurtulmasını sağlayacak bu radikal geçişlerin gerçekleştirilebilmesi için: (a) Ticaret ağı genişletilmelidir. (b) Teknolojik atılımlar gerçekleştirilmelidir. (c) Gelir eşitsizliği giderilmelidir. (d) Dışa bağımlılık azaltılmalıdır. (e) Yolsuzlukla mücadele edilmelidir. (f) Girişimcilik ve yenilikçi fikirler desteklenmelidir. Şöyle de söylenebilir: Orta gelir tuzağından kurtuluş, siyasi, sosyal ve ekonomik reformlarla desteklenmiş sağlam bir iktisadi yapının oluşturulması ile mümkün olacaktır.

Bir başka çalışma (Woo, 2012), Çin'in neden orta gelir tuzağına yakalandığı sorusu etrafında gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada, ülkelerin kişi başına düşen GYH değerlerini ABD'nin kişi başına düşen GYH değerine referansla tanımlayan bir endeks (*CUI Endeksi*) geliştirilmiştir. Ülkeler bu endeks değerlerine göre tasnif edilmiştir. *CUI Endeksi* değeri yüzde 20'nin altında kalan ülkeler *düşük gelirli ekonomiler* olarak, yüzde 20.0 ile yüzde 55.0 arasında olan ülkeler *orta gelirli* ve yüzde 55.0'in üzerine çıkan ülkeler *yüksek gelirli ekonomiler* kabul edilmiştir (Woo, 2012: 314).

CUI Endeksi, Çin'in *orta gelirli* bir ülke olduğunu tespit etmektedir. Çin 2008 yılında orta gelirli ekonomiler grubuna yükselmiş olmasına rağmen, takip eden yıllarda ortaya koyduğu "kötü" büyüme performansından ötürü yüksek gelirli ülkeler grubuna terfi edemeyerek orta gelir tuzağına yakalanmıştır. Bu ülkenin büyüme performansını düşüren temel sebepler şunlardır (Woo, 2012: 313): (a) Kamu bankalarının kredi dağıtımındaki başarısızlığı. (b) Uzun soluklu bir verimlilik artışı sağlanamaması. (c) Yönetim kusurlarının / zaaflarının sosyal gerilimleri arttırması. (d) Sürdürülebilir kalkınmayı tehdit eden çevre sorunlarına yönelik hassasiyetlerin artması. (e) Uluslararası alanda siyasi ve iktisadi gerilimlerin artması.

Robertson ve Ye (2013) tarafından yapılan çalışma, diğer çalışmalardan farklı olarak, bir ülkenin orta gelir tuzağına yakalanıp yakalanmadığını ekonometrik testler uygulayarak

tespit etmeyi amaçlamaktadır. 1950-2010 dönemi verilerinin kullanıldığı bu çalışmada, Türkiye dâhil, 46 orta gelirli ekonomi üç farklı teste tabi tutulmuştur: *Genişletilmiş Dickey-Fuller* birim kök testi (DF), *Zivot-Andrews* birim kök testi (ZA) ve *Lumsdaine-Papell* birim kök testi (LP). Test sonuçları, 46 ekonomiden 23'ünün orta gelir tuzağına düştüğünü ortaya koymaktadır. Türkiye, ZA ve LP birim kök testlerine göre orta gelir tuzağına yakalanmış bir ekonomi değildir. Buna mukabil DF birim kök testi referans alındığında Türkiye'nin orta gelir tuzağına yakalandığı görülmektedir (Robertson ve Ye, 2013: 5).

Türkiye'nin (DF birim kök testinin tespit ettiği) bu orta gelir tuzağından kurtulmak için, sanayi üretimini öncelik tanınması, eğitim ve ihracat alanlarına daha fazla önem vermesi, enflasyon oranını düşürmesi, gelir eşitsizliklerini gidermesi ve dışa bağımlılığını azaltması gerekmektedir (Kanchoochat ve Intarakumnerd, 2014: 3; Bulman ve diğerleri, 2014: 2).

1.3.2. Ulusal Literatürde Yer Alan Çalışmalar

Orta gelir tuzağına ilişkin bir başka çalışma, Türkiye deneyimi esas alınarak, *MUSİAD* (2012) tarafından yapılmıştır. Çalışmanın amacı, bir ülkenin gelir tuzağına yakalanmasının sebeplerini ortaya koyduktan sonra bu tuzaktan kurtulmanın yöntemlerini belirlemektir. Çalışmada *gelir tuzağı* olgusu, ülkenin bir üst gelir grubuna terfi etmesini mümkün kılacak hamleleri yapamayarak bir “kısır döngü” içine girmesi olarak tanımlanmaktadır (MUSİAD, 2012: 96). Söz konusu hamlelerin yapılamayışının sebebi olarak da büyüme performansının yavaşlaması / durağanlaşması gösterilmektedir: Büyüme performansı ne kadar yavaşlar / durağanlaşır ise, ülkenin gelir tuzağına yakalanması ihtimali o kadar artmaktadır. Bir başka ifade ile *uzun dönemli ve sürdürülebilir* bir büyüme dalgası yakalamış ülkeler bir üst gelir grubuna yükselebilmektedir. Büyümesi yavaşlayan ve gelir tuzağı riskiyle karşılaşan ülkenin önünde, *Tho*'nun da (2013) belirttiği gibi, iki seçenek vardır: (a) Sürdürülebilir bir büyüme performansı yakalayıp bir üst gelir grubuna terfi etmek. (b) Büyümenin durağanlaşması / tıkanması ile birlikte gelir tuzağına yakalanmak (bkz. Tablo 1.4). MÜSİAD'ın çalışmasına göre birinci seçenek, Güney Kore ve Tayvan örneklerinde olduğu gibi, teknolojik atılımlar gerçekleştiren ülkeler için geçerli olmaktadır. Bununla birlikte büyümesi durağanlaştığı için ikinci seçeneğe mahkûm olmuş yani gelir tuzağına

yakalanmış çok sayıda Asya ve Afrika ülkesi bulunmaktadır. Bu ülkelerde büyümenin durağanlaşması / tıkanması, *verimlilik artışı* sağlanarak giderilebilecektir (MÜSİAD, 2012: 96-98).

Tablo 1.4. İktisadi Büyüme ile Gelir Grupları Arasındaki İlişki (OGT Açısından)

Betimleme	1	2	3
Koşu: Devam Eden Hızlı Büyüme	Fakir, Sağlıklı, Umutlu	Orta Gelirli, Sağlıklı, Umutlu	Zengin, Sağlıklı, Mutlu
Yürüyüş: Yavaşlayan Büyüme	Düşük Gelir Tuzağı Riski Altında	Orta Gelir Tuzağı Riski Altında	Yüksek Gelir Tuzağı Riski Altında
Hareketsizlik: Durağan Büyüme	Fakir ve Hasta	Orta Gelirli ve Hasta	Zengin ve Hasta

Kaynak: MÜSİAD, 2012: 97.

Not: ▪ 1. Düşük Gelirli Ülkeler ▪ 2. Orta Gelirli Ülkeler ▪ 3. Yüksek Gelirli Ülkeler.

Orta gelir tuzağı temelinde Türkiye’yi inceleyen bir başka çalışma, Yeldan ve diğerleri (2012) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada (*heterojen* bir iktisadi yapıya sahip olduğu ön kabulünden hareket edilerek) Türkiye, gelir düzeyleri farklı üç bölge halinde ele alınmıştır: (a) Sanayi kaynaklı bir gelişme sürdüğü için orta gelir tuzağına yakalanma riski taşımayan bölgeler. (b) Orta gelir tuzağına yakalanma riski taşıyan bölgeler. (c) Orta gelir tuzağının ötesinde yoksulluk tuzağı riski taşıyan bölgeler (Yeldan ve diğerleri, 2012: 79). Bu çalışmaya göre üretim yapılarındaki farklılıklardan kaynaklanan bölgeler arası gelir farklılıkları sürekli olarak büyümektedir. Bu durum ülkenin genel büyüme performansına olumsuz yönde tesir etmektedir. Orta gelir tuzağı riskini hafifletmek için yapılması gereken, bölgeler arası gelir farklılıklarını azaltmaktır (Yeldan ve diğerleri, 2012: 31-69).

Bir başka çalışmada (Eğilmez, 2012), orta gelir tuzağına yakalanmadan önce, ülkede görülen bazı “hastalıkların” envanteri çıkarılmıştır. Bu çalışmaya göre söz konusu ülkelerin en temel hastalığı, tasarruf ve yatırım düzeyinin düşük kalmasıdır. Bir diğer hastalık, imalat sanayinde gelişimin çok yavaş olmasıdır. Bununla bağlantılı olarak

sanayi üretimini çeşitlendirmenin mümkün olmaması sorun teşkil etmektedir. Son hastalık ise emek piyasası koşullarının iyileştirilememesidir. Nitekim bu hastalıklar, bir müddet sonra ülkeyi orta gelir tuzağına taşımaktadır. Peki, orta gelir tuzağının nicel göstergesi nedir? Bir ülkede kişi başına düşen GYH, ABD’de kişi başına düşen GYH’nin yüzde 20’sine “takılıp kalmış” ise o ülkenin orta gelir tuzağına düştüğü kabul edilmektedir.

Aşağıdaki tablo (1.5), bu analitik çerçeve içinde Türkiye’nin durumunu ortaya koymaktadır. Görüldüğü gibi 2007’den itibaren Türkiye’de kişi başına düşen GYH, ABD’de kişi başına düşen GYH’nin yüzde 20’sine “takılıp kalmıştır”. O halde şunu söyleyebiliriz: Türkiye, orta gelir tuzağı riski ile karşı karşıyadır (Eğilmez, 2012).

