

ÖZET

AÇIKGÖZ, Seda. *Orta Gelir Tuzağının Belirleyicileri: Ampirik Bir İnceleme*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2024.

Orta gelir tuzağı, bir ülke ekonomisinin belirli bir seviyede durağan veya yavaş büyüme eğilimine girmesi durumunu ifade etmektedir. Bu durumda olan ülkeler belirli bir düzeye yükseldiğinde daha yüksek gelir seviyelerine ulaşmakta zorlanarak buldukları gelir düzeyinde sıkışıp kalmaktadır. Bu kavram özellikle gelişmekte olan ülkelerin yaşadığı bir sorun olup literatürde önemli bir tartışma konusu haline gelmiştir.

Bu çalışma, orta gelir tuzağının kavramsal ve teorik çerçevesi, tuzakta bulunan ülkelerdeki varlığının göstergeleri, bu tuzaktan çıkış stratejileri ve tuzağın Türkiye Ekonomisi'ndeki genel görünümü üzerine hazırlanmış bir literatür incelemesidir.

Anahtar Sözcükler

Orta Gelir Tuzağı, İnovasyon, Ar-Ge, Beşeri Sermaye, Kişi Başına Gelir, Türkiye Ekonomisi.

ABSTRACT

AÇIKGÖZ, Seda. *Orta Gelir Tuzağının Belirleyicileri: Ampirik Bir İnceleme*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2024.

The middle income trap refers to the situation where a country's economy enters a stagnant or slow growth trend at a certain level. Countries in this situation have difficulty in reaching higher income levels when they rise to a certain level and remain stuck at the income level they are at. This concept is a problem especially faced by developing countries and has become an important topic of discussion in the literature.

This study is a literature review on the conceptual and theoretical framework of the middle income trap, indicators of its existence in the trapped countries, exit strategies from this trap and the general outlook of the trap in the Turkish Economy.

Key Words

Middle Income Trap, Innovation, R&D, Human Capital, Per Capita Income, Turkish Economy.

İÇİNDEKİLER

<u>KABUL VE ONAY</u>	i
<u>YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI</u>	ii
<u>ETİK BEYAN</u>	iii
<u>TEŞEKKÜR</u>	Hata! Yer işareti tanımlanmamış.
<u>ÖZET</u>	iv
<u>ABSTRACT</u>	v
İÇİNDEKİLER	vii
<u>GRAFİKLER DİZİNİ</u>	viii
<u>TABLolar DİZİNİ</u>	xii
<u>GİRİŞ</u>	1
<u>1. BÖLÜM TEMEL KAVRAMLAR VE ORTA GELİR TUZAĞI</u>	2
<u>1.1. EKONOMİK BÜYÜME, KALKINMA VE GELİR İLİŞKİSİ</u>	2
<u>1.2. GELİR DÜZEYİNE GÖRE EKONOMİK SINIFLANDIRMA</u>	3
<u>1.3. ORTA GELİR TUZAĞININ KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ</u>	6
<u>1.4. TEORİK İNCELEME</u>	8
<u>1.4.1. Ohno'nun Yaklaşımı</u>	10
<u>1.4.2. Aoki'nin Yaklaşımı</u>	13
<u>1.4.3. Tho'nun Yaklaşımı</u>	16
<u>1.4.4. Dewitte'nin Yaklaşımı</u>	20
<u>1.5. ORTA GELİR TUZAĞININ NEDENLERİ VE BELİRTİLERİ</u>	21
<u>1.5.1. Beşeri Sermayede Yaşanan Sorunlar</u>	26
<u>1.5.2. Altyapı Yatırımlarının Yetersizliği</u>	28
<u>1.5.3. Makroekonomik Sorunlar</u>	28
<u>1.5.4. Kurumsal Faktörlerin Yetersizliği</u>	30
<u>1.5.5. Ar-Ge ve İnovasyon Faaliyetlerinin Yetersizliği</u>	33

<u>1.6. ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞ STRATEJİLERİ</u>	34
1.6.1. <u>Makroekonomik Politikalar</u>	37
1.6.2. <u>Tasarruf ve Yatırım Politikaları:</u>	46
1.6.3. <u>Ar-Ge ve İnovasyon Politikaları</u>	50
1.6.4. <u>Beşeri Sermayenin Artırılması</u>	56
<u>2. BÖLÜM ORTA GELİR TUZAĞINA YÖNELİK AMPİRİK YAKLAŞIMLAR</u>	59
<u>3. BÖLÜM SEÇİLİ ÜLKELER İNCELEMESİ</u>	85
<u>3.1. BRICS ÜLKELERİ</u>	88
<u>3.2. BULGARİSTAN</u>	104
<u>3.3. MALEZYA</u>	111
<u>3.4. ROMANYA</u>	119
<u>3.5. JAPONYA</u>	126
<u>4. BÖLÜM ORTA GELİR TUZAĞI ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN GENEL GÖRÜNÜMÜ</u>	135
<u>4.1. TÜRKİYE EKONOMİSİ TARİHİ</u>	135
<u>4.2. ORTA GELİR TUZAĞI ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE DEĞERLENDİRMESİ</u>	148
<u>SONUÇ VE DEĞERLENDİRME</u>	170
<u>KAYNAKÇA</u>	Hata! Yer işareti tanımlanmamış.
<u>EK 1. ORJİNALLİK RAPORU</u>	Hata! Yer işareti tanımlanmamış.
<u>EK 2. ETİK KURUL/KOMİSYON İZİNİ YA DA MUAFİYET FORMU</u>	Hata! Yer işareti tanımlanmamış.

GRAFİKLER DİZİNİ

Grafik 1. Ekonomik Gelişmenin Süreci.....	17
Grafik 2. Ekonomik Gelişme Evreleri.....	20
Grafik 3. Gelir Gruplarına Göre Kurumsal Göstergeler	32
Grafik 4. 2000-2023 Dönemi Türkiye’de Dolaylı Vergilerin Toplam Vergi Gelirleri İçerisindeki Payı, (%).....	43
Grafik 5. Çeşitli Ülkelerin Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH’ye Oranı.....	48
Grafik 6. Seçilmiş Yüksek Gelirli Ülkelerde Ar-Ge Harcamalarının GSYH’ye Oranı (%)	52
Grafik 7. Seçilmiş Orta Gelirli Ülkelerde Ar-Ge Harcamalarının GSYH’ye Oranı	53
Grafik 8: Gelir Gruplarına Göre Ar-Ge Harcamalarının GSYH’ye Oranı	55
Grafik 9. Çeşitli Gelir Gruplarında Yer Alan Ülkelerin Eğitime Yönelik Devlet Harcamalarının GSYH’ye Oranı.....	57
Grafik 10. Gelir Gruplarına Göre Eğitime Yönelik Devlet Harcamalarının GSYH’ye Oranı	58
Grafik 11. Brezilya’da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Geliri (1989-2022).....	90
Grafik 12. Rusya’da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1991-2022).....	91
Grafik 13. Hindistan’da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1962-2022).....	92
Grafik 14. Çin’de Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1962-2022).....	93
Grafik 15. Güney Afrika’da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1962-2022)	94
Grafik 16. BRICS Ülkeleri 2022 Yılı İşsizlik Oranları	95
Grafik 17. BRICS Ülkelerinde 2022 yılı İş Gücü İstatistikleri	96
Grafik 18. BRICS Ülkelerinde Ar-Ge Harcamalarının GSYH’ye Göre Payı (2000-2020)	97

Grafik 19. BRICS Ülkelerinde Küresel İnovasyon Endeksi ve Ülke Sıralamaları	98
Grafik 20. BRICS Ülkelerinin Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH'ye Oranı	99
Grafik 21. BRICS Ülkelerinin İmalat Sanayi Katma Değerinin GSYH İçindeki Payı.....	100
Grafik 22. BRICS Ülkelerinde Kurumsal Göstergeler	103
Grafik 23. Bulgaristan'da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1982-2022).....	106
Grafik 24. Bulgaristan'da 1995-2022 Dönemi İşsizlik Oranları (%).....	107
Grafik 25. Bulgaristan'ın İş Gücü İstatistikleri	107
Grafik 26. Bulgaristan'da Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ye Göre Payı (2000-2021).....	108
Grafik 27. Bulgaristan'da Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH'ye Oranı (2000-2023)	109
Grafik 28. Bulgaristan'da Katma Değere Göre İmalat Sanayi İçerisinde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı (1990-2021)	110
Grafik 29. Bulgaristan'da Kurumsal Göstergeler	110
Grafik 30. Malezya'da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1962-2022).....	113
Grafik 31. Malezya'da İşsizlik Oranları (1991-2022).....	114
Grafik 32. Malezya'da İş Gücüne Katılım Oranı (1991-2021).....	115
Grafik 33. Malezya'da Ar-Ge Harcamalarının GSYH içindeki Payı	115
Grafik 34. Malezya'da Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH'ye Oranı (2000-2023)	116
Grafik 35. Malezya'da İmalat Sanayi Katma Değerinin GSYH İçindeki Payı (1960-2022)	117
Grafik 36. Malezya'da Katma Değere Göre İmalat Sanayi İçerisinde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı (1990-2021)	118
Grafik 37. Malezya'da Kurumsal Göstergeler.....	119
Grafik 38. Romanya'da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Geliri (1992-2022).....	121

Grafik 39. Romanya’da 1991-2022 Dönemi İşsizlik Oranları.....	121
Grafik 40. Romanya’da İş Gücü İstatistikleri.....	122
Grafik 41. Romanya’da Ar-Ge Harcamalarının GSYH’ye Göre Payı (1996-2021)	123
Grafik 42. Romanya’da Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH’ye Oranı (2000-2023)	124
Grafik 43. Romanya’da İmalat Sanayi Katma Değerinin GSYH İçindeki Payı (1991-2020)	125
Grafik 44. Romanya’da Katma Değere Göre İmalat Sanayi İçerisinde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı (1990-2021)	125
Grafik 45. Romanya’da Kurumsal Göstergeler	126
Grafik 46. Japonya’da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1962- 2022).....	129
Grafik 47. Japonya’da İşsizlik Oranları (1991-2022)	130
Grafik 48. Japonya’da İş Gücü İstatistikleri	130
Grafik 49. Japonya’da Ar-Ge Harcamalarının GSYH’ye Göre Payı (1996-2021)	131
Grafik 50. Japonya’da Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH’ye Oranı (2000-2023)	132
Grafik 51. Japonya’da Katma Değere Göre İmalat Sanayi İçerisinde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı (1990-2021)	133
Grafik 52. Japonya’da Kurumsal Göstergeler	133
Grafik 53. Türkiye’de Askeri Harcamaların GSYH’ye Oranı (1960-2022).....	145
Grafik 54. Askeri Harcamalarının Kamu Harcamalarına Oranı (2001-2022) ..	146
Grafik 55. Türkiye’de Kişi Başına GSYH (1960-2022).....	152
Grafik 56. Türkiye’de Toplam Faktör Verimliliği (1960-2018)	153
Grafik 57. Türkiye’de Nitelikli İş Gücündeki İşsizlik Oranı (2004-2022).....	154
Grafik 58. Türkiye’de İş Gücüne Katılım Oranı (1991-2022)	155
Grafik 59. 1980-2023 Yılları Arasında Ulusal Tasarrufların Ve Yatırımların GSYH’ye Oranı (1980-2022).....	156
Grafik 60. Türkiye’de İmalat Sanayinin GSYH İçindeki Payı (1960-2022).....	157

Grafik 61. Türkiye Orta ve Yüksek Teknolojili Mal Üretimin İmalat Sanayi İçindeki Payı (1990-2021)	158
Grafik 62. Türkiye’de Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ye Oranı (1999-2021)	160
Grafik 63. Türkiye İnsani Gelişme Endeksi Değerleri (1990-2021).....	162
Grafik 64. Bitirilen Eğitim Düzeyine Göre 25 Yaş ve Üzeri Nüfusun Dağılımı	163
Grafik 65. Türkiye’de Eğitime Yapılan Devlet Harcamalarının GSYH'ye Oranı (2010-2021)	164
Grafik 66. Türkiye’de Kurumsal Göstergeler (2012-2022).....	167

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1: Orta Gelir Tuzağı Literatürünün Üç Bölümünün Özeti	36
Tablo 2. 2023 Yılı Küresel İnovasyon Endeksi Sıralaması	53
Tablo 3. Büyüme Yavaşlaması Yaşayan Örnek Ülkeler	60
Tablo 4. Gelir Kategorilerine Göre Ekonomilerin Dağılımındaki Değişim (1950-2013).....	62
Tablo 5: Yakalama Endeksi Sınıflandırması	64
Tablo 6. Ekonomik Yavaşlama ve Orta Gelir Tuzağına Neden Olan Faktörler.	69
Tablo 7. Regresyon Analizi Sonuçları	70
Tablo 8. Gelir Gruplarına Göre Ülkeler (2022 Yılı)	86
Tablo 9. BRICS Ülkeleri SWOT Analizi	89
Tablo 10. BRICS Ülkelerinde Katma Değere Göre İmalat Sanayi İçerisinde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı (2021 yılı)	101
Tablo 11. Türkiye Ekonomisi Göstergeleri (2010-2022)	147
Tablo 12. Yıllar İtibariyle Türkiye ve ABD'nin Kişi Başı GSYH'sinin Yüzdellik Oranı.....	149
Tablo 13. Uluslararası Patent Başvuruları Sıralaması.....	158
Tablo 14. Dünya'da 1996-2022 Dönemi Bilimsel Yayın İstatistikleri.....	160
Tablo 15. Türkiye'nin 2018 ve 2022 Yılı PISA Testi Sonuçları	165
Tablo 16. Türkiye PISA Testi Sonuçları Karşılaştırma.....	166

GİRİŞ

Ülkelerin gelişim süreçleri, ekonomik, toplumsal ve politik dinamikleri içermektedir. Bu süreç içerisinde ülkelerin gelir düzeyleri artarak gelir grupları arasında geçiş yaşanmaktadır. Ancak bazı durumlarda, ülkeler belirli bir gelir grubunda uzun süre kalmakta veya gelir düzeylerini artırmakta zorlanmaktadır. Bu durumda olan ülkeler gelir tuzağı olarak adlandırılan durum içerisinde kendilerini bulmaktadır. Gelir tuzağı, orta gelirli ülkelerde ortaya çıkabileceği gibi düşük veya yüksek gelirli ülkelerde de görülmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler genellikle orta gelir seviyesine ulaşıncaya kadar hızlı bir büyüme eğilimi içersindedir. Fakat birçok ülke, orta gelir seviyesine ulaştıktan sonra gelişmelerinin yavaşladığı bir döneme girerek kişi başına düşen gelir seviyesi uzun süre aynı seviyede kalmaktadır. Orta gelirli ülkelerin karşılaştığı bu sorun “orta gelir tuzağı” olarak tanımlanmaktadır.

Orta gelir tuzağı, çeşitli nedenlerle ortaya çıkmaktadır. Tuzakta yer alan ülkelerin tuzaktan çıkmak için uygulaması gereken birçok politika ve yeniliklere ihtiyaç vardır. Bu politika ve yenilikler arasında ekonomik çeşitlendirme, tasarruf ve yatırımların artırılması, eğitim ve sağlık alanında gelişmeler, teknolojik ilerleme, kurumsal reformlar ve sürdürülebilir büyüme gibi pek çok düzenleme yer almaktadır. Bu bağlamda orta gelir tuzağında yer alan ülkeler, gelir seviyelerini artırabilmek ve sürdürülebilir bir büyüme elde edebilmek için ekonomik politikalarda ve yapısal reformlarda köklü değişiklikler yaparak yüksek gelir düzeyine ulaşmak için stratejiler geliştirmelidir.

1. BÖLÜM TEMEL KAVRAMLAR VE ORTA GELİR TUZAĞI

1.1. EKONOMİK BÜYÜME, KALKINMA VE GELİR İLİŞKİSİ

Gelir, büyüme ve kalkınma kavramları, ülke ekonomilerin yakından ilgilendikleri kavramlardır. Gelir, gerçek ya da tüzel kişiler tarafından üretim faaliyetlerine katılım sonucu elde edilen ekonomik kazançların veya üretim faktörleri kullanılmaksızın diğer ekonomik faaliyetler sonucunda ekonomik gücünde meydana gelen artışların para cinsinden ifadesidir (Bayraklı, 2000) Bu kavramla yakın ilişkili olan ekonomik büyüme ve kalkınma kavramları ise anlam olarak farklı olsa da birbirinden bağımsız değildir. Çünkü ekonomik büyüme ve kalkınma birbirini destekleyen ardışık bir döngüdür.

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından, maliye politikasının ekonomik büyüme ve kalkınma süreçlerindeki rolü daha da belirgin hale gelmiştir. Bu bağlamda, gelişmiş ülkelerde istikrarlı bir büyüme oranına ulaşma ve sürdürme çabaları önem kazanırken, özellikle gelişmekte olan ülkelerde kalkınma sürecinin başlatılması ve devam ettirilmesi İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde öncelik haline gelmiştir. Gelişmekte olan ülkelerdeki yapısal sorunlar, büyüme ve kalkınmanın temel hedefleri arasında öne çıkmıştır.

Literatürde ekonomik büyüme, bir ülkedeki bütün mal ve hizmetlerin karşılığı olarak görülen kişi başına düşen gelirden ortaya çıkan artış olarak tanımlanırken, kalkınma ise bir ülkenin, toplumsal ve ekonomik yapısının gelişmesi, değişmesi ve en önemlisi de çağdaş ülke düzeyine ulaşabilmesi olarak tanımlanmaktadır. Ekonomik kalkınma, ekonomik ve sosyal açıdan bir dönüşüm sürecini temsil etmektedir. Felipe vd. (2012) kalkınma ve büyümeyi, kaynakların daha etkin ve verimli kullanıldığı faaliyetlere yönlendirildiği, üretken yapının yapısal dönüşüm süreci olarak tanımlamışlardır.

Bu bağlamda ekonomik büyüme nicel verilere yönelik bir ifade olup bir ülkenin kalkınmışlık düzeyini ve refahını ortaya koyamamaktadır. Bu nedenle büyümede

yaşanan artışlar kalkınmanın bir göstergesi olarak değerlendirilmemektedir. Başka bir ifade ile ekonomik büyümenin niceliksel artışlar olduğu, kalkınmanın ise üretim ve teknolojik gelişmelerle tüm toplumda yaratılan bir değişim ve bu değişim ile birlikte toplumsal olarak sağlanan iyileşme, ortaya çıkan ekonomik ve toplumsal bir gelişme olduğunu söyleyebilir. Üretim süreci sonunda gelirden meydana gelecek artış, bir açıdan büyümenin gerçekleştiğini gösterdiği, öte yandan bu artışın ileriki dönemler için yaratacağı olumlu etkilerle büyümeyi devam ettirip sürekli kılacağı; bu sürekliliğin de ekonomik ve toplumsal kalkınmayı tetikleyeceği söylenebilir. Bu açıklamalardan sonra ekonomik büyüme ve kalkınma ilişkisinin, milli gelirden meydana gelen artış ile beraberinde getirdiği toplumsal refah artışı açısından doğrusal olduğunu söylenebilir.

1.2. GELİR DÜZEYİNE GÖRE EKONOMİK SINIFLANDIRMA

Bir ülke ekonomisinde yaratılan kişi başına yıllık ortalama gelir, söz konusu ülkenin gelişmişlik düzeyi hakkında bilgi vermektedir. Bundan dolayıdır ki, günümüz ekonomilerinin gelişmişlik düzeylerinin ölçülmesi bakımından gelir grupları oluşturularak pek çok sınıflandırma yapılmış olup yapılan bu sınıflandırmalarda belirlenen gelir kriterleri birbirinden farklılık gösterebilmektedir. Bu konuda birden çok sınıflandırma yapılmış olmasına rağmen en dikkat çekenleri ABD’de kişi başına gelire göre yapılan sınıflandırma, Dünya Bankası sınıflandırması, Eichengreen ve diğerleri tarafından yapılan sınıflandırma, Felipe ve diğerleri tarafından yapılan sınıflandırma, Aiyar ve diğerleri tarafından yapılan sınıflandırma ve son olarak Homi Kharas ve Harinder Kohli tarafından yapılan sınıflandırmadır.

Bu konuda yapılan ilk çalışma, ABD’de kişi başına düşen gelire dayalı bir sınıflandırmayı temel almıştır. Orta gelir tuzağı kavramı ilk olarak kullanıldığında, ABD’de kişi başına gelirin %20’si orta gelir olarak kabul edilmekteydi (Eğilmez, 2012). ABD’nin 2022 yılı kişi başına gelirine bakıldığında 76.329 dolar olduğu görülmektedir. Bunun yüzde yirmisi yaklaşık 15.000 dolara karşılık gelmektedir. O halde ABD’nin kişi başına GSYH’sine dayanan sınıflandırmada bugünkü

ölçülere göre yaklaşık olarak 15.000 doların orta gelir düzeyi kabul edilebileceği değerlendirilmektedir.

Literatürde gelir sınıflandırması açısından önemli görülen bir başka çalışma da Eichengreen ve diğerleri tarafından yapılan gelir sınıflandırması çalışmasıdır. Bu çalışmada, bir ülkenin yüksek gelirli ülke olarak tanımlanabilmesi için üç ana ölçüt belirlenmiştir. Birincisi, yıllık ortalama kişi başı gelir düzeyi 15.000-16.000 doları aşan ülkelerin “yüksek gelirli ülke” kategorisine girdiğini ifade eden ölçüttür. Diğer iki ölçüt ise ülkedeki kişi başına gelirin ABD'deki kişi başına gelirin %58'ine çıkması ve ülkedeki imalat sanayinin milli gelir içindeki payının %23'e ulaşması olarak belirlenmiştir (Yıldız, 2015).

Ampirik literatür tarafından genel olarak orta gelirli ülkeler, alt ve üst orta gelir grubuna ayrılmaktadır. Felipe vd.'nin (2012) yapmış olduğu çalışmada da 1950-2010 yılları için 124 ülkenin kişi başına düşen gelir verileri karşılaştırılarak 2000 doların altında olan ülkeler düşük gelirli, 2000 dolar ile 7250 dolar arasında olan ülkeler alt-orta gelirli, 7250 dolar ile 11750 dolar arasında olan ülkeler üst-orta gelirli, 11750 doların üzerinde olan ülkeler ise yüksek gelirli ülke olarak sınıflandırılmaktadır.

Aiyar vd. (2013), 138 ülkenin kişi başına düşen gelir verilerini kullanarak 1955-2011 dönemini beş yıllık ortalamalar üzerinden 11 ayrı dönemde incelemiştir. Buna göre, kişi başına düşen geliri 2.000 doların altında olan ülkeler düşük gelirli, 15.000 doların üzerinde olan ülkeler ise yüksek gelirli olarak tanımlanmıştır. Orta gelirli ülkeler için belirli bir gelir aralığı belirtilmemiş olup, düşük ve yüksek gelirli ülkeler için belirlenen eşik değerler arasında yer alan ülkeler orta gelirli olarak kabul edilmektedir.

Kharas ve Kohli'nin yaptığı diğer önemli bir sınıflandırmaya göre, çalışmada kişi başına geliri 1.000-10.000 dolar arasında olan ülkeler düşük ve orta gelirli ülkeler olarak kabul edilirken, 10.000 dolar üzerindeki ülkeler ise yüksek gelirli ülkeler olarak tanımlanmıştır. (Kharas ve Kohli, 2011).

Son olarak ise günümüzde gelir gruplarının belirlenmesinde dikkate alınan Dünya Bankası'nın kişi başına düşen milli geliri baz aldığı sınıflandırmadır. Dünya Bankası'nın sınıflandırmasında (2022) yıllık kişi başına düşen milli gelir 1.135 dolar ve altı "düşük gelirlili", 1.136 dolar ile 4.465 dolar arası "alt orta gelirlili", 4.466 dolar ile 13.845 dolar arası "üst orta gelirlili" ve 13.846 dolar ve üzerini ise "yüksek gelirlili" ekonomiler olarak tanımlanmaktadır (World Development Report, 2022). Dünya Bankası yapmış olduğu sınıflandırmaya göre birçok ülke kişi başına 1000 dolar GSYH ile yoksulluk tuzağını aştıktan sonra 3000 dolar GSYH'lik kalkış aşamasına yönelmektedir. Ancak bu seviyeye yaklaştıkça uzun dönemli ekonomik durgunluk yaşanmakta ve ekonomiler orta gelir tuzağına düşmektedir. Buna göre bir ülkenin kişi başına milli geliri 1.136 dolar ile 13.845 dolar arasında olması durumunda orta gelirlili ülkeler kategorisinde yer aldığı varsayılmaktadır. Bu eşığı aşarak yüksek gelir düzeyine ulaşan bir ülke, orta gelir tuzağından kurtulmuş olur (Hartwell, 2013).

Bütün bu sınıflandırma çalışmalarının asıl amacı, ülkeleri/ekonomileri belirli gelir grupları üzerinden kategorize ederek her ekonominin temel hedefi olan ekonomik büyüme ve beraberinde getireceği bir üst gelir seviyesine atlama durumunu hangi gelir seviyeleri ile sağlayacaklarını gösteren, kendilerine yüksek milli gelirlili ülke hedeflemesi için gerekli görülen sayısal gösterimler sunmaktır. Bu sınıflandırma ihtiyacının asıl kaynağı ise uzun yıllar belirli gelir düzeyini aşmamış ekonomilerin o gelir seviyesinde takılıp kalması ve yapılacak olan sınıflandırma ile hangi gelir düzeyinde bulunduğu tespit edilip buna göre bulunduğu gelir tuzağına olup olmadığının incelenmesi gerekliliğidir.¹ Son dönemlerde daha çok gelişmekte olan ülkelerde yaşanan ve "Orta Gelir Tuzağı" olarak adlandırılan bu durum, literatürde ön plana çıkan konulardan birisi haline gelmiştir.

¹ Bahsi geçen aşılamayan gelir düzeyi, genellikle hızlı büyüme ile birlikte düşük geliri aşip orta gelir düzeyine ulaşıldığında büyümenin de yavaşlamasıyla uzun seneler içinde bulunan gelir düzeyidir.










1.3. ORTA GELİR TUZAĞININ KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Ülkelerin tarihsel süreçleri incelendiğinde kalkınmanın ilk aşaması olarak tarıma dayalı bir ekonomiye sahip oldukları görülmektedir. Daha açık bir ifade ile kalkınmanın ilk aşamasında ülkelerin tarım ağırlıklı üretime sahip oldukları söylenebilir. Daha sonraki süreçte ise hemen her alanda makineleşme ve makineleşmenin beraberinde getirdiği emeğin sanayiye transfer (tarım kesiminde oluşan işgücü fazlasının sanayiye yönelmesi) süreci hafif tüketim malları üretimine geçişi sağlayarak yüksek karlılık, verimlilik ve üretkenlik artışı sağlamaktadır. Bu durum ise kişi başına düşen geliri arttırarak düşük gelir grubundan yüksek gelir grubuna geçişi kolaylaştırmaktadır. Kalkınmanın ilk aşamaları görece daha hızlı ve kolay gerçekleşen bir süreçtir. Düşük gelirli ülkelerin bir kez düşük gelir sınırını aşmaları durumunda zamanla yüksek gelir düzeyine doğru büyüyeceği görüşü yaygın bir görüş olmakla birlikte gelir seviyesinde sıçrama sürecinin kendiliğinden ilerleyen bir süreç olmadığını belirtmek yerinde olacaktır. Orta gelir düzeyinde bir gelire ulaşıldığında, karlılığın yavaş yavaş düşmeye başlaması ile birlikte artık mevcut teknoloji nispeten eskimiş olacağından büyüme de yavaşlamaktadır. Oysa ülkelerin kalkınma aşamalarında genellikle düşük gelir düzeyinden başlayarak, düşük orta gelir seviyesine yükselip ardından yüksek orta gelir düzeyine ulaşmaları ve son olarak yüksek gelir seviyesine geçerek kalkınma süreçlerini tamamlamaları beklenir beklenmektedir (Yaşar ve Gezer, 2014). Ancak her ülkenin kalkınma süreçleri birbirinden farklılık göstermekte olup her zaman beklenen süreç içerisinde kalkınma gerçekleşmeyebilir. Bu durumu, bazı ülke ekonomilerinin belirli bir gelir düzeyine ulaştıktan sonra büyümelerinin yavaşlamasıyla beraber durgunlaşması ve beraberinde yüksek gelir seviyesine geçiş yapamamaları olarak ifade etmek mümkündür. Genellikle orta gelir seviyesine ulaşmış ülkelerin yaşadığı bir problem olan bu konu özellikle son dönemlerde Dünya Bankası'nın 2012'de yayınladığı "Orta Gelirli Büyüme Tuzaklarından Kaçınma (Avoiding Middle-Income Growth Traps)" isimli rapordan² sonra literatürde üzerine çalışmalar

² Raporda, 1950'lerden itibaren yüksek ivme ile büyüyen çoğu ülkenin orta gelir düzeyine ulaştıktan sonra bir üst gelir seviyesine atlayamadığı, bu aralıkta sıkışıp kaldığı yalnızca çok küçük bir kısmının bu sıçramayı başarabildiği belirtilmiştir.

yapılan bir konu haline gelmiştir. Orta gelirli ekonomilerin içinde bulunduğu bu olgu, literatürde “orta gelir tuzağı” kavramı olarak kendine yer bulmuş olup gelişmekte olan piyasalar genellikle bu tuzağa en çok yakalanan piyasalar olarak gösterilmektedir.

Şekil 1. Gelir Grupları ve Büyüme İlişkisi

	DÜŞÜK GELİR	ORTA GELİR	YÜKSEK GELİR
DEVAM EDEN BÜYÜME	 FAKİR, SAĞLIKLI, UMUTLU	 ORTA GELİRLİ, SAĞLIKLI, UMUTLU	 ZENGİN, SAĞLIKLI, MUTLU
YAVAŞLAYAN BÜYÜME	 DÜŞÜK GELİR TUZAĞI RİSKİNDE	 ORTA GELİR TUZAĞI RİSKİNDE	 YÜKSEK GELİR TUZAĞI RİSKİNDE
DURAN BÜYÜME	 FAKİR VE HASTA	 ORTA GELİR	 ZENGİN VE HASTA

Kaynak: MÜSİAD, 2012.

Şekil 1’de gelir tuzaklarının belirlenmesinde önemli bir gösterge olan büyüme oranları ile gelir grupları arasındaki ilişki gösterilmektedir. Bu doğrultuda ilgili analiz üç kategoriye ayrılarak değerlendirilmiştir. Birinci kategoride istikrarlı büyüme yapısına sahip ekonomilerin zamanla gelir gruplarındaki değişim gösterilmektedir. Bu kategoride yer alan ekonomiler uzun vadede büyüme hızını istikrarlı bir şekilde götürebilen büyüme yapısına sahip olup geleceğe dair beklentileri olumludur. Düşük gelir kategorisinde yer alan ancak devam eden ve istikrarlı bir büyümeye sahip ülkelerin gelirleri zamanla artmaktadır. Bu durum ülke ekonomileri açısından hedeflenen ve arzulanan bir durumdur. İkinci kategoride ise yavaşlayan büyümeye sahip her üç gelir grubundaki ekonomilerin gelir tuzağı içerisinde oldukları görülmektedir. Düşük gelir grubunda olan bir ülke yüksek büyüme gösteremediği durumda orta gelir grubuna çıkamayıp düşük gelir tuzağı riski ile karşılaşmaktadır. Aynı şekilde orta gelir grubunda olan bir ülke

yavaşlayan büyüme süreci ile birlikte bir üst kademeye geçemeyerek orta gelir tuzağına yakalanmaktadır. Yüksek gelir grubunda olan bir ülke ise yüksek büyüme gösteremeyerek buldukları grup içerisinde sığılamayarak tuzak riski taşımaktadırlar. Üçüncü kategori ise duran büyüme süreci ile ekonomilerin mevcut durumunda kaldıkları durumu ifade etmektedir.

Orta gelir tuzağı, genellikle gelişmekte olan ülkeler için kullanılan bir ifade olup bir ülkenin kişi başına gelirin orta gelir seviyesine ulaştıktan sonra bu seviyede sıkışması ve yüksek gelir grubuna geçememesi olarak tanımlanmaktadır. Bu kavram ilk olarak ekonomik büyümedeki belirgin yavaşlamaları tanımlamak için ilk olarak kullanılmıştır ve Dünya Bankası'nın 2007'de yayımlanan "Doğu Asya'da Bir Yeniden Doğuş: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler" adlı raporunda Gill ve Kharas tarafından incelenmiştir. Rapora göre orta gelirli ülkeler, genellikle düşük gelirli ülkelerin yer aldığı gelir seviyesinden çıkmış olsa da, henüz yüksek gelirli ülkelerin ekonomik seviyesine ulaşamamış ve bu nedenle bir tür ekonomik denge noktasında sıkışıp kalmış bir konumda bulunmaktadır. Ayrıca raporda orta gelirli ülkelerin hızlı teknolojik değişim geçiren endüstrilerde hâkim konumda olan yüksek gelirli ülkelerle rekabet etme gücü olmadığı, olgunlaşmış endüstrilerde hâkim konumda olan düşük gelirli ülkelerle kıyaslandığında ise sanayi ürünlerinde rekabet etme gücü zayıflayan bir ülke konumunda olduğu belirtilmiştir. Daha açık bir ifade ile orta gelirli ülkelerin, düşük gelirli ülkeler ile yüksek gelirli ülkeler arasında sıkıştığı ileri sürülmektedir. Orta gelir bandında büyümenin sürdürülebilmesi için ekonomi politikası oluşturulması ve siyasi süreçlerde önemli reformlar yapılması gerektiğini ifade etmişlerdir (Gill ve Kharas, 2007).

1.4. TEORİK İNCELEME

Orta gelir tuzağı önce orta gelirli hale gelen ancak yüksek gelir eşiğini aşamayan ülkelerin içinde bulunduğu ekonomik durumu ifade etmektedir. Orta gelirli ülkeler arasında yer alan ülkeler, düşük ve yüksek gelir grubunda yer alan ülkelere göre daha düşük hızda büyümektedir. Bu bağlamda orta gelirli ülkelerin yüksek gelirli ekonomiler haline gelmesini engelleyen şeyin ne olduğu tartışmasındaki sorun,

tuzak kavramının neyi ifade ettiğinin net olmamasıdır. Dahası, "tuzak" kelimesi yanıltıcı olmaktadır. Çünkü orta gelir statüsüne ulaşmış ülkelerin (özellikle de üst-orta gelir grubundakilerin) kalkınma literatüründe anlaşıldığı şekliyle bir tuzak içinde olduğunu iddia etmek zordur (Nelson 1956, Myrdal 1957). Bu noktada orta gelir tuzağının teorik temellerine değinmeden önce literatürde "tuzak" kavramı olarak karşımıza çıkan durumları tanımlamak yerinde olacaktır. Ülkelerin belirli bir durağan durum denge düzeyine ulaştıktan sonra aynı denge düzeyinde kalmaları tuzak olarak tanımlanmaktadır. Başka bir ifade ile tuzak, dış faktörler ile kısa dönemde değiştirilmesi olanaksız olan ve istikrarlı olarak aynı ekonomik denge durumunda kalma durumudur. Literatürde tuzak olgusu farklı yönleriyle ele alınmış olsa da mevcut durumun etkilerinin sirayet etmesi aşamasında, çeşitli kısıtlayıcı faktörlerin etkilerini göstermesiyle tekrar ilk duruma dönülmesi olayı bir çeşit tuzak veya denge olarak değerlendirilmektedir.

Ekonomide tuzak durumu olarak nitelendirilen durumlar arasında gelir tuzağı, Malthus'un nüfus tuzağı, düşük düzey denge tuzağı, yüksek düzey denge tuzağı, yoksulluk tuzağı gibi durumlar yer almaktadır. Bu tuzakların ortak noktası ise ülkeleri belirli bir durağan durum denge düzeyine sıkıştıran dinamiklere sahip olmasıdır.

Konu kapsamı bakımından gelir tuzağına ayrıca değinmek gerekirse gelir tuzağı, gelirin dönemler arasında reel olarak değışmediği durum olarak ifade edilebilir. Gelir tuzağı kavramından orta gelirli ülkelerin gelir tuzağına yakalanması riski olabileceği gibi düşük gelirli ülkelerin veya yüksek gelirli ülkelerin de bu riskinin olabileceğinin anlaşılması gerekmektedir. Bu çerçevede orta gelir tuzağını ise gelir tuzağının alt başlığı olarak değerlendirmek yerinde olacaktır.

Teorik temelleri bakımından Solow'un Büyüme Modeli de tuzak konusu hakkında önemli bilgiler sunmaktadır. Neo-Klasik Büyüme (örn. Solow'un modeli) modeli, teknoloji ve emek gibi girdiler sabitken, yalnızca fiziksel sermaye birikimi ile büyüme sağlamanın sermayenin zamanla azalan getiri ile sonuçlanacağından dolayı sürdürülebilir olmayacağını iddia etmektedir. Daha açık bir ifade ile

yalnızca sermaye birikimine dayalı bir büyüme modeli, sıfır büyümeyle sonuçlanarak tuzak durumunu ortaya çıkarmaktadır. Dolayısıyla kalkınma ekonomisinde tuzak meselesinin temellerine doğrudan değinildiği görülmektedir. Orta gelir tuzağı kavramı ile mukayese edilirse orta gelir tuzağının daha yeni bir kavram olmasına karşın tuzak kavramının temellerinin daha eskiye dayandığı görülmektedir.

Orta gelir tuzağı farklı yaklaşımlarla incelenmiş olmakla birlikte bu konuyu ele alan ana yaklaşımlardan birisi de ekonomik gelişme evreleri yaklaşımıdır. Söz konusu yaklaşım, ekonomik değişim sürecini ülke deneyimlerine dayanarak inceleyen bir perspektife odaklanarak ekonomik değişim sürecini tarihsel bir bakış açısıyla incelemekte ve bu sürecin karakteristik özelliklerini ülkelerin deneyimlerinden hareketle belirlemeye çalışmaktadır. Bu yaklaşıma “Rostow’un Kalkınma Aşamaları Teorisi” örnek gösterilebilir. Bu teori, sanayileşmiş ülkelerin deneyimlerine dayanarak gelişmekte olan ülkelerin tarımdan sanayi ekonomisine geçiş aşamalarını açıklamaktadır. Başka bir deyişle bu yaklaşım, ekonomik gelişmenin tarihsel evrelerini analiz ederek ekonomik gelişme sürecini sıralı evreler halinde tanımlamakta ve her evrenin belirgin özelliklere sahip olduğunu ileri sürmektedir (Ünlü ve Yıldız, 2017).