Tablo 1.5. Türkiye ile ABD’nin Kişi Başına Düşen GYH Bakımından Karşılaştırılması

	1	2	3		1	2	3
1980	2 269	12 575	18.0	1999	4 016	34 601	11.6
1981	2 248	13 965	16.1	2000	4 218	36 432	11.6
1982	1 989	14 410	13.8	2001	3 053	37 241	8.2
1983	1 792	15 531	11.5	2002	3 589	38 113	9.4
1984	1 703	17 099	10.0	2003	4 642	39 591	11.7
1985	1 869	18 231	10.3	2004	5 952	41 838	14.2
1986	2 029	19 078	10.6	2005	7 278	44 218	16.5
1987	2 290	20 062	11.4	2006	7 899	46 351	17.0
1988	2 449	21 442	11.4	2007	9 562	47 954	19.9
1989	2 853	22 879	12.5	2008	10 691	48 302	22.1
1990	3 915	23 913	16.4	2009	8 881	46 909	18.9
1991	3 861	24 365	15.8	2010	10 475	48 310	21.7
1992	3 978	25 466	15.6	2011	11 140	49 733	22.4
1993	4 438	26 441	16.8	2012	11 552	51 403	22.5
1994	3 150	27 755	11.4	2013	12 395	52 741	23.5
1995	4 025	28 762	14.0	2014	12 022	54 559	22.0
1996	4 238	30 047	14.1	2015	10 909	56 174	19.4

Tablo 1.5.'in devamı

1997	4 352	31 553	13.8	2016	10 742	57 436	18.7
1998	4 380	32 929	13.3				

Kaynak: IMF, 2017.

Not: ▪ 1. Türkiye’de Kişi Başına Düşen GYH ▪ 2. ABD’de Kişi Başına Düşen GYH ▪ 3. Türkiye’de Kişi Başına Düşen GYH’nin ABD’de Kişi Başına Düşen GYH’ye Oranı.

Eğilmez, üç yıl sonra bu çalışmayı güncelleyerek Türkiye açısından orta gelir tuzağı riskinin ortadan kalkmadığını göstermiştir. Bu yeni çalışmada Türkiye’nin orta gelir tuzağından kurtulması için iki alternatif strateji sunulmaktadır. İlk strateji, faizlerin ve tasarrufların artırılması üzerine oturtulmuştur. Faizlerin yüksek olması durumunda ise, ikinci strateji yani *B Planı* uygulanmalıdır. İkinci strateji, yurtdışı talep artırılarak ekonominin canlandırılması temelinde işlemektedir. Yurtdışı talep, tüketim eğilimi yüksek kesimlere ilave harcama yapma imkânları sağlanarak artırılmalıdır (Eğilmez, 2015).

Orta gelir tuzağına ilişkin bir başka ekonometrik çalışmada (Şahin ve diğerleri, 2015), 1980-2013 dönemi verileri temelinde Türkiye’nin temel makroekonomik değişkenlerinin kişi başına düşen GYH değeri üzerine etkisi incelenmiştir. Bu çalışmada değişkenler arasındaki ilişkiyi tespit etmek için *Johansen Eş-bütünleşme Testi* ve *Granger Nedensellik Testi* uygulanmıştır. Test sonuçları, *ihracat*, *para arzı*, *bütçe dengesi* ve *sabit sermaye yatırımı* gibi makroekonomik değişkenler ile *kişi başına düşen gelir* arasında *nedensellik ilişkisi* olduğunu ortaya koymaktadır. Buna mukabil *enflasyon oranı* ve *tasarruf oranı* gibi makroekonomik değişkenler ile *kişi başına düşen gelir* arasında doğrudan nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır (Şahin ve diğerleri, 2015: 230). Çalışma, orta gelir tuzağına tedbir olarak dış ticaret dengesinin kurulmasını, imalat sanayi ve *yenilik* temelli teknoloji yatırımlarının desteklenmesini, AR-GE faaliyetlerinin artırılmasını önermektedir (Şahin ve diğerleri, 2015: 233).

Bu bağlamda yapılmış bir başka çalışma (Bozkurt, 2014), iki temel soruya cevap aramıştır. İlk soru şudur: *Orta gelirli ekonomiler* grubunun hangi katmanı (üst orta gelirli ekonomiler mi, alt orta gelirli ekonomiler mi), orta gelir tuzağı ile karşılaşma riskine daha yakındır? Çalışmanın bulguları, üst orta gelirli ekonomilerin orta gelir tuzağına yakalanması ihtimalinin daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Cevabı aranan ikinci

soru ise orta gelir tuzağı tehdidini daha fazla algılayan üst orta gelirli ekonomilerde “yakınsama hipotezi”nin geçerli olup olmadığıdır.²

Bu soru etrafında *Türkiye*’nin de dâhil olduğu 28 üst orta gelirli ekonomi birim kök testleri uygulanarak incelenmiştir. Bulgular, yakınsama hipotezinin 15 ülkede geçerli olduğunu, diğer ülkelerde ise “ıraksama” yaşandığını göstermektedir. *Alt orta gelirli ülkelerin yüksek gelirli ülkeleri yakalaması* ise oldukça zordur (Bozkurt, 2014: 128).

Çalışmanın ortaya koyduğu bulgular, bu bağlamda yapılmış diğer çalışmaların bulguları ile uyumludur. Bu nedendir ki, bu çalışmanın *Türkiye* gibi “ıraksama” sorunu yaşayan üst orta gelirli ülkelere önerdiği çözüm stratejileri, diğer çalışmaların önerdiği çözüm stratejilerinden çok da farklı değildir. Şöyle ki: Orta gelirli bir ekonominin yüksek gelirli ekonomilere “yakınsaması” için yurtiçi tasarruf düzeyini yükseltici, gelir eşitsizliklerini giderici, yüksek katma değer yaratan üretim alanlarına yönelmeyi sağlayıcı, eğitim kalitesini artırıcı ve AR-GE faaliyetlerini destekleyici politikalar izlemesi gerekmektedir (Bozkurt, 2014: 129-131).

Türkiye’nin orta gelir tuzağı bağlamında değerlendirildiği bir başka çalışma *Dünya Bankası* (World Bank, 2014) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada, *Türkiye*’nin “doğu ile batı arasında bir köprü” kurduğu ve 2000’li yıllarda gerçekleştirdiği *ekonomik başarıları* ile başta *İslam ülkeleri* olmak üzere birçok ülkeye “rol model” olduğu vurgulandıktan sonra, 2012 ve 2013 yıllarında büyüme hızının yüzde 5.0’lerden yüzde 3.0’lere gerilediği ifade edilmektedir. *Türkiye*, kötüleşen büyüme performansının ve artan dış finansman ihtiyacının doğurduğu riskleri gideremediği için, orta gelir tuzağı ile tanışmıştır. Bunun

² *Solow* büyüme modelinde “yakınsama” kavramı ile gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomilerin reel büyüme oranlarının uzun dönemde birbirine yakınlaşacağı ve gelişmekte olan ekonomilerin gelişmiş ekonomileri yakalayacağı kastedilmektedir. Şöyle ki: *zengin* ülkelere doğru “sermaye akışı” gerçekleşmektedir. Bir yandan sermayenin işgücüne nazaran daha hızlı artması *faiz hadlerini* düşürürken diğer yandan *eş oranlı yatırım*, faktör donanım farklılıkları sebebiyle, *fakir* ülkedeki *hâsıla artışının zengin ülkeye* nazaran daha hızlı olmasına yol açmaktadır. Bu çift taraflı olumlu değişim fakir ülkenin büyüme oranını ve *kişi başına düşen gelir düzeyini* arttırıp, zengin ülkenin *büyüme oranı* ve *kişi başına gelir düzeyine* ulaşmasına zemin hazırlamaktadır (aktaran Kibritçiöğlü, 1998: 214-215).

en önemli kanıtı, kişi başına düşen gelirin 2007 yılından itibaren 10.500 USD civarında seyrediyor olmasıdır. Çalışma, (World Bank, 2014: 3-21) orta gelir tuzağından kurtulması için, Türkiye'ye şunları tavsiye etmektedir: (a) Hukukun üstünlüğü ilkesi üzerine oturtulmuş bir siyasi iklim ve sürdürülebilir bir makroekonomik büyüme çerçevesi oluşturulmalıdır. (b) Doğrudan yabancı sermaye yatırımı girişlerini özendirici bir iktisadi yapı inşa edilmelidir. (c) Demografik bağımlılık düzeyi düşürülmelidir. (d) Yenilikçi üretim çabaları teşvik edilmelidir. (e) Sağlıklı bir iş ortamı hazırlanmalıdır. (f) Kurumsal yapı daha saydam bir hale getirilmelidir.

Türkiye'nin orta gelir tuzağına yakalanıp yakalanmadığını tespit etmeyi amaçlayan bir başka çalışma, Robertson ve Ye'nin (2013) yaklaşımı kullanılarak Koçak ve Bulut (2014) tarafından yapılmıştır. Bu ekonometrik çalışmada Lee-Strazicich ve Carrion-i-Silvestre birim kök testleri uygulanmıştır. Test sonuçları, son yıllarda büyüme ivmesi ciddi ölçülerde düşmüş olmakla birlikte, Türkiye'nin henüz orta gelir tuzağına yakalanmadığını ortaya koymaktadır. Ancak yeni bir büyüme dalgası yakalayıp "durağanlaşmayı" aşamaz ise, Türkiye'nin yakın bir gelecekte orta gelir tuzağına düşmesi kaçınılmaz görünmektedir. Bu nedenle ki, makroekonomik istikrar sağlayıcı ve tasarruf eğilimini arttırıcı politikalar izlenerek büyüme ivmesi yükseltilmelidir (Koçak ve Bulut, 2014: 16-18).