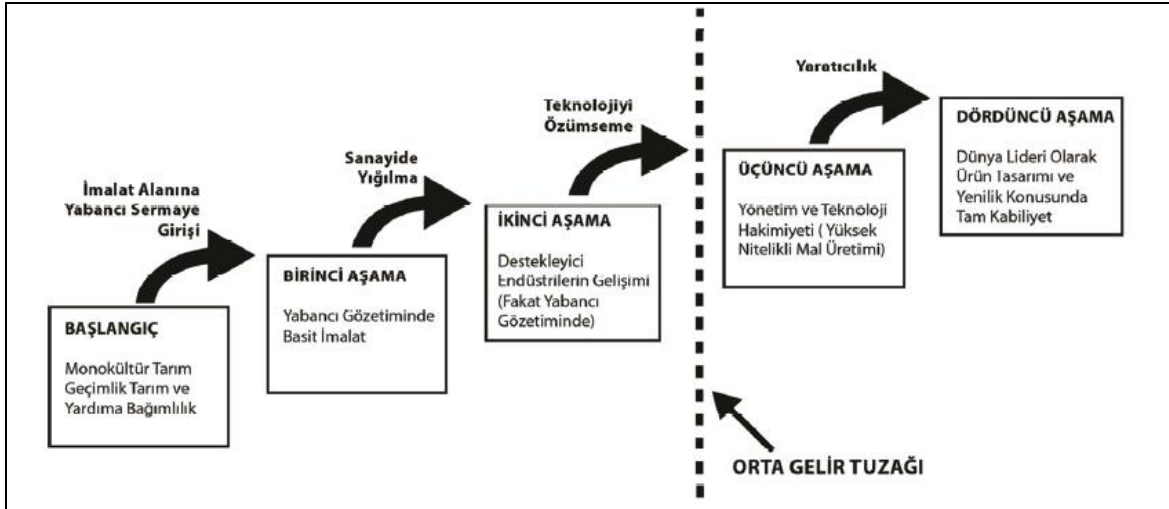
Gelişme evreleri yaklaşımı çerçevesinde orta gelir tuzağı üzerine yapılan çalışmaların ayrıntılı olarak incelenmesi konunun daha iyi özümsemesi için gerekli olacaktır.

1.4.1. Ohno’nun Yaklaşımı

Ohno (2009), Doğu Asya ülkelerinin gelişim süreçlerini analiz ederek orta gelir tuzağını gelişme evreleri yaklaşımı çerçevesinde 4 aşamaya ayırmıştır. Ohno’ya göre bir ülkenin küresel piyasalarda ürün tasarımı ve yenilik konusunda öncü konuma ulaşabilmesi için geçmesi gereken 4 gelişme aşaması vardır: (1) yabancı firmaların yönetiminde basit üretim; (2) destekleyici sanayilerin geliştirilmesi ancak üretimin yabancı yönetim altında tutulması; (3) endüstriyel beşeri sermaye

biriktirerek beceri ve bilgiyi içselleştirmek; ve (4) yeni ürünler yaratacak ve küresel pazar trendlerine öncülük edecek yetenekler edinmek. Söz konusu gelişme aşamaları ve bu aşamaların özelliklerine aşağıdaki şekilde yer verilmektedir:

Şekil 2. Gelişmenin Evreleri ve Orta Gelir Tuzağı



Kaynak: Ohno, 2009.

Savaş, siyasi kargaşa veya kötü yönetim gibi faktörler, genellikle düşük gelirli ülkelerde hassas bir ekonomik yapıya (yoksulluk tuzağı) neden olabilir.. Bu gibi ülkelerin ekonomileri genellikle madencilik, tarım ve dış yardımlara bağlı olup ekonomik faaliyetlerin katkısı oldukça düşüktür. Sanayileşmeye giden süreçte bu aşama, sıfırıncı aşama ya da bir başka ifade ile başlangıç aşamasıdır (Ohno, 2009).

Yoksulluk tuzağından kurtulmak için atılması gereken ilk adım hafif sanayi ürünlerinin üretimini sağlayacak yeterli sayıda yabancı sermaye girişidir. Başka bir deyişle bu süreç, ülkenin ekonomisine yabancı sermaye yatırımlarının çekilmesi ile başlar. Birinci aşama olan bu aşamada elektronik cihazlar ve bileşenler de bu şekilde üretilir. Bu aşamada yalnızca vasıfsız işgücü ve sanayi arazisi devlet tarafından sağlamakta olup geriye kalan tüm süreçler yabancı firmalar tarafından sağlanmaktadır. Böylece düşük gelirli ülkelerde iş imkânları ve buna bağlı olarak gelir artmaktadır. Ancak yaratılan iç değer küçük

olup asıl değerin yabancı firmalar tarafından elde edildiğini belirtmek yerinde olacaktır (Ohno, 2009).

İkinci aşamada ise yabancı sermaye girişı ve üretim genişledikçe yerli üretim de genişlemeye başlamaktadır. Bu durum kısmen yabancı sermayenin girişı kısmen de yerli sermayenin ortaya çıkması ile gerçekleşmektedir. Bu süreçte iç değer dengeli bir şekilde artmaya başlar ancak üretim hala yabancı firmaların yönetim ve rehberliğinde sürdürölmektedir. Ancak üretim süreçleri üzerinde hala yabancı firmalar hâkimiyeti devam ettiği için yerel ücret ve gelir çok fazla artmamaktadır (Ohno, 2009).

Ohno, gelişme sürecindeki bir ölkede ikinci aşamadan üçüncü aşamaya geçişı engelleyen bir durumu "cam tavan etkisi" olarak adlandırmaktadır. Şekil 1'de kesikli çizgi ile gösterilen ve görünmez bir engeli temsil eden cam tavan etkisi, orta gelir tuzağı olarak nitelendirilmektedir. Bu etki, ölkelerin gelir seviyelerini artırmakta zorlanmalarına neden olan bir engel olarak ortaya çıkar. Bu durum, belirli bir gelir düzeyine ulaştıktan sonra ekonomik büyüme sürecinde takılarak daha yüksek gelir seviyesine geçmekte zorlanılmasına neden olur. Eğer endüstriyel beşeri sermaye biriktirilerek bilgi ve becerinin içselleştirilmesi sağlanırsa bir sonraki aşamaya geçilir. Üçüncü aşamada, yerli firmaların, teknoloji, yönetim, kalite kontrol ve pazarlama gibi üretim faaliyetlerinin her alanında yabancı şirketlerin yerini alması gerekmektedir. Böylece dışa bağımlılık azalacak ve iç değer önemli ölçüde arttırılacaktır. Geçmişte düşük gelirli konumda olan ölkeler artık gelişmiş ölkelerle rekabet eden, küresel pazarı şekillendiren, yüksek kaliteli ürünlerin ihracatçısı olan bir konuma gelecektir (Ohno, 2009).

Dördüncü ve en son aşama ise, küresel ölçekte öncü bir konuma gelen ölkenin yerli firmaları ile kendi ürünlerini üretebilecek birikime sahip olduğu aşamadır. Bu aşamada üretmiş oldukları ürünler ile endüstriyel piyasalara yön veren ölkeler, endüstriyel yenilikçi ölkeler olarak adlandırılmakta ve öncülük eden rekabetçi ölkeler konumuna gelmektedir (Ohno, 2009).

Ancak Ohno tarafından geliştirilen bu yaklaşımda, ülkelerin gelişim evreleri birbirinden farklı olup gelişmenin her evresi her ülke için garanti edilemez. İmalat alanında düşük seviyede yabancı yatırım alan çok sayıda ülke, gelişim evrelerinden ilk aşamaya dahi gelemeyerek sıfırıncı aşamada kalmaktadır. Birçok ülke, ilk aşamaya ulaştıktan sonra dahi diğer aşamalara geçiş konusunda giderek artan zorluklarla karşılaşmaktadır. Bazı ülkeler ise beşeri sermayesini yükseltemediği için ikinci aşamada takılıp kalmaktadır. Çalışmada hiçbir Güneydoğu Asya ülkesinin görünmez cam tavanı kırmayı başaramadığı belirtilmiş olup bu durum orta gelir tuzağı olarak adlandırılmıştır.

1.4.2. Aoki'nin Yaklaşımı

Çin, Japonya ve Kore ülkelerini baz alarak tuzak konusunu tartışan Aoki (2011), bu ülkelerin kalkınma düzeylerini beş evreye ayırmıştır. Nüfus, nüfusun yaş grupları ve sektörel istihdam üzerindeki dağılımına dayanarak kalkınma aşamalarını tanımlamaktadır.

Aoki, Çin, Japonya ve Kore'nin makroekonomik verilerini kullanarak kişi başına düşen gelir büyümesinin farklı değişkenlere göre ülkelerin hangi ekonomik gelişme evresinde bulunduğunu belirlemeye çalışmıştır. Bunu yaparken üç temel kaynağı baz almıştır: (i) toplam istihdamın toplam nüfusa oranındaki demografik-ekonomik değişim $g(E/N)$, (ii) yapısal dönüşüm $g(S)$ ve (iii) I sektöründeki işçi başına çıktıdaki değişiklikler $g(Y_I/E_I)$. Ayrıca yapısal dönüşümün istihdam payının A sektörü olarak anılan birincil sanayiden, I sektörü olarak anılan ikincil ve üçüncül sanayilere kayması ve A sektöründeki işçi başına üretimin I sektöründeki işçi başına üretime kıyasla göreceli olarak artması ile mümkün olacağını belirtmiştir (Aoki, 2011).

Aoki'nin gelişim evreleri yaklaşımında her bir evreden diğerine geçiş sağlandıkça kalkınma da gerçekleşmiş olacaktır. Evreler arasında yoksulluk tuzağı aşılması istenilen en önemli adım olarak görülse de bu tuzak aşıldıktan sonra bir üst seviye olan yüksek gelire ulaşamama evresi, bir başka deyişle son dönemde çokça

üzerinde durulan orta gelir tuzağı durumu da yoksulluk tuzağı kadar önemli bir mesele haline gelmiştir (Aoki, 2011). Buna göre ekonomik gelişmenin beş aşaması aşağıda detaylı şekilde açıklanmaktadır:

M-Evresi (Malthusçu): İlk evre, kişi başına düşen gelir düzeyinin çok düşük ve durağan olduğu ve çalışan kesimin çoğunluğunun tarımda yoğunlaştığı evredir. Tarımsal istihdamın payının %80'den fazla olduğu bu evre, Malthusçu ekonomik kalkınma aşaması ya da yoksulluk tuzağı evresi olarak tanımlanmaktadır. Ya da kısaca M aşaması olarak ifade edilmektedir. 1870-1936 yılları arasında Çin'in kişi başına düşen GSYİH büyümesi sadece %0,09 iken, nüfus artış oranı %0,52'dir. Bu durum tipik Malthusçu olgulara işaret etmekte olup Çin ekonomisi, 1870-1936 yılları arasında ekonomik gelişim açısından Malthusçu evreyi yaşamıştır (Aoki, 2011).

G-Evresi (Hükümet Öncülüğü): Bir sonraki evre olan G-evresi, sermaye birikimine hükümetin dâhil olduğu ulusal sanayileşme aşamasıdır. Bu dönemde, ılımlı bir büyüme ile kişi başına düşen gelir artmaya başlar ve kısmi yapısal dönüşüm süreci yaşanır. Ayrıca, endüstriyel birikimde devlet müdahalesi oldukça belirgindir. Bu süreç, Çin ekonomisi için 1952-1977 arasında gerçekleşmiştir. Japonya ekonomisi ise bu süreci 1880-1956 yılları arasında geçirmiştir (Aoki,2011).

K-Evresi (Kuznets): Üçüncü evre ise kalkınmanın yapısal değişiklikler ile sağlandığı K-evresidir. Bu evrede, demografik faktörlerin devreye girmesi ile birlikte hızlı bir yapısal dönüşüm yaşanır. Toplam nüfus içinde işgücünün payının artması ve istihdam payının A sektöründen I sektörüne kayması, kişi başına gelirden %25 ile %50 arasında bir artışa katkı sağlamaktadır. Kuznets, tarımsal istihdam payının ekonomiler arasında ve zaman içinde azalmasını ekonomik büyümenin nicel yönleri olarak tanımlamaktadır. Bu durum, G evresinde yaşanan artan doğum oranları ve azalan bebek ölümleri sayesinde demografik faktörler ile desteklenmektedir. Dolayısıyla bu süreç Malthus sonrası Kuznets sürecini anımsattığı için K-evresi olarak ifade edilmektedir. Kore'nin 1970-1989 yılları

arasındaki kişi başına gelir artışı, kalkınmacı devlet dengesiyle ilişkilendirilmekle birlikte işgücü göçünden kaynaklanan yapısal dönüşüm sürecine de dayanmaktadır. Bu dönem savaş sonrasında döneme denk geldiği için G-evresi beklentisiyle devlet ilkokulları, demiryolları, kamu sağlık sistemleri gibi çeşitli devlet desteği sağlanmış olup ayrıca işgücü hareketliliği ile yapısal değişim yaşanmıştır. Bu nedenle Kore’de diğerlerinden farklı olarak K-evresi ile G-evresi birleşmiştir. Öte yandan hem Japonya hem de Kore’de tarımsal istihdamın payının %20’nin altına düşmesi ile K evresinden H evresine geçiş gerçekleşmiştir. Dolayısıyla K evresinden çıkış için genel bir kural olarak tarımsal istihdam payının %20 olması gerektiği söylenebilir.(Aoki,2011).

H-Evresi (İnsan Sermayesine Dayalı): Dördüncü evre, eğitim ve sağlık gibi beşeri sermayeye yapılan yatırımlar ile kalkınma ve düşük doğurganlığın sağlandığı evredir. Sürdürülebilir büyüme, ekonominin I sektöründe özellikle toplam faktör verimliliği ve kişi başına çıktıyı istikrarlı bir şekilde iyileştirme becerisine bağlıdır. H-evresi beşeri sermayeye dayalı içsel büyüme sürecini göstermektedir. Japonya 1970-1980 yılları arasında bu süreci iyi bir şekilde atlatmakla birlikte sonraki on yılda kişi başına düşen gelirdeki artışı sürdürmemiştir. Bu durum, makroekonomik yönetimin başarısızlığı ile birlikte kurumsal düzenlemelerin uluslararası ortamlara ve doğurganlık oranındaki düşüşe bağlı olarak yaşanan demografik değişime uyum sağlayamamasından kaynaklanmıştır. Kore ise 1989-2008 yılları arasında başarılı bir şekilde H-evresini geçirmiştir (Aoki, 2011).

PD-Evresi (Demografik Geçiş Sonrası): H-evresinde doğum oranlarındaki düşüşe bağlı olarak sunulan sağlık hizmetlerinin ve yaşam kalitesinin iyileştirilmesi sonucunda ortalama yaşam süresinin uzaması üç Doğu Asya ekonomisinin aktif nüfus (15-65 yaş) kesiminde azalma tehlikesi ile karşı karşıya bırakmıştır. Bu durum Japonya’da 2000’li yıllarda kişi başına düşen gelirin düşmesine neden olmuştur. Demografik değişikliklere rağmen, bu ekonomilerde, toplam faktör verimliliğinde sürekli bir artışla birlikte işgücüne katılım oranında artış ve doğurganlıkta düşüş eğiliminin tersine dönmesi durumunda, kişi başına düşen gelir artışı sürdürülebilir. Yaşlı nüfus oranının artması, işgücüne katılımın

düşmesi ve doğurganlık oranlarının azalması, yeni ekonomik gelişim evresi olan PD-evresini temsil eder. Bu evre, post demografik geçiş evresi olan son evredir (Aoki, 2011).

Çalışmada net bir şekilde ifade edilmese de orta gelir tuzağından çıkış, K-evresinden H-evresine geçiş olarak nitelendirilmektedir. Başka bir ifade ile orta gelir seviyesinde olan bir ülke K-evresinde olup daha yüksek gelir grubuna geçebilmek için H-evresinin koşullarını tamamlamış olması gerekmektedir (Ünlü ve Yıldız, 2017).

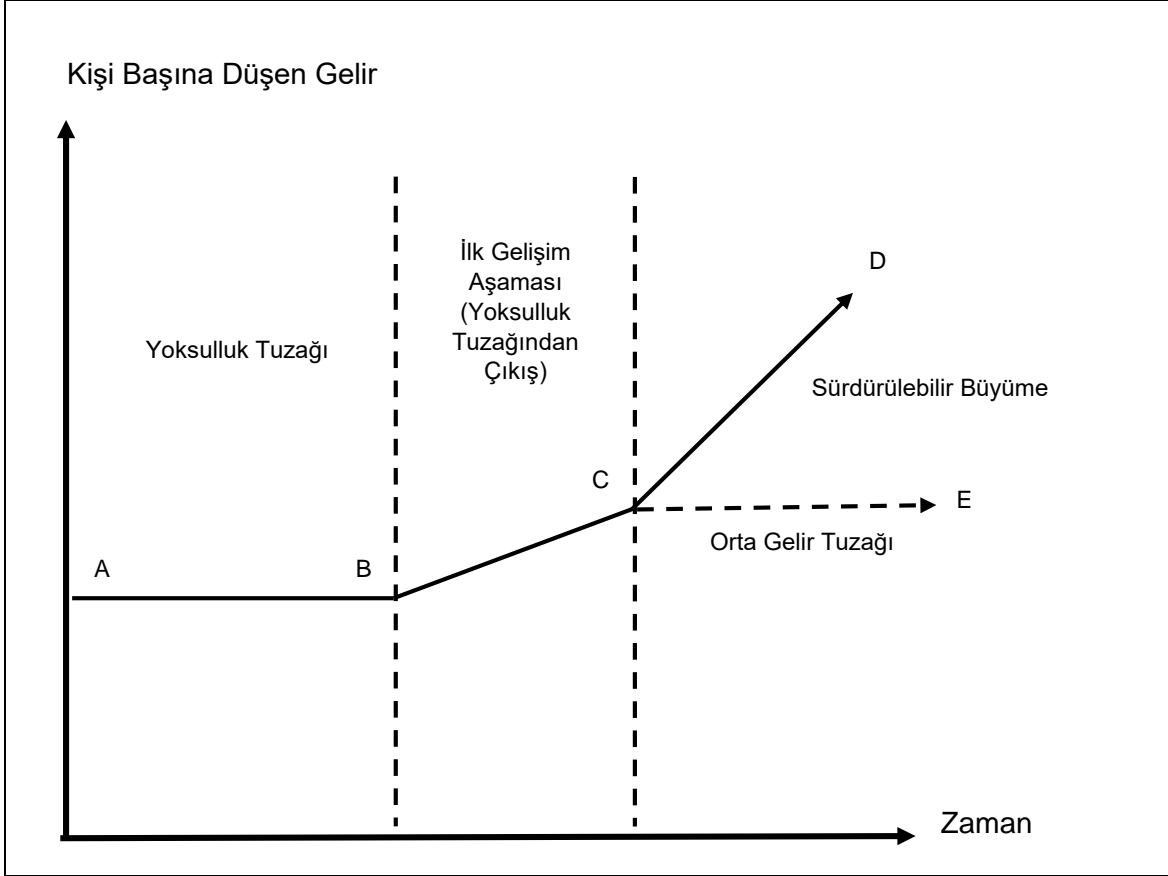
1.4.3. Tho'nun Yaklaşımı

Tho'da (2013) Aoki ve Ohno gibi yapmış olduğu çalışmada orta gelir tuzağı kavramını açıklamaya çalışmıştır. Tho'nun çalışmasında dünya ekonomisi dört gruba ayrılmaktadır. Birinci grup yoksulluk tuzağında olan düşük gelirli ülkelerdir. İkinci grup yoksulluk tuzağından kurtularak uzun zaman önce orta gelir düzeyine ulaşmış ve o zamandan bu yana yüksek büyüme gösterememiş ülkelerdir. Latin Amerika ülkeleri bu gruba örnek olarak gösterilmektedir. Üçüncü grup ise yakın zamanda orta gelir düzeyine ulaşmış veya yaklaşmakta olan Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği ekonomileri ve Çin Halk Cumhuriyeti gibi ülkelerdir. Dördüncü grup olan son grup ise yüksek gelirli ülkelerden oluşan Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı üye ülkeleri gibi ülkelerdir. İkinci grupta yer alan ülkeler eski orta gelirli ülkeler, üçüncü grupta yer alan ülkeler ise yeni orta gelirli ülkeler olarak tanımlanmaktadır. Tho'nun sınıflandırmasında ikinci grupta yer alan ülkelerin bu düzeyde sıkışıp kalması Gill ve Kharas (2007) tarafından orta gelir tuzağı olarak adlandırılmaktadır. Çalışmada üçüncü grupta yer alan ülkelerin tuzağa düşmemesi ve yüksek gelir seviyesine ulaşması için gerekli koşulların neler olduğu değerlendirilmiştir.

Tho, ekonomik gelişme sürecini üç temel aşamaya ayırmıştır. Bu aşamalar; "Yoksulluk Tuzağı aşaması", "İlk Gelişim aşaması" ve "Sürdürülebilir Büyüme

aşamalarıdır". Tho'nun ekonomik gelişme süreci ve orta gelir tuzağı hakkındaki açıklamaları aşağıda yer alan Grafik 1 üzerinden gösterilecektir.

Grafik 1. Ekonomik Gelişmenin Süreci



Kaynak: Tho, 2013.

Yukarıdaki grafikte görüldüğü üzere grafikte yer alan harfler ile isimlendirilen her nokta dünya ekonomisindeki her bir gruba denk gelmektedir. Bu kapsamda B noktası birinci gruba, E noktası ikinci gruba, C noktası üçüncü gruba ve D noktası ise dördüncü gruba karşılık gelmekte olup C noktası dönüm noktası olarak adlandırılan orta gelir seviyesini ifade etmektedir.

Grafikte A-B aralığı ile gösterilen kısım yoksulluk tuzağında olan geleneksel toplumları temsil etmektedir. Başka bir ifade ile bu aralık az gelişmiş ülkeleri göstermektedir.

B-C aralığı ise yoksulluk tuzağından çıkışı, piyasaların ilk kez gelişimini ve ilk kalkınma aşamasını ifade etmektedir. Bu aralık, yoksulluk tuzağından çıkarak

orta gelir seviyesine yükselen ve ekonomik gelişmenin başlangıç aşamasına ulaşan ülkelerin yer aldığı aşamayı temsil etmektedir. Bu aşama, ülkede tarım ekonomisinden sanayi ekonomisine geçişin yaşandığı, toplam üretimde sanayi ve hizmet sektörünün payının arttığı bir yapısal değişim sürecidir. Bu süreçte ekonomiden teknolojiye dek çeşitli yapısal değişiklikler yaşanmaktadır. Geleneksel sektörde başlangıçtaki işgücü fazlası, modern sektöre ucuz işgücü sağlayarak üretim maliyetlerini düşürür. Bu sayede ülke, maliyeti düşük olan emek yoğun ürünler üreterek uluslararası pazarlarda rekabetçi bir konuma gelebilir. Zaman içinde, tarım sektöründeki işgücü fazlası, sanayi sektörü tarafından absorbe edilir ve bu fazlalık ortadan kalkana kadar devam eder. Bu noktada modern sektörün işgücünü çekmeye devam edebilmesi için ücretleri artırması gerekmektedir. Bu durum grafikte C noktasına karşılık gelmektedir (Tho,2013).

Ülkelerin C noktasına ulaşana kadar gerçekleştirdiği değişim süreci, yüksek gelir seviyesine geçiş sürecinde aynı şekilde devam etmemektedir. Orta gelir düzeyi olan C noktasına ulaşan ülkeler yüksek gelir grubuna geçişte zorluk yaşamakta ve durgunluk veya düşük büyümenin yaşandığı C-E aralığında sıkışıp kalmaktadır. Bu noktada sürdürülebilir büyümenin devam edebilmesi ve yüksek gelirli ülke aşamasına geçilebilmesi için (C-D aralığı) ülkenin doğru koşulları yaratması gerekmektedir. Bu koşulları sağlayamayan ülkeler düşük büyüme oranlarına sahip orta gelirli bir ülke olarak C-E aralığına sıkışıp kalmaktadır (Koçak ve Bulut, 2014).

Çalışmada kişi başına yıllık geliri 500 dolardan başlayan ve yıllık ortalama büyüme oranı %7 olan bir ülkenin üst-orta gelir düzeyine ulaşmasının 40 yıl, ortalama yıllık büyüme oranı %5 olan bir ülkenin ise bu düzeye ulaşmasının yaklaşık 60 yıl sürdüğü değerlendirilmiştir. Dolayısıyla düşük gelirli bir ülkeden orta gelirli bir ülkeye geçiş sürekli büyüme gerektirmekte olup uzun bir süreçtir. Ancak, üst-orta gelir düzeyinde yıllık ortalama büyüme hızı %5 olan bir ülkenin yüksek gelir seviyesine erişmesi 15 yıl sürerken, düşük gelirli bir ülkenin orta gelir düzeyine ulaşması için gereken süreden daha kısa olabilmektedir. Ne var ki her

ne kadar orta gelirden yüksek gelir düzeyine ulaşmak kolay görünse de birçok ülke için bu durum oldukça zordur. Bu zorluk ise orta gelir tuzağı olarak ifade edilip grafikte C-E aralığı olarak gösterilmektedir (Tho,2013).

Bu yaklaşıma göre orta gelir tuzağının üç temel nedeni vardır (Tho,2013):

Birincisi, dönüm noktası olarak adlandırılan ve grafikte C noktasına karşılık gelen işgücü fazlalığından işgücü açığına doğru yaşanan kayma ile birlikte faktör piyasalarında reel ücretlerin yükselmesidir. C noktasından sonra büyümenin devam edip orta gelir tuzağının aşılması için işgücü verimliliğinin ücret artışından daha hızlı artması gerekmektedir. Bu verimliliğin sağlanması için de hükümetlerin nitelikli eğitim hizmeti sunarak nitelikli işgücü oluşturması gerekmektedir.

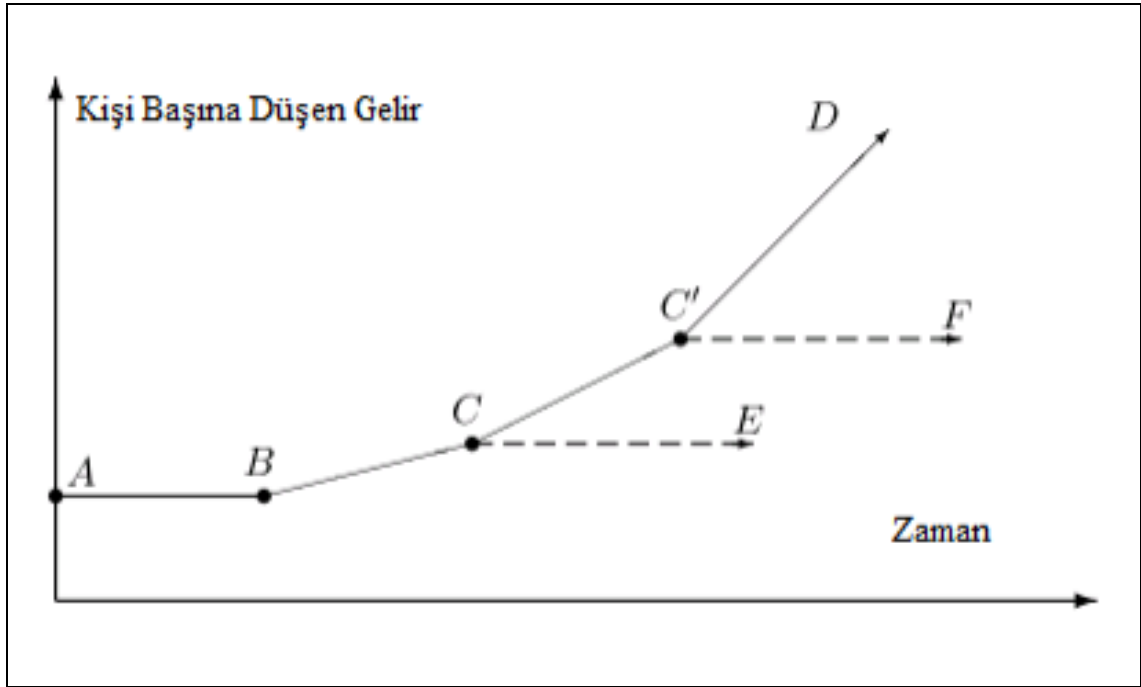
Orta gelir tuzağının bir başka nedeni ise ekonomik gelişmenin ilk aşamasında emeğin bol olmasına bağlı olarak daha az sermaye ve daha fazla emek kullanılmasıdır. Sürdürülebilir bir büyüme ve yüksek gelir düzeyine ulaşmak için, ileri teknolojiye, yönetim kaynakların ve sermayenin etkili ve verimli bir biçimde kullanılmasına gereksinim vardır. Başka bir ifade ile ekonominin büyümesi toplam faktör verimliliğine bağlıdır.

Üçüncü nedeni ise sanayileşmeye sonradan katılan ülkelerin açığı kapatarak reel ücretlerin yükselmesi ile birlikte orta gelirli ülkelerin emek yoğun endüstrilerdeki karşılaştırmalı üstünlüklerini giderek kaybetmesidir. Bu nedenle orta gelirli ülkeler daha fazla beşeri sermaye, artan yönetsel ve teknolojik kaynaklar ile karakterize edilerek yüksek gelir düzeyine geçişte gelişmiş ülkeleri yakalamalıdır. Bunu başarabilen ülkeler grafikte C-D aralığı olarak gösterilen yüksek gelir seviyesine doğru sürdürülebilir büyümenin devam ettiği kısımda yer alırlar.

1.4.4. Dewitte'nin Yaklaşımı

Dewitte (2014), rekabet gücü oluşturmada teknolojik yeteneklerin merkezi bir rol oynadığına vurgu yapmış olup Tho'nun (2013) yapmış olduğu çalışmayı ekstra bir gelişim aşaması ekleyerek uyarlamıştır.

Grafik 2. Ekonomik Gelişme Evreleri



Kaynak: Dewitte, 2014.

Yukarıdaki grafikte Dewitte tarafından uyarlanan ekonomik gelişim evreleri gösterilmektedir. Grafikte A-B aralığı ile gösterilen kısım yoksulluk tuzağında olan az gelişmiş ülkeleri göstermektedir. Bu gibi ülkelerin teknolojik yetenekleri bazı basit üretim becerilerinden oluşmaktadır. Kalkınmanın ikinci aşamasında ülkeler teknolojik yeteneklerini geliştirmekte ve yabancı teknolojileri satın almak ve entegre etmek için gereken yatırımlarını artırmaya çalışmaktadır (B-C aralığı). Öte yandan bu aşamada ülkede emek fazlası bulunmaktadır.

Kalkınmanın üçüncü aşaması olan C-C' aralığına geçebilmek için yapısal dönüşüme ihtiyaç vardır. İthal edilen teknolojilerin entegre edildiği, iyileştirildiği beceriler ile ileri düzeyde mühendislik projeleri için gerekli olan tasarım

becerilerinin elde edinmesi gerekmektedir. Bu noktada yapısal dönüşümün başarılı bir şekilde gerçekleştirilememesi tuzağa düşülmesine neden olur (C-E aralığı). Üretim sürecinde yapısal dönüşümün gerçekleştiği durumda kalkınmanın üçüncü aşamasına geçilir. Bu aşamada olan ülke, daha gelişmiş ürünlerin üretimi için gerekli olan teknolojik yeteneklere sahiptir. Ekonomik gelişimin son aşaması olan C'-D aralığına geçmek için Ar-Ge faaliyetlerine dayalı yenilikçi becerilere gereksinim duyulmaktadır. Bu yenilikçi becerilere sahip olan ve piyasa trendlerine öncülük etme yeteneğine sahip olan ülkeler büyüme eğilimini sürdürerek yüksek gelirli ülke (C'-D aralığı) olma yolunda devam etmektedir. Ancak yeni ürünler üretme yeteneğine sahip olmayan ülkeler C'-F aralığında gösterilen başka bir tuzakla karşı karşıya kalmaktadır.

Dewitte, Tho'nun yaklaşımından farklı olarak büyümenin sürdürülebilmesi için gerekli olan yapısal dönüşümü iki aşamaya ayırmıştır. Bu aşamalardan birincisi Tho'nun yaklaşımı ile benzer olmakla birlikte ikinci aşama ise daha yeni olup yenilikçi ve yaratıcı becerilere vurgu yapılmaktadır. Grafikte yer alan C-E aralığı, Tho'nun yaklaşımı ile uyumlu olup yazar tarafından da her ne kadar açık bir şekilde ifade edilmese de orta gelir tuzağı olarak nitelendirilmektedir. C'-F aralığı ise orta gelir tuzağından farklı bir tuzak olup teknolojik yeteneklerin ön planda olduğu bir aralıktır.

1.5. ORTA GELİR TUZAĞININ NEDENLERİ VE BELİRTİLERİ

Orta gelirli ülkeler düşük gelirli ülkelere kıyasla sanayi ürünlerindeki rekabet avantajlarını kaybetmekte, yüksek gelirli ülkelerin ise ürettiği inovasyon tabanlı yüksek katma değerli ürünlerine rakip olamamaktadır. Düşük gelirli ülkeler, basit teknolojiler ve ucuz işgücüyle emek yoğun ürünler üreterek küresel piyasalarda rekabet edebilmektedir. Kentleşmenin artması işgücünün tarım sektöründen sanayi ve hizmet sektörüne kaymasına neden olmakta ve sermaye, yüksek karlılık sağladığı için giderek daha fazla talep görmektedir. Ucuz işgücü ile üretilen ürünlerin küresel pazarlarda rekabet avantajı sağlaması bu ülkelerin gelirlerini artırarak ülkelerin gelir seviyesini orta gelir seviyesine çıkarmaktadır.

Gelirde yaşanan artış, tarım sektöründen verimlilik ve üretkenliğin yüksek olduğu imalat sanayiye kaymasına yol açmaktadır. Ancak sermayenin getirisinin düşmesi ve verimliliği artırmaya yönelik yeni üretim yapısına geçişin sağlanmaması durumunda, yüksek büyümenin sürdürülebilirliği konusunda sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu durum orta gelir tuzağı olarak adlandırılmaktadır (Ünlü ve Yıldız, 2017).

Kısa dönemli büyüme durağanlaşmasının uzun dönemli durağanlaşmaya dönüşmesi ve sürdürülebilir büyüme oranlarının yakalanamaması, buna bağlı olarak birbirini besleyen büyüme-kalkınma döngüsünün bozulması orta gelir tuzağına sebep olmaktadır. Bu döngüyü sağlayamayan ülkeler, kapana kısılmış olarak nitelendirilebilir. Bu gibi ülkeler, bilgi yoğunluğu ve buna bağlı olarak katma değeri düşük sektörlerle dayalı şekillenmiş bir ekonomik yapıya sahiptir. Bu durum ise ülkenin ulusal ve uluslararası alanda rekabet gücünü kaybetmesine ve ekonomik büyüme potansiyelini gerçekleştirememesine neden olmaktadır.

Orta gelir tuzağında olan ülkeler, belirli bir gelir seviyesine ulaştıktan sonra ekonomik büyümeyi sürdürmekte zorlanarak yüksek gelir seviyesine çıkamazlar. Bu durumun arkasında ise pek çok faktör yer almaktadır. Burada temel sorun durağanlaşmanın nedenin/nedenlerinin ne olduğudur. Kuşkusuz, orta gelir tuzağının gelirler arası sıçramaları engelleyen ve birbiri ile bağlantılı çok sayıda nedeni vardır. Ancak bu noktada her ülkenin kendine özgü farklı sosyal, siyasal ve ekonomik bir yapıya sahip olduğu da unutulmamalıdır. Bu nedenle orta gelir tuzağının nedenleri incelenirken her ülkenin kalkınma ve büyüme süreçleri ayrı ayrı ele alınarak değerlendirilmelidir.

Eğilmez (2012), orta gelir tuzağını ülkelerin belli bir gelir seviyesine ulaştıktan sonra o gelir seviyesinde sıkışıp kalması ve bir üst gelir seviyesine geçemeyerek durgunluk içine girmesi olarak tanımlamaktadır. Buna göre orta gelir tuzağına düşen ülkelerde görülen belirtileri şu şekilde ifade etmektedir:

- Tasarruf oranları ve buna bağlı olarak yatırımlar düşük seviyede kalmaktadır.
- İmalat sanayisi, yavaş gelişmektedir.
- Sanayide ürün çeşitliliği artış göstermemektedir.
- İşgücü piyasasındaki koşullar yeterli seviyede değildir.

Buna göre orta gelir tuzağına düşmede bu belirtilerin hepsinin ortaya çıkması söz konusu olabileceği gibi birkaçının ortaya çıkması da yeterli olabilir.

Hartwell (2013), büyüme yavaşlaması yaşayan ve gelişmekte olan ülkelerde yaşanan bu temel sorunun iki ana faktörle açıklanabileceğini ileri sürmektedir. Bu faktörlerden birincisi, büyümeyi olumsuz etkileyen politika hatalarını içeren temel makroekonomik istikrar ve korumacılık gibi faktörlerdir. İkincisi ise daha köklü yapısal eksiklikler ve temel ekonomik kurumların büyüme üzerindeki olumsuz etkisidir.

Mody (2004), gelişmekte olan ülkelerin gelişmekte olmaktan çıkıp gelişmiş olmaya doğru değişken bir ekonomik süreçten geçtiğini ve mevcut yapılarını yeniden şekillendirmekte zorlandıklarını belirtmektedir.

Pruchnik ve Zowczak (2017) ise altyapı, kurumlar, gelir dağılımı, ihracat yapısı, eğitim, işgücü piyasası, demografik yapı ve kamu politikaları gibi etkenlerin orta gelir tuzağında olan ülkeler için önemli unsurlar olduğunu belirtmektedir.

Felipe vd. (2012), orta gelir tuzağının nedenlerini şu şekilde sıralamaktadır:

- Yetersiz beşeri ve fiziki sermaye
- Yasal sistemdeki aksaklıklar ve zayıf kurumlar
- Ekonomik çeşitliliğin zayıf olması
- İhraç edilen ürün çeşitliliğinin az olması
- Kalkınmanın sektörler arasında dengeli bir biçimde gerçekleşmemesi

Felipe vd. (2012), orta gelir tuzağının tek bir nedeninin olmadığını belirterek muhtemel nedenleri yukarıda gösterildiği gibi sıralamaktadır. Felipe'ye göre gelir yelpazesinde hızla ilerlemenin temel nedeni ekonominin değişen yapısının oynadığı rol (düşük üretkenlikten yüksek üretkenliğe geçiş olacak şekilde) ve ihraç edilen ürün türleri ile ekonominin çeşitlendirilmesidir. Dolayısıyla Felipe, orta gelir tuzağında olan ülkeleri kategorize eden temel unsurun yapısal dönüşüm olduğuna dikkat çekmektedir. Bu şekilde bir yapısal dönüşümün hızlı büyümenin temel belirleyicisi olduğuna ifade etmektedir. Öte yandan tüm ürünlerin büyüme ve kalkınma sürecine aynı şekilde katkıda bulunamayacağını ifade eden Felipe, ihraç edilen ürün türlerinin yapısının önemli olduğunu belirtmektedir. Bu bağlamda, ihracatta ürün çeşitliğinin az olması ve düşük teknoloji yoğunluklu ürünlerin payının fazla olması orta gelir tuzağının nedenleri arasında yer almaktadır.

Eichengreen vd. (2013), orta gelir tuzağının teorik nedenini, ülkelerin yenilik oluşturma yeteneğinin gelişmemesinden kaynaklanmasına bağlamaktadır. Beşeri sermayedeki eksiklikler, yüksek teknoloji ürünlerin ihracatta düşük paya sahip olması ve ulusal tasarruf oranlarının düşük olması ülkelerin yenilikçi yeteneklerinin gelişmemesine neden olmaktadır.

Agenor vd. (2012), üretkenlikteki yavaşlamanın orta gelir tuzağının önemli bir nedeni olduğunu belirtmektedir. Beceri edinmeye yönelik bireysel kararlar, inovasyon faaliyetleri, farklı kamu altyapısı türlerine erişim ve bilgi ağı dışsallıkları üretkenlik artışını etkileyen faktörler arasında yer almaktadır. Agenor vd. yapmış olduğu çalışmada orta gelir tuzağının nedenlerini zincirleme olarak şu şekilde açıklamaktadır:

- Ülkeler düşük gelir seviyesinden orta gelir seviyesine geçiş yaparken tarımsal üretimden daha az maliyetli sanayi ürünlerine yönelik emek yoğun üretime geçerek rekabetçi bir konuma gelirler.
- İthal teknolojileri kullanan ve geç gelişen ekonomiler, işgücünün tarımdan sanayiye kaymasıyla birlikte verimlilik artışları yaşamaktadır.

- Neticede transfer edilebilir niteliksiz işgücü havuzu azalmakta veya emek yoğun faaliyetler yaygınlaşmaktadır.
- Orta gelir düzeyine yaklaştıkça sanayi sektöründeki reel ücretler artmakta veya teknoloji ithalatından sağlanan kazançlar düşerken pazar payları da kaybedilmektedir.
- Sektörler arası yeniden dağılım ve teknolojik ilerlemenin getirdiği verimlilik artışı zaman içinde azalmaktadır. Bu durumda, üretim ve büyüme ivmesi yavaşlamakta ve ekonomiler, yüksek gelir grubuna geçemeyerek tuzağa düşmektedir.

Orta gelir tuzağına yakalanan ülkeler genellikle daha yavaş büyüme eğilimi sergilemekte olup diğer ülkelere göre geride kalmaktadır. Başlangıçta büyümeyi tetikleyen imalat ihracatı gibi emek yoğun sektörlerdeki maliyet avantajları daha düşük ücretli ülkelere göre azalmaya başlamaktadır. Orta gelir tuzağında olan ülkeler büyük inovasyonlar ile gelişim gösterecek kurumlardan, gelişmiş sermaye piyasalarından, yüksek nitelikli beşeri sermayeden ve uygulanabilir yüksek büyüme stratejisinden yoksundur. Ayrıca tuzağa sıkışmış ülkeler, dağıtım ve sosyal uyum sorunları ile de karşı karşıya olup bu ülkelerde düşük gelirli ülkelerdeki kadar yoksul insan bulunmaktadır (Flaen vd., 2013).

Orta gelirli ülkelerin yapma eğiliminde oldukları iki hata vardır. Bu durum orta gelirli ülkelerin sürdürülebilir büyümeyi sağlayamayarak tuzağa düşmelerine yol açmaktadır. Bu hatalardan ilki geçmişte uyguladıkları ve başarılı olan politikalara çok uzun süre bağlı kalarak uygulamaya devam etmeleridir. Çünkü kurumsal ve yapısal ortamlar değiştikçe önceki stratejiler artık büyüme üzerinde eskisi kadar etkili olamamaktadır. İkincisi ise uzmanlaşma süreçlerine temel oluşturabilecek sektörlerden zamanından önce ayrılırlar. Dolayısıyla orta gelirli ülkelerin yapmış olduğu temel hata zamanlama hatasıdır. Öte yandan sürdürülebilir büyümenin anahtarı geleneksel sektörlerden modern ticarete konu olan sektörlerle doğru yapısal dönüşümdür (Flaen vd. 2013).

Özetle orta gelir tuzağının nedenleri ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde orta gelirli ülkelerin karşı karşıya kaldıkları temel sorunlar karşımıza çıkmaktadır. Bu

sorunları beşeri sermayede yaşanan sorunlar, yetersiz altyapı yatırımları, makroekonomik sorunlar, kurumsal faktörlerin yetersizliği, Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarının düşük olması gibi başlıklar altında toplayabiliriz.

1.5.1. Beşeri Sermayede Yaşanan Sorunlar

Orta gelir tuzağının temel nedenleri arasında beşeri sermayeden kaynaklı yaşanan sorunlar yer almaktadır. Literatürde orta gelir tuzağı, büyüme yavaşlaması olarak tanımlandığı için büyümeyi etkileyen en temel unsurlardan birisinin de beşeri sermaye olduğu söylenebilir. Beşeri sermaye, bilgi, yetenek ve deneyimlerin bir araya gelmesiyle emeğin ve diğer üretim unsurlarının daha verimli ve etkili bir şekilde kullanılmasını sağlamaktadır (Eser ve Gökmen, 2009).

Ülkeler orta gelir seviyesine ulaşana kadar basit teknoloji ürünlerin üretiminde maliyet avantajına sahiptirler. Bu noktada düşük gelirli ülkelerin sağlayacağı temel eğitim, basit teknoloji ürünlerin üretiminde yeterli olmaktadır. Dolayısıyla düşük gelirli ülkelerin öncelikli hedefi temel eğitimin yaygınlaştırılmasıdır. Fakat yüksek gelir seviyesine ulaşmak isteyen ülkeler için temel eğitim artık yeterli olmamaktadır. Çünkü dünya ülkeleri ile rekabet edebilmenin yolu yüksek katma değerli ürünler üretmekten geçmektedir. Bu ise beşeri sermayenin oldukça kaliteli, üretimin ihtiyaçlarına uygun niteliklere sahip olması ile gerçekleşmektedir (Bayar, 2016). Bu noktada nitelikli eğitime sahip, teknolojiyi kullanma ve üretme becerileri olan bir işgücünün eksikliği, orta gelir tuzağına düşmüş ülkelerin en temel problemlerinden biri olup ülkelerin yüksek gelir seviyelerine ulaşmasının önünde engel teşkil etmektedir. Bu bağlamda yetersiz eğitim sistemine sahip orta gelirli ülkelerde eğitim ve beşeri sermayedeki eksiklikler, işgücünün verimliliğini düşürerek yenilikçiliği kısıtlamaktadır. Bu gibi ülke ekonomileri durağanlaşmakta ve mevcut gelir düzeyine sıkışıp kalmaktadır.

Eichengreen vd. (2013) çalışmalarında okullaşma yılı ile büyüme yavaşlaması ilişkisini incelemiştir. Buna göre toplam okullaşma yılı ile büyüme yavaşlaması arasında belirgin bir korelasyon yoktur. Ancak toplam okullaşma yılı ile orta

öğrenim ve üzeri okullaşma yılı ayrı değişkenler olarak ele alınıp büyüme yavaşlaması ile olan ilişkileri incelendiğinde orta öğrenim ve üzeri okullaşma yılı ile büyüme yavaşlaması arasında negatif bir korelasyon olduğu görülmektedir. Dolayısıyla orta ve yükseköğrenim mezunu ülkelerde büyüme yavaşlaması olasılığının daha az olduğu, düşük eğitim becerilerine sahip ülkelerin ise büyüme yavaşlaması ile karşılaşma olasılığının daha fazla olduğu belirtilmiştir.

Büyüme yavaşlaması yaşayan ülkelerin karşılaştıkları sorunlar arasında beşeri sermayenin verimliliğinin ve niteliğinin artırılmaması yer almaktadır. Düşük veya orta gelirli ülkelerde doğum oranlarının fazlalığı yatırımların verimliliğini düşürmektedir. Doğum oranları ülkelerin sosyo-ekonomik gelişmişlik seviyesi ile yakından ilişkilidir. Beşeri sermayesi gelişmiş ülkeler, genellikle düşük doğum oranlarına sahip olmakla birlikte kişi başına milli gelire göre daha yüksek fiziki sermaye yatırımı oranlarına sahiptir. Bu nedenle, gelişmiş ülkelerde kişi başına yapılan beşeri sermaye yatırımının artması, doğum oranlarını düşürmektedir (Deliktaş, Usta, Bozkurt ve Helvacı, 2008). Ancak gelişmemiş veya gelişmekte olan ülkeler için bu durum tam olarak böyle değildir. Bu gibi düşük veya orta gelirli ülkelerde doğum oranlarının fazla olması genç nüfus problemini de beraberinde getirmektedir. Doğum oranlarından kaynaklanan emek arzındaki artış yalnızca niceliksel bir artış olup büyüme üzerinde pozitif bir katkısı bulunmamaktadır. Aksine yüksek doğurganlık beşeri sermayeye yatırım yapmak yerine geleneksel yatırımlara yönelmeyi gerektirmekte olup beşeri sermaye yatırımları ile birlikte fiziki sermaye yatırımlarını da olumsuz etkilemektedir.

Becker vd. (1990), doğum oranları arttıkça çocuk başına yapılan beşeri sermaye yatırımının azaldığını ifade etmektedir. Bu bağlamda, doğum oranlarındaki artış ile büyüme arasında da negatif bir ilişki olduğu belirtilmektedir.

Sonuç olarak, sürekli ve istikrarlı ekonomik büyüme için önemli olan faktörlerden biri yüksek beceri ve yaratıcılığa sahip insan kaynağıdır. Orta gelirli ülkelerin orta gelir tuzağına düşme riskini artıran etmenlerden biri de düşük vasıflı insan

kaynağıdır. Bu durum göz önüne alındığında, bu ülkelerde eğitim politikalarının ne kadar kritik bir öneme sahip olduğu açıkça görülmektedir.

1.5.2. Altyapı Yatırımlarının Yetersizliği

Orta gelir tuzağı, ekonomilerin belli bir düzeye ulaştıktan sonra gelir artışlarını sürdüremeyerek durgunluğa geçtiği durumu ifade etmektedir. Bu durumda olan ülkeler, düşük gelirli ülkeler kategorisinden çıkmış olsalar da yüksek gelirli ülkeler seviyesine ulaşamazlar. Bu duruma yol açan nedenlerden birisi de yetersiz altyapı yatırımlarıdır.

İyi bir ulaşım ağı, enerji tedariki, iletişim altyapısı ve su kaynakları gibi altyapı unsurları, üretkenliği artırarak işletmelerin büyümesine katkı sağlar. Bu noktada altyapı yatırımları, ekonomik büyümeyi destekleyebilir, üretkenliği artırabilir ve istihdamı teşvik edebilir. Bu şekilde, orta gelir tuzağında olan ülke ekonomisi daha sürdürülebilir bir büyüme politikası yürütebilir. Ancak altyapı yatırımlarının yetersizliği, enerji, ulaşım, su ve atık yönetimi gibi alanlardaki eksiklikleri içermektedir. Bu gibi eksiklikler üretim sürecini etkileyerek üretim maliyetlerini artırmakta ve yeni yatırımların oluşmasını engellemektedir. Yetersiz altyapı yatırımları ülkelerin büyüme potansiyel önünde bir engel teşkil etmektedir. Bu durum ise üretkenlik artışının kısıtlanmasına ve yüksek gelir seviyelerine ulaşmanın zorlaşmasına yol açmaktadır.

1.5.3. Makroekonomik Sorunlar

Tasarruf ve yatırım oranlarının düşüklüğü, düşük milli gelir, gelir dağılımı eşitsizliği, yetersiz sermaye piyasaları, enflasyon, toplam faktör verimliliğinin düşük olması ve dış ticaret dengesizlikleri gibi makroekonomik sorunlar orta gelir tuzağının nedenleri arasında yer almaktadır.

Orta gelir seviyesine ulaşan ülkelerde tasarruf oranlarının düşük olması ve yatırım yapma konusundaki isteksizlik, büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Düşük tasarruf ve yatırım oranları, sermaye birikimini engelleyerek orta gelirli ülkelerin

yüksek gelirli ülkelere göre daha düşük büyüme göstermesine ve buldukları gelir seviyesine sıkışmalarına neden olmaktadır. Öte yandan, yüksek enflasyon, döviz kurlarındaki dalgalanmalar, mali politika ve para politikasındaki belirsizlikler gibi makroekonomik istikrarsızlıklar, yatırımcı güvenini zedelemektedir. Bu durum ise kısa vadeli politikalar yürütülmesine, uzun vadeli büyümeyi destekleyen yapısal reformlardan kaçınılmasına neden olmaktadır.

Kharas ve Kohli (2011) çalışmasına göre, orta gelir tuzağından çıkamama durumunun ana nedeni, gelir dağılımının bozulması ve iç talebin yetersiz kalmasıdır. İç talepteki bu düşüş, finansal borçlanmayı artırır, bu da düşük gelirli kesimin borç yükünün artmasına neden olur.

Eichgreen vd. (2013), döviz krizleri, bankacılık krizleri, borç krizleri, enflasyon krizleri gibi yaşanan krizler ile büyüme yavaşlaması ilişkisini değerlendirmiştir. Yapılan çalışmada büyüme yavaşlaması yaşanan tarihlerde krizlerin dağılımı ele alınmıştır. Özellikle yavaşlama dönemlerinden önce veya sonra hisse senedi piyasalarının yavaşlamalara olumsuz tepki vermesi veya bir başka deyişle borsa krizlerinin nispeten daha yüksek olduğuna değinilmiştir.

Orta gelir tuzağının makroekonomik nedenlerinden biri de gelir dağılımındaki eşitsizliktir. Çünkü gelir dağılımı ve büyüme birbiri ile ilişkili kavramlardır. Gelir dağılımında eşitsizlik arttıkça iç talep yavaşlamakta ve buna bağlı olarak yurt içi hasıla azalmaktadır. Bu durum ise ekonomik durgunluğu ortaya çıkarmaktadır. Murphy, Shleifer ve Vishny (1989)'de gelir dağılımının iç talebin büyüklüğünü ve sanayileşme potansiyelini etkileyerek büyümeyi etkileyebileceğini belirtmektedir.

Alesina ve Perotti (1994) tarafından yapılan çalışmada, gelir dağılımı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Buna göre, gelir dağılımındaki eşitsizlik arttıkça yasadışı faaliyetlerin artma eğilimi de artmaktadır. Bu durum toplumsal huzursuzluğu da beraberinde getirmekte olup sosyal ve politik istikrarsızlık ortaya çıkmaktadır. Mali ve siyasi istikrarsızlığın bir arada olduğu

durumlarda ekonomik durgunluğu meydana getirmekte ve büyümenin önünde engel teşkil etmektedir.

Öte yandan toplam faktör verimliliğinin artması sürdürülebilir büyümenin sağlanmasında önemli bir role sahiptir. Bu durum, aynı seviyede emek ve sermaye girdisiyle daha fazla üretim ve gelir elde edilmesine olanak tanımaktadır. Toplam faktör verimliliği düşük olan ülkeler genellikle daha düşük gelir düzeyine sahipken, yüksek verimliliğe sahip ülkeler daha zengin ve gelişmiş olarak bilinir. Ekonomik büyüme ve üretkenliği artırmak isteyen ülkeler, özellikle toplam faktör verimliliği ve teknolojiye odaklanması gerekmektedir.

1.5.4. Kurumsal Faktörlerin Yetersizliği

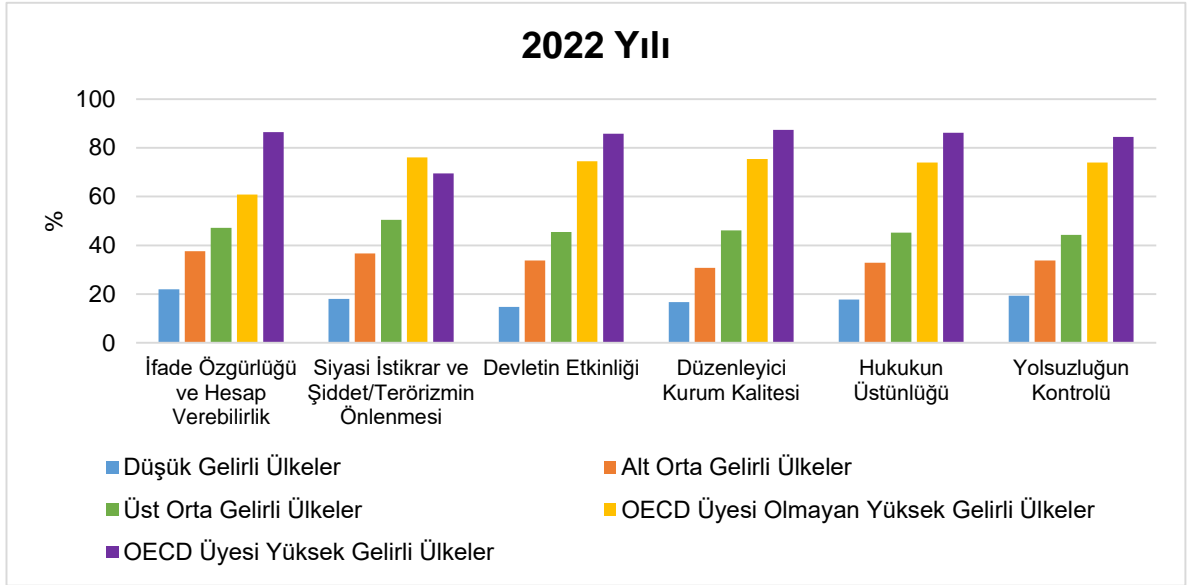
Yasal sistemdeki aksaklıklar, kamu yönetimi ve kurumsal zayıflıklar orta gelir tuzağının nedenleri arasında yer almaktadır. Yolsuzluk, zayıf hukuki güvence, istikrarsız politik ortam gibi kamu yönetimi ve kurumsal zayıflıklar, yatırımları ve ekonomik büyümeyi olumsuz etkiler.

Kurumsal göstergeler ifadesi farklı parametreleri içeren bir kavramdır. Bu parametreler arasında hukukun üstünlüğü (yani hukukun evrensel normlara göre üstün tutulması, mülkiyet haklarının korunması ve hukuki süreçlerin doğru bir şekilde uygulanması), yolsuzluğun kontrol altında tutulması (yani kamu gücünün kötüye kullanılmaması, çıkar gruplarına kaynak aktarılmaması), siyasi istikrar (hükümetin anayasal düzeni sürdürmesi), düzenleyici kurumların kalitesi (özel sektörün gelişimini destekleyen vergi düzenlemeleri, teşvik politikalarının oluşturulması, kurumların devletle uyumlu ilişkileri), devletin etkinliği (kaliteli kamu hizmetleri, siyasi otoriteden bağımsız kamu politikalarının geliştirilmesi ve uygulanması) ile özgürlükler ve şeffaflık (ifade özgürlüğü, bağımsız medya, hesap verebilirlik) gibi altı ana değişken bulunmaktadır (Kauffman, Kraay ve Mastruzzi, 2011). Dolayısıyla bu parametrelerin eksikliği kamu yönetiminin zayıflığı ve yetersiz kurumsal faktörleri göstermekte olup orta gelir tuzağında olan ülkelerde görülen belirtiler arasında yer almaktadır.

Ekonomik ilişkilerin düzenlenmesinde hukuki güvencenin sağlanması ve bu düzenlemelere hukukun üstünlüğü ilkesine uygun şekilde riayet edilmesi, ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin gelişimine olumlu katkılarda bulunan bir faktördür (Baykal, 2008).

Orta gelirli ülkelerde, gelişmiş ülkelere göre etkili bir yasal ve kurumsal altyapı eksikliği görülmektedir. Hukuki reformlar, şeffaflık, adalet sistemi ve mülkiyet hakları gibi unsurlar, ekonomik istikrarın sağlanması için önemlidir. Ülkede demokratik süreçlerin ve hukukun üstünlüğünün eksikliği, yurt içi ve yurt dışı kaynaklı yatırımları engellemektedir. Bu tür kurumsal yapılar eksik olduğunda, yabancı yatırım çekmek zorlaşmaktadır. Bu durum ise ülkenin ekonomik ilişkilerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Kurumsal faktörler birçok değişkeni içermektedir. Dünya Bankası'na göre kurumsal göstergeler; yolsuzluğun kontrolü, hukukun üstünlüğü, düzenleyici kurum kalitesi, devletin etkinliği, siyasi istikrar ve şiddet/terörizmin önlenmesi ile ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik olmak üzere 6 faktörden oluşmaktadır. Buna göre aşağıdaki grafikte gelir gruplarına göre kurumsal faktörlere ilişkin göstergelere yer verilmektedir.

Grafik 3. Gelir Gruplarına Göre Kurumsal Göstergeler

Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafikte 2022 yılında düşük gelirli, alt orta gelirli, üst orta gelirli ve yüksek gelirli ülkelerin kurumsal faktör göstergeleri yer almaktadır. Yüksek gelirli ülkeler, OECD üyesi olan ve olmayan yüksek gelirli ülkeler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Buna göre grafik incelendiğinde tüm değişkenlerde endeks puanı yükseldikçe gelir düzeyinin de yükseldiği görülmektedir. Diğer bir deyişle, gelir düzeyi yükseldikçe, kurumsal göstergelerde iyileşme yaşandığı görülmektedir. Değişkenlerin tümünde başarı sıralaması düşük gelirli, alt orta gelirli, üst orta gelirli ve yüksek gelirli ülkeler olacak şekilde en düşüğe doğru gerçekleşmektedir. Düşük gelirli ülkelerde endeks puanları genellikle %10 ile %20 arasında seyrederken, alt orta gelirli ülkelerde bu oran %30 ile %40 arasında, üst orta gelirli ülkelerde ise %40 ile %50 arasında değişmektedir. OECD üyesi olmayan yüksek gelirli ülkelerde, ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik dışındaki endeks puanları genellikle %70 ile %80 arasında bulunurken; OECD üyesi yüksek gelirli ülkelerde ise siyasi istikrar ve şiddet/terörizmin önlenmesi dışındaki göstergelerin çoğu genellikle %85 ve üzerindedir. Dolayısıyla bu durum OECD üyesi yüksek gelirli ülkelerin diğer yüksek gelirli ülkelere göre genel olarak daha yüksek kurumsal faktör endeksine sahip olduğunu göstermektedir. Öte yandan grafik incelendiğinde üst orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine geçişte kurumsal faktör puanlarındaki artışın

diğer gelir gruplarındaki geçişe göre daha belirgin ve yüksek bir artış eğilimi olduğu gözlemlenmektedir. Bu durum, tüm gelir grupları arasında kurumsal kalite açısından farklılıklar bulunduğunu ancak en belirgin farklılığın üst orta gelir ile yüksek gelir düzeyi arasında olduğunu ortaya koymaktadır.

Özetle, orta gelir tuzağından kaçınmak için ekonomik faaliyetlerin yanı sıra adil ve etkin bir hukuk sistemi ile sağlam bir kurumsal yapıya da ihtiyaç vardır. Çünkü kurumsal faktörlerin sağlıklı işleyişi, ekonomik, mali ve sosyal politikaların etkili bir şekilde uygulanmasını sağlamaktadır.

1.5.5. Ar-Ge ve İnovasyon Faaliyetlerinin Yetersizliği

Orta gelirli ülkelerin yüksek gelirli ülkelerle aynı seviyeye ulaşabilmesi için teknoloji üretebilir bir konuma gelmesi ve bu temele dayalı sürdürülebilir bir büyüme sağlaması gerekmektedir.

Sanayinin dönüşümünde kritik olan unsur, firmaların kendi içerisinde teknolojik yetenek biriktirmesi ve bu yetenekleri desteklemek için içsel Ar-Ge faaliyetlerini yürütmesidir. Farklı kaynaklardan elde edilen teknoloji ancak firma içi Ar-Ge çalışmalarıyla güçlendirilirse içselleştirilebilir. Gelişmekte olan ülkelerde, firmaların yabancı teknolojiyi kolayca benimsemesi oldukça zor olabilir. Bu durum, gelişmekte olan ülkelerdeki inovasyon politikalarının önemli sorunlarla karşı karşıya olduğunu gösterir. Bu sorunların başında, sistematik başarısızlıkları giderme politikalarının tasarlanmasında, özellikle araştırma ve deneme süreçlerinin yeterince dikkate alınmaması gelmektedir (Tuncel, 2014).

Orta gelir seviyesindeki ekonomilerde, tasarruf ve yatırım dengesi, özellikle Ar-Ge harcamaları açısından büyük bir öneme sahiptir. Teknolojik altyapıya dayalı Ar-Ge harcamalarını gerçekleştiremeyen ve inovasyonel birikimi kullanarak üretimi artıramayan ülkeler, orta gelir tuzağına düşme riskiyle karşı karşıya kalmaktadır. Yurt içi tasarrufların yetersiz olması, ekonomik büyüme için gerekli olan finansmanın dışarıdan temin edilmesini gerektirmekte ve dışa bağımlılığı

artırmaktadır. Öte yandan teknolojik yeniliklerin üretime entegre edilmesini engellemekte ve Ar-Ge faaliyetlerinin de ekonomik büyümeyi desteklemekte yetersiz kalmasına neden olmaktadır. Bu durum ise ekonomik büyümeyi sürdürülebilir olmaktan çıkararak bu ülkelerin orta gelir seviyesinde durağan bir konuma sıkışıp kalmasına yol açmaktadır (Karanfil, 2016).

1.6. ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞ STRATEJİLERİ

Orta gelir tuzağı kavramının kesin bir tanımı bulunmamakta olup bu tanımı olmadan tuzaktan çıkmak için çözüm politikaları üretmek oldukça zordur. Orta gelir tuzağına ilişkin yapılan saptamaların birçoğu tuzakta olan ülkelerin özellikleri baz alınarak yapılmaktadır (Felipe, 2012).

Ülkeler arasındaki iktisadi, politik ve sosyo-kültürel farklılıklar, ekonomik büyüme ve kalkınma üzerinde önemli etkilere sahiptir. Bu farklılıklar, ülkelerin ekonomik politikalarını belirleme sürecini etkilemekte ve sürdürülebilir ekonomik büyümeye ulaşma çabalarını şekillendirmektedir. Ortaya çıkan bu durum, orta gelir tuzağından kurtulma stratejilerinin ülkelere özgü olduğunu göstermekte ve her ülkenin kendi deneyimlerine göre değişmektedir. Politika yapıcılar, ülkenin özel avantajlarını ve güçlü yönlerini değerlendirmeli ve bu temelde yeni endüstrilerin gelişimini teşvik etmelidir. Hükümetler, endüstriyel gelişimi desteklemek, altyapıyı iyileştirmek ve iş dünyası için uygun koşullar yaratmak için stratejik ve uzun vadeli politikalar benimsemelidir. Bu süreçte, aktif bir hükümet müdahalesi, ekonomik kalkınma sürecini hızlandırabilir ve orta gelir tuzağından çıkma çabalarını destekleyebilir.

Orta gelir tuzağından çıkmak için sunulan politika önerileri çeşitlilik göstermektedir. Ancak birçok araştırma, ekonomik kalkınmanın ilerletilmesi için stratejik, proaktif ve tutarlı hükümet politikalarının benimsenmesi gerektiği yönünde bir eğilim sergilemektedir. Bu konuya ilişkin olarak Dünya Bankası'nın yaptığı araştırma, ülkelerin gizli karşılaştırmalı üstünlükleriyle uyumlu olarak yeni endüstrilerin nasıl belirlenebileceği konusunda politika yapıcılara rehberlik etmeyi

amaçlamaktadır. Aynı zamanda bu araştırma hükümetin endüstriyel gelişimi ve altyapı iyileştirmelerini kolaylaştırmak için aktif bir rol oynaması gerektiğini vurgulamaktadır (Hartwell, 2013).

Gill ve Kharas (2007), ekonomik kalkınmanın başarılması için sürekli öğrenmenin gerekliliğini ifade etmiştir. Yapmış oldukları çalışmada orta gelir statüsünü önemli bir değişim dönemi olarak nitelendirmişler ve ülkelerin 1.000 ila 10.000 dolar arasında kişi başına gelire ulaştığında bazı önemli stratejik değişiklikler yapması gerekliliğini belirtmişlerdir. Buna göre orta gelirli ülkelerin uygulaması gereken üç ana değişim şu şekilde sıralanmıştır:

- Üretimde çeşitlendirmeden uzmanlaşmaya geçiş: Çeşitlendirmenin büyümenin ilk aşamalarında gerekli olmakla birlikte kişi başına düşen gelirin 5000-8000 ABD Doları seviyelerine ulaşmasının ardından bu durumun tersine dönerek ülkelerin yeniden uzmanlaşmaya başlaması gerekmektedir. Ayrıca bu kırılma noktasını ülkelerin büyüklüğüne ve ihracat yapısına bağlı olarak daha erken veya geç gerçekleştirebileceğini ileri sürmüştür.
- Yatırımdan inovasyona geçiş: Bir ülkede yerleşik firmalar teknolojik sınıra yaklaştıkça, yeni teknolojiler ve ürünler geliştiren firmaların ortaya çıkması teşvik edilmelidir. Dolayısıyla artık bu noktada yatırımlarda yeniliğin ön plana çıkarılabilmesi için geleneksel yatırımları destekleyen politikalar yerini teknolojik değişimi sağlayacak düzenlemelere bırakmalıdır.
- Temel eğitimden yükseköğretime geçiş: Ülkeler, ekonomik kalkınma ve rekabet gücü açısından uzmanlaşmaları gereken ürün ve sektörler ile ilgili sübvans edilmesi gereken Ar-Ge faaliyetleri hakkında yeterli bilgiye sahip ise eğitim için ayrılan genel sübvansiyonlardan yeni ürün ve süreçlerin yaratılması için daha spesifik sübvansiyonlara geçmelidir. Ancak politika yapıcılar hangi Ar-Ge faaliyetlerinin sübvans edilmesi gerektiğini güvenilir bir şekilde belirleyemiyorlarsa, yükseköğretime yönelik genel sübvansiyonlar gibi ikinci en iyi stratejilere yönelebilirler. Bu tür genel

teşvikler, geniş bir alana hitap ederek genel Ar-Ge kapasitesini artırabilir ve genel inovasyon ortamını geliştirebilir.

Kanchoochat (2014) ve Kanchoochat ve Intarakumnerd (2014) orta gelir tuzağına çözüm olarak orta gelir tuzağı literatürünü üç gruba ayırmıştır: (i) eğitim ve kurum kalitesini iyileştirmek; (ii) karşılaştırmalı üstünlüğü dikkate alarak ihracat kompozisyonunun değiştirilmesi (iii) proaktif bir devlet aracılığıyla karşılaştırmalı üstünlüğe meydan okuyarak sanayinin geliştirilmesi. Aşağıdaki tabloda orta gelir tuzağının başlıca nedenlerine ve çözümünde devletin oynaması gereken role yer verilmektedir:

Tablo 1: Orta Gelir Tuzağı Literatürünün Üç Bölümünün Özeti

	Orta Gelir Tuzağının Nedenleri	Devletin Rolü
(i) Eğitim ve Kurumları Doğru Hale Getirmek	Niteliksiz Eğitim ve Kurumlar	Minimum. Teşvik sistemlerinin doğru bir şekilde oluşturulması; eğitim ve Ar-Ge harcamalarına daha fazla yatırım yapılması
(ii) Karşılaştırmalı üstünlüğü dikkate alarak ihracat kompozisyonunun değiştirilmesi	Yüksek teknoloji ürünleri üretme ve ihraç etme konusunda yetersiz kapasite	Kolaylaştırıcı. Bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu endüstrileri desteklemek
(iii) Proaktif devlet tarafından endüstriyel iyileştirme	Yüksek teknoloji ürünlerin üretilmesi ve ihraç edilmesine yönelik kabiliyetlerin geliştirilmesinde devletin uygunsuz ve yetersiz rolü	Proaktif. Yetenek birikimine odaklanmak ve endüstriyel iyileştirmeyi ilerletmeye bilinçli bir şekilde dikkat etmek

Kaynak: Kanchoochat ve Intarakumnerd, 2014.

Kanchoochat ve Intarakumnerd (2014), orta gelirli ülkelerin eğitim ve kurum kalitelerine atıfta bulunmuştur. Orta gelir tuzağının nedenleri arasında düşük eğitim kalitesine ek olarak, beceri eğitiminde tamamlanmamış bir piyasa, düşük düzeyde Ar-Ge faaliyetleri ve harcamaları ve kusurlu bir vergi yapısı da yer

almaktadır. Bu noktada beşeri sermaye oluşumunun kişi başına gelir artışını sürdürmek için temel olduğunu savunarak hukukun üstünlüğünün ve yüksek kaliteli kurumların orta gelirli ülkelerin büyüme yavaşlamalarındaki değişime katkıda bulunan önemli faktörler arasında olduğu ifade edilmiştir. Öte yandan çeşitlendirilmiş, sofistike ve standart olmayan düzeyde ihracat yapısına sahip olmanın orta gelir tuzağında çıkışta önemli olduğu vurgulanmıştır. Benzer şekilde, Eichengreen ve diğerleri (2013), orta gelir tuzağından çıkmanın önemli yollarından birinin beşeri sermayenin ve yüksek teknolojlili ürünlerin ihracattaki payının artırılması olduğunu vurgulamaktadır. Üçüncü olarak ise devletin yerli teknoloji edinmedeki rolünün açıkça desteklenmesi gerektiği savunulmuştur.

Yıldız (2015), orta gelir tuzağından kurtulmak için ulusal tasarruf ve yatırım oranlarının artırılması, Ar-Ge yatırımlarına ve inovasyon teşvikine odaklanması, insan kaynaklarına yapılan yatırımların desteklenmesi, fikri mülkiyet ve patent haklarının korunması, işgücü piyasasında reformların yapılması ve kurumsal düzenlemelerin iyileştirilmesi ile altyapı yatırımlarının teşvik edilmesi gerektiği üzerinde durmaktadır.

Özetle, gelişmekte olan ülkeler için ekonomik kalkınma ve refah seviyelerini artırmak, orta gelir tuzağına düşmekten kaçınmak ve yüksek gelir seviyelerine ulaşarak gelişmiş ülke düzeyine erişmek temel hedeftir. Literatürde orta gelir tuzağında olan ülkelerin tuzaktan çıkması için birçok strateji geliştirildiği görülmektedir. Bu noktada tuzakta olan ülkeler ekonomik yapılarını çeşitlendirmek, rekabetçiliği artırmak, insan sermayesine yatırım yapmak (eğitim, sağlık gibi alanlarda), yenilikçiliği teşvik etmek ve sürdürülebilir ekonomik politikalar izlemek gibi çeşitli stratejiler izleyebilirler.

Bu genel saptamalardan sonra, orta gelir tuzağından çıkış için önerilen stratejiler ve politikalar üzerinden açıklama yapmak en doğrusu olacaktır.

1.6.1. Makroekonomik Politikalar

Ekonomi için piyasaların sağlıklı işleyişi ve istikrarlı koşulların sürdürülmesi, makro düzeyde çeşitli tedbirlerin alınması ile bağlantılıdır. Bu çerçevede, para ve maliye politikaları sisteminin eş anlı olarak birbirini destekleyen bir biçimde yürütülmesi kritik öneme sahiptir.

Orta gelir tuzağından çıkış için ekonomik politikalarda yapılacak doğru stratejiler ve yapısal reformlar önemli rol oynamaktadır. Bu kapsamda uygulanacak olan makroekonomik politikalar, ekonomik büyümeyi hızlandırmak ve ekonomik dalgalanmaları kontrol etmek için uygulanan politikalar makroekonomik politikalardır.

Makroekonomik politikalar, belirli sosyo-ekonomik hedeflere ulaşmak amacıyla ekonomik düzeni, yapıyı ve süreci, önceden belirlenmiş amaçlar doğrultusunda bilinçli ve sistemli bir biçimde etkileyen, yönlendiren, şekillendiren ve denetleyen araçları içeren bir stratejik yaklaşımdır (Bulut ve Ulusoy, 2019). Ekonomide, makro düzeyde alınan tedbirler, piyasaların sağlıklı bir şekilde işleyişini sürdürebilmesi ve hedeflenen ekonomik amaçlara ulaşabilmek için gereklidir. Bu bağlamda, makroekonomik istikrarsızlığın önlenmesi amacıyla uygulanan para politikası ve maliye politikası özellikle önemli rol oynamaktadır. Bu politikaların etkili ve doğru bir şekilde uygulanması, ekonomik sistemin güvenilir bir temel üzerine kurulmasını sağlayarak piyasalarda sürdürülebilir bir denge ve istikrarın korunmasına katkıda bulunarak ekonomik büyümeyi teşvik eder.

1.6.1.1. Mali Politikalar

Hükümetler, belirli ekonomik ve sosyal hedeflere ulaşmak amacıyla vergi, harcama ve borçlanma gibi mali araçları sistematik ve bilinçli bir şekilde kullanmaktadır. Bu noktada maliye politikasının kısa vadeli hedefi ekonomik dengeyi sağlamak olup uzun vadeli hedefi ise ekonomik büyüme ve kalkınmayı desteklemektir.