Orta gelir tuzağı bağlamında yapılmış bir diğer ekonometrik çalışma *Dalgıç ve diğerlerine (2014)* aittir. *Makroekonomik ve kurumsal* değişkenlerin orta gelir tuzağına karşı yürütülen mücadeleyi hangi ölçüde desteklediğini ölçmeyi amaçlayan bu çalışmada *Probit Regresyon Analizi (PRA)* uygulanmıştır. Analiz sonuçlarına göre, dış ticaret hadleri düzeltilir, teknolojik ilerleme gerçekleştirilir, beşeri sermaye birilimi artırılır, ekonomi yönetimi daha demokratik ve şeffaf bir hale getirilir, hukuki altyapının sağlamlştırılır ve yatırım ortamı iyileştirilir ise orta gelir tuzağı riski hafiflemektedir (Dalgıç ve diğerleri, 2014: 118-122).

BÖLÜM 2. TÜRKİYE EKONOMİSİ VE ORTA GELİR TUZAĞI

2.1. 1980’li ve 1990’lı Yıllar: Türkiye Ekonomisi Alt Orta Gelir Tuzağına Yakalanıyor

1980 Dönüşümü, Türkiye ekonomisini orta gelir tuzağı perspektifinde incelemeyi amaçlayan bu çalışma açısından önemli bir referans noktası durumundadır. Nitekim Türkiye, 1980 yılının hemen başında alınan *24 Ocak Kararları*’nın tayin ettiği yeni bir anlayış içinde, yıllarca uyguladığı *ithal ikameci birikim* modelinden vazgeçip (kapitalist sistemin ‘*merkez*’inden yükselmekte olan ‘neoliberal dalga’ya uygun olarak) ihracatın öncülüğünde dışa açılmayı hedefleyen farklı bir birikim modeli (*ihracata dayalı birikim*) benimsemiştir. Bir başka ifade ile 1980’li yıllar boyunca ülkenin kaynakları / dinamikleri ihracat için seferber edilmiştir. Bu yeni birikim modeli ücretlerin reel olarak geriletmesini gerektirmektedir. Böylelikle bir taraftan yurtiçi talep daraltılırken diğer taraftan da üretim maliyetleri azaltılmış olacaktır. Yurtiçi talebin daralması firmaları dış pazara yönlendirecektir. Üretim maliyetlerinin azalması ise uluslararası rekabet gücünü yükseltecektir (Aydın, 2005). Bu tercih, 1980’li yıllarda ülkenin ihracat performansını önemli ölçüde artırmıştır. *İhracatın gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı*, 1980 yılında yüzde 3.2 düzeyinde iken 1987 yılında yüzde 8.8 düzeyine yükselmiştir. Diğer taraftan 1980 yılında yüzde 2.4 küçülmüş olan ekonomi, 1981-87 döneminde yıllık ortalama olarak yüzde 5.8 oranında büyümüştür. Bununla birlikte *kişi başına düşen GYH* düzeyinde ciddi bir artış meydana geldiği (1980’de 2 bin 041 USD, 1987’de 2 bin 198 USD) söylenemez (bkz. Tablo 2.1). Bir başka ifade ile 1980’li yılların sonlarına gelindiğinde Türkiye, Dünya Bankası’nın (2015) yaptığı tasnife göre *alt orta gelirli* bir ekonomi konumunda olup, *alt orta gelir tuzağına düşme riski* ile karşı karşıyadır. Bu durumu Ohno’nun (2009) değerlendirmeleri temelinde sorguladığımız takdirde şunu söyleyebiliriz: Alt orta gelirli bir ülke olarak Türkiye, ‘yapısal değişim sürecinin aşamalarını’ başarılı bir biçimde geçemediği için, 1980’li yılların sonuna doğru *alt orta gelir tuzağı* tehdidini daha fazla hissetmeye başlamıştır. Çünkü dış finansmana duyulan ihtiyaç, daha doğrusu dış finansmana olan bağımlılık devam etmektedir. Ohno’nun “en kritik eşik” olarak tanımladığı bu eşik geçilebilmiş değildir.

Tablo 2.1. Türkiye Ekonomisi (1980-88): Büyüme Hızı, Kişi Başına GYH, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, İhracat / GYH

	1980	1981	1983	1985	1987	1988	1980-88	1981-87
1	-2.4	4.9	5.0	4.2	9.5	2.1	4.5	5.8
2	2 041	2 078	1 695	1 774	2 198	2 284	1 940	1877
3	101.4	34.0	31.4	45.0	38.9	73.7	48.4	37.2
4	8.6	7.6	8.2	7.6	8.8	8.4	8.1	8.0
5	3.2	5.0	7.0	8.9	8.8	9.6	7.3	7.5

Kaynak: TÜİK, 2009: 475,599; TCKB, 2015: 10,13,249.

Not : ▪ **1.** Büyüme Hızı: 1998 Fiyatlarıyla Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla Artış Oranı ▪ **2.** Kişi Başına Düşen Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla, Cari Fiyatlarla USD ▪ **3.** Enflasyon Oranı: TÜFE Yıl Sonu ▪ **4.** İşsizlik Oranı ▪ **5.** İhracat / Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla

1980’li yılların sonuna gelindiğinde ihracata dönük birikim modeli tıkanmıştır. Modelin sürdürülebilmesi, yeni yatırımların yapılmasını gerekli kılmaktadır. Bununla birlikte yurtiçi tasarruflar yeterli değildir. Bir başka ifade ile gerek yeni yatırımların yapılabilmesi gerekse devletin artan finansman ihtiyacının karşılanabilmesi için uluslararası tasarruflara yönelme seçeneği ön plan çıkmaktadır. Bu seçeneği hayata geçirmek için yasal düzenlemeler yapılarak sermaye girişlerinin önündeki engeller kaldırılmıştır. Sonuç olarak 1990’lı yılların başında yüksek faiz ve düşük kur beklentisine odaklı kısa vadeli sermaye girişleri yani “sıcak para” ile finanse edilen yeni bir büyüme yolu inşa edilmiştir. Sıcak paranın bir taraftan tüketim talebini uyarıp yeni bir genişleme dalgası yaratırken diğer taraftan da cari işlemler hesabında verilen açıkları kapatacağı beklenmektedir (Aydın, 2017). Ne yazık ki bu beklenti gerçekleşmemiştir. Sıcak para girişi, ekonominin belli ölçüde büyümesini mümkün kılmakla birlikte, cari işlemler dengesi, devletin finansman dengesi, yatırım-tasarruf dengesi gibi alanlarda yaşanmakta olan sorunları biraz daha derinleştirip finansal krizlere zemin hazırlamıştır (Kepenek ve Yentürk, 2007: 213-222). Nitekim 1994 yılında yüksek faiz ve düşük kur beklentisi zayıfladığı için sıcak paranın ülkeden çıkış yapması döviz fiyatını sert bir biçimde yukarı çekerek önce finans kesimini ardından reel kesimi tesiri altına alacak ağır bir krizi tetiklemiştir (Aydın, 2017).

1991 yılında vuku bulan Körfez Krizi'nin ardından büyüme süreci bir kez daha kesintiye uğramıştır. 1990 yılında 3 bin 639 USD olan *kişi başına GYH*, krizin yaşandığı 1994 yılında 3 bin 008 USD düzeyine kadar düşmüştür (bkz. Tablo 2.2).

Tablo 2.2. Türkiye Ekonomisi (1989-1994): Büyüme Hızı, Kişi Başına GYH, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, İhracat / GYH

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1989-94	1989-93
1	0.3	9.3	0.9	6.0	8.0	-5.5	3.2	4.9
2	2 632	3 639	3 577	3 695	4 116	3 008	3 445	3 532
3	63.3	60.3	65.9	70.1	66.1	106.3	72.0	65.1
4	9.1	8.5	8.7	9.0	9.4	9.1	9.0	8.9
5	8.1	6.5	6.8	7.0	6.4	10.2	7.5	6.9

Kaynak: TÜİK, 2009: 475,589; TCKB, 2015: 10,13,249.

Not: ▪ **1.** Büyüme Hızı: 1998 Fiyatlarıyla Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla Artış Oranı ▪ **2.** Kişi Başına Düşen Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla, Cari Fiyatlarla USD ▪ **3.** Enflasyon Oranı: TÜFE Yıl Sonu ▪ **4.** İşsizlik Oranı ▪ **5.** İhracat / Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla

Bu bağlamda şunu söyleyebiliriz: Krizden ötürü büyümenin yavaşlaması, Türkiye'nin üst orta gelirli ekonomiler grubuna terfi etme çabalarını sonuçsuz bırakmıştır. 1994 Krizi'nin hemen ardından *5 Nisan Kararları (Ekonomik Önlemler Uygulama Planı)* olarak bilinen bir *istikrar programı* hayata geçirilerek iktisadi yapıya taze kan verilmeye çalışılmıştır. Daha sonra 1999 yılında önemli birtakım yapısal reformlar içeren yeni bir *istikrar programı* gündeme gelmiştir. Bu programların amacı, makroekonomik dengeleri kurarak sürdürülebilir bir büyüme ortamı oluşturmaktır. Her iki program da uzun dönemli ve kalıcı sonuçlar ortaya koymaktan çok günü kurtarıcı ve geçici çözümler sağlamıştır (Kepenek ve Yentürk, 2007: 586-592).