Mali araçlar, özel sektör yatırımlarını ve inovasyonu teşvik edecek şekilde kullanılabilir. Örneğin Ar-Ge teşvikleri, vergi indirimleri, yeni işletmeleri destekleyen programlar gibi politikalar, yenilikçiliği teşvik edebilir ve ekonomik diversifikasyonu destekleyerek orta gelir tuzağından çıkışı hızlandırabilir. Bu durum ekonominin farklı sektörlere ve alanlara yönelmesini sağlayarak tek bir sektöre bağımlılığını azaltmakta ve daha sürdürülebilir bir yapı oluşmasına katkı sağlamaktadır.

Öte yandan, maliye politikasının en önemli sosyal amacı ise adil bir gelir dağılımına ulaşmaktır. Tüm bunlar kapsamında maliye politikası, orta gelir tuzağından çıkış için önemli bir araçtır. Bu noktada para politikası ile uyumlu olacak şekilde mali disiplini sağlayıcı bir maliye politikası ekonomik istikrarın korunmasına katkı sağlar. Maliye politikası çerçevesinde, para politikasının etkinliğini artırmak, ulusal tasarruf miktarlarını yükseltmek ve vergi gelirlerini uzun vadeli istikrarlı bir şekilde korumak için kayıt dışı ekonominin kontrol altında tutulması gerekmektedir. Dolayısıyla orta gelir tuzağından çıkış için mali politikaların etkili bir şekilde yönetilmesi oldukça önem taşımaktadır.

1.6.1.1.1. Harcama Politikası

Orta gelir tuzağından çıkmak için kamu harcamaları, ekonomik büyümeyi teşvik edecek ve insan sermayesinin gelişimine odaklanan stratejik alanlara yönlendirilecek şekilde düzenlenmelidir. Buna bağlı olarak kamu harcamalarının etkili ve verimli bir şekilde kullanılması, bütçe açıklarının kontrol altında tutulmasını ve kaynakların doğru alanlara yönlendirilmesini sağlamaktadır.

Orta gelir tuzağından çıkmanın bir yolu, kamu harcamalarının eğitim, sağlık, altyapı gibi alanlarda arttırılmasıdır. Bu bağlamda, kamu harcamalarının bir kısmı, ekonomik altyapıyı güçlendirmeye yönelik projelere ayrılmalıdır. Devletin altyapı yatırımları yapması özel sektör yatırımları üzerinde özendirici etki ortaya çıkarmaktadır. Ulaşım, enerji, iletişim gibi temel altyapı yatırımlarına yönelik yapılan kamu harcamalarındaki artış özellikle özel sektör girişimini teşvik ederek

özel sektör yatırımlarını olumlu etkilemektedir. Bu tür yatırımlar, ekonominin daha üretken hale gelmesini sağlayarak ekonomik büyümeyi desteklemektedir. Ayrıca teknoloji ve inovasyonu desteklemek amacıyla yapılan kamu harcamaları, araştırma ve geliştirme faaliyetlerini teşvik etmektedir. Bu ise yeni sektörlerin oluşturulmasını ve ekonominin daha yüksek katma değerli ve ileri teknoloji alanlarına kaymasını sağlamaktadır.

Öte yandan kamu harcamalarının önemli bir kısmı ise beşeri sermaye gelişimine yönlendirilmelidir. Eğitim ve mesleki gelişim alanına yönelik yapılan kamu harcamaları, nitelikli işgücünü oluşturarak daha yüksek katma değerli sektörlerle geçişi desteklemektedir.

Son olarak ise kamu harcamalarının sosyal amacının temelinde gelir dağılımının iyileştirilmesi yer almaktadır. Kamu cari ve yatırım harcamalarının, düşük gelir gruplarının faydalandığı mal ve hizmetlere yönlendirilmesi, düşük ve orta gelirli vatandaşlara yönelik sosyal yardımlar veya gelir transferlerinin artırılması ekonomik eşitsizliği azaltarak orta gelir tuzağından çıkmaya katkıda bulunabilir. Kamu harcamaları, sosyal hizmetlere ve yoksulluğu azaltmaya yönelik programlara odaklanarak insanların yaşam standartlarını yükseltmeye yönelik olmalıdır.

1.6.1.1.2. Vergi Politikası

Devlet, ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı hedeflerken çeşitli araçlardan faydalanır. Bu araçlar, ekonomik dengenin sağlanması, kamu hizmetlerinin finansmanı ve gelir dağılımının düzenlenmesi amacıyla kullanılır. Bu noktada ekonomik büyüme hedefine ulaşılabilmesi için maliye politikası araçlarından biri olan vergi politikası da etkin bir mali araçtır.

Vergi politikaları, maliye politikasının bir parçası olarak, ekonomik istikrarı korumayı, büyümeyi ve kalkınmayı teşvik etmeyi ve adil gelir dağılımını sağlamayı hedeflemektedir. Bu amaçlara ulaşmak için vergi politikaları, kamu

harcamaları ve borçlanma politikaları ile koordineli bir şekilde kullanılmaktadır. Bu nedenle orta gelir tuzağından kurtulmak için sadece vergi politikaları yeterli olmayıp para ve maliye politikası araçları ile uyumlu bir şekilde yürütülmelidir (Kayalidere, Özcan ve Tepekule, 2016).

Gelişmekte olan ülkelerde vergi politikasının ana hedefleri arasında, kaynak dağılımını düzenlemek, özel sektörü teşvik etmek amacıyla vergi ayrıcalıkları ve benzer mali önlemleri kullanmak, enflasyonu kontrol altında tutmak, gelir ve servet dağılımındaki adaletsizlikleri azaltmak ve kamu sektörü faaliyetleri için gerekli kaynakları sağlamak yer almaktadır. (Demircan, 2003).

Ekonomik büyüme ve kalkınmayı etkileyen temel unsurlardan birisi kamu harcamaları olup bu harcamaların kaynağı ise vergiler oluşturmaktadır. Modern bir vergi sistemi içerisinde vergilemede adaletin sağlanması gerekmektedir. Bu nedenle toplam vergi gelirleri içerisinde dolaylı ve dolaysız vergilerin payının orantılı olması gerekmektedir.

Öte yandan faiz geliri, kar payı ve hisse senedi sermaye kazancı gibi tasarruflar üzerinden alınan dolaysız vergiler tasarruflar üzerinde olumsuz etki yaratmaktadır (Durkaya ve Ceylan, 2006). Dolaysız vergiler içerisinde olan ve en önemli kalemler içerisinde yer alan gelir vergisi, bireylerin elde ettikleri gelir üzerinden kesildiği için tasarruf etmeye yönelik gelirlerini azaltabilir. Bu durum, tasarruf etmenin maliyetini arttırdığı için bireylerin tasarruf etme eğilimini azaltmaktadır. Ayrıca yatırımların temel kaynağının tasarruflar olması nedeniyle, artan vergi yükü bireylerin tasarruflarının azalmasına yol açarak ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle sürdürülebilir bir büyüme için ulusal tasarrufların artırılması gerekmektedir.

Diğer taraftan yatırımlardan elde edilen gelirin vergiler aracılığıyla kamuya transferi yatırımlar üzerinde olumsuz etkilere neden olmaktadır. Yatırımların ekonomik büyüme ile doğrudan ilişkisi göz önüne alındığında vergi indirimlerinin yatırımlar üzerinden büyümeyi olumlu etkilemesi beklenmektedir. Çünkü vergi

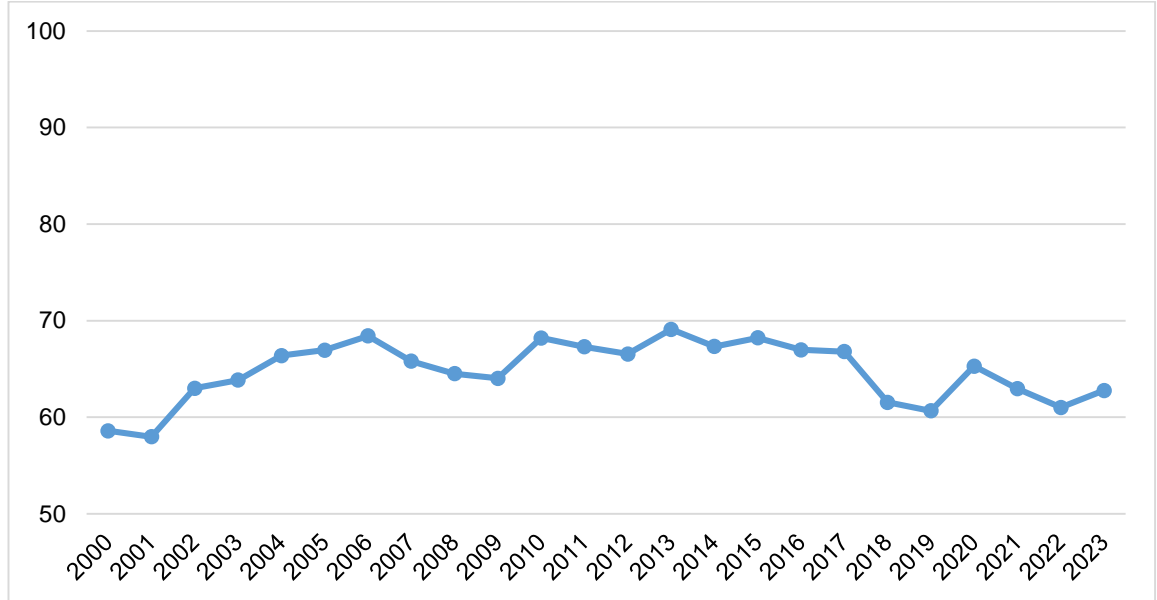
indirimleri yatırımların temel finansman kaynağı olan tasarrufları besleyerek potansiyel yatırım fırsatları için mali avantajlar ortaya çıkarmaktadır (Durkaya ve Ceylan, 2006). Bu noktada vergi indirimleri veya yatırımı teşvik edici vergi avantajları işletmelerin maliyetini azaltmasına, daha fazla kaynak ayırmasına ve yeni projelere yatırım yapmasına olanak tanıyarak büyümeyi teşvik etmektedir.

Orta gelir tuzağını önlemede dolaysız vergilerin yanında dolaylı vergilerin vergi politikası aracı olarak kullanılması kaçınılmazdır. Gelişmiş ülkelerde toplam vergi gelirleri içerisinde dolaysız vergiler büyük bir paya sahipken, az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde ise dolaylı vergilerin payı daha yüksektir. Çünkü söz konusu ülkelerde kayıtlı istihdam nispeten düşük olup kamu gelirleri daha çok dolaylı vergilerden oluşmaktadır. Bu durum ise vergi gelirlerinde azalmaya yol açmaktadır.

Mintz'e (2003) göre gelişmekte olan ülkelerde dolaylı vergilerin payının daha yüksek olmasının nedenleri arasında tahsilinin daha kolay olması yer almaktadır. Bir başka ifade ile dolaylı vergiler genellikle ürün veya hizmet satın alımı sırasında gider üzerinden alınması nedeni ile mükellefler ödedikleri verginin farkına varmamaktadır. Dolayısıyla dolaylı vergilerin, mükelleflerden hissettirilmeden alınması bakımından mali anestezi gücü daha yüksek olan vergilerdir. Öte yandan dolaylı vergiler tüketim üzerinden alınması nedeni ile enflasyonu kontrol altında tutma potansiyeline sahiptir. Buna bağlı olarak orta gelir tuzağını önlemede tasarrufların yüksek olması gerektiğinden dolaylı vergilerin tasarruf yapma eğilimini teşvik ettiği söylenebilir. Tüketiciler, vergilendirilmiş mallar ve hizmetler yerine tasarruf yapmayı tercih edebilirler. Bu da ekonomik büyüme için tasarruf kaynakları yaratılmasına katkıda bulunabilir. Ancak toplam vergi gelirleri içerisinde dolaylı vergilerin payının daha yüksek olması vergi adaletine uygun düşmemektedir. Vergi adaletinin zedelendiği bir ortamda kayıt dışı ekonomi genişlemekte ve bozuk olan gelir dağılımı düşük gelir grupları aleyhine daha da bozulmaktadır. Ülkemizde de dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içerisinde payı oldukça yüksektir. Aşağıdaki grafik incelendiğinde Türkiye'de yıllar içerisindeki dolaylı vergilerdeki artış trendi görülmekte olup söz konusu payın

%60-70 bandında olduğu görülmektedir. Gelişmiş ülkelerde ise bu oran % 50'den daha düşüktür.

Grafik 4. 2000-2023 Dönemi Türkiye’de Dolaylı Vergilerin Toplam Vergi Gelirleri İçerisindeki Payı, (%)



Kaynak: Grafikte yer alan veriler Strateji ve Bütçe Başkanlığı'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Vergi politikalarının orta gelir tuzağını önlemedeki rolü dolaylı ve dolaysız vergiler kapsamında ele alındığında dolaysız vergilerinin katkısının daha büyük olduğu görülmektedir. Çünkü dolaysız vergiler tasarruf ve yatırımları doğrudan etkilemektedir. Örneğin, vergi indirim, istisnası veya muafiyeti gibi yapılan vergi harcamalarının tasarruf yapma eğilimi olumlu etkileyerek yatırımları teşvik edebilir. Ancak gelişmekte olan ülkelerde vergi sisteminin sağlıklı çalışmadığı göz önünde bulundurulduğunda dolaylı vergilerin payının yüksek olmasına bağlı olarak özellikle lüks tüketim ürünlerinin vergilendirilmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Aksi takdirde, zorunlu tüketim malları üzerinden alınan dolaylı vergilerin gelir dağılımını daha da kötüleştirerek ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyeceği unutulmamalıdır.

Ancak 2000’li yıllardan itibaren bu yaklaşımın terkedilerek yerini büyümeyi teşvik eden vergi politikalarına bıraktığı görülmektedir. Büyümeye odaklı vergi sistemleri, 2000’li yıllardan itibaren literatüre girmiş olup giderek daha fazla önem

kazanan bir kavram haline gelmiştir. Büyüme destekleyen bir vergi sistemi, ekonomik büyümeyi teşvik etmek ve vatandaşlarının refahını artırmak için gereken mali önlemleri alması anlamına gelmektedir (Güney ve Sofracı, 2018).

Vergi sisteminde adaletin sağlanması, büyümeye yönelik bir yaklaşımın temel prensiplerinden biridir. Vergilemede adalet, vergi sisteminin mükelleflerin gelecekteki kararlarını etkilemeyen, emek ve sermaye arasında dengeli bir vergi yükü oluşturan ve bireylerin önceliklerine önem veren bir yapıya sahip olmasıyla sağlanabilir (Güney ve Sofracı, 2018).

Vergi indirimleriyle bütçe açığının artması, faiz oranlarının yükselmesi riskini artırır. Özellikle Türkiye gibi düşük tasarruf oranlarına sahip ülkelerde, faiz oranlarının artması mali sürüklenmeye yol açabilir. Ayrıca büyüme dostu vergi politikaları yaklaşımına göre gelir ve kurumlar vergisinde yapılan istisna ve muafiyetlerin ekonomiyi canlandırıcı etkisi tartışmalıdır. Bunun yerine, büyümeyi teşvik edecek, işgücünü koruyacak ve asgari ücretlileri destekleyecek bir vergi reformunun daha etkili olacağı düşünülmektedir (Güney ve Sofracı, 2018).

Çeşitli araştırmalar, tüketim vergileri, mükerrer emlak vergileri ve çevre vergileri gibi vergilerde yapılan artışların ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemediğini göstermektedir. Ayrıca, vergi gelirlerinin bileşimi, uzun vadede kişi başına düşen gelir düzeyi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Başka bir ifadeyle, ekonomik büyümeyi desteklemek için kişisel gelir vergilerinin azaltılması, sosyal güvenlik katkı paylarının artırılması, tüketim ve emlak vergilerinin artırılması gibi faktörler öne çıkmaktadır. (Seviğ, 2022)

1.6.1.2. Para Politikası

Para politikası, merkez bankalarının faiz oranları ve para arzı gibi para politikası araçlarını kullanarak ekonomiyi yönlendirdiği politikadır. Para politikasının amaçları arasında;

- Ödemeler bilançosunda denge sağlamak,
- Fiyat istikrarını sağlamak,
- Tam istihdam seviyesine ulaşmak,
- Ekonomik büyümeyi gerçekleştirmek,
- Finansal istikrarı sağlamak,
- Döviz piyasasında istikrar sağlamak,
- Faiz oranlarına istikrar kazandırmak.

Para politikasının amaçları incelendiğinde orta gelirli veya gelişmekte olan ülkelerin temel sorunlarına yönelik olduğu görülmektedir. Dolayısıyla orta gelir tuzağından kaçınmak için bu sorunların giderilmesinde uygulanacak olan etkin bir para politikası ekonomik büyüme üzerinde belirleyici olmaktadır.

Para politikasının temel odak noktası, enflasyonu kontrol altına almak ve fiyat istikrarını sağlamaktır. Fiyat istikrarı, enflasyonun kontrol altında tutulması anlamına gelir. Para politikası, ekonominin genel para arzını ve faiz oranlarını yöneterek bu hedefe ulaşmayı amaçlar. Bu bağlamda ekonomik istikrarın sağlanması için enflasyonun kontrol altında tutulması önem arz etmektedir. Belirli bir enflasyon hedefine odaklanmak, fiyat istikrarını sağlamak ve ekonomik belirsizlikleri azaltmak için gereklidir.

Orta gelir tuzağından kaçınmak için istikrarlı bir faiz politikası uygulanmalıdır. Faiz politikası ile tasarruflar üzerinden yatırımlar etkilenmektedir. Düşük faiz oranları ve uygun para politikası ile kredi maliyetleri düşürülerek yatırımlar teşvik edilebilir.

Ekonomik büyüme ile uyumlu bir şekilde para arzı genişletilerek finansal istikrarın korunması hedeflenmelidir. Ancak enflasyona neden olmayacak dengeli bir yaklaşım benimsenmesi gerekmektedir.

Kısacası uygulanacak para politikası, finansal piyasalardaki aşırı dalgalanmaları ve riskleri sınırlamaya yönelik önlemler içermelidir. Böylece, ekonomik istikrarın korunmasına ve orta gelir tuzağından kaçınılmasına yardımcı olabilir. Dolayısıyla para politikasının sürdürülebilir büyümeyi destekleyen, enflasyonu kontrol eden ve ekonomik istikrarı sağlamaya yönelik etkili bir araç olduğu söylenebilir. Ancak, bu önlemler genellikle diğer ekonomik politikalarla (mali politika, yapısal reformlar) koordineli bir şekilde uygulanmalıdır.

1.6.2. Tasarruf ve Yatırım Politikaları:

Orta gelir tuzağından çıkış için uygulanacak temel politikalardan biri, ulusal tasarruf oranlarının ve buna bağlı olarak yatırımların artırılmasıdır. Çünkü sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanması için yabancı finansmana olan bağımlılığın azaltılması, yeterli ve istikrarlı ulusal tasarrufların oluşturulması gerekmektedir.

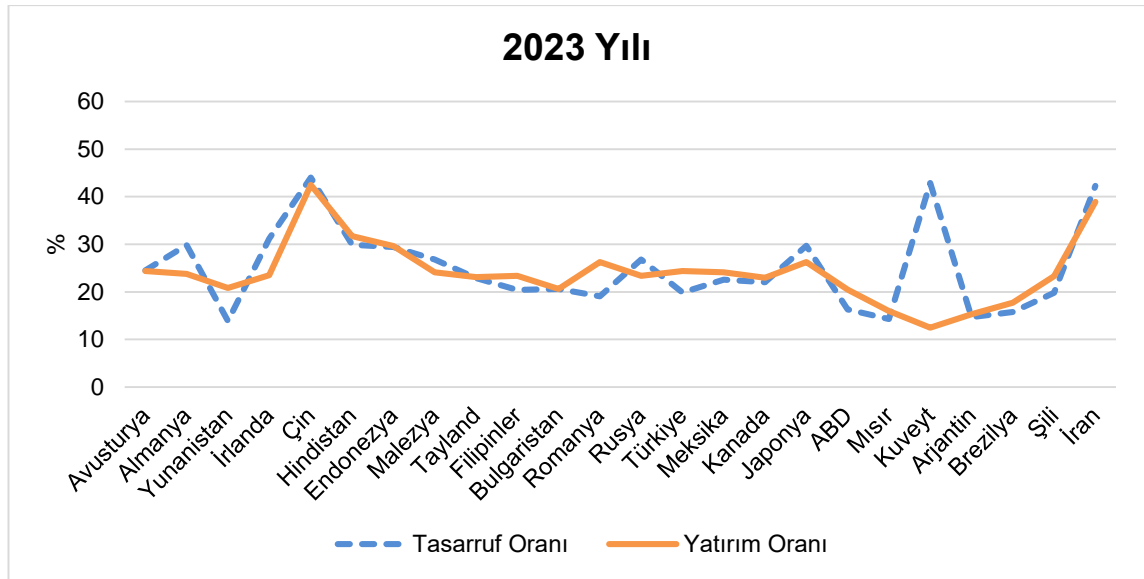
Yatırımların finansmanının temel kaynağının tasarruflar olduğu göz önüne alındığında özellikle sermaye piyasalarının yeterince gelişmediği gelişmekte olan ülkelerde, yatırım ve kalkınma projelerinin gerçekleştirilmesi genellikle ulusal tasarruf düzeyine bağlıdır. Dışa açık küçük ekonomilerde yüksek tasarruf açığı sorunu, yatırımların büyük bir kısmının dış tasarruflarla finanse edilmesini zorunlu kılarak ekonomiyi kırılganlıklara daha açık hale getirmektedir.

Bir ülkede ekonomik iç dengenin sağlanması için ekonomideki yatırım-tasarruf eşitliğinin sağlanması son derece kritiktir. Bu durum literatürde yatırım-tasarruf özdeşliği temelinde ulusal yatırımların toplam tasarruflara eşitlenmesi ile ifade edilmektedir. Bir ülkede gerçekleşen ulusal yatırımlar hem yurtiçi hem de yurt dışı tasarruflardan karşılanmaktadır. Bu nedenle ulusal yatırımlar toplam tasarruflara eşittir. Bu durum literatürde şu şekilde ifade edilmektedir:

- i) $\text{Ulusal Yatırımlar} = \text{Toplam Tasarruflar}$
- ii) $\text{Toplam Tasarruflar} = \text{Ulusal Tasarruflar} + \text{Yabancı Tasarruflar}$
- iii) $\text{Ulusal Tasarruflar} = \text{Özel Kesim Tasarrufları} + \text{Kamu Kesimi Tasarrufları}$
- iv) $\text{Yabancı Tasarruflar} = \text{Negatif Net Faktör Gelirleri} + \text{Dış Ticaret Açığı}$

Yukarıda da görüleceği üzere ulusal yatırımların kaynağı toplam tasarruflardır. Toplam tasarruflar ise ulusal ve yabancı tasarrufların toplamından oluşmaktadır. Ulusal tasarruflar, kamu tasarrufları ve özel sektör tasarrufları olarak ikiye ayrılmaktadır. Ulusal tasarruf miktarı, ekonominin sermaye birikimini belirleyen önemli bir makroekonomik ölçüt olarak kabul edilir. Ulusal tasarrufların yeterli bir seviyede olmaması durumunda, yatırımlar olumsuz etkilenmektedir. Bu durumda, büyüme hedeflerini sürdürebilmek ve yatırımlarını finanse edebilmek için genellikle dış kaynaklara başvurmaları gerekmektedir. Yabancı tasarruflarından oluşan dış kaynaklar ise ülkeye dışarıdan gelen kısa veya uzun vadeli yabancı sermaye ya da dış borçlanmayı ifade etmektedir. Ancak, dışarıdan gelen sermaye ve borçlanma miktarının dengeli ve sürdürülebilir olması önemlidir. Aksi halde cari işlemler dengesini olumsuz yönde etkilemekte ve ekonominin dış şoklara karşı daha hassas hale gelmesine neden olabilecek ekonomik riskler ortaya çıkmaktadır (Karagöl ve Özcan, 2014).

Grafik 5. Çeşitli Ülkelerin Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH'ye Oranı



Kaynak: Grafikte yer alan veriler IMF World Economic Outlook Database'den alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Yukarıdaki grafikte farklı gelir gruplarındaki ekonomilerin tasarruf-yatırım düzeyinin GSYH içindeki payına yer verilmektedir. Buna göre Avusturya, Endonezya, Tayland, Bulgaristan, Kanada ve Arjantin'de tasarruf ve yatırım oranlarının birbirine yakın olduğu görülmektedir. Yunanistan, Hindistan, Filipinler, Romanya, Türkiye, Meksika, ABD, Mısır, Brezilya ve Şili'de ise tasarruf düzeyinin yatırım düzeyine göre düşük olduğu görülmektedir. Daha açık bir ifade ile tasarrufların yatırımlar için yetersiz olması nedeni ile bu ülkelerde tasarruf açığı vardır. Tasarruf düzeyi en düşük olan ülke Yunanistan'dır. Bu sırayı Mısır, Arjantin ve Brezilya takip etmektedir. Türkiye'de 2023 yılı itibarıyla ulusal tasarrufların oranı %19,9 iken yatırımların oranı ise %24,4'dir. Dolayısıyla 2025 yılında Türkiye'de %4,5 tasarruf açığı olup tasarruf düzeyinin yatırımları karşılamakta yetersiz kaldığı görülmektedir. Buna karşın Almanya, İrlanda, Çin, Malezya, Rusya, Japonya Kuveyt ve İran'da ise tasarruf düzeyinin yatırım düzeyine göre fazla olduğu söylenebilir. Bu ülkelerde yatırım oranları tasarruf oranlarının altında kaldığı için yatırım açığı vardır. Yatırım açığı en fazla olan ülkelerin Kuveyt ve Romanya olduğu, bu sırayı Yunanistan'ın takip ettiği görülmektedir.

Özetle, orta gelir tuzağından çıkış için hem özel sektör hem de kamu sektörü tarafından gerçekleştirilen yatırımlar, ekonomik büyümenin temel faktörlerindedir. Uzun vadeli sürdürülebilir ekonomik büyüme elde etmek için ülkeler, yatırımlarını ve bu bağlamda tasarruflarını artırmalıdır. Bu nedenlerle, orta gelirli ülkelerin daha yüksek gelir seviyelerine çıkabilmek için tasarruf ve yatırım oranlarını artırmaları son derece önemlidir. Ayrıca orta gelir tuzağından kaçınmak ve sürdürülebilir büyümeyi desteklemek için bir diğer yol ise yabancı kaynaklı sermaye ya da dış borçlanma yoluyla da yatırımlar artırılabilir. Ancak bu durum kısa ve geçici bir çözüm olup temelde tasarruf eğilimleri artırılarak tasarrufların yatırımlara çevrilmesinin sağlanması gerekmektedir. Nitekim Ohno'ya (2009) göre, ülkelerin yatırımlarını finanse etmek için çekilen yabancı sermayenin getirdiği kazançların büyük bir kısmı, genellikle yabancıların kontrolünde olmaktadır. Bu durum, orta gelir düzeyindeki ülkeler için bir zorluk yaratmakla birlikte yatırımlarını finanse etme sorunu ile karşı karşıya kalan bu ülkeler aynı zamanda dışa bağımlılıkla da mücadele etmek zorunda kalmaktadır. Dolatışıyla ekonomi daha kırılgan bir yapıya dönüşecektir. Bu nedenle yabancı tasarruflardan kaynaklanan riskleri azaltmak amacıyla, ülkeler ulusal tasarrufları artırmaya odaklanmalıdır. Tasarrufların artırılması ise çeşitli değişkenlere bağlı olması nedeni ile tasarruf düzeyinin belirleyicileri dikkate alınmalıdır. Bu değişkenler arasında hükümet politikaları (faiz, enflasyon oranı, kamu tasarrufu), finansal sistemin özellikleri, ekonomik büyüme ve gelir değişkenleri, demografik değişkenler (nüfus yapısı, kadınların işgücüne katılım oranı), ve dışsal değişkenler (dışsal şoklar ve krizler) yer almaktadır (Özcan ve Peker, 2018). Bu değişkenlerin dikkate alınmasıyla ulusal tasarruf oranı artırılmaya çalışılmalı ve orta gelir tuzağından kaçınılarak sürdürülebilir bir ekonomik büyüme hedeflenmelidir. Bu noktada, hükümetlerin tasarruf-yatırım açığına neden olan faktörleri inceleyip ortaya koyması önem arz etmektedir. Bu nedenle hükümetler etkili kamu politikalarını uygulayarak ulusal tasarrufları teşvik etmeli ve ekonomik büyümeyi desteklemelidir.

1.6.3. Ar-Ge ve İnovasyon Politikaları

İktisat literatüründe büyüme teorileri içerisinde yer alan neoklasik büyüme teorisi Robert Solow (1956), tarafından geliştirilen bir teoridir. Solow'un yaklaşımında uzun dönemli büyüme hızı, dışsal teknolojik gelişme ve nüfus artışı tarafından belirlenmektedir. Bu modelin Solow öncesi dönemdeki büyüme modellerinden farkı, büyümenin kaynağı olarak teknolojik gelişmelerin gösterilmesidir. Önceki büyüme modellerinde büyümeye etki eden faktörler arasında teknolojik gelişmeler ihmal edilmiştir. Solow'a göre ise teknolojik gelişme, büyüme için etkisi yadsınamayan dışsal bir güçtür. Bu bağlamda, ekonomik büyümedeki artışın temel üretim faktörlerinden kaynaklanan emek ve sermaye artışı haricinde kalan kısmı, teknolojik gelişmenin katkısını yansıtmaktadır. Buna göre Solow'un yaklaşımında ekonomik büyümeyi belirleyen üç temel faktörün emek, sermaye ve teknolojik gelişme olduğu kabul edilmiştir. Neoklasik modelde teknolojik gelişme otonom olup eğitim ve Ar-Ge gibi yatırımların teknolojik gelişme üzerindeki etkisi göz ardı edilmiştir. Ancak beşeri sermayeye yapılan veya Ar-Ge gibi yatırımlarla teknolojik gelişme uyarılabilir. Bu durum Solow'dan sonraki dönemde 1980'li yıllarda geliştirilen içsel büyüme teorileri ile açıklanmaktadır. İçsel büyüme teorisinde yüksek büyüme oranlarının yakalanmasındaki temel unsur teknolojik gelişmelerin içselleştirilmesidir. Teknolojinin içselleştirildiği noktada büyümede içselleştirilmektedir. Ar-Ge yatırımlarına önem verilerek yüksek büyüme oranları yakalanabilir. Asya Kaplanları³ olarak ifade edilen ülkelerde teknolojik gelişme ve tasarrufların içselleştirilmesi ile 1965-1990 yılları arasında yüksek büyüme oranları yakalanmıştır.

Küresel rekabette öne çıkmak için uygulanması gereken temel stratejilerden biri, üretim süreçlerinde üst düzey teknolojilerin etkin bir şekilde kullanılmasıdır. Bu ise Ar-Ge çalışmalarının yoğunlaştığı ve sürekli olarak geliştirildiği bir ortamda gerçekleşir.

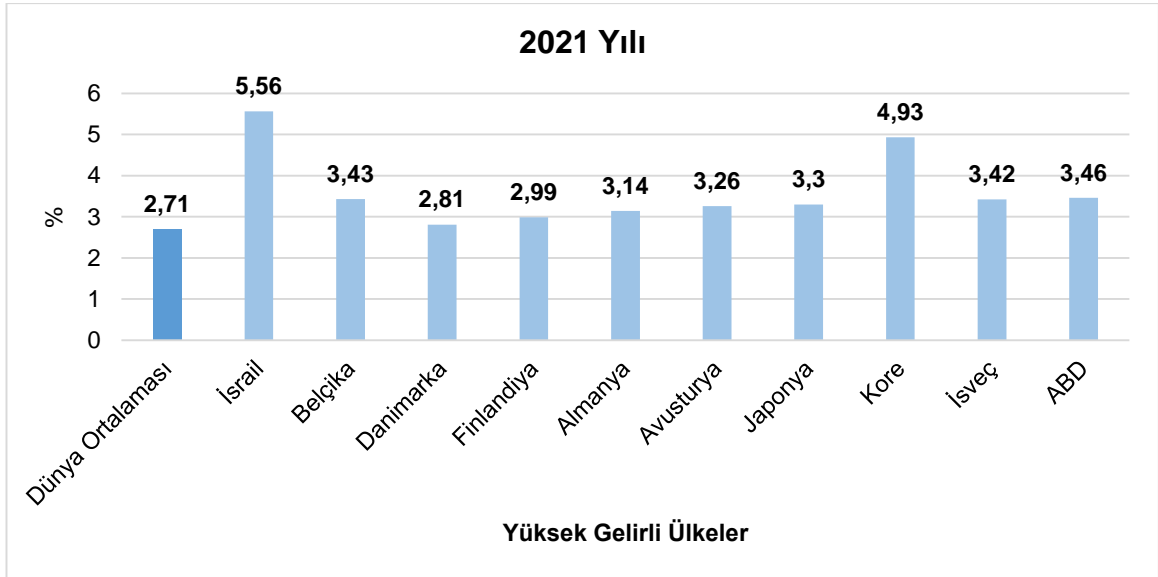
³ Asya Kaplanları; Hong Kong, Singapur, Güney Kore ve Tayvan ekonomilerini ifade etmektedir.

Teknolojik yenilikler, üretim süreçlerini daha verimli, hızlı ve hatasız hale getirerek firmaları uluslararası alanda rekabet edebilir kılmaktadır. Ayrıca daha kısa sürede katma değeri daha yüksek ürünler ortaya çıkmasını sağlamakla birlikte iş gücünden tasarruf edilmesine ve maliyetlerin düşürülmesine katkıda bulunur. Bu ise firmaların ürünlerini daha rekabetçi bir fiyat üzerinden sunmalarına olanak tanır (Çağdaş, 2021).

Teknolojik gelişmeler aynı zamanda ürün çeşitliliğini artırarak daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşma imkânı sunmaktadır. Bu ise ülkelerin uzun vadede gelir düzeyini artırmasını etkileyen bir unsurdur. Çünkü daha çeşitli ve yenilikçi ürünler, uluslararası pazarlarda daha fazla talep yaratma potansiyeline sahiptir. Dolayısıyla teknolojik süreçlerde yaşanan ilerlemeler sadece ülkelerin üretim süreçlerini geliştirmekle kalmayıp ayrıca ekonomik büyümeye ve küresel rekabette daha aktif bir konumda olmalarına katkı sağlamaktadır (Çağdaş, 2021).

Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerine yeteri kadar önem vermeyen ülkeler genellikle sürdürülebilir ekonomik büyüme konusunda zorluklar yaşamaktadır. Özellikle, düşük gelirden orta gelir grubuna geçiş yapan ülkelerin, Ar-Ge çalışmalarına ve teknolojik yeniliklere gereken önceliği vermemesi durumunda, yüksek gelir düzeyine ulaşmaları güçleşmekte ve orta gelir tuzağına düşmelerine neden olmaktadır (Tuncel, 2014).

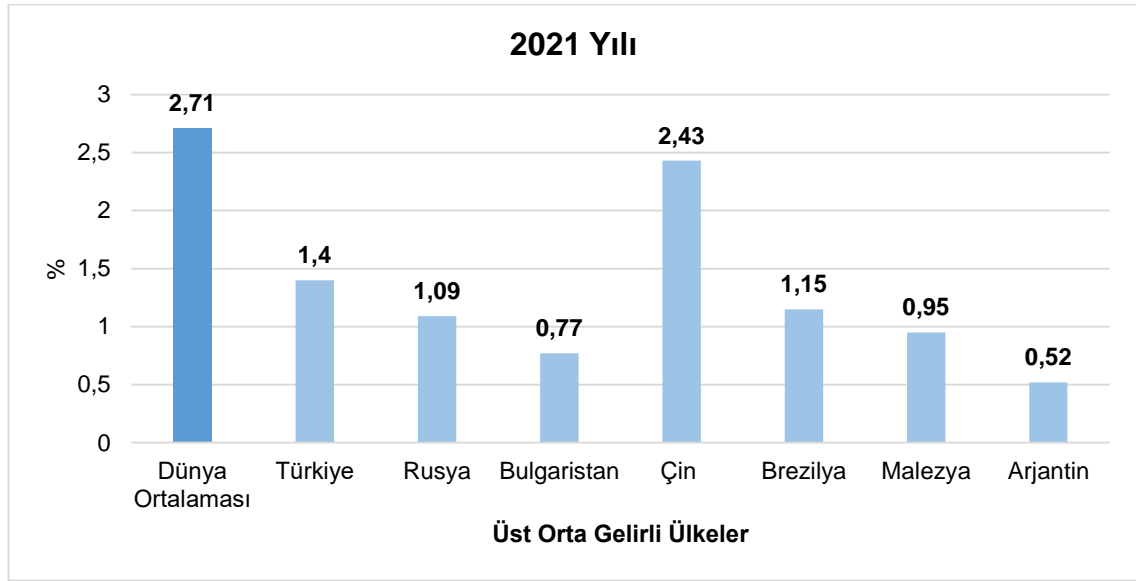
Grafik 6. Seçilmiş Yüksek Gelirli Ülkelerde Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ye Oranı (%)



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Yukarıdaki grafikte 2021 yılı itibarıyla GSYH içindeki Ar-Ge harcamalarının oranıyla öne çıkan bazı yüksek gelirli ülke örneklerine yer verilmektedir. 2021 yılında GSYH içerisinde Ar-Ge harcamalarına ayrılan payın dünya ortalaması %2,71'dir. Buna göre yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerin, genellikle Ar-Ge harcamalarına daha yüksek bir pay ayırma eğiliminde oldukları gözlemlenmektedir. Örneğin Ar-Ge harcamalarının GSYH içerisindeki payı en yüksek olan ülke %5,56 ile İsrail'dir. Bu sıralamayı %4,93 ile Kore takip etmektedir. Tabloda yer alan ülkelerin %2,71 olan dünya ortalamasının üzerinde olduğu açık bir şekilde görülmektedir.

Öte yandan üst orta gelirli ülkelerin de 2021 yılı itibarıyla Ar-Ge harcamalarının GSYH içerisindeki payına aşağıdaki grafikte yer verilmektedir.

Grafik 7. Seçilmiş Orta Gelirli Ülkelerde Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ye Oranı

Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Buna göre Grafik 7'de⁴ yer alan orta gelirli ülkelerin dünya ortalamasını geçemediği ve oldukça gerisinde olduğu görülmektedir. Ar-Ge harcamalarının GSYH içerisindeki payı en yüksek olan ülke %2,43 ile Çin'dir. Türkiye %1,4 ile dünya ortalamasının oldukça gerisinde yer almaktadır. Seçili ülkeler arasında en düşük orana sahip ülke ise %0,52 ile Arjantin'dir.

Ülkelerin inovasyon performansını düzenli olarak yayınlayan raporlardan birisi olan Küresel İnovasyon Endeksi⁵ 2023 yılı raporunda ilk 20'ye giren ülke ekonomileri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

Tablo 2. 2023 Yılı Küresel İnovasyon Endeksi Sıralaması

Sıralama	Ülke	Küresel İnovasyon Endeksi (%)
1	İsviçre	67,6
2	İsveç	64,2
3	ABD	63,5

⁴ Rusya, Malezya ve Arjantin'e ilişkin veriler 2020 yılına aittir.

⁵ Küresel İnovasyon Endeksi (Global Innovation Index), dünya genelindeki ülkelerin inovasyon kapasitesini değerlendiren bir ölçüttür. Bu endeks, dünya ekonomisindeki ülkelerin inovasyon performansını analiz etmek amacıyla kullanılır. İlk kez 2007 yılında yayımlanan bu endeks, her yıl düzenli olarak güncellenir. Küresel İnovasyon Endeksi Ar-Ge, altyapı, eğitim, beşeri sermaye gibi çeşitli alt göstergeleri kullanarak ülkelerin inovasyon yeteneklerini ölçerek dünya genelinde sıralama yapar.

4	Birleşik Krallık	62,4
5	Singapur	61,5
6	Finlandiya	61,2
7	Hollanda	60,4
8	Almanya	58,8
9	Danimarka	58,7
10	Kore	58,6
11	Fransa	56,0
12	Çin	55,3
13	Jaonya	54,6
14	İsrail	54,3
15	Kanada	53,8
16	Estonya	53,4
17	Hong Kong, Çin	53,3
18	Avusturya	53,2
19	Norveç	50,7
20	İzlanda	50,7

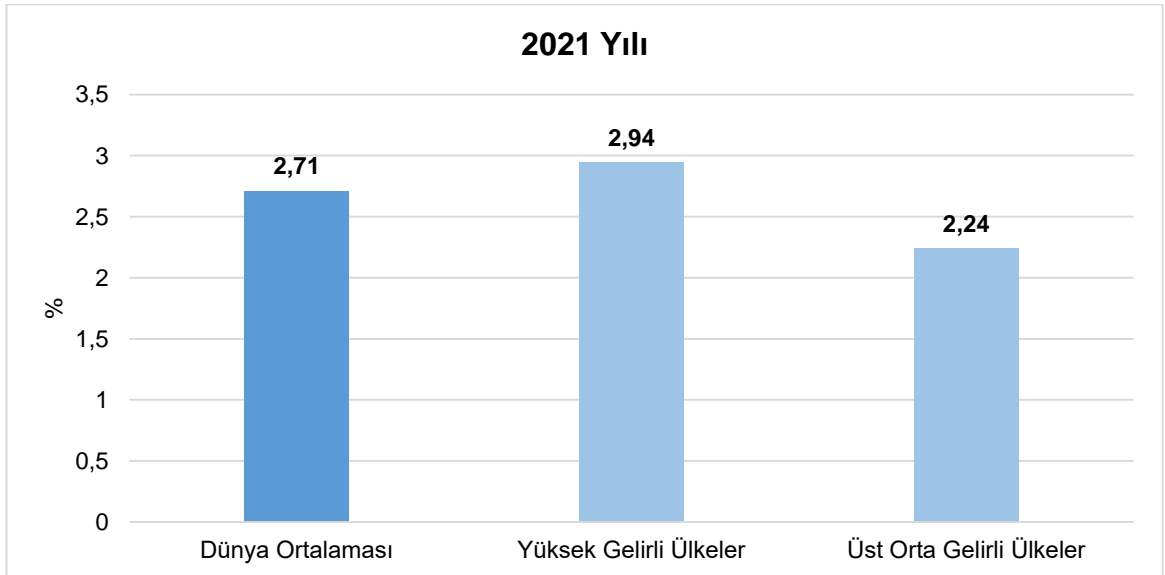
Kaynak: Küresel İnovasyon Endeksi 2023 Yılı Raporu.

2023 yılında küresel inovasyon endeksi sıralamasında ilk 20 içerisinde yer alan ekonomiler arasında İsviçre birinci sırada, İsveç ikinci sırada ve ABD ise üçüncü sırada olduğu yer almaktadır. Tabloya göre, küresel inovasyon endeksinde ilk 20 içinde yer alan ülkelerin tamamı, Çin hariç olmak üzere yüksek gelir seviyelerine sahip ülkelerdir. Öte yandan tabloda yer alan bu ülkelerin Grafik 6'da görüleceği üzere Ar-Ge harcamalarının da yüksek olduğu dikkate değerdir. Bu durum, yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerde Ar-Ge harcamalarının ve küresel inovasyon endeksinin oldukça yüksek olduğu göstermektedir. Dolayısıyla yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerin inovasyon endeksindeki güçlü konumu, büyük ölçüde bu ülkelerin Ar-Ge'ye yaptıkları yatırımlarla ilişkilendirilebilir. Örneğin, İsveç'in GSYH içindeki Ar-Ge harcamalarının payının %3,42 olduğu göz önüne alındığında, ülkenin küresel inovasyon endeksinde %64,2 oranı ile ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. %4,93 ile Ar-Ge harcamaları içerisinde ikinci sırada yer alan Güney Kore, Ar-Ge harcamaları için en çok kaynak ayıran ülkeler arasında yer almakta ve küresel inovasyon endeksinde %58,6'lık bir oranla onuncu sırada bulunmaktadır. Bu durum Güney Kore'nin orta gelir tuzağına takılmadan yüksek gelir seviyesine ulaşmasında kilit faktörlerden birinin Ar-Ge çalışmalarına büyük önem vermesi olduğunu göstermektedir. Küresel inovasyon endeksinde %63,5

ile üçüncü sırada yer alan ABD'nin ise Ar-Ge harcamalarının GSYH içerisindeki payının %3,46 ile yüksek seviyede olduğu görülmektedir. Benzer şekilde Danimarka, Finlandiya, Almanya, Avusturya ve Japonya'nın da hem Ar-ge harcamalarının GSYH içerisindeki payının dünya ortalamasının üzerinde olduğu hem de küresel inovasyon endeksinde ilk 20'ye giren ülkeler arasında yer aldığı görüldüğünde bu ülkelerin yüksek gelirli ülke olmasında Ar-Ge faaliyetlerine verdikleri önemin belirleyici olduğu söylenebilir. Buna karşın orta gelirli ülkeler arasında yer alan Çin'de Ar-Ge harcamalarının payının %2,43 olması ve küresel inovasyon endeksinde %55,3 ile on ikinci sırada yer alması dikkat çekicidir. Dolayısıyla Çin'in sahip olduğu küresel endeks değeri ile birçok yüksek gelirli ülkenin de önünde yer aldığı görülmektedir.

O halde, yukarıdaki açıklamalardan sonra yüksek gelirli ülkelerin dünya ortalaması üzerinde Ar-Ge harcamalarına pay ayırdığı, orta gelirli ülkelerin ise bu konuda geride kaldığı açık bir şekilde ifade edilebilir. Bu durum aşağıdaki grafikte daha net bir şekilde gösterilmektedir:

Grafik 8: Gelir Gruplarına Göre Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ye Oranı



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Grafik 8'de Ar-Ge harcamalarının 2021 yılında üst orta gelir ve yüksek gelir düzeyindeki ülkelere göre dağılımı yer almakta olup dünya ortalaması ile

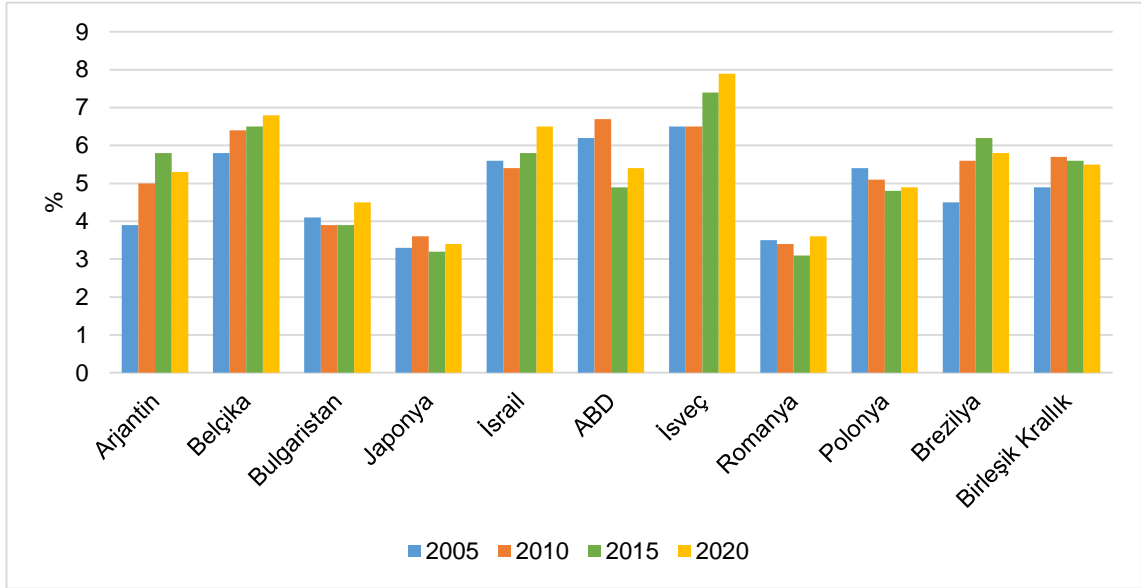
karşılaştırması yapılmaktadır. Grafiğe göre yüksek gelirli ülkelerin GSYH içerisinde Ar-Ge faaliyetleri için harcadığı payı 2021 yılında %2,94'tür. Bu bağlamda yüksek gelirli ülkelerin Ar-Ge harcamaları için ayırdığı payın dünya ortalaması üzerinde yer aldığı görülmektedir. Orta gelirli ülkeler ise %2,24 Ar-Ge harcaması ile dünya ortalamasının gerisinde kalmaktadır. Buradan hareketle orta gelir düzeyindeki ülkelerin Ar-Ge harcamalarının, yüksek gelir düzeyindeki ülkelere göre önemli ölçüde düşük olduğu görülmektedir. Bu nedenle orta gelirli ülkelerin tuzağa düşmemesi veya buldukları tuzaktan çıkarak yüksek gelirli ülke seviyesine ulaşabilmesi için Ar-Ge harcamalarına önem vermesi gerektiği görülmektedir.

1.6.4. Beşeri Sermayenin Artırılması

Büyümenin ana faktörlerinden birisi olan beşeri sermayenin verimliliğinin ve niteliğinin artırılmasındaki temel koşul eğitimidir.

Orta gelirli bir ülke, katma değeri yüksek ürünler ürettikçe uluslararası alanda rekabet edebilir hale gelmektedir. Bu nedenle beşeri sermayeye yapılan yatırımlardan en önemlisi kuşkusuz eğitimidir. Orta gelirli bir ülkenin yüksek katma değerli ürünler üreterek uluslararası piyasalarda rekabet edebilmesinin öncelikli yolu beşeri sermayesine yatırım yapmasıdır. Bu yatırımı gerçekleştirmenin tartışmasız en güçlü aracı ise eğitimidir.

Grafik 9. Çeşitli Gelir Gruplarında Yer Alan Ülkelerin Eğitime Yönelik Devlet Harcamalarının GSYH'ye Oranı

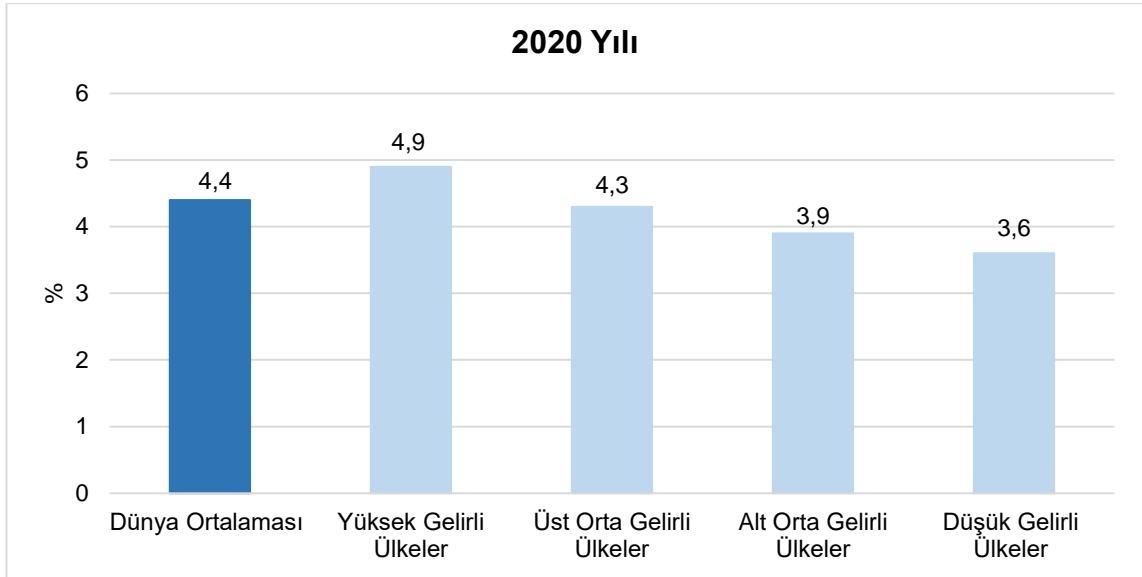


Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Grafik 9'da çeşitli gelir gruplarında yer alan ülkelerin eğitime yönelik devlet harcamalarının GSYH içerisindeki payına yer verilmektedir. Buna göre 2020 yılında devletin eğitim harcamalarında en yüksek paya sahip olan birinci ülke İsveç'tir. Bu sırayı Belçika ve İsrail takip etmektedir. Romanya ve Japonya'da ise eğitime yönelik devlet harcamalarının GSYH içerisindeki payı oldukça düşüktür.

Aşağıdaki grafikte ise 2020 yılında gelir gruplarına göre eğitim harcamalarının GSYH içerisindeki payına yer verilmektedir.

Grafik 10. Gelir Gruplarına Göre Eğitime Yönelik Devlet Harcamalarının GSYH'ye Oranı



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Buna göre yüksek gelirli ülkelerin eğitim harcamalarının GSYH içerisindeki payının dünya ortalaması üzerinde olduğu görülmektedir. Bu sıralamayı birbirine yakın oranlarla üst orta gelirli ülkeler, alt orta gelirli ülkeler ve düşük gelirli ülkeler takip etmektedir.

2. BÖLÜM ORTA GELİR TUZAĞINA YÖNELİK AMPİRİK YAKLAŞIMLAR

Orta gelir tuzağına yönelik birçok çalışma yapılmış olmasına rağmen orta gelir tuzağının ampirik olarak incelenmesi literatürde kendine geniş bir yer edinmemiştir. Çalışmanın bu kısmında orta gelir tuzağının tespitine yönelik ampirik yaklaşımlara yer verilecektir.

Eichgreen vd. (2011), orta gelir tuzağını, orta gelirli ülkelerin büyüme sürecinde yavaşlama yaşaması sonunda ortaya çıkan bir durum olarak tanımlamaktadır. Çalışmada orta gelirli ülkelerin tuzakta olup olmadığı büyüme sürecinde meydana gelen yavaşlamaları dikkate alınarak ele alınmaktadır. Aşağıda ülkelerin orta gelir tuzağına düşüp düşmediklerinin belirlenmesi için gerekli olan üç şarta yer verilmektedir:

- i. $g_{t, t-n} \geq 0.035$
- ii. $g_{t, t+n} - g_{t, t-n} \geq 0.02$
- iii. $y_t > 10,000$

Buna göre t yılında büyüme yavaşlamasının tespiti için ilk koşul, yavaşlamadan önceki (t yılından önce) yedi yıllık ortalama büyüme oranının %3,5 veya daha yüksek olması gerekmektedir. İkinci koşul, yavaşlamadan sonraki (t yılından sonra) yedi yıllık ortalama büyüme oranında en az iki puanlık azalma olması gerekmektedir. Üçüncü koşul ise kişi başına gelirin satın alma gücü paritesine göre 2005 yılı fiyatlarıyla 10.000 dolardan yüksek olmasıdır.

Kısaca Eichgreen vd. tarafından yapılan çalışmaya göre ülkelerin GSYH büyüme oranının yukarıda yer verilen üç şartı bir arada sağlaması durumunda büyüme yavaşlaması içinde olduğu ya da bir başka ifade ile orta gelir tuzağında olduğu ifade edilmektedir. Çalışmada yer verilen kişi başına gelire ilişkin veriler 1957-2007 dönemini kapsamakta olup Penn World Tables'dan elde edilmiştir. Ortalama olarak kişi başına düşen gelir düzeyi 16.740\$ olan bir ülkenin

büyümesinde yavaşlama olduğu belirtilmektedir. Yukarıda belirtilen kriterlere ilişkin tablo aşağıda yer almakta olup büyüme yavaşlaması yaşayan ülkelere örnek gösterilmiştir.

Tablo 3. Büyüme Yavaşlaması Yaşayan Örnek Ülkeler

Ülke	Yıl	Yavaşlamadan Önceki Ortalama Büyüme Oranı (t ile t-7 arası)	Yavaşlamadan Sonraki Ortalama Büyüme Oranı (t ile t+7 arası)	Büyümedeki Fark	Kişi Başına Gelir (\$)
Arjantin	1998	%3.7	%0.5	%-3.2	13.132
Avustralya	1969	%3.9	%1.6	%-2.3	16.326
Avusturya	1974	%4.9	%2.2	%-2.7	17.779
Fransa	1974	%4.4	%1.6	%-2.8	17.473
İtalya	1974	%4.4	%2.3	%-2.1	15.629
Japonya	1992	%3.7	%0.2	%-3.5	27.250
Yunanistan	1978	%3.6	%-0.3	%-3.9	16.775
İran	1976	%6.2	%-8.4	%-14.6	11.385
Irak	1980	%7.9	%-3.5	%-11.5	11.129
Güney Kore	1997	%5.8	%2.5	%-3.2	17.844
Lübnan	1987	%6.3	%-14.3	%-20.7	18.411
Malezya	1997	%6.5	%2.5	%-4.0	13.297
Şili	1998	%6.1	%2.7	%-3.4	14.011
Uruguay	1996	%3.6	%-2.0	%-5.6	11.044
...					
Ortalama		%5.6	%2.1	%-3.5	16.740

Kaynak: Eichengreen vd., 2011.

Tablo 3 incelendiğinde, savaş sonrası dönemde Marshall Planı ve ekonomik toparlanma sayesinde Avrupa'da uzun bir süre devam eden hızlı ekonomik büyüme, 1970'lerin başında sona erdiği görülmektedir. Bu dönemde, birçok Avrupa ülkesinde, altın çağ olarak adlandırılan bu dönemin sona erdiği ve ekonomik büyümenin yavaşladığı tespit edilmiştir. Başka bir örnek olarak ise Arjantin'de 1998 yılında mali krizin zirveye ulaşmasından hemen önce yavaşlama yaşandığı değerlendirilmiştir. Kore'de ise aynı şekilde mali krizin arifesinde 1997 yılında ülke büyümesinde yavaşlama ortaya çıkmıştır.

Öte yandan büyümedeki yavaşlamaların kaynağını tespit etmek için gelir içinde emeğin ve sermayenin payı hesaplanmıştır. Yapılan büyüme hesaplamasına

göre yavaşlama dönemlerinde sermaye stokunun %2,40'tan %1,79'a düştüğü tespit edilmiştir. İşgücü büyümesinin katkısı daha ılımlı bir düşüşle %0,89'dan %0,86'ya düşerken, beşeri sermaye büyümesinin katkısı ise %0,44'ten %0,51'e artmıştır. Toplam faktör verimliliğinin katkısı ise %3,04'ten %0,09'a düşmüştür. Bu nedenle büyümedeki yavaşlamaların verimlilik artışıdaki yavaşlamalardan kaynaklandığı ifade edilmiştir. Üretim artış hızındaki yavaşlamanın %85'inin toplam faktör verimliliği artış hızının yavaşlama ile açıklanmıştır. Çünkü yavaşlamalar, ekonomik büyümeyi arttırmak için tarımdan sanayi sektörüne ilave işgücü kaydırmanın ve verimliliği artırmanın artık mümkün olmadığı, ayrıca yabancı teknoloji ithalatından elde edilen kazanımların azaldığı bir dönemi ifade etmektedir. Bu dönemde, toplam faktör verimliliği büyümesinde görülen %3'ün üzerindeki olağandışı yüksek seviyelerden neredeyse sıfıra inen düşüşün dikkat çekici olduğu belirtilmiştir.

Eichengreen, Park, ve Shin (2011) çalışmasında, 1957-2007 döneminde farklı farklı gelişmişlik seviyelerine sahip ülkelerin ekonomik büyüme göstergelerini inceleyerek panel probit regresyon analizi gerçekleştirmiştir. Çalışmada ekonomik, sosyal ve kurumsal faktörler gibi çeşitli değişkenler kullanılmıştır. Çalışma, ekonomik büyümede yaşanan yavaşlama sürecinin sonucunda "orta gelir tuzağı" olgusunun ortaya çıktığını vurgulamaktadır. Bu durumu aşmak için en önemli etkenin beşerî sermayenin artırılması ve bunu takiben yüksek teknoloji ürün ihracatının toplam ihracat içerisindeki payının yükseltilmesi gerektiği belirtilmiştir. Ayrıca büyümenin yavaşladığı dönemlerde teknolojik yeniliklere odaklanmanın önemi vurgulanmaktadır.

Felipe vd. (2012), ülkeleri kişi başına gelir düzeylerine göre dört farklı kategoriye ayırmıştır. Araştırma, 1950-2010 dönemini kapsamakta olup 124 ülkenin verileri karşılaştırılmaktadır. Çalışmada, çeşitli gelir seviyeleri için belirli eşikler baz alınarak, bir ülkenin bir gelir kategorisinden diğerine geçmesi için gereken yıl sayısına dayalı olarak bir tanım yapılmıştır. Buna göre kişi başına gelir, dört gelir grubuna ayrılarak 2.000 doların altında olanlar düşük gelirli, 2.000 ile 7.250 dolar arasındakiler alt-orta gelirli, 7.250 ile 11.750 dolar arasındakiler üst-orta gelirli ve

11750 doların üzerinde olanlar yüksek gelirli ülkeler olarak sınıflandırılmaktadır. Ayrıca çalışmada, bir ülkenin orta gelir tuzağına düşme olasılığını belirlemek için regresyon analizi yapılarak eşik yıl sayısı da hesaplanmıştır. Bu doğrultuda, alt-orta gelir seviyesindeki bir ülkenin 28 yıl veya daha uzun süre bu seviyede kalması durumunda alt-orta gelir tuzağına düşeceği, üst-orta gelir seviyesindeki bir ülkenin ise 14 yıl veya daha uzun süre bu seviyede kalması durumunda üst-orta gelir tuzağına düşeceği belirtilmektedir. Dolayısıyla, yüksek gelire geçmeden önce üst-orta gelirli ekonomi olarak geçirilen maksimum yıl sayısı, üst-orta gelire geçmeden önce alt-orta gelirli ekonomi olarak geçirilen maksimum yıl sayısından daha küçüktür. Buna göre, alt-orta gelir grubundaki bir ülkenin bu tuzağa düşmemesi için en az %4,7'lik bir ortalama büyüme oranına ulaşması gerekmektedir. Üst-orta gelir grubundaki bir ülkenin ise bu tuzağa düşmemesi için en az %3,5'lik bir ortalama büyüme oranı sergilemesi gerekmektedir.

Tablo 4. Gelir Kategorilerine Göre Ekonomilerin Dağılımındaki Değişim (1950-2013)

Yıl	Düşük Gelirli Ekonomiler	Alt-Orta Gelirli Ekonomiler	Yüksek-Orta Gelirli Ekonomiler	Yüksek Gelirli Ekonomiler
1950	80	35	6	3
1960	69	40	11	4
1970	59	41	14	10
1980	49	45	9	21
1990	47	45	9	23
2000	47	39	11	27
2008	40	39	14	31
2010	39	39	15	31
2013	37	39	15	33

Kaynak: Felipe, 2014.

Yukarıdaki tabloda 1950-2013 yılları arasında gelir düzeylerine göre ekonomilerin dağılımındaki değişimlere yer verilmektedir. Tabloda düşük gelirli ekonomilerin sayısının zaman içinde azaldığı gösterilmektedir. 1950 yılında düşük gelir grubunda 80 ülke yer alırken 2013 yılına gelindiğinde bu sayı 37 ülkeye düşmüştür. On yıllık dönemler itibariyle 1950'li yıllar düşük gelirli ekonomilerin sayısında en fazla düşüşün yaşandığı yıllar olmuştur. 1950-1960 yılı arasında 11

ülke düşük gelir ekonomisinden alt-orta gelir ekonomisine yükselmiştir. 1960'larda 10 ekonomi ve 1970'lerde 10 ekonomi daha düşük gelir ekonomisinden çıkarak alt-orta gelir ekonomisine geçmiştir. Ancak 1980-2000 yılları arasında bu sayıda azalma olmuş ve daha az ekonomi alt-orta gelir grubuna çıkabilmeyi başarabilmiştir. 2013 yılına gelindiğinde ise 1950'den bu yana toplamda 43 ekonomi düşük gelir grubundan çıkabilmiştir.

Tabloda 1950 yılında 35'i alt-orta gelirli, 6'sı ise yüksek-orta gelirli olmak üzere toplam 41 ülkenin orta gelirli ekonomiler arasında yer aldığı görülmektedir. 1980'lerde bu sayı toplamda 54'e yükselmiştir. Ancak yıllar itibariyle orta gelirli ekonomilerin net sayısına bakıldığında 1960'tan bu yana bu sayının 50-55 civarında kaldığı gözlemlenmektedir.

Çalışmada ülkelerin tuzaktan kaçınmak için neler yapması gerektiği belirtilerek bu noktada ülkeleri birbirinden ayıran özelliğin üretken yapıları ve ihraç ettikleri ürünlerin spesifik özellikleri olduğu ifade edilmektedir. Bu noktada Felipe vd tarafından yapılan analizde alt-orta gelirden sıçrama yaparak üst-orta gelir grubuna yükselen veya üst-orta gelirden sıçrama yaparak yüksek gelir statüsüne ulaşan ülkelerin orta gelir tuzağında sıkışıp kalan ülkelere kıyasla daha çeşitli, daha sofistike ve standart dışı ihraç ürünlerine sahip olduğu değerlendirilmektedir. Bu durum ise firmaların sahip olduğu kapasiteye bağlıdır. Çünkü bir ülke gerekli kabiliyetlerden yoksun olması durumunda yeni ürünler üretemez. Bir başka neden ise bir ülkede eksik kabiliyetler nedeniyle gerekli kabiliyetler biriktirilmek istenmez. Her iki durumda da büyümeyi olumsuz etkileyerek ülkelerin orta gelir tuzağında kalmalarına yol açmaktadır. Özetle orta gelir tuzağındaki ülkelerin karşılaştırmalı bir avantaj geliştirmeden yüksek gelirli ülkeler seviyesine ulaşmasının oldukça zor olduğu belirtilmektedir.

Woo (2012) tarafından yapılan çalışmada orta gelir tuzağını tespit etmek için Yakalama Endeksi (CUI) kullanılmıştır. Bu yaklaşımda, ülkelerin ekonomileri ABD ekonomisi ile kıyaslanarak bir endeks oluşturulmuştur. Yani, ülkelerin ekonomik durumlarını değerlendirmek için ABD'nin geliri referans olarak

alınmakta olup diğer ülkeler bu referansa göre değerlendirilmektedir. 1960-2008 dönemi için bir ülkenin yakalama konusunda önemli bir ilerleme kaydedip kaydetmediğini değerlendirmek için kullanılan bu endeksle beraber ülkeler gelir gruplarına göre sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırma, ülkenin yüzdesel olarak gelir düzeyinin ABD'nin yüzdesel gelir düzeyine oranına göre yapılmaktadır. Çalışmada ABD'nin baz alınma nedeni ise 1920'den itibaren ekonomik lider olarak kabul edilmesi gösterilmektedir. Başka bir ifade ile ülkelerin kişi başına düşen geliri, hesaplanan bir endeks aracılığıyla ABD'nin kişi başına düşen gelirin oranlanarak gruplandırma yapılmaktadır. O halde bir ülkenin gelir düzeyinin ABD'nin gelir düzeyine oranı ülkenin Yakalama Endeksi (CUI) puanı olarak ifade edilmektedir. Çalışmada Yakalama Endeksine göre ülkeler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmaktadır:

Tablo 5:Yakalama Endeksi Sınıflandırması

Yüksek Gelirli Ülkeler	Orta Gelirli Ülkeler	Düşük Gelirli Ülkeler
CUI>%55	%55>CUI>%20	CUI<%20

Kaynak: Woo,2012.

Yakalama endeksine göre ülkelerin belirli bir zaman diliminde gelir seviyesinde %20-%55 aralığında takılıp kalması orta gelir tuzağında olduğunu işaret etmektedir.

Türkiye'de orta gelir tuzağını değerlendiren önemli ampirik çalışmalardan biri, Yeldan (2012) tarafından gerçekleştirilen araştırmadır. Bu çalışma, iki ayrı rapordan oluşmaktadır. İlk rapor olan "Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye? Makro/Bölgesel/Sektörel Analiz" başlığı altında, Türkiye'nin dünya genelindeki konumunu belirlemekte ve ilk kez bölgeleri çeşitli kriterlere göre değerlendirerek gelişmişlik düzeylerine göre sınıflandırmaktadır. Üretim yapısı, dış ticaret yapısı, teknoloji düzeyleri, eğitim düzeyi, işgücü göstergeler, altyapı gibi faktörlere bağlı olarak gelirin bölgeler arası dağılımı incelenmiştir. Bu bağlamda, orta gelir tuzağı riski, bölgeler bazında ayrı ayrı ele alınarak değerlendirilmiştir. Raporda, Türkiye'nin orta gelir tuzağına yönelik nicel bir eşik belirleme ve bu eşığı aşma yollarına ilişkin çözüm önerileri sunmak yerine, çözüm

önerilerine temel oluşturacak bir analiz çerçevesi ortaya koyularak, sorunun bölgesel ve sektörel boyutları net bir şekilde vurgulanmıştır.

Çalışmada, Türkiye'nin yıllara göre toplam faktör verimliliğinin büyüme katkısının büyüme muhasebesi yöntemiyle hesaplandığı belirtilmiştir. 1980-1989 döneminde bu katkının göreceli olarak arttığı ve kısa bir süre için anlamlı bir seyir izlediği görülmüştür. 1990-1999 döneminde ise ekonominin yeniden yapılanmasıyla birlikte denetimsiz finansal serbestleşmenin etkisiyle dalgalı ve belirsiz bir süreç yaşanmıştır. 2000 sonrası dönemde ise toplam faktör verimliliğinde bir azalma tespit edilmiştir. Raporda özellikle Türkiye ekonomisinde aşırı sermaye yoğunluğunun ve görece düşük verimliliğin ön planda olduğuna dikkat çekilmektedir. Bu bağlamda, Türkiye ekonomisinin aşırı dışa bağımlı olduğu ve üretim yapısının özellikle sermaye odaklı olduğu ifade edilmektedir.

Analizler sonucunda Türkiye'nin orta gelir tuzağı açısından üç farklı kategoriye ayrıldığı belirtilmiştir. Birinci kategori, gelişmiş ve sanayileşmiş bölgeleri içermekte olup ulusal hasılanın ve nüfusun büyük bir kısmı bu bölgede bulunmaktadır. Bu bölgelerde orta gelir tuzağı riski bulunmamaktadır. İkinci kategori orta gelir tuzağı riski taşıyan bölgeleri içerirken, üçüncü kategori ise orta gelir tuzağı riski ve yoksulluk riskinin bir arada olduğu gelişmemiş bölgeleri ifade etmektedir. Türkiye ortalaması ise orta gelir tuzağı riski olan bölgelerden oluşmaktadır. Bu nedenle her bölge için ayrı ayrı olacak şekilde farklı bölgesel gelişme politikaları önerilmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Bu kapsamda;

- Yüksek gelişmişlik seviyesine sahip ve orta gelir tuzağı riskini içermeyen bölgelerde, teknolojiye dayalı sektörler odaklanılmalı ve arz tarafında teşvik politikaları tercih edilmelidir.
- Orta gelir tuzağı riski olan ve ikinci grupta yer alan bölgelerde, gelişmiş bölgelerle olan ulaşım altyapısının iyileştirilmesi ve teknolojik üretimin teşvik edilmesi gerekmektedir.
- Üçüncü grupta yer alan ve orta gelir tuzağı ile yoksulluk riskini bir arada taşıyan bölgelerde ise tarımsal üretimden endüstriyel üretime geçiş

sağlanmalı ve bu bölgelerde üretilen ürünlere talebi artıracak teşvikler sunulmalıdır.

Bu bağlamda, her bölgenin kalkınma seviyesine uygun olarak kalkınma ajansları kurularak, bölgesel özelliklere göre politikalar geliştirilmelidir.

Robertson ve Ye (2013), orta gelir tuzağının istatistiksel tanımını yaparak basit bir zaman serisi testi ile bu kavramı açıklamaktadır. Orta gelir tuzağına ilişkin önceki yaklaşımlarda kişi başına gelir verilerinin zaman serisi özellikleri göz ardı edilmiştir. Bu nedenle kişi başına gelir seviyesinde yakalama eksikliği gibi görünen durum, yavaş yakınsama ya da rassal bir eğilim gibi tuzak kavramı ile tutarsız olguları yansıtabilmektedir. Ya da bir ülke orta gelir tuzağında olsa bile büyüme sürecindeki kısa süreli geçiş dinamikleri belirli bir dönem boyunca güçlü bir büyüme görünümüne neden olabilmektedir. Dolayısıyla her iki durum için de gerçek büyüme sürecinin belirlenmesi yapısal kırılmaların varlığı nedeni ile daha karmaşık bir hale geleceğine dikkat çekmişlerdir.

Robertson ve Ye çalışmasında orta gelir tuzağını ifade edebilmek amacıyla öncelikle dünya teknoloji sınırının büyüme oranına eşit oranda dengeli büyüyen bir referans ülkeyi baz almaktadır. Orta gelir aralığı ise bu referans ülkede kişi başına düşen gelire göre belirlenmektedir. Dolayısıyla bir ülkenin orta gelir tuzağında yer alması için gerekli koşul, bu ülkenin referans ülkeye göre kişi başına gelirin beklenen değerinin veya uzun vadeli tahmininin şu şekilde olmasıdır: (i) zaman değişmezliği ve (ii) orta gelir aralığı içinde yer almasıdır.

Robertson ve Ye yapmış oldukları çalışmada orta gelir tuzağının ekonometrik açıdan incelenmesine olanak verecek bir yaklaşım geliştirmişlerdir. Bu yaklaşım şu şekilde açıklanmaktadır:

A ülkesinin t yılındaki kişi başına gelirin doğal logaritmasından istikrarlı bir büyüme yapısına sahip olarak görülen ABD'nin kişi başına düşen gelirin doğal logaritması çıkarılarak elde edilen yeni seriye durağanlık analizi yapılmaktadır. Bu ifadenin matematiksel olarak gösterimine aşağıda yer verilmektedir:

$$X_t = \ln GYSH_{A,t} - \ln GYSH_{ABD,t}$$

Buna göre A ülkesinin t yılında kişi başına gelirin doğal logaritması ile baz alınan ülkenin t yılında kişi başına gelirin doğal logaritması ortak bir belirleyici eğilim içeriyorsa yukarıda verilen X_t eşitliği durağandır. O halde yapılan durağanlık analizi sonucunda X_t serisinin durağan çıkması halinde A ülkesinin orta gelir tuzağında olduğu sonucuna varılmaktadır. Bu durum ise A ülkesinin, kişi başına gelir bakımından gelişmiş ülkeleri yakalama eğiliminde olmadığını göstermektedir.

Robertson ve Ye'nin bu yaklaşımı orta gelir tuzağını sadece ekonometrik olarak incelemeye olanak vermemekle kalmayıp orta gelir tuzağı ile standart yakınsama argümanlarından kaynaklanabilecek orta gelirde yaşanan yavaşlamalar, yapısal kırılmalar ve rassal eğilimler gibi geçici süreli gelişmelerin ayrılmasına imkân sağlamaktadır.

Aiyar vd. (2013), çalışmada 138 farklı ülkenin değerlendirilmesinde Probit regresyonu, Bayesian Modelleri ve Ağırlıklandırılmış En Küçük Kareler Yöntemi kullanılarak 1955-2009 dönemi 11 ayrı döneme ayrılmıştır. Bu çalışmada, toplamda 42 farklı faktör göz önünde bulundurulmuştur. Bu faktörler, kurumsal yapı, nüfus yapısı, altyapı durumu, makroekonomik koşullar ve politikalar, ekonomik yapı, ticaret modeli ve diğer unsurlar olmak üzere yedi ana kategori altında incelenmiştir (Yavuz, 2017).

Verilere göre, devlet müdahalesi ve hukukun üstünlüğü, düşük gelir seviyelerine sahip ülkeler için kritik unsurlardır. Mülkiyet haklarının korunması ve sözleşmelerin belirlenmesi ve etkili bir biçimde uygulanması, düşük gelirli ekonomilerde büyümeyi hızlandırabilir. Ayrıca, hükümetin ekonomiye müdahalesi artması özel sektörün büyümesini engelleyebilmektedir. Bu durum ise orta gelirli ülkeler için önemli bir denge unsuru olarak ortaya çıkar. Öte yandan altyapının desteklenmesi, bölgesel bütünleşme, ürün ve ticaret çeşitliliği orta gelirli ülkelerde büyümeyi teşvik edici faktörler arasında yer almaktadır.

Sonuç olarak, mülkiyet haklarının güçlenmesi, özel sektörün gelişimi, kamu müdahalesinin azaltılması, altyapının iyileştirilmesi, bölgesel ticaretin artırılması ve üretim çeşitliliğinin artırılması, ülkelerin orta gelir grubundan yüksek gelir grubuna geçişini hızlandırmaktadır.