2.2. 2000'li Yıllar: Türkiye Ekonomisi Üst Orta Gelirli Ekonomiler Grubuna Terfi Ediyor

İktisadi yapıyı derinden etkileyen *1999 Depremi*'nin ardından Türkiye, 2000 Kasımı ve 2001 Şubatında peş peşe iki ağır finansal kriz (*ikiz krizler*) yaşamıştır. 2000 yılı sonunda maruz kalınan ilk finansal kriz, kurun yükseleceğine dair beklentilerin artması üzerine oluşan panik ortamında bankaların döviz talebinin aşırı ölçüde genişlemiş olmasının bir sonucudur (Aydın, 2017). Bununla bağlantılı olarak söz konusu krizin temel sebeplerini şu şekilde sıralayabiliriz (Uygur, 2001: 18-22): (a) Piyasada gecelik borçlanma basit faiz oranının yaklaşık 3 kat artış gösterip ortalama yüzde 110.8 düzeyine ve en yüksek 210.0 düzeyine yükselmiş olması. (b) TCMB döviz rezervinin 17 Kasım - 1 Aralık dönemini kapsayan 15 günlük zaman diliminde 5.5 milyar USD düzeyinde erimiş olması. (c) 1990'lı yılların sonunda yüzde 1.01 düzeyinde olan kısa vadeli dış borçların döviz rezervine oranı, 2000 yılının 4ncü çeyreğinde yüzde 1.47 düzeyine yükselmiş olması. (d) 1990-1999 dönemi ortalaması yüzde 0.5 olan cari açığın gayri safi yurtiçi hasılaya oranının 2000 yılının başında yüzde 3.7 düzeyine, 2000 yılı sonunda yüzde 4.9 düzeyine yükselmiş olması. (e) Enflasyon oranının beklenen enflasyona göre yaklaşık 3 kat daha yüksek bir düzeyde tahakkuk etmiş olması.

2001 Şubatında yaşanan ikinci finansal krizin temel sebebi ise 2000 Kasım Krizi'nin olumsuz etkilerini püskürtmek amacıyla *IMF*'den alınan kısa vadeli ve yüksek maliyetli 7.5 milyar USD değerindeki ek krediye ve artan döviz talebine rağmen, *TCMB*'nin kuru dalgalanmaya bırakmasıdır (Uygur, 2001: 22-23). Şöyle ki: Ocak ayında faizlerin düşürülmesi ve dış kredilerin kesilmesi ile başlayan tedirginlik, sermeye çıkışlarına ivme kazandırarak kuru savunmayı imkânsız hale getirmiştir. Öte yandan yürürlükteki programın sürdürülebilirliğine ilişkin kuşku da derinlik kazanmaktadır. Devletin zirvesinde (Milli Güvenlik Kurulu) yaşanan bir gerginlik, finansal piyasaları dalgalandırarak ağır bir döviz krizi başlatmıştır. 2000 Şubat Krizi'nden farklı olarak, bu defa daha geniş kapsamlı bir spekülasyon saldırısı söz konusudur; küçük yatırımcılar da dövize hücum etmektedir. Nitekim bu spekülasyon saldırısı geri püskürtülememiştir. *IMF* destekli program askıya alınarak kur dalgalanmaya bırakılmıştır. Sonuç olarak bir taraftan uzunca bir müddet baskı altında tutulmuş olan USD kuru hızlı bir biçimde yükselirken diğer taraftan da reel faiz oranı artmıştır (Aydın, 2017). Peş peşe yaşanan bu krizlerden

şöyle bir çıkarsama yapabiliriz: Türkiye, *IMF*'den aldığı ek kredi sayesinde 2000 Kasım Krizi'nin olumsuz etkilerini belli ölçüde bertaraf etmiş olmakla birlikte, likidite sıkışıklığı sorununa kalıcı bir çözüm üretmediği için, daha sonra yaşanabilecek benzer bir krize direnme gücünü yitirmiştir. Nitekim öyle de olmuştur. 2001 Şubat Krizi, direnme gücü kalmadığı için kurun dalgalanmaya bırakılmasının bir sonucu olarak yaşanmıştır.

Tablo 2.3. Türkiye Ekonomisi (1995-2002): Büyüme Hızı, Kişi Başına GYH, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, İhracat / GYH

	1995	1997	1999	2000	2001	2002	1995-02	1995-00
1	7.2	7.5	-3.4	6.8	-5.7	6.2	3.6	4.7
2	3 781	4 120	3 907	4 129	3 019	3 492	3 850	4 048
3	88.0	85.7	68.8	39.0	68.5	29.7	66.2	71.9
4	8.1	7.3	8.2	7.0	8.9	10.8	8.1	7.5
5	9.6	10.4	10.7	10.5	15.9	15.7	11.5	10.1

Kaynak: TÜİK, 2009: 475,589; TCKB, 2015: 10,13,249.

Not: ▪ **1.** Büyüme Hızı: 1998 Fiyatlarıyla Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla Artış Oranı ▪ **2.** Kişi Başına Düşen Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla, Cari Fiyatlarla USD ▪ **3.** Enflasyon Oranı: TÜFE Yıl Sonu ▪ **4.** İşsizlik Oranı ▪ **5.** İhracat / Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla

Bu krizler makroekonomik dengeleri tahrip etmiştir. Bir taraftan *büyüme* kesintiye uğrarken diğer taraftan da *kişi başına GYH* değeri düşmüştür. Şöyle ki: 1995-2000 döneminde, yıllık ortalama olarak yüzde 4.7 düzeyinde büyüyen *GYH*, 2001 yılında yüzde 5.7 küçülmüştür. Bununla bağlantılı olarak 1995-2000 dönemi ortalaması 4 bin 048 USD olan *kişi başına GYH*, 2001 yılında 3 bin 019 USD düzeyine gerilemiştir (bkz. Tablo 2.3). Bu durumda doğaldır ki, *üst orta gelirli ekonomiler* grubunun kapısını aralamak mümkün olmamıştır. Kaldı ki bu, *Türkiye*'nin bir üst gelir grubuna geçmeye çabalarken başarısız olduğu ilk girişim değildir. *Türkiye* 1990'lı yılların başında da *üst orta gelirli ekonomi* grubuna bir hayli yaklaşmışken 1991 Körfez Krizi ile ardından gelen 1994 Finans Krizi'nden ötürü geriye düşmüştü.

Tablo 2.4. Türkiye Ekonomisi (2003-2009): Büyüme Hızı, Kişi Başına GYH, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, İhracat / GYH

	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2003-09	2003-07
1	5.3	8.4	6.9	4.7	0.7	-4.8	4.4	6.9
2	4 565	7 036	7 597	9 247	10 444	8 561	7 604	6 844
3	30.7	21.8	7.9	21.7	12.9	-18.0	12.1	19.5
4	18.4	7.7	9.7	8.4	10.1	6.5	10.0	10.7
5	11.0	10.6	10.2	10.3	11.0	14.0	11.1	10.6
6	15.5	15.3	16.2	16.5	17.8	16.6	16.3	15.9

Kaynak: TÜİK, 2009:475; TCKB, 2015: 10,13,249; DPT, 2008: 7; DPT, 2010: 7.

Not: ▪ **1.** Büyüme Hızı: 1998 Fiyatlarıyla Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla Artış Oranı ▪ **2.** Kişi Başına Düşen Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla, Cari Fiyatlarla USD ▪ **3.** Kişi Başına Düşen GYH Büyüme Hızı ▪ **4.** Enflasyon Oranı: TÜFE Yıl Sonu ▪ **5.** İşsizlik Oranı ▪ **6.** İhracat / Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla

2000 yılı sonunda ve 2001 yılı başında peş peşe yaşanan bu ağır finansal krizler üzerine *Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı* hazırlanmıştır. Programın temel hedefi büyümeyi hızlandırıp toplumun refah düzeyini yükseltmektir. Bu temel hedefe ulaşmak için enflasyon ve işsizlik oranlarının düşürülmesi, cari açığın azaltılması, yurt içi talebin daraltılması, ihracat düzeyinin artırılması ve bankacılık kesiminin yeniden yapılandırılması gerekmektedir (Bağımsız Sosyal Bilimciler, 2001).

İç ve dış konjonktür de izin verdiği için³ *Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı* doğrultusunda takip edilen politikalar sayesinde 2003 yılından itibaren ciddi anlamda bir

³ Yurtiçi konjonktürde yaşanan olumlu gelişmeler şunlardır: (a) *Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı*'nın direktifleri doğrultusunda sağlanan mali disiplinin bir yansıması olarak enflasyonun tek haneli rakamlara çekilmesi. (b) Artan uluslararası sermaye girişlerinin Türk Lirasına değer kazandırması. (c) Mali disiplinin bir diğer yansıması olarak faiz oranlarının düşmesi ile birlikte yurtiçi talebin genişlemesi. (d) İşgücü

toparlanma mümkün olmuştur. Daha açık bir ifade ile bir taraftan büyüme hızlandırılırken diğer taraftan da enflasyon denetim altına alınmıştır (Aydın, 2017). Nitekim 2001 yılında maruz kalınan yüzde 5.7'lik küçülmenin ardından 2003-2007 döneminde (yıllık ortalama veriler itibariyle) yüzde 6.9'luk bir büyüme performansı ortaya konmuştur. Bunun bir sonucu olarak 2001 yılında 3 bin 019 USD düzeyine gerilemiş olan *kişi başına GYH*, 2003 yılında *Dünya Bankası*'nın belirlediği eşiği (4 bin 126 USD) geçerek 4 bin 565 USD düzeyine yükselmiştir (bkz. Tablo 2.3 ve 2.4). Bunun anlamı şudur: Türkiye 2003 yılından itibaren *üst orta gelirli ekonomiler* grubunda yer almaktadır.

2.3. 2010'lu Yıllar: Türkiye Ekonomisi Üst Orta Gelir Tuzağı Tehdidi Altında

Görülüyor ki Türkiye, 2003 yılından itibaren *üst orta gelirli ekonomiler* grubunda yer almaya başlamıştır. Bir başka ifade ile Türkiye yaklaşık 50 yıldır yer aldığı *alt orta gelirli ekonomiler* grubundan bir üst gruba yükselmeyi yani alt orta gelir tuzağından kurtulmayı 2003 yılında becermiştir. Bu koşullar altında *Tho*'nun (2013) çalışmasına atıfla şunu söyleyebiliriz: 2003 yılından itibaren *Türkiye*'nin önünde iki seçenek vardır. Bir: *Sürdürülebilir bir büyüme* performansı yakalayıp *yüksek gelirli ekonomiler* grubuna yükselmek. İki: *Durağanlaşan bir büyüme* olgusu ile karşı karşıya kalıp üst orta gelir tuzağına yakalanmak... Meseleye Felipe ve diğerleri (2012) tarafından yapılan analiz bağlamında yaklaşılsa *Türkiye*'nin yol haritası bellidir: Ortalama olarak, her yıl minimum yüzde 3.5 düzeyinde bir büyüme performansı ortaya koyarak 14 yıldan daha az bir sürede *yüksek gelirli ekonomiler* grubuna yükselmek. Bunu başaramadığı takdirde, Türkiye üst orta gelir tuzağına yakalanarak kendini bir kısır bir döngünün içinde bulacaktır.

Peki, Türkiye bunu başarmış mıdır? Bir başka ifade ile *Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı* sayesinde 2003 yılından itibaren yakaladığı büyüme dalgasını uzun dönemde

verimliliğinde kaydedilen artışla ihracatçı sektörlerin rekabet gücünün artması. Dış konjonktürde yaşanan olumlu gelişmeler ise şunlardır: (a) Uluslararası faiz oranlarının düşük olması. (b) *Euro/Dolar* paritesindeki *Euro* lehindeki değişimin (*Türkiye*'nin hammadde ithalatını *Dolar* üzerinden gerçekleştirip bu hammaddeleri kullanarak ürettiği tüketim mallarını ise *Euro* üzerinden ihraç etmesi nedeniyle) *Türkiye*'nin ihracatını arttırması. (c) Avrupa Birliği'ne katılım sürecinin somutluk kazanması (bkz. Özeren, 2012: 1-5)

sürdürülebilir bir içeriğe kavuşturup *kişi başına GYH* değerini 12 736 USD'nin üzerine çıkarabilmiş midir? Yani *yüksek gelirli ekonomiler* grubuna sıçrayabilmiş midir?

Tablo 2.5. Türkiye Ekonomisi (2010-2016) Büyüme Hızı, Kişi Başına GYH, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, İhracat / GYH

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2010-16
1	9.2	8.8	2.1	4.2	3.0	4.0	3.2	4.9
2	10 003	10 428	10 459	10 822	10 395	9 257	9 243	10 087
3	16.8	4.2	-	3.5	-3.9	-10.9	-	1.4
4	6.4	10.5	6.2	7.4	8.2	8.8	7.5	7.8
5	11.1	9.1	8.4	9.0	9.9	10.3	10.5	9.7
6	15.6	17.4	19.4	18.4	19.7	20.0	19.7	18.6

Kaynak: TÜİK, 2009: 475; TCKB 2016

Not: ▪ **1.** Büyüme Hızı: 1998 Fiyatlarıyla Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla Artış Oranı ▪ **2.** Kişi Başına Düşen Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla, Cari Fiyatlarla USD ▪ **3.** Kişi Başına Düşen GYH Büyüme Hızı ▪ **4.** Enflasyon Oranı: TÜFE Yıl Sonu ▪ **5.** İşsizlik Oranı ▪ **6.** İhracat / Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla

Ne yazık ki bu soru setine müspet bir cevap veremiyoruz. Aradan 14 yıl geçmiş olmasına rağmen, *Türkiye*'nin kişi başına GYH değerini 12 bin 736 USD'nin üzerine çıkarması mümkün olmamıştır. Görülüyor ki Felipe ve diğerlerinin (2012) yaptığı çalışmada verilen *yüksek gelirli ekonomiler* grubuna terfi etme süresi dolmuş bulunuyor. Öte yandan 2003-2016 döneminde *kişi başına GYH* büyüme hızı (bazı yıllarda ciddi manada daralmış olmakla birlikte) yıllık ortalama veriler itibariyle yüzde 4.7 olarak gerçekleşmiştir (bkz. Tablo 2.4 ve 2.5). Aslında bu büyüme hızı, söz konusu çalışmada belirtilen minimum büyüme hızının (yüzde 3.5) üzerindedir. Bununla birlikte söz konusu büyüme hızının 2010-2016 dönemi ortalaması son derece düşüktür: yüzde 1.4 (bkz. Tablo 3.5). Kuşkusuz, bu veriler, 1990'lı yıllarda alt orta gelir tuzağına yakalanmış olan Türkiye'nin 2010'lu yıllarda da üst orta gelir tuzağı tehdidi altında olduğunu göstermektedir.

2.4. Türkiye'nin Bir Üst Gelir Grubuna Terfi Etmesini Geciktiren 'Hastalıklar'

Bu durumda öncelikle yapılması gereken, Eğilmez'in (2012) belirttiği gibi, "Türkiye'nin bir üst gelir grubuna terfi etmesini engelleyen hastalıkların envanteri çıkartmak" olmalıdır. Böyle bir envanter çıkartıldıktan sonra, hem *orta gelir tuzağı* bağlamında yapılan çalışmalardan hem de büyüme teorilerinden istifade edilerek *Türkiye* için bir kurtuluş reçetesi sunulabilir.

2.4.1. Finansal Krizler

1990'ların başına kadar geriye doğru giden bir inceleme yapıldığında, Türkiye'nin bir üst gelir grubuna yükselmesini engelleyen en önemli *hastalığın* krizler olduğu görülmektedir. Bir başka ifade ile gelir grubu atlama çabaları bağlamında Türkiye'nin en çok finansal krizlerden muzdarip olduğunu söyleyebiliriz. Öyle ki son 25 yılına bakarak Türkiye'yi *krizler ülkesi* olarak tanımlamak mümkündür. Büyüme sürecini kesintiye uğratarak bir üst gelir grubuna terfi etmeyi geciktiren bu krizlerin ilk üçü (1994 Krizi, 2000 Kasım Krizi ve 2001 Şubat Krizi) yurtiçi konjonktürden yani ülkenin yapısal sorunlarından, sonuncusu (2008 Krizi) ise dünya konjonktüründe meydana gelen bir bozulmadan kaynaklanmıştır.

Yukarıda ülkenin kendi krizlerine (yapısal sorunların sebep olduğu krizlere) ilişkin birtakım değerlendirmeler yapmıştık. Şimdi de *2008 Küresel Finans Krizi*'ne değineceğiz. Öncelikle ifade etmeliyiz ki, bu kriz, (2003'den itibaren ortaya konan etkileyici büyüme performansı dikkate alınır ise) "olmasaydı, Türkiye kişi başına GYH değerini 12 bin 736 USD'nin üzerine çıkararak yüksek gelirli ekonomiler grubuna yükselecekti" diyebileceğimiz kadar ciddi bir kırılmaya neden olmuştur.

Dışsal bir istikrarsızlık dalgası yaratarak Türkiye'nin 2009 yılında negatif büyümesine sebep olan bu kriz, bilindiği gibi, ABD kaynaklıdır. Şöyle ki: Dünya ekonomisi 2005 yılından itibaren hızlı bir büyüme sürecine girmiştir. Büyümenin doğal bir yansıması olarak bir taraftan uluslararası ticaret hacmi genişlerken, diğer taraftan enflasyon ve faiz hadleri düşmektedir. Ne var ki finansal sektörde yaşanan bir kırılmadan ötürü bu süreç kesintiye uğramıştır. Kırılmanın yaşandığı ülke, liberal kapitalist sistemin en merkezi ülkesi olan *Amerika Birleşik Devletleri*'dir. 2007 yılı ortalarında 'ipotekli konut kredileri'nin geri

ödemelerinde ortaya çıkan aksamalar, bu ülkenin finans piyasasını istikrarsızlaştırır. Bu istikrarsızlık, 2008 Kasımından itibaren derinlik kazanarak 'küresel bir kriz'e dönüşür. Şöyle de söylenebilir: ABD finans piyasasında şişirilen bir 'balon'un patlamasıyla yükselen istikrarsızlık dalgası, Türkiye dâhil, liberal kapitalist sistemin önemli bir bölümünü tesiri altına alan ağır bir krize dönüşür (Aydın ve Aksoy, 2015).

Türkiye'nin 2008'de vuku bulan bu krizden hiçbir şekilde etkilenmediği söylenemez. Diğer ülkeler ile *ticaret* ve *finans* kanalları üzerinden irtibatlı olduğu için Türkiye, hiç şüphesiz belli ölçülerde krizin tesiri altına girmiştir. Öncelikle iç ve dış talepte ortaya çıkan daralmanın bir yansıması olarak ülkenin büyüme performansının düştüğü görülmektedir. Bu düşüşün temel sebebi, ihracata dönük üretim yapan imalat sektörünün, yurtdışı talep daraldığı için küçülmek zorunda kalmasıdır. Kriz koşullarının ağırlaşmasına paralel olarak yurtiçi talebin de daralmaya başlaması, 2009'da gayrisafi yurtiçi hasılanın yüzde 4.8 oranında küçülmesi (bkz. Tablo 2.4) sonucunu doğurmuştur. 2010 yılından itibaren (küresel finans krizi öncesi döneme göre daha düşük tempolu olmakla birlikte) yeni bir büyüme dalgası yakalanmıştır. Büyüme hızı, yıllık ortalama olarak, 2003-2007 döneminde yüzde 6.9 düzeyinde iken 2010-2016 döneminde yüzde 4.9 olarak (bkz. Tablo 2.4 ve 2.5) gerçekleşmiştir (Aydın, 2017).