Egawa (2013), orta gelir tuzağını orta gelir seviyesindeki bir ülkenin ekonomik büyümesinin duraksadığı ve belirli sebeplerden dolayı gelir düzeyini yükseltemediği durum olarak tanımlamaktadır. Buna göre orta gelir tuzağı, orta gelirli ülkelerin ekonomik ve sosyal yapılarının bir sonucu olarak ortaya çıkan uzun vadeli ekonomik durgunluk riskidir. Bu tuzak, ekonominin girdi odaklı büyüme modelinden verimlilik odaklı bir modele geçişinde yaşanan gecikme veya başarısızlıkla ilişkilendirilmektedir. Hızlı büyümeyle orta gelir seviyesine ulaşan ancak daha fazla ilerleyemeyen bir ülkeyi ifade eden orta gelir tuzağı, ekonominin verimlilik odaklı bir yapıya geçişte gecikme yaşanmasının yanı sıra gelir dağılımının kötüleşmesi durumlarında da ortaya çıkmaktadır. Bu durum, kalkınma ekonomisi teorileri ve nicel analizlerle incelenmiştir. Buna göre gelir eşitsizliği ile orta gelir tuzağı arasındaki ilişki Kuznets Hipotezi ve temel ihtiyaçlar çerçevesinde açıklanmıştır.

Çalışmada, üst orta gelir grubunda yer alan Malezya, Çin ve Tayland ekonomisinde orta gelir sorunu 1990-2010 dönemini kapsayacak şekilde regresyon ve duyarlılık testleriyle analiz edilmiştir. Analizdeki verilerin bazıları, 1986-1995 ve 1996-2005 dönemlerinin veya 1991-2000 ve 2001-2010 dönemlerinin 10 yıllık ortalamalarını içermektedir.

Egawa, orta gelir tuzağı ve ekonomik yavaşlamaya neden olan faktörler Tablo 6'da yer almaktadır. Diğer faktörler orta gelir tuzağı faktörleri olarak nitelendirilmeyip ekonomik yavaşlama faktörleri olarak kabul edilmektedir. Ücret seviyesindeki bir artış, ekonomik yapısal değişimin zamanında gerçekleştirilememesi tuzağa düşme riskini tetikleyen unsurlar olarak değerlendirilmektedir. Öte yandan ülke içindeki adaletsizlik, doğal kaynakların

sınırlı olması, göç, küresel ısınma ve ulusal para biriminin aşırı değer kaybetmesi gibi sorunlar ekonomik büyümede yavaşlama faktörleri arasında yer almaktadır.

Tablo 6. Ekonomik Yavaşlama ve Orta Gelir Tuzağına Neden Olan Faktörler

	Orta Gelir Tuzağı	Ekonomik Yavaşlama ve Diğer Faktörler
Orta Gelir Tuzağına Tetikleyen Faktörler	<ol style="list-style-type: none"> Girdi miktarının artırılamaması <ul style="list-style-type: none"> Ücret Seviyesinde Artış Kamu yatırımlarının aşırı düzeyde olması Orta Gelirli Ükelere Özgü Sorunların Artması <ul style="list-style-type: none"> Üretimde ithalata bağımlılık Bölgesel gelir eşitsizliği Demografik faktörler (Nüfusun yaşlanması vb.) 	<ol style="list-style-type: none"> Girdi odaklı büyümenin sınırlandırılması <ul style="list-style-type: none"> Doğal kaynakların kullanımının sınırlandırılması Diğer Faktörler <ul style="list-style-type: none"> Göçmen sayısının artması Ulusal para biriminin aşırı değer kaybı
Orta Gelir Tuzağından Çıkılmasını Engelleyen Faktörler	<ol style="list-style-type: none"> Verimliliğin artırılamaması veya sınırlandırılması <ul style="list-style-type: none"> İnovasyon ve Ar-Ge yatırımlarının yetersizliği Altyapıların etkin kullanılamaması Sektörler arası işgücü hareketliliğinin yetersizliği Eğitim ve mesleki eğitimin niteliğinin düşük olması Devlete ait ana sanayilerde tekel/oligopol işletmelerin varlığı Hükümetin kapsamlı bir ekonomik büyüme stratejisi oluşturma ve uygulama becerisinin olmaması Kötü yönetim, yolsuzluğun yaygınlaşması Tarım dahil olmak üzere düşük verimliliği olan sektörlerin aşırı korunması Ekonomik sorunların çözülmemesi <ul style="list-style-type: none"> İç talebin teşvik edilmesinde başarısızlık Gelir dağılımını iyileştirici politika önlemlerinin uygulanmasındaki başarısızlık İnsani gelişimde gecikmeler (özellikle düşük gelirli için eğitim ve sağlık hizmetleri) Ekonomik reformlar için hükümet bütçesinin yetersizliği 	<ol style="list-style-type: none"> Verimlilik artışının sınırlı olması <ul style="list-style-type: none"> Ekonomik altyapıların eksikliği Siyasi belirsizlik Verimliliği artırmaya yönelik önlemler <ul style="list-style-type: none"> Ticaret ve yatırımın yurtdışına açılması (ürün standartlarının ve iş uygulamalarının uyumlaştırılması vb. dahil) Orta gelirli ülkelere özgü sorunun çözülmemesi <ul style="list-style-type: none"> Çok küçük bütçe (vergi toplama eksikliği)

Kaynak: Egawa, 2013.

Gelir eşitsizliği ile ekonomik büyüme oranı arasındaki ilişkinin anlaşılması, her bir orta gelirli ülkenin tuzağa düşme olasılığını belirlemede önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla söz konusu ilişkiyi ortaya koyabilmek amacıyla

büyüme oranının değişken olduğu bir regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Bu analiz, orta gelirli ülkelerin tuzağa düşme olasılığına dair bilgi vermek amacıyla yapılmıştır.

Çalışmada regresyon testi için kişi başına düşen GSYH büyüme oranı bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Kişi başına düşen gelir, gelir dağılımı eşitsizliği, kentleşme oranı, eğitim, sağlık, çalışabilecek yaştaki nüfus, Ar-Ge ve özgürlük indeksi gibi açıklayıcı değişkenler de analize dâhil edilmiştir. Bu kapsamda regresyon testi sırasında, her bir değişken ayrı ayrı incelenmiş ve analizin sonuçları aşağıda sunulmuştur.

Tablo 7. Regresyon Analizi Sonuçları

Faktör / Değişken	Açıklama	Sonuç
Kişi Başına GSYH Büyüme Oranı	Bağımlı Değişken	
Kişi Başına GSYH	Satın Alma Gücü Paritesi (SGP) dikkate alınarak hesaplanmıştır.	(-)
Gelir Dağılımı Eşitsizliği	Gelir dağılımı eşitsizliğini ölçmek için s5/s1 veya Gini katsayısı gibi gelir dağılımı göstergeleri kullanılmıştır.	(-)
Kentleşme	Kentsel Nüfusun Oranı	?
Eğitim	İlköğretim ve Ortaöğretime Kayıt Oranı	(+)
Sağlık	Ortalama Yaşam Süresi	(+) (-)
Çalışma Çağındaki Nüfus	15-64 Yaş Arası Nüfusun Toplam Nüfus İçindeki Payı	(+)
Ar-Ge	Yüksek Teknolojili İmalat Mallarının Toplam İhracattaki Payı	(+)
Siyasi Karar Alma Süreçlerinin Şeffaflığı	Özgürlük İndeksi	(-)

Kaynak: Egawa, 2013.

Regresyon testinin sonuçlarına göre, büyüme oranı üzerindeki etkiler incelendiğinde, SGP'ye göre kişi başına milli gelir, gelir dağılımı eşitsizliği ve özgürlük indeksi faktörlerinin büyüme oranını negatif yönde etkilediği görülmektedir. Diğer taraftan, eğitim, çalışma çağındaki nüfus ve Ar-Ge'nin ise bağımlı değişken olan büyüme oranını pozitif bir şekilde etkilediği tespit edilmektedir. Aynı zamanda, sağlık değişkeninin ortalama yaşam süresini göstermesi bakımından hem pozitif hem de negatif bir katkısı olduğu gözlemlenmiştir. Kentleşmenin etkisinin ise anlamsız olduğu belirtilmektedir.

Çalışmada gelir eşitsizliği ile büyüme oranı arasındaki ilişkiyi anlamak için yapılan nicel analizler, gelir eşitsizliğinin düşük gelirli ülkeler için değil, orta gelirli ülkeler için ekonomik büyüme açısından bir problem olduğunu göstermektedir. Daha açık bir ifade ile gelir eşitsizliğinin düşük gelirli ülkelerde ekonomik büyümeyi artırıcı bir etkisi olduğu gözlemlenirken, orta gelirli ülkelerde ise büyümeyi azaltıcı bir etkisi olduğu görülmektedir. Ayrıca, eğitim ve sağlık hizmetlerine yetersiz erişimin büyüme oranlarını azaltabileceği vurgulanmıştır. Orta gelirli ülkelerde gelir eşitsizliğinin sorun teşkil etmesi, Kuznets hipotezini doğrulamaktadır. Bu durum, düşük gelirli bir ülkenin gelir dağılımının kötüleşmesinin kalkınmanın erken aşamalarında ekonomik büyümeyi artırabileceğini, ancak orta gelirli bir ülkenin en üst ve en alt gelir grupları arasındaki gelir farkını daraltmadığı takdirde büyüme oranının düşeceğini göstermektedir. Bu nedenle tuzak olgusundan kaçınmak için gelir eşitsizliğinin azaltılması gerektiği vurgulanmaktadır.

Sonuçlar ayrıca yüksek teknoloji endüstrilerini geliştirmek için gelirin yeniden dağıtımına yönelik önlemler alınması gerektiği vurgulanmaktadır. Gelirin yeniden dağıtımı, kırsal ve kentsel gelir eşitsizliklerini azaltmayı, düşük gelirli bireylere yönelik yardımları artırmayı, doğrudan gelir transferlerini, orta öğretime eğitime erişimin iyileştirilmesi, eğitim ve sağlık hizmetlerinin ücretsiz sağlanması ve benzeri önlemleri içermektedir.

Wu (2013), ekonomik büyümede verimliliğin rolünü incelemekte olup toplam faktör verimliliği (TFV) büyümesini inovasyon ve yakalama (yetiştirme) bileşenlerine ayıran analitik bir çerçeve sunmaktadır. Orta gelir tuzağından etkilenen ülkeler ile bu tuzağı atlamanın ülkelerin ekonomileri arasında karşılaştırmalar yapılmaktadır. Daha sonra aynı yöntem, Çin'in bölgesel verilerine uygulayarak benzer bir analiz gerçekleştirilmiştir. Bu analiz, Çin'in orta gelir tuzağını aşarak yüksek gelir seviyesine ulaşım ulaşamayacağına dair ekonometrik bir yaklaşım benimsenmektedir.

Çalışmada, ekonomik büyümedeki verimliliğin rolünü incelemek için parametrik bir yöntem kullanılmaktadır. Bu yöntem, verimlilik artışını teknolojik ilerleme ve verimlilik değişimi olarak ayrıştırarak ele alıyor. İlk kısım, inovasyondaki ilerlemeyi yansıtırken, ikinci kısım ise yakalama durumunu yansıtmaktadır.

Araştırma, 1961-2010 dönemini kapsamakta olup 109 ülke analize dâhil edilmiştir. Bu çalışmada, 109 ülkenin toplam faktör verimliliğinin büyüme üzerindeki etkisi incelenerek gelir gruplarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Ülkeler, kişi başına gelir değerlerine göre satın alma gücü paritesine dayalı olarak düşük, orta ve yüksek gelir grupları olmak üzere üç kategoriye ayrılmıştır. 1.000 dolar ile 10.000 dolar arasında olan ülkeler orta gelir grubuna dâhil edilmiştir. Bu kapsamda, Brezilya, Filipinler, Güney Afrika ve Tayland gibi ekonomiler orta gelir grubunda yer almaktadır. Her bir ülkenin ABD'nin kişi başına gelir düzeyi %6,2 ile %42,4 arasında değişmektedir. Bu bağlamda, ABD'nin kişi başına gelirinin yaklaşık olarak %6 ila %42'sini elde eden ülkelerin orta gelirli olduğu belirtilmektedir. Ayrıca Kişi başına düşen gelir seviyesi 1.000 doların altında olan ülkeler düşük gelirli, 10.000 doların üzerinde olanlar ise yüksek gelir grubuna dâhil edilmiştir. Orta gelir tuzağının ölçütü olarak bir ülkenin en az 50 yıl boyunca orta gelir grubunda kalması görülmektedir.

Ampirik analiz sonucu, verimliliğin ekonomik büyüme üzerinde yüksek gelirli ülkelerde önemli bir faktör olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak düşük gelirli ülkelerde, söz konusu etkinin önemsiz hatta negatif olduğu belirtilmektedir. Bu durum, düşük gelirli ülkelerde verimliliğin ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyebileceğini ve bu ülkelerin yoksulluk sarmalında sıkışıp kalmasında önemli bir etken olabileceğini göstermektedir. Yüksek gelirli ülkeler, teknolojik yeniliklerin yanı sıra verimlilik artışının avantajlarından faydalanarak daha istikrarlı bir büyüme eğilimi göstermektedir. Orta gelirli ülkeler ise verimliliğin ekonomik büyüme üzerindeki rolü açısından, düşük ve yüksek gelir grubunun arasında orta bir konumda bulunmaktadır.

Yeldan vd. tarafından (2013) "Orta Gelir Tuzağı'ndan Kurtulma: Hangi Türkiye? Bölgesel Kalkınma Ve İkili Tuzaktan Çıkış Stratejileri" başlıklı ikinci bir rapor yayınlanmış ve bu raporda bölgesel kalkınma ile ikili tuzağın üstesinden gelme stratejileri ele alınmıştır. Orta gelir tuzağı, büyüme hızının azalması sorunundan kaynaklandığı için Türkiye'nin ve altı bölgesinin üretim yapılarıyla doğrudan ilişkilidir. Bu nedenle, sorunun belirlenmesinde ve çözüm önerilerinin geliştirilmesinde üretim yapısının özellikleri, sektörler, bölgeler, teknoloji seviyeleri, dış ticaret modeli, teşvik ve destek mekanizmaları gibi unsurlar detaylı bir şekilde incelenmesi gereken faktörlerdir.

Bu araştırmada, orta gelir tuzağından kurtulmak için yüksek gelir seviyesine ulaşmaya çalışan orta/yüksek gelirli Türkiye ile yoksulluk tuzağından kurtulma ve ivme kazanma çabası içinde olan yoksul/düşük gelirli Türkiye arasında ikili bir tuzağın varlığı öne sürülmektedir. Bu çerçevede, Türkiye ekonomisi üretim ve kişi başına gelir bazında ele alınarak, yüksek gelir seviyesine erişmeye çalışan orta gelirli Türkiye ile yoksulluk tuzağında bulunan düşük gelir seviyesindeki Türkiye olmak üzere iki farklı kategoride değerlendirilip, ikili tuzağın üstesinden gelme ve çok boyutlu kalkınma stratejileri vurgulanmaktadır.

Türkiye'nin doğu-batı ayrımında belirgin gelişmişlik farklılıklarının bulunduğu bir ülke olduğu göz önüne alındığında, ülkeyi homojen bir yapı olarak ele alarak bölgesel özellikleri göz ardı eden politikaların başarısız olduğu görülmektedir. Bu nedenle, raporda Türkiye için güncel bir Girdi-Çıktı Tablosu ve Sosyal Hesaplar Matrisi ile iki bölge ve yapısal bir makroekonomik genel denge modeli ele alınmaktadır. Bu yaklaşımın en önemli katkısı, ulusal ekonomik yapının bölgesel farklılıkları dikkate alınarak analiz edilmesi ve bölgesel politika araçlarının etkisinin değerlendirilmesidir.

Xon'un (2013) çalışmasında, 1996 – 2008 dönemini kapsamakta olup 28 orta gelirli ülke analiz edilmekte olup ekonomik büyüme ile orta gelir tuzağı arasındaki ilişkiye odaklanılmaktadır. Bu bağlamda, orta gelir tuzağının, bir ülkenin sürdürülebilir yüksek büyümeyi elde edememesi ve düşük ve yüksek gelirli

ekonomilere kıyasla rekabet avantajı kazanamaması nedeniyle ortaya çıktığını ve bu durumun büyüme yavaşlamasına sebep olduğu ifade edilmektedir.

Eşik analizi, orta gelir tuzağının matematiksel bir tanımını sunmaktadır. Buna göre çalışmada yapılan analizin sonuçlarına göre, bir ülkenin orta gelir tuzağından kaçınabilmesi için orta gelir seviyesinde 25 yıldan fazla kalmaması ve yıllık en az %10,51 oranında büyümeyi sürdürmesi gerekmektedir.

Öte yandan orta gelir tuzağından kaçınmaya yardımcı olan ekonomik büyümeyi etkileyen faktörleri incelemek için büyüme modelini kullanılmıştır. Elde edilen ampirik sonuçlar, finansal gelişmenin, hükümetin etkinliğinin ve ticaret açıklığının bir ülkenin ekonomik büyümesini artırmak ve orta gelir tuzağından kaçınmak için değişkenler olduğunu göstermektedir.

Refah seviyesi ile yönetim arasında güçlü bir pozitif ilişki olduğu belirtilerek kişi başına düşen GSYH ile hükümetin etkinliği arasında anlamlı ve istatistiksel olarak önemli bir ilişki saptanmıştır. Yüksek düzeyde hükümet etkinliği elde etmek için bir ülkenin yüksek düzeyde siyasi katılım sağlaması, yolsuzlukla mücadele etmesi ve siyasi hesap verebilirliği geliştirmesi gerektiği öne sürülmüştür.

Ekonomik büyümeyi teşvik etmede önemli bir rol oynayan faktörlerden biri de finansal gelişmedir. Çalışmadan elde edilen ampirik bulgular, finansal gelişmenin ekonomik büyüme ile anlamlı ve pozitif bir ilişki içinde olduğunu ortaya koymaktadır. Gelişmiş ve sağlam bir finansal sistem ile yüksek düzeyde ekonomik özgürlük ile ilişkilendirilerek ekonomik özgürlük seviyeleri daha yüksek olan ülkelerin genellikle daha fazla finansal gelişme gösterdiği vurgulanmaktadır.

Bir ülkenin ekonomik büyümesini artırma açısından dikkate değer bir diğer faktör ise ülkelerin ticari serbestliği ya da ticari açıklığıdır. Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında ticari olarak daha serbest olan ülkelerin, teknolojik yenilikleri daha hızlı benimseyebildiğine dair bir sav bulunmaktadır.

Sonuç olarak, devletin etkinliği, finansal gelişmişlik ve ülkelerin ticari açıklığı ile kişi başına düşen GSYH arasında olumlu ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmektedir. Bu bağlamda, orta gelir tuzağına düşmüş ülkelerin bu sorunu aşmak ve ekonomik büyümeyi hızlandırmak için hükümet etkinliği, finansal kalkınma ve ticari açıklık gibi üç ana değişkene daha fazla odaklanması gerektiği belirtilerek söz konusu üç değişkenin ülkelerin orta gelir seviyesini aşarak hızlı büyümelerine yardımcı olacağı vurgulanmaktadır.

Dalgıç, İyidoğan Ve Balıkçioğlu (2014) tarafından yapılan araştırma kapsamında, 1990-2013 dönemini içeren bir panel veri seti oluşturulmuştur. Türkiye dahil olmak üzere orta gelir grubuna ait 56 ülke incelenmiştir. Çalışmanın ampirik analiz bölümünde, ülkelerin ortalama büyüme performanslarını aşma olasılığı ile teknoloji-beşeri sermaye faktörleri ve kurumsal faktörler arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu çerçevede, orta gelir tuzağından çıkabilmek için sağlıklı makroekonomik göstergelerin, teknoloji ve beşeri sermaye alanındaki ilerlemelerin, ve kurumsal kalitedeki artışın önemli bir rol oynadığı vurgulanmıştır. Buna göre analizde kişi başı GSMH ve karesi kontrol değişkeni olarak kullanılmakta olup diğer değişkenler makroekonomik değişkenler, teknoloji ve beşeri sermayeye ilişkin değişkenler ile kurumsal yapıya ilişkin değişkenlerden oluşmaktadır.

Analizde kullanılan veri setinde brüt sermaye birikimi, enflasyon oranı, nihai tüketim harcamaları, doğrudan yabancı yatırımlar, dışa açıklık, net dış ticaret hadleri endeksi ve kamu nihai tüketim harcamaları makroekonomik faktörleri oluşturmaktadır. Ar-Ge harcamaları, ortaöğretim kayıtları, patent başvuruları, Ar-Ge'de çalışan araştırmacı sayısı ve yüksek teknoloji ürünlerin ihracatı ise teknoloji ve beşeri sermayeye ilişkin faktörleri temsil etmektedir. Son olarak ise demokratik hesap verebilirlik, hükümet istikrarı, yolsuzluk düzeyi ve yatırım profili endeksleri ile hukuk ve düzen kurumsal faktörleri oluşturmaktadır. Regresyon analizinde orta gelir seviyesindeki bir ülkenin ortalama büyüme oranı belirlenerek bu ortalamanın altında ve üstünde kalan yıllar için kukla değişkenler oluşturulmuştur. Buna göre orta gelir seviyesindeki bir ülkenin herhangi bir yıldaki

büyüme oranının ortalama kişi başına GSYH büyüme oranının üzerinde olması durumunda kukla değişken 1, altında olması durumunda ise 0 değerini almaktadır.

Çeşitli makroekonomik değişkenler, teknolojik ve beşeri sermaye değişkenleri ve kurumsal değişkenlerin ülkelerin ortalama büyüme performansını aşarak orta gelir tuzağından çıkma olasılığı üzerindeki etkilerini değerlendirmek için çalışmada Probit regresyon analizi yapılmıştır. Öncelikli olarak her bir makroekonomik değişken, temel regresyon denkleminde ayrı ayrı yer alarak bağımlı değişken üzerindeki etkileri gösterilmiştir.

Makroekonomik faktörlerin etkisi incelendiğinde, brüt sermaye oluşumu, iç talepteki artışı temsil eden nihai tüketim harcamalarındaki yükseliş ve doğrudan yabancı sermaye girişlerinin, ülkelerin ortalama büyüme performansını aşarak daha üst gelir seviyelerine çıkma olasılığını anlamlı ve olumlu bir şekilde arttırdığı belirtilmektedir. Öte yandan orta gelirli bir ülkede dış ticaret hadlerinde iyileşme sağlayacak biçimde değişim olması orta gelirli ülkelerin konumunda iyileştirme sağlamaktadır. Ancak enflasyonun neden olduğu fiyat istikrarsızlığı, kamu tüketim harcamalarındaki artış, ara ve sermaye malı ithalatına bağımlı dışa açıklık değişkenleri orta gelir tuzağından çıkış olasılığını azaltarak büyüme performansları üzerinde olumsuz bir etkiye neden olmaktadır.

Teknoloji ve beşeri sermaye göstergeleri ile orta gelir tuzağı arasındaki ilişki incelendiğinde ise teknolojideki ilerlemeler ve beşeri sermayedeki gelişmelerin, orta gelir tuzağını aşmada kritik bir rol oynadığı sonucuna varılmıştır. Özellikle Ar-Ge harcamaları ve patent başvurularındaki artışın, ülkelerin teknolojik bilgi birikimini artırarak üretim kapasitelerini genişletmelerinde etkili olduğu gözlemlenmiştir. Bu durum, orta gelirli ülkelerin ortalama büyüme performanslarını aşma olasılığının bu faktörlerden pozitif bir şekilde etkilendiğini göstermektedir. Benzer şekilde, beşeri sermayenin kalitesindeki artışın orta gelirli ülkelerin yüksek gelir seviyelerine ulaşmasında olumlu bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak orta gelirli ülkelerin teknoloji ilerlemelerine destek

olacak şekilde daha yüksek katma değerli ve teknoloji yoğun ürünler üretememeleri, yüksek büyüme oranlarına ulaşma konusunda engel teşkil etmektedir. Bu bağlamda, ileri teknoloji içeren ürün ihracatındaki artışın orta gelir tuzağını aşmada olumlu bir katkı sağladığını desteklemektedir.

Kurumsal göstergeler incelendiğinde, demokratik süreçlerde hesap verebilirlik ve şeffaflığın yanı sıra istikrarlı hükümet yapıları ve hukukun üstünlüğünün sağlanmasının, ülkelerin orta gelir tuzağından kaçınmasında kritik bir rol oynadığı belirtilmiştir. Öte yandan, yolsuzluğun arttığı ve hukukun üstünlüğünün sağlanamadığı durumlarda orta gelir tuzağından çıkmak zorlaşmaktadır. Bu nedenle, sağlam ve adil kurumsal yapıların orta gelirli ülkeler için büyümeyi etkileyen önemli faktör olduğu vurgulanmıştır.

Koçak ve Bulut'un (2014) çalışmasında 1950-2010 dönemini kapsayacak şekilde Türkiye'nin orta gelir tuzağında olup olmadığı ekonometrik olarak test edilmiştir. Bu testlerde, Robertson ve Ye'nin (2013) yaklaşımı temel alınmıştır. Çalışmada, Robertson ve Ye'nin yaklaşımına dayalı olarak yapılan analizde, Türkiye ve ABD'de 2005 yılı fiyatları üzerinden hesaplanan satın alma gücü paritesine dayalı kişi başına gelirin doğal logaritması alınmış ve Türkiye'nin kişi başına gelir serisinden ABD'nin kişi başına gelir serisi çıkarılmıştır. Yapılan analiz sonucunda, Türkiye ekonomisi ile ABD ekonomisi arasındaki gelir farkının 2000'li yıllardan itibaren kapanma eğilimi içerisinde olduğu belirtilmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'nin tuzakta olup olmadığını test etmek için Robertson ve Ye'nin kullandığı yapısal kırılmaları dikkate alan Lee ve Strazicich'in (2002) geliştirdiği iki yapısal kırılmalı birim kök testi ile Carrion-i Silvestre vd. (2009) tarafından geliştirilen beş yapısal kırılmalı birim kök testi kullanılmıştır. Her iki test sonucuna göre Türkiye ekonomisinin orta gelir tuzağında olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kumagai (2014), orta gelir tuzağını uluslararası ticaret açısından ele alınarak orta gelir tuzağının nedenleri uluslararası ticarete rekabet gücü perspektifinden analiz etmiştir. Çalışmada, ülkelerin 1960-2000 dönemine ilişkin kişi başına düşen milli gelir düzeyi bağımlı değişken olarak ele alınmış ve dış ticaret verileri açıklayıcı

değişken olarak kullanılarak sabit etkiler modeli ve dengesiz panel regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Ülkelerin ihracat mallarının endüstriyel gelişimini belirlemek için ihracat yapılarındaki tarihsel değişimler analiz edilmektedir. Buna göre tuzağa düşen ve düşmeyen örneklemeler için ayrı ayrı olmak üzere gelişmişlik derecelerine göre farklı mal türleri için gelir düzeyi ve net ihracat oranları arasındaki ilişki üzerine regresyon analizleri uygulanmıştır. Analiz sonuçlarına göre, orta gelir tuzağına yakalanmayan ülkeler, tüketim ve sermaye mallarını ihracat ederken, orta gelir tuzağına düşmüş ülkeler ise genellikle birincil mal olarak nitelendirilen temel ve işlenmemiş malları ihracat etme eğilimindedir. Ortaya çıkan bu durum, orta gelir tuzağının orta gelir seviyesinde yaşanan bir tür "Hollanda hastalığı" veya "kaynak laneti" olduğunu göstermektedir.

Şahin, Başer ve Karanfil (2015), 1980-2013 dönemi için Türkiye'de yıllık verileri kullanarak kişi başına düşen geliri belirleyen makroekonomik değişkenlerin orta gelir tuzağı bağlamında etkilerini incelemiştir. Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik yöntemlerinin kullanıldığı bir zaman serisi analizi ile değişkenler arasındaki ilişki araştırılmıştır. Yapılan analiz sonuçlarına göre, ihracat ile kişi başına düşen gelir arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Bu çerçevede, üretimde teknolojik yeniliklere dayalı gelişmelerin teşvik edilerek ithalat oranlarının azaltılması ve ihracat oranlarının artırılması gerekmektedir. Ayrıca ulusal tasarrufların artırılması orta gelir tuzağından kaçınmak için önem arz etmektedir. Analiz sonuçlarına göre, kişi başına düşen gelirden diğer makroekonomik değişkenlere doğru tek yönlü bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Ancak toplam tasarruf oranları ve enflasyon oranı ile kişi başına düşen gelir arasında bir nedensellik ilişkisi kurulamamıştır.

Bulut ve Bulut (2015) tarafından yapılan çalışmada, 1950-2010 döneminde Brezilya, Meksika, Malezya, Güney Afrika, Tayland ve Türkiye'den oluşan altı orta gelirli ülkenin kişi başına geliri ile ortalama toplam okullaşma yılı arasındaki ilişki incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, kişi başına gelir ile ortalama toplam okullaşma yılı arasında pozitif ve çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Dolayısıyla çalışmada, orta gelir tuzağında olan ülkelerin tuzaktan çıkmak için ortalama eğitim süresini artırmaları gerektiği vurgulanmaktadır.

Bozkurt, Çakmak ve Sevinç (2016), 1982-2012 dönemini kapsamakta olup belirli bir grup üst orta gelirli ülke üzerinde yakınsama ve panel veri analizlerini kullanmıştır. Çalışmada, söz konusu ülkeler için orta gelir tuzağı olasılığı ve bu tuzağı aşmak için etkili olan sosyal ve ekonomik göstergeler incelenmiştir. Araştırmada, orta gelir tuzağı göstergesi olan gelir yakınsaması veya ıraksamasının belirlenmesi için mutlak beta (koşulsuz) yakınsaması ve birim kök testleri kullanılarak yakınsama analizleri yapılmıştır. Mutlak beta yakınsaması analizi, çeşitli başlangıç gelir seviyelerine sahip ülkelerin gelirlerinde artış olduğunu ortaya koyarak araştırılan 28 ülkede gelir düzeyi yakınsamasının gerçekleştiğini göstermektedir. Bu analize göre, başlangıçtaki gelir seviyesi ile büyüme oranı arasında ters bir ilişki olduğu ve dolayısıyla düşük gelirli ülkelerin daha hızlı büyüyeceği iddia edilmektedir. Birim kök testine dayalı yakınsama analizine göre, incelenen 28 ülkeden 15'inin yüksek gelirli ülkeler seviyesine yaklaştığı, 13 ülkenin ise uzaklaştığı belirlenmiştir. Bu bulgular, uzaklaşan ülkelerin orta gelir tuzağına düşebileceğini, yaklaşan ülkelerin ise yeni teknolojilere uyum sağladıkları takdirde tuzağa düşmeyeceklerini göstermektedir. Araştırmada, üst orta gelirli ülkelerin orta gelir tuzağına düşüp düşmediklerini belirlemek ve eğer düşmüşlerse tuzaktan kurtulmayı sağlayacak faktörleri belirlemek amacıyla panel veri analizleri gerçekleştirilmiştir. Uygulanan panel veri analizinde Kişi başına düşen GSYH bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler arasında ise ekonomik ve sosyo-politik göstergeler yer almaktadır. Bu göstergeler arasında bağımlılık oranı⁶, enflasyon oranı, ilköğretimde okullaşma oranı, sabit sermaye stoku ile gayri safi yurt içi hasıla (GSYH) oranı, ulusal tasarruf ile GSYH oranı, dış açıklık oranı, özgürlük indeksi ve telefon ağı bulunmaktadır. 28 üst orta gelirli ülkeye yapılan panel veri analizi ile kişi başına GSYH ile 8 bağımsız değişken arasındaki ilişkiden yola çıkılarak orta gelir tuzağı riski incelenmiştir. Bu analizler sonucunda, bağımsız

⁶ Çalışma çağındaki olmayan nüfusun (0-14 yaş ve 65 üzeri yaş) çalışma çağındaki nüfusa (15-64 yaş) oranıdır.

değişkenlerin tamamının hem yakınsayan hem de ıraksayan ülkelerde ekonomik büyümeyi etkilediğini sonucuna ulaşılmıştır. Ancak, bu etkinin yönünün ülkeler arasında değişiklik gösterdiği gözlemlenmiştir. Yüksek gelir seviyesinden ıraksayan ülkelerin tuzağa düşme olasılığının daha yüksek olduğu belirtilirken yüksek gelirli ülkelere yakınsayan ülkelerin ise yapısal dönüşümleri sağlayamadığı durumda tuzağa düşme riski olduğu ifade edilmektedir. Öte yandan orta gelir tuzağından kaçınmak için sadece hızlı gelir artışı yeterli olmayıp ulusal tasarruf oranlarının artırılması ve beşeri sermayenin geliştirilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte, dışa açıklık ve ekonomik istikrar gibi yapısal dönüşümü ifade eden temel göstergelerin iyileştirilmesinin de orta gelir tuzağından kurtulmak için önemli faktörler arasında yer aldığı belirtilmektedir.

Öztürk (2016), düşük gelirden yüksek gelire doğru ekonomik kalkınma aşamalarından geçmekte olan ve hızla büyüyen gelişmekte olan piyasalarda orta gelir seviyesinde olan ülkelerin orta gelir tuzağı tehdidi ile karşılaştıklarını belirterek 76 düşük, alt orta, üst orta ve yüksek gelirli ülkeyi analiz etmiştir. Çalışma, 1980-2012 dönemini kapsamakta olup satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen milli gelir bağımlı değişken olarak kabul edilmiştir. Analiz için patent sayısı, doğrudan yabancı yatırımlar, okullaşma oranı, yaşam beklentisi, üretkenlik (çalışan başına düşen üretim), okuma-yazma oranı, doğum oranı, siyasi istikrar, düzenleyici kurum kalitesi, yolsuzluk, şeffaflık, devletin etkinliği, enflasyon ve tasarruf düzeyinden oluşan veri seti kullanılmıştır. Çalışmada, orta gelirli ülkelerde ekonomik büyümenin sürekliliği ve orta gelir tuzağı arasındaki ilişki incelenmektedir. Sabit etkiler modeli ve ikili panel logit regresyon modeli kullanılarak orta sınıfın orta gelir tuzağından kaçış üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlar, orta sınıfın inovasyon, verimlilik ve doğrudan yabancı yatırım gibi temel büyüme faktörlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin azalan marjinal etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, bir ülkenin düşük gelir kategorisinden yüksek gelir kategorisine doğru büyüdükçe, büyüme faktörlerinin azalan marjinal etkiler nedeniyle daha fazla büyümenin zorlaştığı gözlemlenmektedir. Analizde, enflasyon dışındaki faktörlerin ülkelerin yüksek gelir düzeyine ulaşmak için anlamlı ve pozitif etkiye

sahip olduğu; enflasyonun ise anlamlı ve negatif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, orta sınıf gelir payının orta gelir tuzağından kaçmada önemli bir rol oynadığı ve orta sınıf gelir payındaki yüzde birlik bir artışın, orta gelirli ekonomiden yüksek gelirli ekonomiye geçme olasılığını 4,95 kat artırdığı belirtilmiştir.

Lee (2018), 1960-2014 döneminde orta gelirli ekonomilerin ekonomik büyüme deneyimlerini yüksek gelir statüsüne ulaşmış veya hızlı yakınsama başarısı gösteren orta gelirli ülkeler ile orta gelir tuzağında olan ve büyüme yavaşlaması yaşayan başarısız ülkeler olmak üzere iki ülke grubuna ayırarak incelemektedir. Çalışmada probit regresyon analizi kullanılarak 110 ülke içerisinde yer alan 14 orta gelirli ülkenin yüksek gelir statüsüne yükseldiği, 9 orta gelirli ülkenin yakınsama başarısı olarak güçlü büyüme gösterdiği ve 52 orta gelirli ülkenin ise yakınsama başarısı gösteremediği tespit edilmiştir. Orta gelir tuzağı, belirli bir dönem boyunca yakınsama başarısı gösteremeyen ülkelerde görülen bir büyüme yavaşlaması olarak tanımlanmıştır. Çalışmada, orta gelirli ülkelerin büyüme deneyimlerinin farklılaşmasının nedenleri incelenerek, yakınsama başarısı gösteren ülkelerin nitelikli insan sermayesi, yüksek işgücü oranı, etkin hukuk sistemi, yüksek yatırım seviyeleri, uygun yatırım malları fiyatları ve yüksek teknoloji üretilen ihracatı gibi güçlü politika faktörlerini sürdürme eğiliminde olduğu ve endüstriyel gelişimde başarı elde ettikleri ortaya konulmaktadır. Diğer yandan, yakınsama başarısı gösteremeyen ve orta gelir tuzağına düşen ülkelerin ise olumsuz demografik, ticari ve teknolojik faktörlere ek olarak yüksek yatırım malları fiyatları, daha düşük imalat ihracatı, hızlı yatırım genişlemesi, ani deregülasyon ve aceleci finansal açılım eğiliminde olduğu belirtilmektedir. Sonuç olarak, bir ülkenin yüksek gelir seviyesine ulaşmasının, dikkatli bir şekilde yönetilen makroekonomik ve finansal risklerle birlikte sağlam politikalar ve kurumların benimsenmesine ve başarılı bir şekilde sürdürülen güçlü yakınsama ile artan verimliliğe bağlı olduğu vurgulanmaktadır.

Ünlü ve Yıldız (2018), Robertson ve Ye'nin (2013) yöntemini kullanarak 71 orta gelirli ülkenin tuzakta olup olmadığını belirlemek için Genişletilmiş Dickey-Fuller

(ADF) birim kök testi ile Narayan ve Popp tarafından 2010 yılında geliştirilen iki yapısal kırılmalı birim kök testi uygulamıştır. Çalışmada, 2011 yılı fiyatlarıyla reel GSYH, temel alınmıştır. ADF birim kök testi sonuçlarına göre, 71 ülkeden sadece 15'i orta gelir tuzaklarında bulunmakta olup 15 ülkeden 9'u yüksek orta, 6'sı ise düşük orta gelir grubunda yer almaktadır. İki yapısal kırılmalı birim kök testi sonucuna göre ise 71 orta gelirli ülkeden 35'i orta gelir tuzağında bulunmakta, diğer 36 ülke ise tuzakta yer almamaktadır. Türkiye ise orta gelir tuzağında yer almayan ülkeler arasında bulunmaktadır.

Kasa (2019), Türkiye'nin de içinde olduğu seçili 20 OECD ülkesi için Dinamik CCEGM (Cross-Correlated Effects Mean-Group Estimator) Modeli kullanılarak yeni nesil panel veri modeli uygulanmıştır. Her ülkenin kişi başına düşen milli geliri üzerinde Ar-Ge harcamaları, ulusal tasarruf oranları ve yüksek teknoloji ürün ihracatının etkileri incelenerek değişkenler arasında pozitif ilişkiler olduğu gözlemlenmiştir. Analizde Türkiye'nin de içinde bulunduğu 20 ülke ekonomisi değerlendirilmiştir. Bu çalışmada kişi başına düşen GSYH'nin doğal logaritması bağımlı değişken olarak kabul edilmiş, Ar-Ge harcamalarının GSYH'ye oranının doğal logaritması, yurtiçi tasarrufların doğal logaritması ve yüksek teknoloji ihracatı verilerinin doğal logaritması ise bağımsız değişkenler olarak kullanılmıştır. Ayrıca büyüme performansı üzerinde en önemli etkisi olan değişkenin Ar-Ge harcamaları olduğu belirlenmiştir. Türkiye'nin özelinde yapılan değerlendirmede ise ulusal tasarrufların en büyük etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılarak ulusal tasarrufların artırılmasına yönelik politikalara ağırlık verilmesi gerektiği vurgulanmaktadır.

Manga, Ballı ve Güreşçi (2019), 1950-2014 dönemi arasında Türkiye'nin orta gelir tuzağına düşüp düşmediğini sınamak için güncel ekonometrik testlerin kullanımına olanak tanıyan Robertson ve Ye (2013) çalışmasının orta gelir tuzağı hipotezinden faydalanmıştır. Robertson ve Ye'nin (2013) çalışmasında, bir ülkenin orta gelir tuzağında olup olmadığı yapısal ve yapısal olmayan birim kök testleri kullanılarak incelenmektedir. Bu bağlamda, söz konusu çalışmada

Carrion-i Silvestre vd. (2009) tarafından geliştirilen çoklu yapısal birim kök testi tercih edilmiştir.

Türkiye'nin orta gelir tuzağında olup olmadığını belirlemek için Carrion-i Silvestre ve diğerleri (2009) tarafından geliştirilen çoklu yapısal birim kök testi kullanılmış ve iki aşama izlenmiştir. İlk olarak Türkiye'nin kişi başına gelir serisinin doğal logaritmasından referans alınan ABD'nin kişi başına gelir serisinin doğal logaritması çıkarılmıştır. Daha sonra elde edilen seri için Carrion-i Silvestre vd. (2009) birim kök testi uygulanmıştır.

Yapılan analiz sonucu, Türkiye'nin orta gelir tuzağında olmadığını göstermektedir. Başka bir deyişle, Türkiye ekonomisi, ABD ekonomisinin gelir düzeyine yaklaşan ve aradaki farkı kapatma eğiliminde olan bir profil sergilemektedir. Bununla birlikte, Türkiye'nin orta gelir tuzağının eşliğinde olduğu da vurgulanmaktadır.

Demirel (2021), Türkiye'nin 1980-2019 dönemini kapsayacak şekilde orta gelir tuzağını etkileyen değişkenleri incelemiştir. Yapılan ekonometrik analizde, kişi başına düşen GSYH büyüme oranı, enflasyon oranı, dışa açıklık oranı, kişi başına GSYH oranı ile yatırım ve tasarrufun yıllık değişim değerleri kullanılmıştır. Bu değişkenlerin özellikleri zaman serisi analizi yapılarak incelenmiş ve durağanlık durumları ADF (Augmented Dickey-Fuller) birim kök testi ile belirlenmiştir Gerçekleştirilen zaman serisi analizinde, değişkenler arasındaki ilişki sırasıyla ADF birim kök testi, Johansen eş bütünleşme ve Granger nedensellik yöntemleri kullanılarak araştırılmıştır.

Ampirik sonuçlara göre, yatırımların orta gelir tuzağına doğru etkilediğini ve bu etkinin tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, yatırımların düzeyi arttıkça bir ülkenin orta gelir tuzağından çıkma olasılığını arttırdığı göstermektedir. Dış kaynaklara olan bağımlılığın azaltılması, artan yatırımları desteklemek ve cari açığı önlemek için önemlidir. Öte yandan kişi başına düşen GSYH büyüme oranı ile enflasyon, tasarruf, dışa açıklık, kişi başı

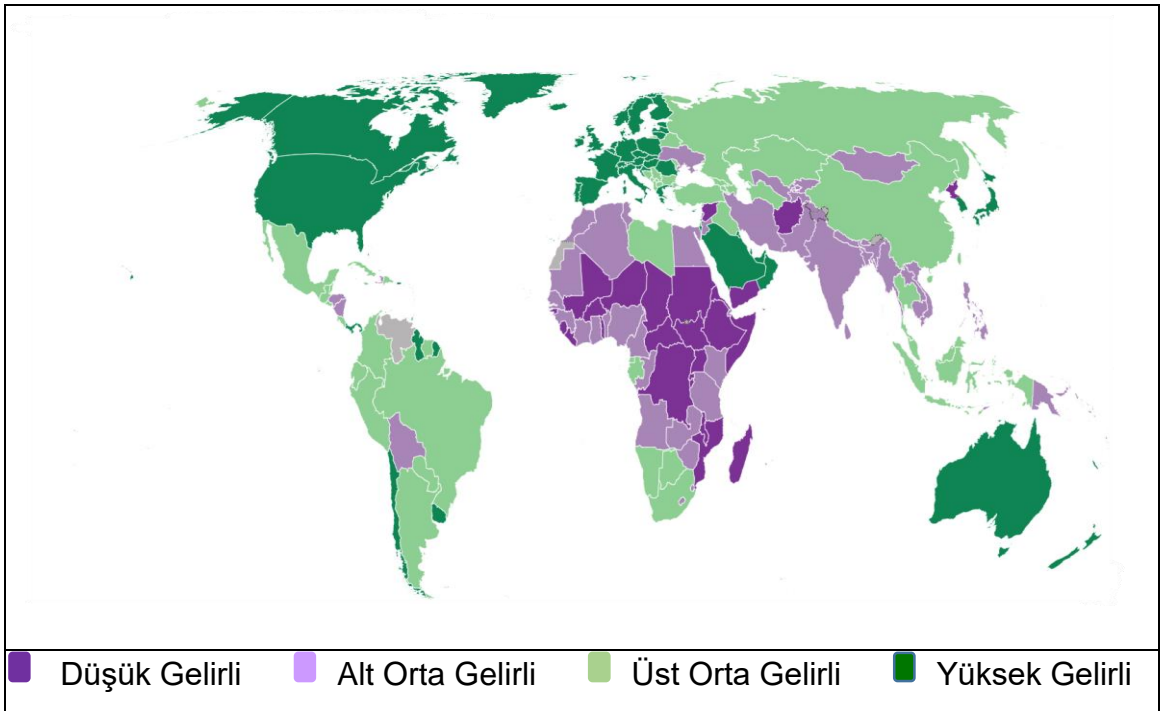
gayri safi yurtiçi hâsıla arasında birbirini doğrudan etkileyen bir nedensellik ilişkisinin bulunamamıştır.

3. BÖLÜM SEÇİLİ ÜLKELER İNCELEMESİ

Bu bölümde, orta gelir tuzağının ekonomik, sosyal ve kurumsal göstergelerin farklı gelir gruplarındaki ülkeler üzerindeki etkisi analiz edilmiştir.

Dünya Bankası(2022) sınıflandırmasında, kişi başına düşen milli gelir 1.135 dolar ve altı düşük gelirli, 1.136 dolar ile 4.465 dolar arası alt orta gelirli, 4.466 dolar ile 13.845 dolar arası üst orta gelirli ve 13.846 dolar ve üzerini ise yüksek gelirli ekonomiler olarak tanımlanmaktadır. Bu güncel sınıflandırmaya göre gelir gruplarına göre ülkelerin yer aldığı Dünya haritasına aşağıdaki şekilde yer verilmektedir.

Şekil 3. Gelir Gruplarına Göre Dünya Ülkeleri



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki şekilde 2022 yılında Dünya Bankası tarafından Atlas yöntemi uygulanarak ulusal para biriminden dönüştürülen ABD doları cinsinden kişi başına düşen gayrisafi milli gelir verileri kullanılarak ekonomiler dört gelir grubuna ayrılmıştır. Bu ülkeler incelendiğinde gelir gruplarına göre oluşturulan tablo aşağıda gösterilmektedir.

Tablo 8. Gelir Gruplarına Göre Ülkeler (2022 Yılı)

Düşük Gelirli Ülkeler	Alt Orta Gelirli Ülkeler		Üst Orta Gelirli Ülkeler		Yüksek Gelirli Ülkeler	
Afganistan	Angola	Nijerya	Arnavutluk	Malezya	ABD	Kanada
Burkina Faso	Bangladeş	Nikaragua	Arjantin	Marshall Adaları	Almanya	Katar
Burundi	Benin	Özbekistan	Azerbaycan	Mauritius	Amerikan Samoası	Kıbrıs
Çad	Bhutan	Pakistan	Batı Şeria ve Gazze	Meksika	Andora	Kore Cum.
Eritre	Bolivya	Papua Yeni Gine	Belarus	Moldova	Avustralya	Kuveyt
Etiyopya	Cabo Verde	Samoa	Belize	Namibya	Avusturya	Letonya
Gambiya	Cezayir	São Tomé ve P.	Bosna Hersek	Palau	Bahamalar	Lihtenştayn
Gine-Bissau	Cibuti	Senegal	Botsvana	Paraguay	Bahreyn	Litvanya
Güney Sudan	Doğu Timor	Solomon Adaları	Brezilya	Peru	Barbados	Lüksemburg
Kongo Cum.	Esvatini	Sri Lanka	Bulgaristan	Rusya	Belçika	Macaristan
Kore Dem. Halk Cum.	Fas	Tacikistan	Çin	Sırbistan	Bermuda	Malta
Liberya	Fildişi Sahili	Tanzanya	Dominik	St. Lucia	Birleşik Arap Emirlikleri	Man Adası
Madagaskar	Filipinler	Tunus	Dominik Cum.	St. Vincent ve G.	Birleşik Krallık	Manş Adaları
Malavi	Gana	Ukrayna	Endonezya	Surinam	Cayman Adaları	Monako
Mali	Gine	Ürdün	Ekvador	Tayland	Cebelitarık	Norveç
Mozambik	Haiti	Vanuatu	Ekvator Ginesi	Tonga	Çek Cum.	Panama
Nijer	Hindistan	Vietnam	El Salvador	Tuvalu	Danimarka	Polonya
Orta Afrika Cum	Honduras	Zambiya	Ermenistan	Türkiye	Estonya	Portekiz
Ruanda	İran	Zimbabve	Fiji	Türkmenistan	Faroe Adaları	Porto Riko
Sierra Leone	Kamboçya		Gabon		Finlandiya	Romanya
Somali	Kamerun		Grenada		Fransa	San Marino
Sudan	Kenya		Guatemala		Grönland	Singapur

Suriye	Kırgızistan		Güney Afrika		Guam	Slovakya
Togo	Kiribati		Gürcistan		Guyana	Suudi Arabistan
Uganda	Komorlar		Irak		Hırvatistan	Şili
Yemen	Kongo Cum.		Jamaika		Hollanda	Tayvan
	Laos		Karadağ		Hong Kong	Umman
	Lesoto		Kazakistan		İrlanda	Uruguay
	Lübnan		Kolombiya		İspanya	Yeni Kaledonya
	Mısır		Kosova		İsrail	Yeni Zelanda
	Mikronezya		Kosta Rika		İsveç	Yunanistan
	Moğolistan		Kuzey Makedonya		İsviçre	Virjin Adaları
	Moritanya		Küba		İtalya	
	Myanmar		Libya		İzlanda	
	Nepal		Maldivler		Japonya	

Kaynak: Dünya Bankası,2022.

Tablo 8 incelendiğinde, 2022 yılına göre düşük, alt orta, üst orta ve yüksek gelir grubundaki ülkeler yer aldığı görülmektedir. Buna göre 2022 yılı itibarıyla 26 ülke düşük gelirlili, 54 ülke alt orta gelirlili, 54 üst orta gelirlili, 83 ülke⁷ ise yüksek gelirlili grubunda yer almaktadır.

Bu ülkelerin çoğu uzun süredir aynı gelir gruplarında bulunmaktadır. Dünya Bankası'nın tahminlerine göre, bu ülkelerin büyük bir kısmının yakın gelecekte daha yüksek bir gelir grubuna geçme olasılığının düşük olduğu öngörülmektedir. Ayrıca, üst-orta gelir grubunda yer alan bazı ülkelerin orta gelir tuzağına düşme riski olup bazı ülkelerin ise tuzak içerisinde yer aldığı görülmektedir.

Seçilmiş ülke örnekleri incelenmeden önce bir ülkenin orta gelir tuzağından kaçınarak yüksek gelir seviyesine ulaşmada her ülke özelinde büyüme ve kalkınma göstergeleri, demografik yapısı ve buna bağlı olarak eğitim/sağlık harcamaları, jeopolitik konumu, çevre ülkeleri ve beklenen tehditlere göre savunma harcamaları, kurumsal göstergelerinin ayrı ayrı değerlendirilmesi gerektiği unutulmamalıdır.

⁷ Dünya Bankası (2022), *Country and Lending Groups*.

3.1. BRICS ÜLKELERİ

BRICS ülkeleri arasında, küresel düzeyde önemli güçlere sahip olan Çin ve Rusya gibi ülkeler bulunurken, Brezilya ve Güney Afrika gibi kendi kıtalarında etkili büyük güçler de bulunmaktadır.

"BRIC" terimi, ekonomist Jim O'Neill tarafından 2001 yılında Goldman Sachs'ın bir raporu olan "Building Better Global Economic BRICs"te kullanılmıştır. O'Neill, Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin'in ekonomik büyüme potansiyellerine vurgu yaparak bu dört ülkeyi bir araya getiren BRIC terimini oluşturdu. O'Neill, bu ülkelerin, özellikle Çin'in büyük ve hızla büyüyen ekonomiler olduğu ve dünya ekonomisindeki rolünün artacağını öne sürmüştür.

Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin, 2006'da uluslararası arenada daha fazla etkiye sahip olmayı hedefleyerek "BRIC" grubunu oluşturdu. Bu isim, söz konusu ülkelerin İngilizce isimlerinin baş harflerinden oluşan bir kısaltmadır. BRIC, bu ülkelerin ekonomik açıdan bir araya gelmesi amacı ile kurulmuş olup daha sonra ülkeler arasındaki stratejik işbirliğini ifade etmek için kullanılmaya başlandı. 2010'da Güney Afrika'nın katılımıyla birlikte grup, "BRICS" olarak bilinmeye başladı.

BRIC ülkelerini bir araya getiren temel özellikler arasında nüfus büyüklükleri, nispeten istikrarlı hükümet yapıları ve önemli ekonomik büyüme potansiyeline sahip olmaları yer alır. Goldman Sachs'ın 2003 yılındaki tahmini, BRIC ülkelerinin ekonomilerinin 2050'ye kadar G-6 ülkelerinden daha güçlü bir konuma gelebileceğini öngörmektedir.

BRICS'i oluşturan ülkelerin her biri kendine özgü ekonomik ve politik özelliklere sahip olsa da ortak noktaları ekonomik büyüklükleri, büyük bir nüfus, ekonomik büyümeyi sürdürmek için gerekli olan dünya ekonomisinde önemli ham maddelere sahip olmaları ve uluslararası alanda güçlü bir politik etki yaratma hedefidir.

Büyüme ve güç potansiyeli birbirine benzer olsa da coğrafi konum, politik iklim, tarih ve endüstriyel yapı gibi faktörler nedeniyle ülkeler arasında farklılıklar da görülmektedir. BRICS ülkeleri arasında her biri kendi ekonomisini farklı sektörlere dayandırmaktadır. Örneğin, Rusya'nın ekonomisi genellikle enerji ve doğal

kaynaklara dayanmaktadır. Çin ise üretim ve ihracata odaklanmış bir ekonomiye sahiptir. Hindistan'ın ekonomisi genellikle hizmet sektörüne ve bilgi teknolojilerine dayanmaktadır. Brezilya'nın ekonomisi tarım sektörüne dayanmaktadır. Güney Afrika'nın ekonomisi ise hızla büyüyen bir bölgeyi temsil etmekte ve sanayi ve madencilğe dayalı bir ekonomi politikası yürütmektedir. Bu farklı ekonomik odaklar, BRICS ülkelerini çeşitli ve birbirinden farklı ekonomik profillere sahip heterojen bir grup haline getirmektedir (Ülger, 2018). Bu ülkeler, zengin doğal kaynaklara sahip olmalarıyla birlikte dünya nüfusunun %43'ünü ve dünya ekonomisinin %30'unu temsil etmeleriyle dikkat çekmektedirler (Battal ve Akan, 2019). Bu durum, BRICS ülkelerinin dünya ekonomisindeki etkisini artırmaktadır.

BRICS ülkeleri incelenerek ekonomik ve sosyal verileri üzerinden yapılan kapsamlı bir değerlendirme sonucunda her bir ülkenin güçlü ve zayıf yönlerini belirleyen SWOT analizine aşağıdaki tabloda yer verilmektedir:

Tablo 9. BRICS Ülkeleri SWOT Analizi

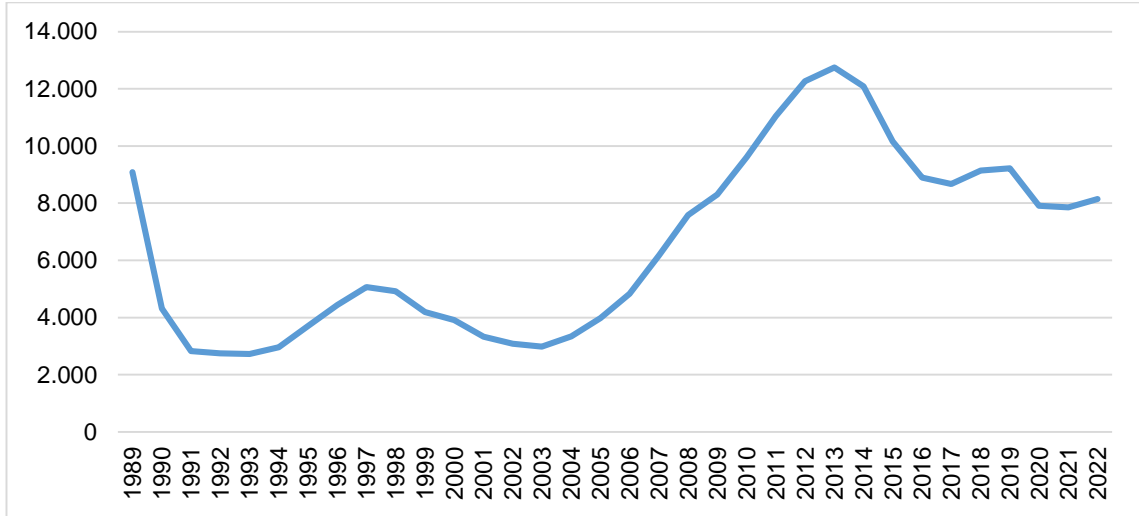
Ülkeler	Güçlü Yönleri	Zayıf Yönleri
Brezilya	<ul style="list-style-type: none"> - Zengin ve çeşitli doğal kaynaklar - Uygun işgücü maliyeti - Çeşitlendirilmiştir ekonomi yapısı 	<ul style="list-style-type: none"> - Sosyal altyapı yatırımlarının eksikliği - Yüksek kamu açığı - Yüksek yurtiçi faiz
Rusya	<ul style="list-style-type: none"> - Zengin doğal kaynaklar - Nitelikli işgücüne de sahiptir - Bölgesel ve enerji alanındaki konumunu güçlendiren istikrarlı bir politika yapısı 	<ul style="list-style-type: none"> - Oldukça düşük yatırım oranları - Eski sermaye araçları - Sanayi sektöründe rekabet gücü eksikliği
Hindistan	<ul style="list-style-type: none"> - Güçlü özel şirketler - Çeşitli ekonomik sektörlerdeki (BT, ilaç, tekstil gibi) avantajlar 	<ul style="list-style-type: none"> - Kamu sektöründeki zayıf mali yapı - Artan borç servisi
Çin	<ul style="list-style-type: none"> - Endüstriyel rekabet gücü ve ekonomik çeşitlilik - Güçlü yabancı finansal yatırımlar 	<ul style="list-style-type: none"> - Sürdürülebilir büyümeyi engelleyen çevresel sorunlar

		<ul style="list-style-type: none"> - Artan eşitsizlik ve beraberinde getirdiği toplumsal gerilimler - Kapasite fazlası
Güney Afrika	<ul style="list-style-type: none"> - Afrika kıtasının en büyük ekonomisi - Sanayi ve madencilğe dayalı ekonomik yapı (Ağır ve Yıldırım, 2015: 44-45). 	<ul style="list-style-type: none"> - Gelir eşitsizliğinin en fazla olduğu ülke - İşsizlik

Kaynak: Hult, T. (2009).

Orta gelir tuzağının ölçümünde kullanılan temel yöntem Dünya Bankası'nın Atlas Yöntemi'ne göre yapmış olduğu sınıflandırmadır. Buna göre BRICS ülkelerinin orta gelir tuzağında olup olmadığına ilişkin yapılacak ölçüme her ülke bazında ayrı ayrı olarak aşağıda yer verilecektir:

Grafik 11. Brezilya'da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Geliri (1989-2022)

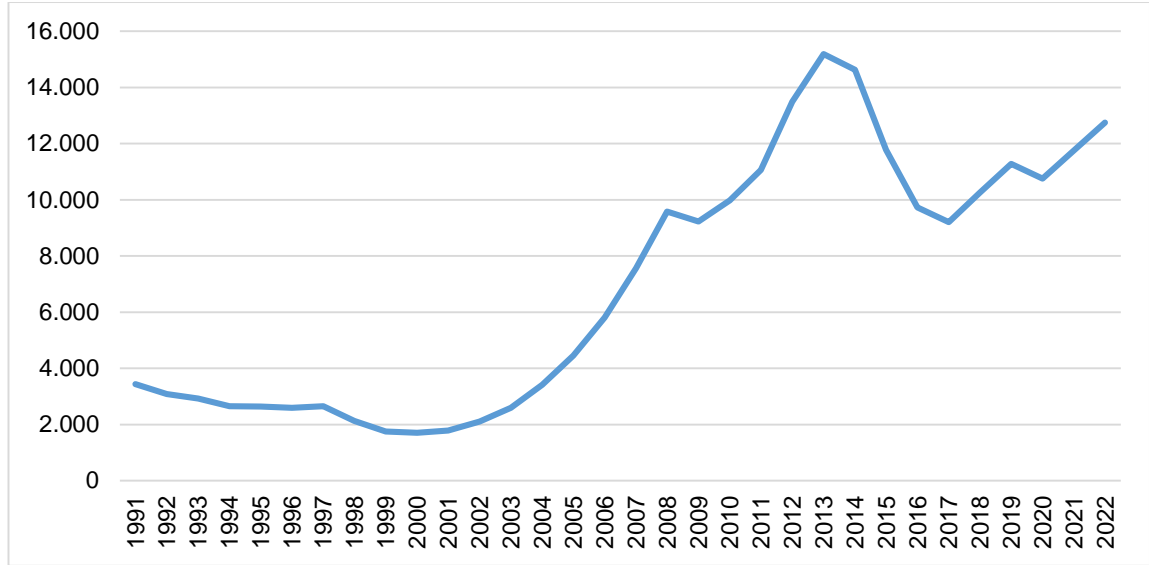


Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafikte Brezilya'nın 1989 yılından bu yana daima 1.136-13.845 gelir aralığı olan orta gelir seviyesinde yer aldığı görülmektedir. 2006 yılında Brezilya, kişi başına gelirini 4.830 dolar seviyesine yükselterek üst orta gelir grubuna katılmış ve o zamandan beri üst orta gelirli ülkeler arasında yer almaktadır. Grafik incelendiğinde, Brezilya'nın 2013 yılında orta gelir tuzağından çıkma noktasına oldukça yaklaştığı, ancak daha sonra tekrar gerilediği ve tuzağa

takıldığı görülmektedir. Atlas yöntemine göre, 2022'de Brezilya'da kişi başına düşen gelirin 8.140 dolar civarında olduğu belirlenmiştir.

Grafik 12. Rusya'da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1991-2022)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

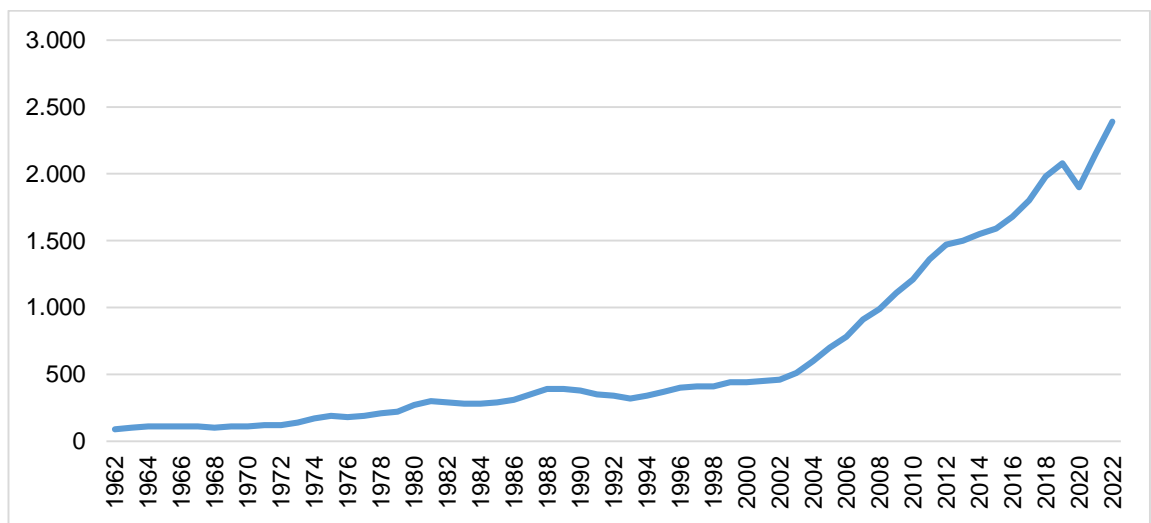
Yukarıdaki grafiğe göre, Rusya'nın kişi başına düşen geliri 2000 yılına kadar bir düşüş eğilimi gözlemlenmektedir. Bu düşüş eğiliminin nedenleri arasında Sovyetler Birliği'nin çöküşünden sonra ekonomiyi dönüştürmek ve piyasa ekonomisine geçişi hızlandırmak amacıyla yapılan politika değişiklikleri bulunmaktadır. Bu politika değişiklikleri arasında Rusya'da uygulanan liberal politikaların benimsenmesinde yaşanan zorluklar da önemli bir rol oynamaktadır. Bu dönemde liberal politikaların uygulanması sürecinde karşılaşılan sorunlar, ekonomik istikrarsızlığa ve gelir düzeyindeki düşüslere yol açarak Rusya'nın kişi başına düşen gelirin ABD'ye kıyasla gerilemesine neden olmuştur.

Öte yandan 2006 yılında 5.810 dolar kişi başına gelir ile üst orta gelir seviyesine yükselen Rusya'nın 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik krizin etkilerine rağmen, kişi başına gelir oranlarında 2009 yılına kadar bir artış gözlemlenmiştir. 2009 yılında ise yaşanan krizin sonucu olarak kişi başına gelir oranında bir düşüş görülmektedir. Kriz döneminin sonrasında kişi başına gelir oranlarında artış devam etmiş ve özellikle 2013 yılında Rusya'nın kişi başına geliri 15.190 dolar seviyesine yükselmiştir. Bu durum, Rusya'nın 2013 yılında orta gelir seviyesini

aşarak yüksek gelir seviyesine ulaştığı görülmektedir. Bu dönemdeki ekonomik performans, orta gelir seviyesini aşarak bir toparlanma sergilemiş ve Rusya'nın orta gelir tuzağından çıkma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Ancak 2015 yılından itibaren Rusya'nın tekrar orta gelir seviyesine düşerek tekrar tuzağa yakalandığı görülmektedir.

Rusya, G-8 ülkelerinden biri olup gelişmiş dünya ekonomileri arasında yer alan ve uluslararası piyasalarda önemli etkileri olan bir ülkedir. Ekonomik büyümenin yanı sıra iç ve dış tehditlere karşı korunma gerekliliği nedeniyle G-8 ülkeleri savunma ihtiyacı en fazla olan ülke grupları yer almaktadır. Bu durum bu ülkelerin diğer ülkelere göre daha büyük askeri harcamalar yapmalarına yol açmaktadır. Özellikle Şubat 2022'de başlayan Rus-Ukrayna Savaşı, son zamanlarda Rusya'da askeri harcamalarda belirgin bir artışa yol açmıştır. 2023 yılında GSYH'nin %3,9'una karşılık gelen savunma harcamaları, savaşın maliyetinin giderek artması nedeniyle 2023 yılındaki savunma harcamasını ikiye katlayarak GSYH'nin %6'sına yükseleceği planlanmaktadır. Bu durum, Rus ekonomisi üzerinden artan bir baskı oluşturmakta ve ekonomik kaynakların büyüme ve kalkınma için kullanılması yerine savunma harcamalarına yönlendirilmesine neden olmaktadır.

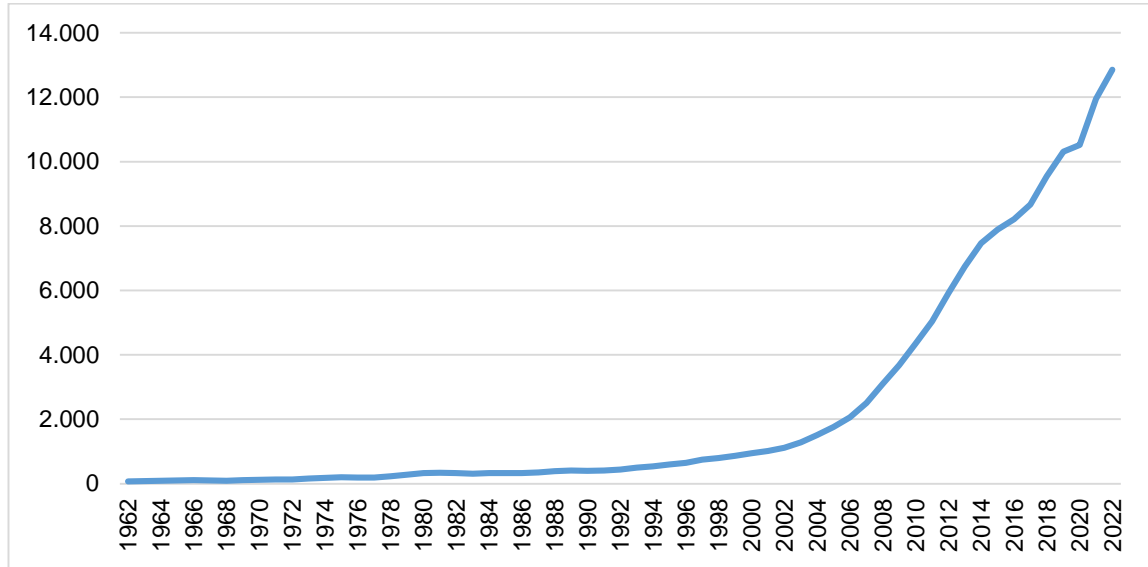
Grafik 13. Hindistan'da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1962-2022)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Grafik incelendiğinde Hindistan'ın 2010 yılına kadar düşük gelir seviyesinde yer aldığı gözlemlenmektedir. 2010 yılı itibarıyla ise Hindistan'da kişi başına gelirin 1.210 dolar seviyesine yükselerek alt orta gelir seviyesine ulaştığı ve yıllardır bu gelir seviyesi içerisinde yer aldığı görülmektedir.

Grafik 14. Çin'de Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1962-2022)

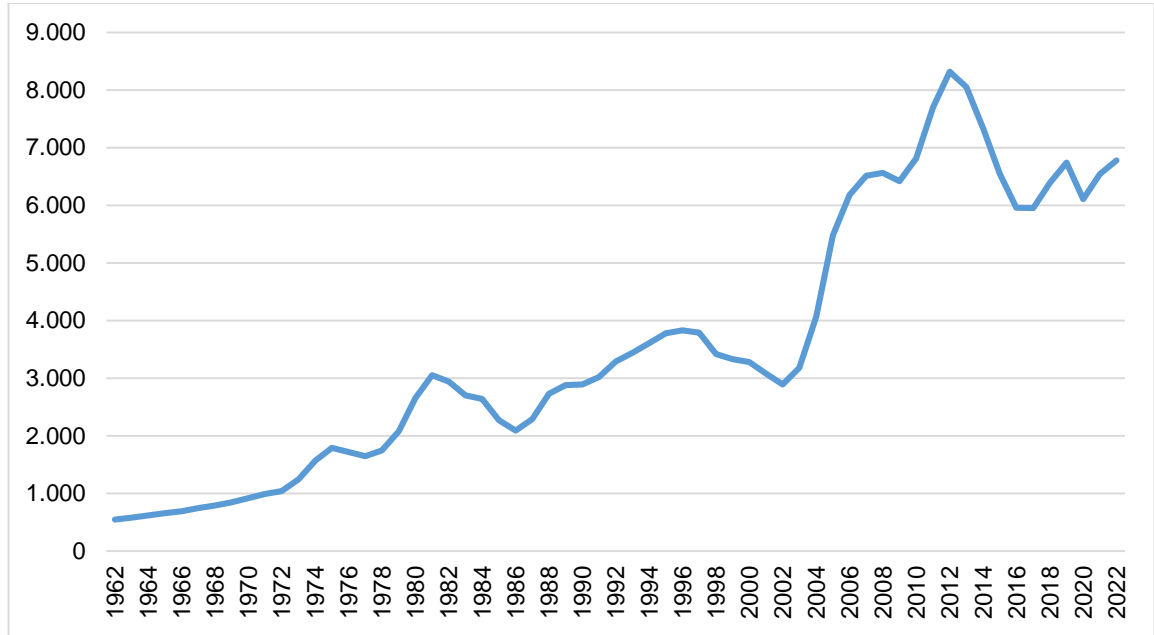


Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafikte, 1962 yılından sonra Çin'in kişi başına gelirinde sürekli bir artış olduğu görülse de bu artışın yeterli olmadığı belirtilmektedir. 2000'li yıllardan itibaren Çin'in dikkate değer bir büyüme ivmesi gösterdiği gözlemlenmektedir. Bu başarının temelinde yüksek tasarruf oranları, istikrarlı yönetim politikaları ve dış ticarete avantajlı konum sağlayan ucuz işgücü gibi faktörler etkilidir (Özekicioğlu ve Kılıç, 2017). 2003 yılına gelindiğinde Çin'in alt orta gelir seviyesine, 2011 yılına gelindiğinde ise üst orta gelir seviyesine ulaştığı gözlemlenmektedir. Bu noktada Çin'in alt orta gelir seviyesinde 8 yıl gibi kısa bir süre kaldıktan sonra üst orta gelir seviyesine geçtiği görülmektedir. Bu durum, Çin'in yakın zamanda orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine ulaşma beklentisi yaratmaktadır. Fakat Çin'in nüfus artış oranının yüksek olması, kişi başına geliri olumsuz yönde etkilemesi beklenmektedir. Çünkü milli gelirdeki artışlara rağmen kişi başına gelirin düşük olmasının nedenleri arasında ülkenin kalabalık nüfusu ve elde edilen gelirin adil bir şekilde dağıtılamaması gösterilmektedir. Bu bağlamda, teknolojik evrimlere

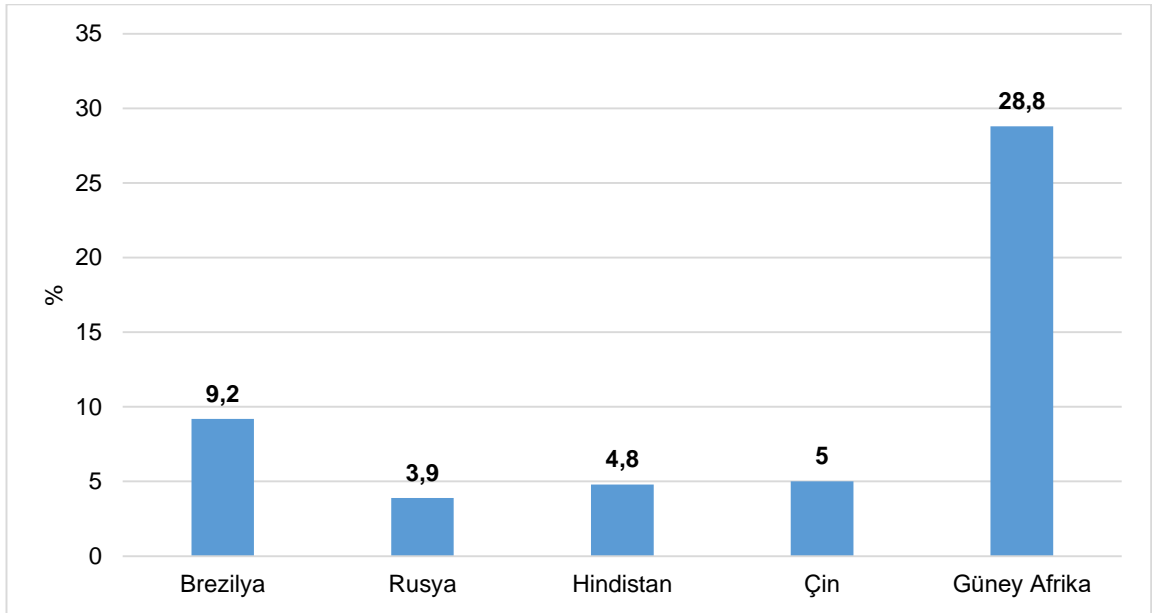
daha fazla yatırım yapılarak dünya ticaretine daha fazla katkıda bulunarak elde edilen gelirin halka daha adil bir şekilde dağıtılması gerektiği vurgulanmaktadır. Böylece Çin'in orta gelir düzeyinden çıkması ve daha yüksek gelir düzeyine ulaşmasının mümkün olduğu ifade edilmektedir (Ülger, 2018).