*2008 Küresel Finans Krizi'*nden ötürü büyüme sürecinin kesintiye uğraması, kaçınılmaz olarak, 2005'den itibaren ivme kazanan *kişi başına GYH* değerinin artış eğilimini tersine çevirmiştir. 2008 yılında 10 bin 444 USD düzeyine ulaşan bu değer, 2009 yılında 8 bin 561 USD düzeyine düşmüştür (bkz. Tablo 2.4). İncelemeye çalıştığımız mesele açısından bunun anlamı şudur: Türkiye bir hayli yaklaşmış olmasına rağmen, Dünya Bankası'nın belirlediği eşikten (12 bin 736 USD) atlayamamış ve *yüksek gelirli ekonomiler* kulübünün kapısından geri dönmüştür. Kaldı ki 2000 yılı sonunda ve 2001 yılı başında maruz kaldığı krizlerin, Türkiye'nin söz konusu hedefe dönük yürüyüşünü ciddi ölçüde ağırlaştırdığını da biliyoruz. Bu noktada şunu hatırlatalım: 1994 yılında yaşadığı kriz, Türkiye'nin *üst orta gelirli ekonomiler* grubuna terfi etmesini yaklaşık 10 yıl geciktirmişti. Bu değerlendirmeler açık bir biçimde şunu ortaya koymaktadır. Türkiye'nin önce *alt orta gelir*, sonra *da üst orta gelir* tuzağına yakalanmasına sebep olan *temel hastalık*, yaşadığı finansal krizlerdir.

2.4.2. Cari İşlemler Açığı

Türkiye'nin mücadele gücünü zayıflatarak bir üst gelir grubuna terfi etmesini engelleyen bir diğer *hastalık*, cari işlemler hesabının sürekli açık veriyor olmasıdır. Öncelikle ifade etmeliyiz ki bu *hastalık*, yani *cari işlemler açığı*, ülkenin toplam tasarruf düzeyinin toplam yatırım düzeyini karşılamada yetersiz kalmasının (toplam tasarruf açığı) bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Eşiyok, 2012: 64). Bir başka ifade ile *dış dengesizlik* olarak da bilinen *cari işlemler açığı*, yurtiçi dengesizliğin (devletin finansman açığı + özel kesimin tasarruf açığı) bir yansımasıdır. O halde yapılması gereken, 1990'lı yılların başından itibaren toplam tasarrufların ve toplam yatırımların (gayrisafi yurtiçi hâsılaya nispetle) nasıl bir eğilim içinde olduğunu incelemek olmalıdır.

Tablo 2.6.Türkiye Ekonomisi (1989-2016): Tasarruf Açığı ile Cari Açık Arasındaki İlişki

	1989-94	1995-02	2003-09	2010	2012	2015	2016	2010-16
1	24.6	21.3	15.6	13.5	14.5	14.4	13.5	14.1
2	22.3	21.1	20.2	19.2	20.6	18.4	17.8	19.9
3	-2.3	-0.2	4.6	5.7	6.1	4.0	4.3	5.8
4	0.4	0.6	4.2	6.2	6.2	4.5	4.3	6.3
5	21.9	20.7	16.7	15.5	15.5	15.6	16.5	15.6
6	75.2	75.9	77.6	72.6	74.2	74.7		74.3
7		0.5	0.6	0.8	0.9	1.1		0.94

Kaynak: TCKB, 2015: 25,30,77,86,105-106; TCKB, 2016; TÜİK, 2009: 338; World Bank, 2016

Not: ▪ **1.** Toplam Tasarruflar / GYH ▪ **2.** Toplam Yatırımlar / GYH ▪ **3.** Tasarruf Açığı / GYH ▪ **4.** Cari İşlemler Açığı / GYH ▪ **5.** İmalat Sanayinde Yaratılan Katma Değer / GYH ▪ **6.** İmalat Sanayinde Kapasite Kullanım Oranı ▪ **7.** AR-GE Harcamaları / GYH

Bu incelemeyi yaparken dikkatimizi ilk çeken husus, 1989 yılından 2003 yılına kadar toplam tasarrufların toplam yatırımlardan fazla (tasarruf fazlası) olduğudur. Şöyle ki: (Yıllık ortalama veriler itibariyle) toplam tasarrufların gayrisafi yurtiçi hâsılaya oranı 1989-1994 döneminde yüzde 24.6 düzeyinde, 1995-2002 döneminde yüzde 21.3 düzeyinde gerçekleşmiştir. Buna mukabil gayrisafi yurtiçi hasılaya nispetle 1989-94 döneminde yüzde 22.3 düzeyinde, 1995-2002 döneminde yüzde 21.1 düzeyinde yatırım yapılmıştır (bkz. Tablo 2.6). Ne var ki yeni bir büyüme dalgasının yakalandığı 2003 yılından itibaren ciddi bir tasarruf açığı gündeme gelmiştir. Tasarruf açığının gayrisafi yurtiçi hâsılaya oranı 2003-2009 döneminde yüzde 4.6 düzeyinde, 2010-2016 döneminde ise yüzde 5.8 düzeyinde olmuştur (bkz. Tablo 2.6).

Ülkenin tasarruf fazlası verdiği dönemde (1989-2002) cari işlemler açığının gayrisafi yurtiçi hâsılaya oranı, yukarıdaki tabloda (2.5) da görüldüğü gibi sarfi nazar edilecek kadar düşüktür (yüzde 0.5). Bununla birlikte 2003 yılından itibaren tasarruf açığı ile birlikte cari işlemler açığı da artmıştır. Cari işlemler açığının gayrisafi yurtiçi hâsılaya oranı, yıllık ortalama olarak, 2003-2009 döneminde yüzde 4.2 düzeyinde, 2010-2016 döneminde ise yüzde 6.3 düzeyinde tahakkuk etmiş bulunmaktadır.

2.4.3. İmalat Sanayinde Etkinliğin Sağlanamaması

İmalat sanayi alanında doyurucu bir performans ortaya konamıyor olması, Türkiye'nin bir üst gelir grubuna terfi etmesini geciktiren bir başka *hastalık* olarak dikkat çekmektedir. Bilindiği gibi Eichengreen ve diğerleri (2012) tarafından yapılan çalışma olmak üzere, orta gelir tuzağı bağlamında yapılmış bütün çalışmalar, imalat sanayi üretiminin (ihracata dönük olarak) artırılmasının, ülkenin bu tuzağa yakalanmasını engelleyici rolüne vurgu yapmaktadır. Bu vurgu üzerinden Türkiye'nin imalat sanayi göstergelerine bakılır ise, gidişatın iyi olmadığı görülmektedir. Şöyle ki: İmalat sanayinde yaratılan katma değer gayrisafi yurtiçi hâsılaya oranı 1989-1994 döneminde (yıllık ortalama olarak) yüzde 21.9 düzeyinde iken 2016 yılında yüzde 16.5 düzeyine kadar gerilemiştir. Bu oranın 2010-2016 dönemi ortalaması yüzde 15.6 düzeyindedir (bkz. Tablo 2.6). Öte yandan 1995-2002 döneminde (yıllık ortalama olarak) yüzde 75.9 düzeyine kadar yükselmiş olan imalat sanayinde kapasite kullanım oranı, 2015 yılında yüzde 74.7 düzeyine düşmüştür (bkz. Tablo 2.6). Bu veriler, hiç kuşkusuz, imalat sanayini geliştirmeyi amaçlayan yeni bir politik yaklaşıma ihtiyaç duyulduğunu ortaya

koymaktadır. Yapılması gereken şey, bu alanda başarılı olmuş ülkelerin deneyimlerini dikkate alarak ‘yenilik’ temelli sanayileşme politikalarına yönelmektir (Şahin ve diğerleri, 2015).

2.4.4. AR-GE Faaliyetlerinin Yetersizliği

Yukarıda betimlemeye çalıştığımız ‘hastalık’ ile bağlantılı bir diğer ‘hastalık’, Türkiye’nin AR-GE (araştırma-geliştirme) faaliyetlerine yeterince önem atfetmiyor olmasıdır. Bir başka ifade ile bu hastalık, bir önceki hastalığın (imalat sanayinin yeterli düzeyde geliştirilemeyişi) temel nedenlerinden biridir. Zira AR-GE faaliyetleri, ülkenin sürdürülebilir bir büyüme yolu inşa ederek orta gelir tuzağından kurtulmasını mümkün kılan unsurlardan biridir. Nitekim Griffith ve diğerleri (2004) ile Sadraoui ve Zina (2009) tarafından yapılan ekonometrik çalışmalar, AR-GE harcamaları ile büyüme arasında doğru yönlü ve güçlü bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır (aktaran Korkmaz, 2010: 3321-3322). Şöyle de ifade edilebilir: AR-GE faaliyetleri, ülkenin büyüme yolunda ortaya çıkan tıkanıkların giderilmesine yardımcı olmaktadır (Grossman ve Helpman, 1988). Bu faaliyetleri başarılı bir biçimde yürütemeyen ülkeler ise ‘durağanlaşan büyüme’ olgusu ile malul olarak gelişmiş ülkelerin gerisinde kalmaktadır.

Bu değerlendirmeler temelinde bir Türkiye incelemesi yapıldığında durumun pek de iç açıcı olmadığı görülmektedir. Çünkü *AR-GE harcamalarının gayrisafi yurtiçi hâsılaya oranı* son derece düşüktür. Tablo 2.6’da görüldüğü gibi bu oran, 2015 yılı itibariyle sadece yüzde 1.1 düzeyindedir. Son yıllarda bir miktar artış kaydedilmiş olmakla birlikte, ulaşılan bu düzeyin olması gerekenin bir hayli altında olduğunu söyleyebiliriz. Nitekim iktisadi yapısı itibariyle Türkiye’ye benzetilen ve üst orta gelir tuzağından kurtulmayı becermiş bir ülke olarak Güney Kore’ye baktığımızda şunu görüyoruz: Bu ülkede yapılan *AR-GE harcamalarının gayrisafi yurtiçi hâsılaya oranı*, 2000 yılında yüzde 2.2 düzeyinde iken 2014 yılında neredeyse ikiye katlanarak yüzde 4.3 düzeyine yükselmiştir. Almanya, Fransa başta olmak üzere birçok Avrupa ülkesinde de benzer bir durum söz konusudur. Söz konusu oran bu ülkelerde yüzde 3.0 düzeyine yaklaşmıştır (World Bank, 2016).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Orta gelir tuzağı perspektifinden bakarak Türkiye ekonomisinin 1980'lerin başından itibaren yaşadığı dönüşümleri / kırılmaları incelemeyi amaçlayan bir çalışma, öncelikle söz konusu tuzağı anlamayı mümkün kılacak bir çerçeve oluşturmalıdır. Nitekim bu çalışmanın birinci bölümünde *orta gelir tuzağı* kavramı ele alınmıştır. Bu kavramın, ilk olarak Dünya Bankası (2007) tarafından orta gelirli ülkelerin yaşamakta olduğu kısır döngüye atfen kullanıldığını görüyoruz. Bu ülkeler, ne düşük ücretli fakir ülkeler ile rekabet edebilmektedir ne de yenilikçi sektörlere sahip zengin ekonomilerin düzeyine ulaşabilmektedir. Bu kısır döngüden dolayı, kişi başına gelirin Dünya Bankası'nın "kritik eşik" olarak belirlediği 12.736 USD'nin üzerine çıkması mümkün olmamaktadır. Öte yandan bazı çalışmaların "kritik eşik" belirlemesinin farklı olduğu görülmektedir. Mesela Felipe ve diğerleri (2012) tarafından yapılan çalışmada, "kritik eşik" olarak 11.750 USD düzeyi kabul edilmektedir.

Bu tür farklılıklar olmakla birlikte bir ülkenin kişi başına gelir düzeyinin uzunca bir dönem 10 bin USD etrafında seyrediyor olması o ülkenin orta gelir tuzağına yakalandığının kanıtı olarak kabul edilmektedir. Son yıllarda böyle bir kısır döngünün içine giren, yani kişi başına geliri 10 bin USD düzeyine takılıp kalan orta gelirli ülkelerin sayısı bir hayli arttığı için, bu alana dönük akademik ilgi yoğunlaşmıştır. Yapılan çalışmaların bir bölümü "tek ülke" üzerinden, geriye kalan bölümü ise "birden fazla ülke"nin verilerini kullanarak analizler yapmaktadır. Tek ülkeli çalışmalarda orta gelir tuzağı perspektifinden yaklaşılarak ulusal ekonominin idrak ettiği yapısal değişim sürecinin tüm aşamaları incelenirken, çok ülkeli çalışmalarda orta gelirli ekonomilerin hemen hemen tamamı ele alınarak genel çıkarımlar yapılmaktadır. Orta gelir tuzağı bağlamında Türkiye'ye ilişkin betimleyici analizlerden oluşan bu tez çalışması, "tek ülkeli" çalışmalara yapılmış bir katkı olarak değerlendirilebilir.

Bilindiği gibi Türkiye, 1980 yılının hemen başında uygulamaya koyduğu *24 Ocak Kararları* ile birlikte ciddi bir dönüşüm sürecine girmiştir. Bu dönüşüm, ithal ikameci sermaye birikim modelinin terk edilip ihracata dayalı sermaye birikim modelinin benimsenmesinden ibarettir. Nitekim yeni birikim modeli sayesinde ülkenin hem büyüme hem de ihracat performansı artmıştır. Bununla birlikte bu performansın kişi başına düşen gelir düzeyine yansımadağı için ülke, alt orta gelir tuzağı riski ile karşı karşıya kalmıştır.

Kaldı ki '80'li yılların sonuna doğru bir taraftan büyüme hızı düşerken diğer taraftan ihracat artış hızı yavaşlamıştır. Bunun üzerine yüksek faiz ve düşük kur beklentisine odaklı kısa vadeli sermaye yani sıcak para girişlerinin uyaracağı büyüme üzerine inşa edilmiş farklı bir birikim modeli hayata geçirilmiştir. Ne var ki gelen sıcak para devletin finansman dengesini bozarak cari işlemler açığını büyütmüş ve 1994 Krizi'ne sebep olmuştur. *5 Nisan 1994 Kararları* alınarak söz konusu kriz aşılımaya çalışılmıştır. Bu kararların alt orta gelir tuzağı riskini uzaklaştıracak kalıcı bir çözüm ortaya koyduğu söylenemez. Çünkü kriz yaratarak büyüme sürecini akamete uğratma potansiyeli taşıyan sermaye birikim modeli halen yürürlüktedir. Bir başka ifade ile *5 Nisan 1994 Kararları* söz konusu model sorgulanmaksızın uygulanmıştır. Bu tercihin bir sonucu olarak 2000'li yıllara gidilirken Türkiye alt orta gelir tuzağına yakalanmıştır.

Yüksek faiz ve düşük kur beklentisine odaklı sıcak para girişlerinin harekete geçireceği büyüme modelini ısrarlı bir biçimde sürdüren Türkiye 2000 sonunda ve 2001 başında peş peşe ağır finansal krizlere maruz kalmıştır. Alt orta gelirli bir ekonomi olarak Türkiye, bu ağır krizlerden kaynaklanan tahribatı, uygulamaya koyduğu yeni bir istikrar programı (*Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı*) sayesinde bir büyüme ivmesi yakalayarak belli ölçüde gidermeyi başarmıştır. Keza bu büyüme ivmesi, 2003 yılı itibariyle kişi başına düşen gelirin, *Dünya Bankası*'nın belirlediği düzeyin (4 bin 126 USD) üzerine çıkmasını mümkün kılmıştır. Daha açık bir ifade ile Türkiye, 2003 yılında üst orta gelirli ekonomiler grubuna terfi etmiştir. Artık hedef bir an önce yüksek gelirli ekonomiler grubunda yer almaktır. Bunu başarmak, yani üst orta gelir tuzağına düşmemek için yapılması gereken, uzun dönemde sürdürülebilir bir büyüme performansı ortaya koymaktır.

2003'den bugüne yaklaşık 14 yıl geçmiş olmasına rağmen, Türkiye yüksek gelirli ekonomiler grubuna terfi edebilmiş değildir. Bir başka ifade ile kişi başına gelir düzeyi 12.736 USD'nin üzerine çıkarılamamıştır. Bu olgu, Felipe ve diğerleri (2012) tarafından geliştirilmiş yaklaşım temelinde ele alınır ise, Türkiye'nin üst orta gelir tuzağına yakalanmasının an meselesi olduğu görülecektir. Çünkü söz konusu yaklaşıma göre üst orta gelirli bir ülkenin kişi başına GYH değerinin (ortalama olarak) her yıl minimum yüzde 3.5 düzeyinde artması gerekmektedir. Ayrıca bu ülke 14 yıldan daha az bir sürede yüksek gelirli ekonomiler grubuna terfi etmelidir. Türkiye'nin *üst orta gelirli ekonomiler*

grubunda geçirdiği süre 14 yıla dayanmıştır. Diğer taraftan kişi başına GYH artış hızı, 2010-2016 döneminde (yıllık ortalama olarak) sadece yüzde 1.4 düzeyindedir. O halde şunu söyleyebiliriz: Üst orta gelir tuzağı, Türkiye için yakın tehdit durumuna gelmiştir.

Bu çalışmada Türkiye'nin (kişi başına GYH değeri durağanlaştığı için) üst orta gelir tuzağını yakın tehdit olarak algılamasına ya da üst orta gelirli ekonomiler grubunda demir atmasına sebep olan "hastalıkların" bir envanteri çıkarılmıştır. Bu hastalıkların en önemlisi, ülkenin belli aralıklarla maruz kaldığı finansal krizlerdir. Yaptığımız incelemeler gösteriyor ki, son 25 yıl içinde (bazen ulusal ölçekte bazen uluslararası ölçekte) yaşanan krizler, büyüme sürecini akamete uğratarak ülkenin bir üst gelir grubuna yükselmesini geciktirmiştir. İkinci hastalık, cari işlemler hesabının sürekli açık veriyor olmasıdır. Bir bütün olarak ülkenin toplam tasarruf düzeyinin toplam yatırım düzeyini karşılayamıyor olmasından kaynaklanan bu açık (*cari işlemler açığı*), 2003 yılından itibaren önemli derecede artmıştır. Diğer taraftan ülkenin imalat sanayi üretimini ihracata dönük olarak artırmada birtakım sorunlar yaşıyor olması da üst orta gelir tuzağını tehdit olarak algılamasına sebep olan bir başka hastalıktır. Bu hastalığın arka planında, "yenilik" temelli üretime yönelimi hızlandıracak olan AR-GE (araştırma-geliştirme) faaliyetlerine yeterince önem atfedilmiyor olması yer almaktadır.

Sonuç olarak şunu söyleyebiliriz: Türkiye'nin üst orta gelir tuzağından kurtularak yüksek gelirli ekonomiler grubuna sıçrayabilmesi için, kısa dönemde büyümeyi mümkün kılan, ancak finansal krizlere zemin hazırlayan politikalardan vazgeçilmelidir. Aksi takdirde bir taraftan büyüme ivmesi düşerken diğer taraftan kişi başına GYH durağanlaşacaktır. Netice itibarıyla kısır döngüyü kırmak mümkün olmayacaktır. Bir diğer tedbir ise AR-GE faaliyetlerini daha fazla teşvik etmek olmalıdır. Kaldı ki üst orta gelir tuzağından kurtulmayı becermiş ülkelerin deneyimi, bu bağlamda yeterince ders vericidir.

KAYNAKÇA

Kitaplar

- KEPENEK, Yakup ve Nurhan YENTÜRK (2007), “*Türkiye Ekonomisi*”, İstanbul: Remzi Kitabevi Yayınları.
- SEN, Amartya (1981), “*Poverty and Famines: an Essay on Entitlement and Deprivation*”, Oxford University Press.

Sürelî Yayınlar

- AGÉNOR, Pierre Richard, Otaviano CANUTO and Michael JELENIC (2012), “*Avoiding Middle-Income Growth Traps*”, **Poverty Reduction and Economic Management Network (PREM)**, November 2012 (98), s.1-7.
- ARSLANHAN, Selin ve Yaprak KURTSAL (2010), “*Güney Kore İnovasyondaki Başarısını Nelere Borçlu? Türkiye için Çıkarımlar*”, **Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı Politika Notu**, Eylül 2010.
- AYDIN, M. Kemal (2005), “*Türkiye Ekonomisi: Krizlerin Sorumlusu Kim?*”, **Toplum ve Bilim**, 102: 92-102.
- AYDIN, M. Kemal (2017), “*Türkiye Ekonomisi: Bardağın Dolu Tarafına Bakmak*”, **Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı 53, 2017 Kış: 1-26.
- AYDIN, M. Kemal ve Özlem AKSOY (2015), “*Türkiye Ekonomisi: Kendi Krizlerinden Küresel Finans Krizine*”, **Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi**, 1(1), 2015 Yaz: 1-22.
- BAĞIMSIZ SOSYAL BİLİMCİLER (2001), “*Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı Üzerine Değerlendirmeler*”, **Ankara: TMMOB Yayınları**.
- BULMAN, David, Maya EDEN and Ha NGUYEN (2014), “*Transitioning from Low-Income Growth to High-Income Growth Is There a Middle Income Trap*”, **World Bank Development Research Group Macroeconomics and Growth Team Policy Research Working**, Paper 7104, November 2014, s.1-36.
- DALGIÇ, Başak, Pelin VAROL İYİDOĞAN ve Eda BALIKÇIOĞLU (2014), “*Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Hangi Faktörler?*”, **Maliye Dergisi**, Sayı 167, Temmuz-Aralık 2014, s.116-125.
- EICHENGREEN, Barry, Donghyun PARK ve Kwanho SHIN (2012), “*When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*”, **Asian Economic Papers**, 11 (1), s.42-87.
- EICHENGREEN, Barry, Donghyun PARK ve Kwanho SHIN (2013), “*Growth Slowdowns Redux: New Evidence On The Middle-Income Trap*”, **National Bureau of Economic Research**, No.18673, January 2013, s.1-54.

- ERBAYKAL, Erman (2007), “*Türkiye’de Ekonomik Büyüme ve Döviz Kuru Cari Açık Üzerinde Etkili midir? Bir Nedensellik Analizi*”, **Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 3 (6): 81–88.
- ERKOÇ, Çağla (2015), “*Orta Gelir Tuzağında Türkiye: 2023*”, **Sosyo-Ekonomi Dergisi**, 23 (26): 187-194.
- EŞİYOK, B. Ali (2012), “*Türkiye Ekonomisinde Cari Açık Sorunu Ve Nedenleri*”, **Finans Politik & Ekonomik Yorumlar**, 49(569), 63-85.
- FELIPE, Jesus, Arnelyn ABDON and Utsav KUMAR (2012), “*Tracking The Middle-Income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why*”, **Levy Economics Institute** (April 2012), No 715, pp.1-59.
- GILL, Indermit and Homi KHARAS (2007), “*An East Asian Renaissance Ideas for Economic Growth*”, **World Bank Publications**, s.5.
- GILL, Indermit and Homi KHARAS (2015), “*The Middle-Income Trap Turns Ten*”, **World Bank Group Development Economics Vice Presidency Development Policy Department**, Paper 7403, August 2015, s.1-27.
- GRİFFİTH, Rachel, Stephen REDDİNG ve John Van REENEN (2004), “*Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries*”, **The Review of Economics and Statistics**, 86 (4), 883-895.
- GROSSMAN, Gene M. ve Elhanan HELPMAN (1988), “*Product Development and International Trade*”, **National Bureau of Economic Research**, 2540.
- KANCHOOCHAT, Veerayooth and Patarapong INTARAKUMNERD (2014), “*Tigers Trapped: Tracing the Middle-Income Trap through The East and Southeast Asian Experience*”, **Competence Center “Money, Finance, Trade and Development”**, No. 04/2014, February 2014, s.1-36.
- KHARAS, Homi and Harinder KOHLİ (2011), “*What Is the Middle Income Trap, Why do Countries Fall into It, and How Can It Be Avoided?*”, **Global Journal of Emerging Market Economies**, Volume 3, Number 3, September 2011, s.281-289.
- KİBRİTÇİOĞLU, Aykut (1998), “*İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri*”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 53.1, 207-230.
- KOÇAK, Emrah ve Ümit BULUT (2014), “*Orta Gelir Tuzağı: Teorik Çerçeve, Ampirik Yaklaşımlar ve Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama*”, **Maliye Dergisi**, Sayı 167, Temmuz-Aralık 2014, s.1-21.
- KORKMAZ, Suna (2010), “*Türkiye’de Ar-Ge Yatırımları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin VAR Modeli ile Analizi*”, **Journal of Yasar University**, 20(5), 3320-3330.

- MÜSİAD (2012), “*Kalkınma Yoluunda Yeni Eşik: Orta Gelir Tuzağı*”, **Ekonomi Raporu 2012**, İstanbul, 2012, s.1-133.
- OHNO, Kenichi (2009), “*Avoiding the Middle-Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam*”, **ASEAN Economic Bulletin**, Volume 26, Number 1, April 2009, s.25-43.
- ÖZEREN, Suat (2012), “*2001 Krizi Sonrası Ekonomik Büyüme, İstihdamdaki Gelişmeler ve Beklentiler*”, **Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu (Tartışma Metni)**.
- ROBERTSON, Peter E. and Longfeng YE (2013), “*On the Existence of a Middle Income Trap*”, **University of Western Australia Economics Discussion**, Paper.13.12, February 2013, s.1-18.
- SADRAOUİ, Tarek ve Naceur Ben ZİNA (2009), “*A Dynamic Panel Data Analysis for R&D Cooperation and Economic Growth*”, **International Journal of Foresight and Innovation Policy**, 5 (4), 218-233.
- ŞAHİN, İsmail, Kadir BAŞER ve Muhammet KARANFİL (2015), “*Orta Gelir Tuzağı Üzerine Ampirik Bir Çalışma: Türkiye Örneği (1980-2013)*”, **Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi**, Cilt 7, Sayı 2, s.225-235.
- THO, Tran Van (2013), “*The Middle-Income Trap: Issues for Members of the Association of South East Asian Nations*”, **Asian Development Bank Institute**, No.421, May 2013, s.1-29.
- UYGUR, Ercan (2001), “*Krizden Krize Türkiye: 2000 Kasım ve 2001 Şubat Krizleri*”, **Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu (Tartışma Metni)**.
- WOO, Wing Thye (2012), “*China Meets the Middle-Income Trap: The Large Potholes in The Road to Catching-Up*”, **Journal of Chinese Economic and Business Studies**, Vol. 10, No. 4, November 2012, s.313–336.
- YAŞAR, Ercan ve Mesut Alper GEZER (2014), “*Türkiye'nin Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Riski ve Bu Riskten Kurtulma Önerileri*”, **Maliye Dergisi**, Sayı 167, Temmuz-Aralık, s.126-148.
- YELDAN, Erinç, Kamil TAŞCI, Ebru VOYVODA ve Mehmet Emin ÖZSAN (2012), “*Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye? Makro/Bölgesel/Sektörel Analiz*”, **Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED)**, Cilt 1, Aralık 2012, s.1-162.

Diğer Kaynaklar

- BOZKURT, Eda (2014), “*Orta Gelir Tuzağı: Türkiye Ve Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Araştırma*”, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Doktora Tezi, Erzurum.

- DPT (2010), **2011 Yılı Programı**, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.

DPT (2008), **2009 Yılı Programı**, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.

EĞİLMEZ, Mahfi (2012), “*Orta Gelir Tuzağı Ve Türkiye*”, <http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html> (15.1.2016).

EĞİLMEZ, Mahfi (2015), “*Orta Gelir Tuzağında Türkiye*”, <http://www.mahfiegilmez.com/2015/07/orta-gelir-tuzagnda-turkiye.html> (15.1.2016).

IMF (2017), **Dünya Ekonomik Görünüm Veri Tabanı**, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx> (17.06.2017).

SEZGİN, Cem (2014), “*Orta Gelir Tuzağına Bambaşka Bir Pencereden Bakış*”, HT Bloomberg, 17 Ocak 2014, <http://www.bloomberght.com/yorum/cem-sezgin/1492831-orta-gelir-tuzagina-bambaska-bir-pencereden-bakis> (12.1.2016).

TCKB (2015), **Ekonomik ve Sosyal Göstergeler: 1950-2014**, Ankara: Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı.

TCKB (2016), **2017 Yılı Programı**, Ankara: Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı.

TÜİK (2009), **İstatistik Göstergeler: 1923-2008**, Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu Yayınları.

WORLD BANK (2014), “*Turkey’s Transitions: Integration, Inclusion, Institutions*”, **World Bank Report**, December 2014, Report No. 90509-TR.

WORLD BANK (2015), **New Country Classifications**, <http://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications> (11.1.2016).

WORLD BANK (2016), **Dünya Kalkınma Göstergeleri**, <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=GB.XPD.RS.DV.GD.ZS&country=#> (15.06.2017).

ÖZGEÇMİŞ

Tansu YALIN, 01.03.1990 tarihinde İzmir’de doğdu. İlk ve orta öğrenimini Manisa’da tamamladı. 2008 yılında yabancı dil ağırlıklı Saruhanlı Anadolu Lisesi’ni bitirdi. 2009’da Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümünü kazandı. 2011’de Celal Bayar Üniversitesi İktisat bölümüne yatay geçiş yaptı. 2013’de Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümünden mezun oldu. 2013 yılında Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat bölümüne başladı ve halen İktisat bölümü yüksek lisans öğrencisidir.