Grafik 15. Güney Afrika'da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1962-2022)



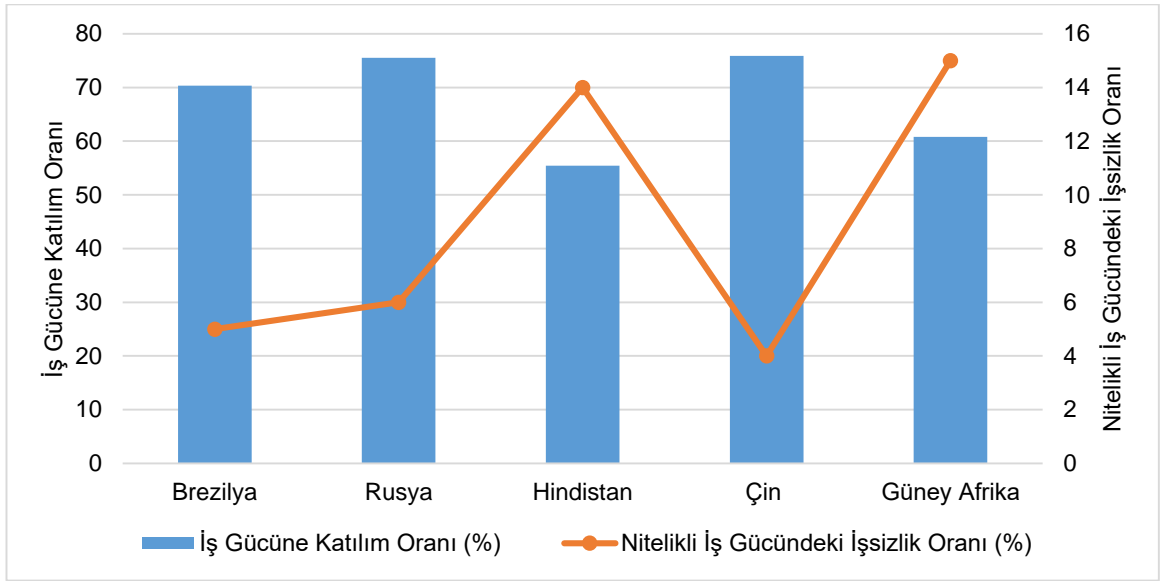
Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Son olarak yukarıdaki grafik incelendiğinde, Güney Afrika'nın 1973'te alt orta gelir seviyesine ulaştığı ve 2005'e kadar bu seviyede kaldığı, ancak 2005'ten itibaren üst orta gelir seviyesine ulaştığı görülmektedir. Güney Afrika'nın 1973 yılından beri orta gelir seviyesinde yer aldığı ve orta gelir tuzağına yakalandığını söylemek mümkündür.

Grafik 16. BRICS Ülkeleri 2022 Yılı İşsizlik Oranları

Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Güney Afrika'nın işsizlik oranı, diğer BRICS ülkeleriyle karşılaştırıldığında önemli ölçüde yüksektir. 2023 BRICS Zirvesi'nde tartışma konusu olan bu durum, ülkenin potansiyel büyüme seviyelerini kısıtlamaktadır. Diğer BRICS ülkeleriyle kıyaslandığında, Güney Afrika'daki işsizlik sorunu daha belirgin olduğu görülmektedir. Bu, Hindistan ve Çin gibi yüksek nüfusa sahip ülkelerin düşük işsizlik oranlarını başarıyla sürdürmeleriyle karşılaştırıldığında daha açık hale gelmektedir. Güney Afrika'nın BRICS ülkeleri arasında en düşük nüfusa sahip olmasına rağmen, diğer BRICS ülkeleri ile kıyaslandığında kendisine en yakın işsizlik oranına sahip olan Brezilya'nın bile yaklaşık üç katı işsizlik oranına sahip olduğu görülmektedir.

Grafik 17. BRICS Ülkelerinde 2022 yılı İş Gücü İstatistikleri

Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

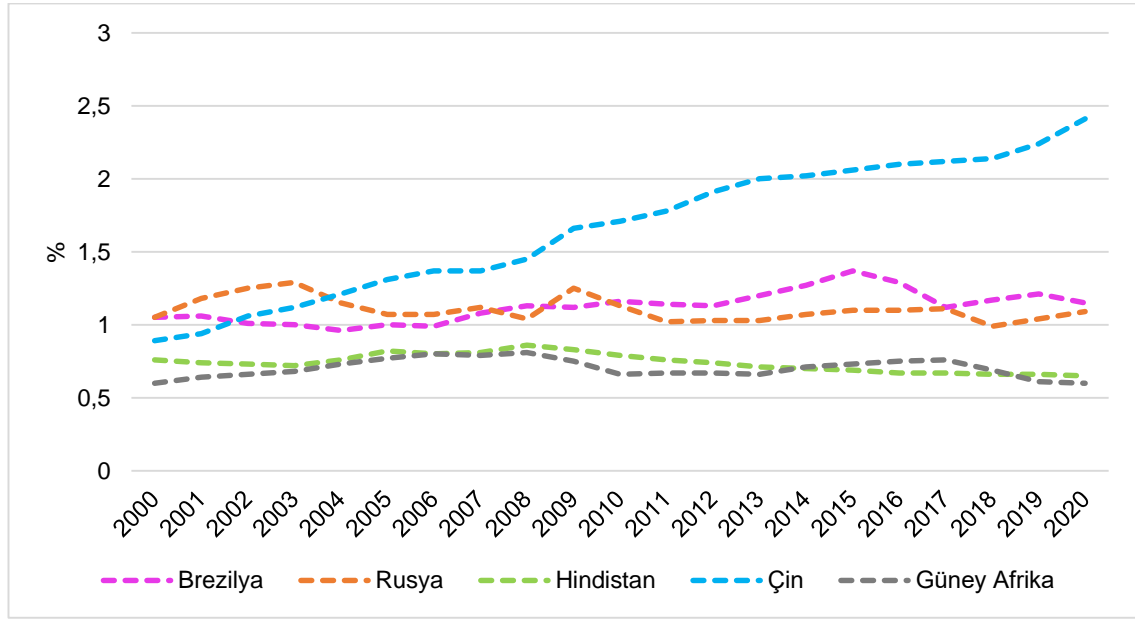
Bir ülkenin üretim sürecine katılmak isteyen ve işsiz durumda olan toplam nüfusa "iş gücü" denir. İş gücüne katılım oranı, çalışma çağındaki nüfusun toplam nüfusa oranlanarak hesaplanmaktadır. Bu oran, iş gücünün ne kadarının potansiyel olarak üretim sürecine dâhil olduğunu gösterir. Ancak iş gücüne katılım oranı, üretim verimliliğini belirlemede bir gösterge olmayıp ekonomiye ne kadar iş gücünün katılabileceğini gösterir. Ekonomik büyüme için daha önemli olan, nitelikli iş gücünün ekonomiye katılımını sağlamaktır. Bu nedenle orta gelir tuzağından kaçınmak için iş gücüne katılım oranı yerine nitelikli iş gücünün ekonomik süreçlere katılımı daha büyük önem taşımaktadır.

Grafik 17'de BRICS ülkelerinin 2022 yılında işgücüne katılım oranları ve nitelikli işgücündeki işsizlik oranları gösterilmektedir. Sol dikey eksen, sütunlar ile gösterilen ülkelerin işgücüne katılım oranını göstermektedir. Buna karşın sağ dikey eksen, çizgi grafiği ile ülkelerin nitelikli işgücündeki işsizlik oranını göstermektedir. Buna göre işgücüne katılım oranının en yüksek olduğu ülkelerin sırasıyla Çin, Rusya, Brezilya, Güney Afrika ve Hindistan olduğu görülmektedir. Nitelikli işgücündeki işsizlik oranlarına bakıldığında ise önceki sıralama ile uyumlu olacak şekilde en düşük oranla Çin'in ilk sırada yer almaktadır.⁸ Bu sıralamayı

⁸ Çin'in nitelikli iş gücündeki işsizlik oranına ait veri 2000 yılına aittir.

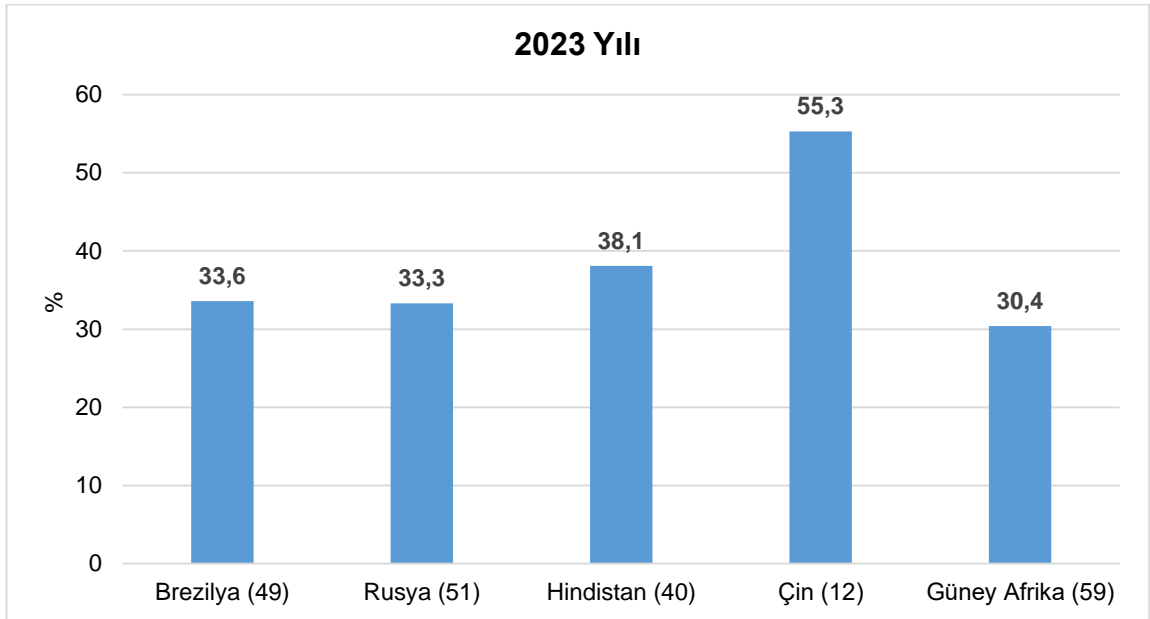
Brezilya, Rusya, Hindistan ve Güney Afrika takip etmektedir. Dolayısıyla tablo incelendiğinde işgücüne katılım oranının yüksek olduğu ülkelerde eşdeğer şekilde nitelikli işgücündeki işsizlik oranının diğer ülkelere göre düşük olduğu görülmektedir.

Grafik 18. BRICS Ülkelerinde Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ye Göre Payı (2000-2020)



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

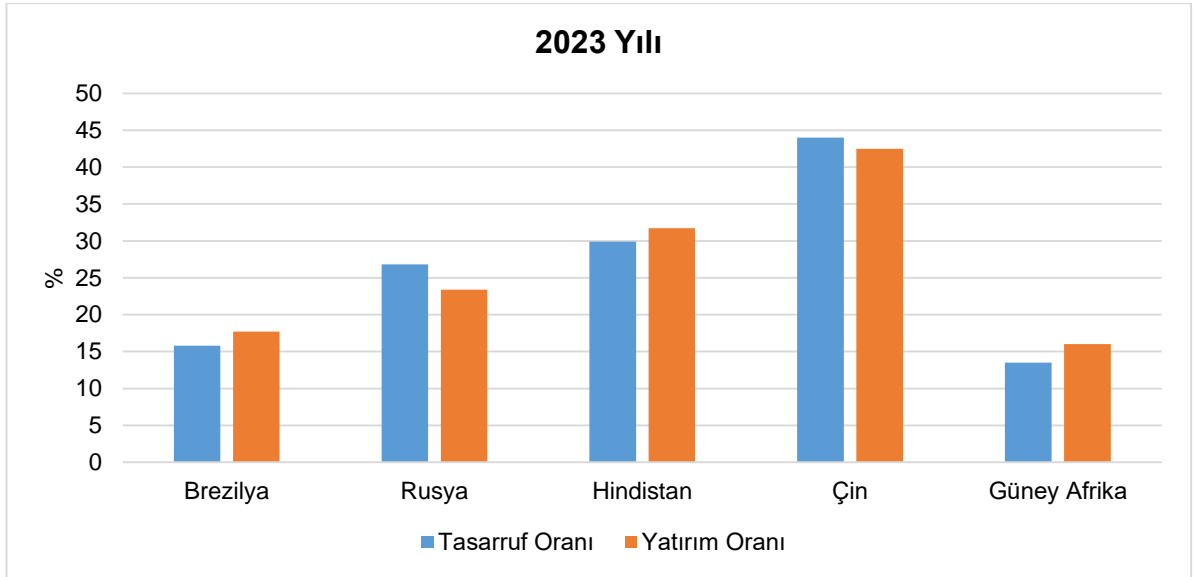
Yukarıdaki grafikte BRICS ülkelerinin 2000-2020 yılları arasında Ar-Ge harcamalarının dağılımına yer verilmektedir. Buna göre BRICS ülkeleri arasında Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki en yüksek olan ülke açık ara fark ile Çin'dir. Bu sıralamayı Brezilya, Rusya, Hindistan ve Güney Afrika takip etmektedir. BRICS ülkelerinin orta gelir tuzağı ile karşı karşıya olduğu göz önünde bulundurulduğunda Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki oranının genellikle %1 seviyelerinde olduğu, bu konuda Çin ve Brezilya'nın istisnai olduğu görülmektedir. Bu durum, diğer üye ülkelerin Ar-Ge faaliyetlerine yeterince önem vermediğini ve bu alanda daha fazla yatırım yapma gerekliliğini göstermektedir.

Grafik 19. BRICS Ülkelerinde Küresel İnovasyon Endeksi ve Ülke Sıralamaları

Kaynak: 2023 Yılı Küresel İnovasyon Endeksi Raporu

Yukarıdaki grafikte BRICS ülkelerinin 2023 yılı küresel inovasyon endeksinin yüzdelik değerleri gösterilmektedir. Ülkelerin yanında parantez içerisinde gösterilen sayılar ise küresel inovasyon endeksinde ülkelerin dünya sıralamasını göstermektedir. Buna göre BRICS ülkeleri arasında Ar-Ge harcamalarının GSYH içerisindeki payı en yüksek olan Çin'in küresel inovasyon endeksi ve ülke sıralaması ile de diğer üye ülkelere kıyasla ön sırada yer aldığı görülmektedir. Çin, genelinde %55,3'lük bir küresel endeks puanıyla on ikinci sırada yer alarak birçok yüksek gelirli ülkeyi geride bırakmaktadır. Buna karşın Çin'den sonra en fazla Ar-Ge harcaması yapan ülke Brezilya olmasına rağmen, küresel inovasyon endeksinde %33,6'lık bir payla kırk dokuzuncu sırada yer aldığı görülmektedir. Öte yandan grafik incelendiğinde düşük Ar-Ge harcaması ile son sıralarda yer alan Hindistan'ın %38,1 küresel inovasyon endeksi ile kırkıncı sırada yer alması dikkat çekmektedir.

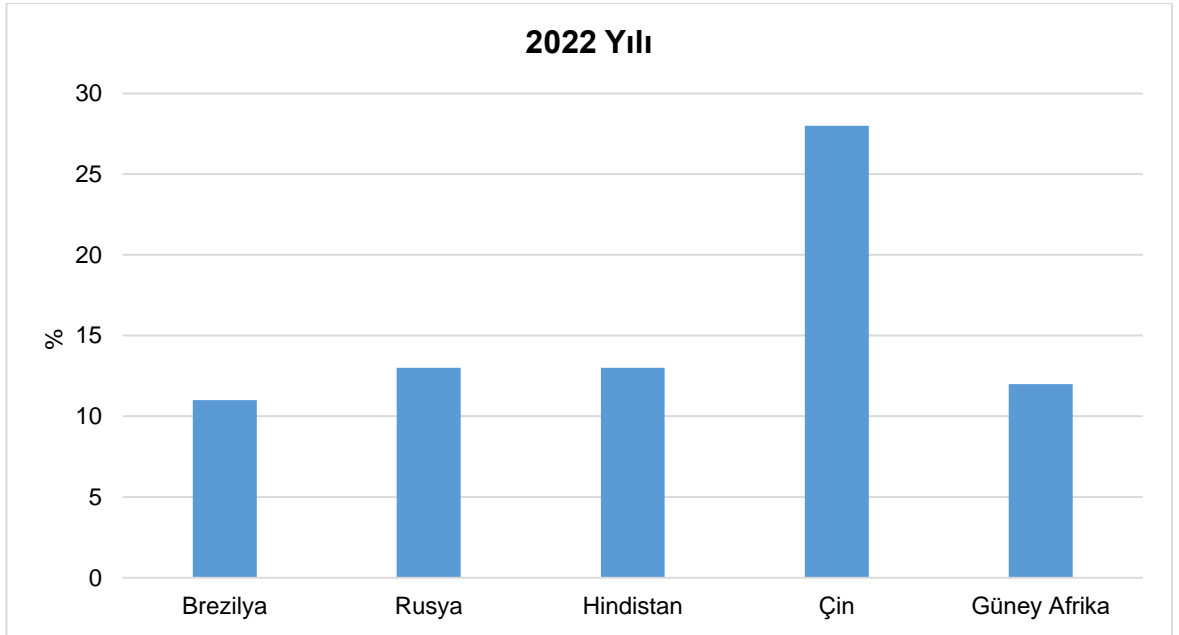
Grafik 20. BRICS Ülkelerinin Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH'ye Oranı



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, IMF World Economic Outlook Database'den alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Yukarıdaki grafikte 2023 yılı için BRICS ülkelerinin tasarruf ve yatırım düzeylerinin GSYH'ye oranı yer almaktadır. Rusya haricinde diğer ülkelerde tasarruf ve yatırım düzeyi genellikle denge içerisinde olduğu görülmektedir. Ancak bu gibi ülkelerin orta gelir tuzağından kurtulmak için yatırım seviyelerini artırması gerekmektedir. Bu durumda ülkeler için iki seçenek bulunmaktadır. Birinci seçenek, bu ülkelerin tasarruf eğilimlerini artırarak bu tasarrufları yatırımlara yönlendirmesidir. İkinci seçenek ise bu ülkelerin yatırım düzeyini artırmak için yabancı sermayeyi çekme veya borçlanma yoluna gitmesidir. Orta gelir tuzağından kaçınmak için gereken yatırımların finansmanında, sürdürülebilir bir çözüm olarak ulusal tasarrufların artırılması tercih edilirken, ülkeye dış kaynak çekilmesi genellikle kısa vadeli ve geçici bir yaklaşım olarak kabul edilmektedir (Çağdaş, 2021).

Grafik 21. BRICS Ülkelerinin İmalat Sanayi Katma Değerinin GSYH İçindeki Payı



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

BRICS üyesi ülkeler arasında imalat sanayisinin GSYH içindeki rolü incelendiğinde, Çin'in bu alandaki katma değer payının %28 oran ile diğer ülkelere kıyasla oldukça yüksek olduğu dikkat çekmektedir. Bu sıralamayı %13 pay ile Rusya ve Hindistan, %12 pay ile Güney Afrika ve %11 pay ile Brezilya takip etmektedir.

Ülke milli gelirleri içinde imalat sanayisinin katma değer payı analiz edildiğinde, dünya ortalamasının %16 seviyesinde olduğu görülmektedir. Yüksek gelir grubu içerisinde yer alan ülkelerde imalat sanayii katma değer payının %13 oran ile dünya ortalamasının altında olduğu görülürken, orta yüksek gelir grubu içerisinde yer alan ülkelerde ise bu oranın %23 pay ile dünya ortalamasının oldukça üzerinde olduğu gözlemlenmektedir.⁹ Bu durum, üst orta gelir seviyesinde yer alan ve yüksek gelir seviyesine ulaşmak isteyen ülkelerin başvurduğu yöntemlerden birisidir. Çünkü gelişmekte olan ülkelerin ya da orta gelir seviyesindeki ülkelerin, gelişmiş ülkeler statüsüne ulaşabilmek veya yüksek gelir düzeylerine erişebilmek için endüstriyel politikalarını geliştirmeleri gerekmektedir.

⁹ Dünya Bankası, 2022.

Bu nedenle imalat sanayisinin milli gelir içerisindeki katma değer payının yüksek olması, yüksek gelirli ülkeler için önem arz etmese de üst-orta gelir seviyesindeki ülkeler için kritik bir öneme sahiptir.

Tablo 10. BRICS Ülkelerinde Katma Değere Göre İmalat Sanayi İçerisinde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı (2021 yılı)

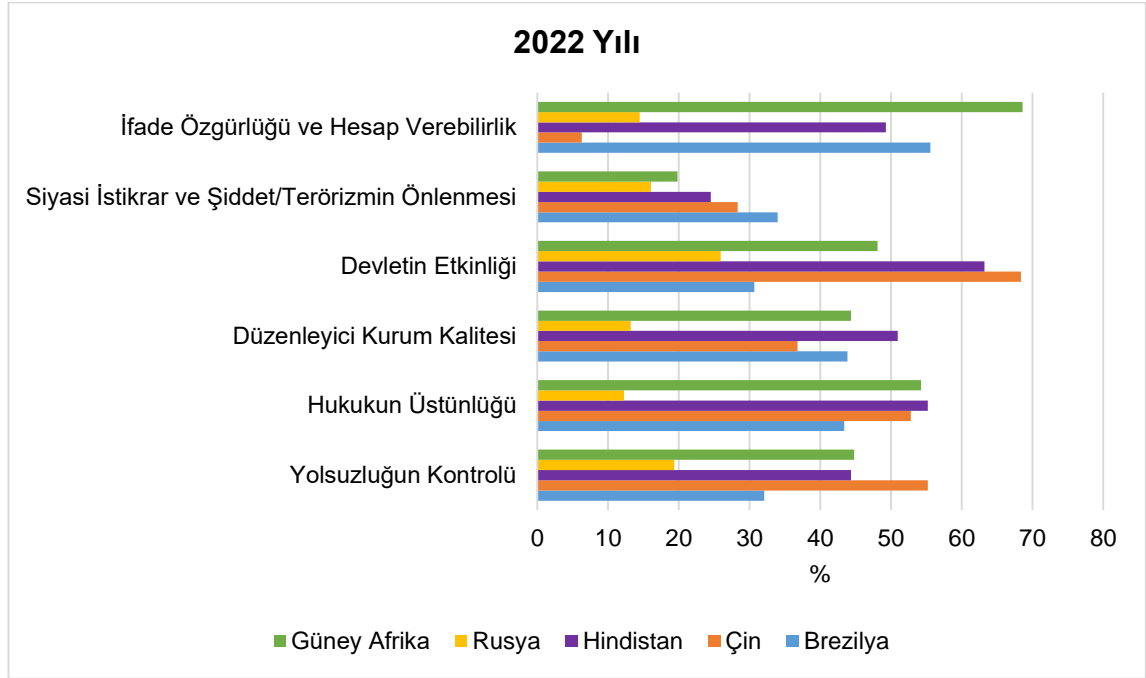
Ülkeler	Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin İmalat Sanayi İçerisinde Payı (%)
Hindistan	45
Çin	41
Rusya	32
Brezilya	31
Güney Afrika	24

Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Yukarıdaki tabloda 2021 yılı itibarıyla BRICS ülkelerinin orta ve yüksek teknoloji ürünlerin imalat sanayi içerisindeki paylarına yer verilmektedir. Buna göre Hindistan %45 oran ile BRICS ülkeleri arasında ilk sırada yer almaktadır. Bu sıralamayı %41 ile Çin, %32 ile Rusya, %31 ile Brezilya ve %24 ile Güney Afrika takip etmektedir. Genellikle yüksek gelir seviyesindeki ülkelerin imalat sektöründe orta ve yüksek teknoloji ürünlerin üretim payının yüksek olduğu gözlemlenmektedir. Çünkü bu ülkeler daha gelişmiş teknolojilere sahip olduğu için üretilen ürünler de orta ve yüksek teknoloji olmaktadır. Ancak tablo incelendiğinde alt-orta ve üst-orta gelir seviyesindeki ülkelerde de orta ve yüksek teknoloji mal üretiminin payının yüksek olduğu görülmektedir. Alt-orta ve üst-orta gelir seviyesindeki ülkelerin orta ve yüksek teknoloji mal üretimindeki önemli payı, özellikle imalat sanayi içerisindeki önemli bir dal olan otomotiv sektöründe öncü konumda olmalarından kaynaklanmaktadır. Dünya genelinde otomotiv sektöründe en fazla üretim yapan ülkeler arasında yüksek gelirli ülkelerin yanı sıra Arjantin, Brezilya, Çin, Hindistan, Endonezya, Meksika ve Rusya gibi alt-orta ve üst-orta gelir grubundaki ülkeler de bulunmaktadır (Uluslararası Motorlu Araç Üreticileri Örgütü-OICA, 2022). Bu durum, bu ülkelerin otomotiv sektöründe önemli bir üretim kapasitesine sahip olmalarını ve dolayısıyla orta ve yüksek teknoloji ürünlerin üretiminde belirgin bir rol oynamalarını sağlamaktadır. Çin ve Hindistan gibi ülkelerin orta ve yüksek teknoloji mal üretiminde öncü konumda

olmalarının temel sebeplerinden biri, bu ülkelerin yüksek nüfusa ve buna bağlı olarak yüksek iş gücü arzına sahip olmalarıdır. Çin ve Hindistan, dünya nüfusunun ve toplam iş gücünün yaklaşık %40'ını oluşturarak küresel ölçekte önemli bir paya sahiptir. Bu demografik avantaj, söz konusu ülkelerin orta ve yüksek teknoloji mal üretiminde etkin bir rol oynamalarını sağlamaktadır.¹⁰ Öte yandan otomotiv sektöründe en fazla üretim yapan ülkeler arasında orta gelir tuzağında yer alan ülkemizde dahil olmak üzere Brezilya, Meksika gibi ülkelerde otomotiv üretiminin büyük bir kısmı yabancı yatırımlarla ve üretim için transfer edilen ithal teknoloji ile gerçekleştirilmektedir. Bu durum Ohno'nun (2009) yaklaşımı ile örtüşmektedir. Ohno, gelişmekte olan ülkelerde imalat sanayi ürünlerinin üretiminin temelde yabancı sermaye yatırımları ile gözetiminde olduğunu ileri sürmüştür. Bu durum cam tavan etkisi olarak adlandırılmakta ve ülkelerin belirli bir gelir düzeyine ulaştıktan sonra daha yüksek gelir seviyesine geçmekte zorlanmalarına neden olan bir engel olarak nitelendirilmektedir. Bu nedenle, ülkelerin gelişme sürecinde belirli bir noktadan sonra kendi iç kaynaklarıyla ilerlemesi ve imalat sanayi üretiminde buna uygun stratejiler belirlemesi önemlidir. Çin ise bu durumun istisnası olup yerli sermayesi ve işgücü ile orta ve yüksek teknoloji mal üretiminde dünya genelinde öncü ülke konumundadır.

¹⁰ Dünya Bankası 2022 yılı verilerine göre dünya nüfusu yaklaşık olarak 8 milyara ulaşmıştır. Hindistan, 1.417.173.170 nüfus (dünya nüfusunun yaklaşık %18'i) ile birinci sırada, Çin ise 1.412.175.000 nüfus ile (dünya nüfusunun yaklaşık %18'i) ikinci sırada yer almaktadır (https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?contextual=population-and-labor&most_recent_value_desc=true). Yine Dünya Bankası 2022 yılı verilerine göre dünyadaki işgücü sayısı toplamının ise yaklaşık 3,5 milyar olduğu görülmektedir. Çin sahip olduğu 781.831.680 toplam işgücü ile (dünyadaki toplam işgücünün yaklaşık %22'si) birinci sırada, Hindistan ise 523.839.160 toplam işgücü ile (dünyadaki toplam işgücünün yaklaşık %15'i) ikinci sırada yer almaktadır (https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN?most_recent_value_desc=true).

Grafik 22. BRICS Ülkelerinde Kurumsal Göstergeler

Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Ekonomik büyüme ve kalkınma üzerinde etkisi olan unsurlar arasında kurumsal faktörler de bulunmaktadır. Buna göre yukarıdaki grafikte 2022 yılında BRICS ülkelerinin kurumsal göstergelerine yer verilmektedir. Yolsuzluğun kontrol düzeyi incelendiğinde %55,19 ile Çin'in ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Bu sıralamayı Güney Afrika, Hindistan, Brezilya ve Rusya takip etmektedir. Yolsuzluğun kontrolünde BRICS ülkeleri arasında %19,34 ile Rusya'nın en düşük sırada yer aldığı görülmektedir. Ülkeler arasında hukukun üstünlüğüne en çok önem veren ve birinci sırada yer alan ülke %55,19 ile Hindistan'dır. Bu sıralamayı Güney Afrika, Çin, Brezilya ve Rusya takip etmektedir. Düzenleyici kurum kalitesi açısından %50,94 ile Hindistan'ın ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Hindistan'ı Güney Afrika, Brezilya, Çin ve Rusya takip etmektedir. Devletin etkinlik düzeyi incelendiğinde ise %68,40 gibi yüksek bir oran ile Çin ilk sırada yer almaktadır. Bu sıralamayı Hindistan, Güney Afrika, Brezilya ve Rusya takip etmektedir. Siyasi istikrarın sağlanması ve şiddet/terörizmin önlenmesi bakımından Brezilya ilk sırada yer alırken bu sırayı Çin, Hindistan, Güney Afrika ve Rusya takip etmektedir. Son olarak ise BRICS ülkeleri arasında ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik açısından yapılan bir değerlendirmede Güney Afrika birinci sırada yer

alırken bu sıralamayı Brezilya, Hindistan, Rusya ve Çin takip etmektedir. Tablodaki göstergeler incelendiğinde ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik hariç tüm göstergelerde Rusya'nın son sırada yer alması oldukça dikkat çekicidir. Çin'in ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik sıralamasında %6,28'lik bir oranla en son sırada yer alması ise önemli bir nokta olarak dikkate değerdir.

3.2. BULGARİSTAN

Bulgaristan ekonomisi, küçük, serbest piyasa koşullarına dayanan, dış ticarete açık ve özel sektörü orta seviyede geliştirmiş bir yapıya sahiptir. Bulgaristan, diğer bölge ülkelerine kıyasla ekonomik olarak daha dışa açık bir konumda bulunmaktadır. Bu durum, ülkenin küresel ve bölgesel gelişmelere son derece bağımlı olduğu anlamına gelmektedir. Özellikle Euro Bölgesi'ne olan yüksek düzeyde finansal ve ticari entegrasyonu Bulgaristan'ın dışa bağımlılığının en belirgin olduğu alanlardan biridir. Ekonomik yapısındaki dengesizliklerden kaynaklanan riskler, dış kaynaklı olumsuz etkiler ile birleştiğinde daha da artış göstermektedir (2022-2023 Bulgaristan Yıllık Ülke Raporu, 2023).

1990 yılına kadar komünist rejim tarafından yönetilen Bulgaristan, Sovyet Bloku'nun bir parçası olarak merkezi planlı bir ekonomik yapıya sahipti. Bu dönemde, ekonomi büyük ölçüde devlet kontrolünde olup endüstriyel üretimi ve tarımı kapsıyordu. Sovyetler Birliği'nin dağılması ile birlikte Bulgaristan, demokratik bir düzene ve serbest piyasa ekonomisine geçiş yaparak önemli değişimler yaşamıştır. Devlet kontrolündeki sanayi tesisleri özelleştirilerek serbest piyasa ekonomisine geçiş yapıldı. Ancak serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecinde yaşanan belirsizlikler 2000 yılına kadar durgunluğu da beraberinde getirmiştir.

2007'de Avrupa Birliği'ne katılması ile birlikte Bulgaristan'ın Avrupa pazarına girişi sağlanmış ve dış ticaretinde ve yabancı yatırımlarında artışlar yaşanmıştır. AB üyeliği sürecinde Bulgaristan'ın geliri AB ortalamasının %43'ünden %59'una

yükselse de Bulgaristan hala AB'nin en düşük gelirliliği olarak kalmaktadır (2022-2023 Bulgaristan Yıllık Ülke Raporu, 2023).

Ulusal İstatistik Enstitüsü verilerine göre, Bulgaristan'da kişi başına düşen GSYH, AB ortalamasının yalnızca %59'u seviyesindedir. Bu durum, Bulgaristan'ın AB içindeki en düşük ekonomik refah seviyesine sahip ülke olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, 2022 yılında Bulgaristan'ın kişi başına GSYH'deki artış oranı, AB ülkeleri arasında en yüksek seviyeye ulaşmıştır, bu durum dikkate değer bir gelişmeyi ifade etmektedir (2022-2023 Bulgaristan Yıllık Ülke Raporu, 2023).

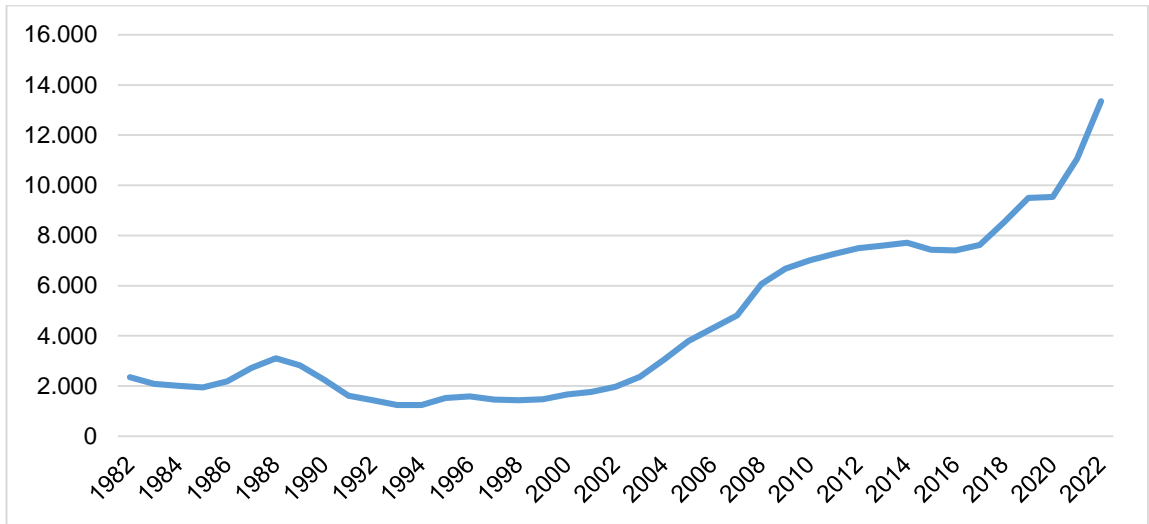
Ulusal İstatistik Enstitüsü verilerine göre, Bulgaristan'da birey başına düşen GSYİH, AB ortalamasının yalnızca %59'u kadardır, bu da Bulgaristan'ı AB içinde en düşük ekonomik seviyede bulunan ülke konumuna getirir. Ancak, 2022'de Bulgaristan'ın kişi başına GSYİH artış oranı, AB genelinde gözlemlenen en yüksek artış oranıdır.

Öte yandan Bulgaristan ekonomisi çeşitli avantajlara sahiptir. Öncelikle, AB üyeliği sayesinde ülke, AB içindeki ticaret ve yatırım olanaklarından faydalanma imkanına sahiptir. Ayrıca, stratejik konumu nedeniyle AB ve Rusya gibi önemli pazarlara yakınlığı Bulgaristan açısından önemli avantajlardan birisidir. Bulgaristan, düşük gelir ve kurumlar vergisi oranları ile yatırımcılar için önemli bir vergi avantajı sağlamaktadır. Çeşitlendirilmiş üretim tabanı, görece eğitimli işgücü ve düşük iş gücü maliyetleri de diğer ekonomik avantajlar arasında yer almaktadır (2022-2023 Bulgaristan Yıllık Ülke Raporu, 2023).

Ancak, Bulgaristan ekonomisi hala çeşitli olumsuzluklarla karşı karşıyadır. Yolsuzluk, yargı bağımsızlığı sorunları, siyasi istikrarsızlık, gelir eşitsizliği, dışa bağımlılık, azalan nüfus, genç ve eğitimli nüfusun diğer AB üyesi ülkelere göç etmesi, öncelikli sektörlerde yatırım eksikliği, Ar-Ge yetersizliği, düşük emek verimliliği ve beşeri sermaye eksiklikleri gibi alanlarda reform ihtiyacı bulunmaktadır. Bu durum ülke ekonomisinin dış ticaretini de olumsuz

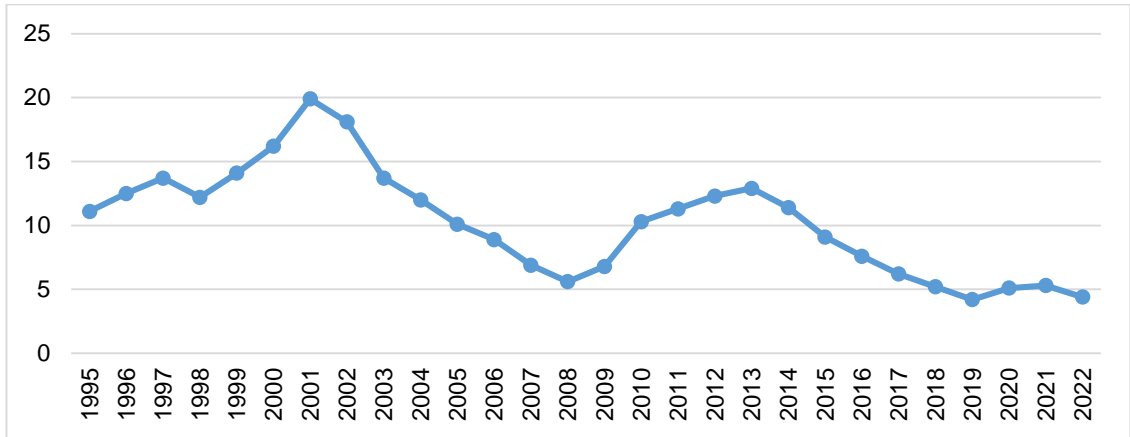
etkilemektedir. Bulgaristan'ın dünya ticaretindeki payı yaklaşık olarak %1,9'dur. Dolayısıyla Bulgaristan'ın ekonomik durumu, ülkenin yapısal dengesizlikleri ve dışa bağımlılığından kaynaklı ortaya çıkan durumu yansıtmaktadır (2022-2023 Bulgaristan Yıllık Ülke Raporu, 2023).

Grafik 23. Bulgaristan'da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1982-2022)



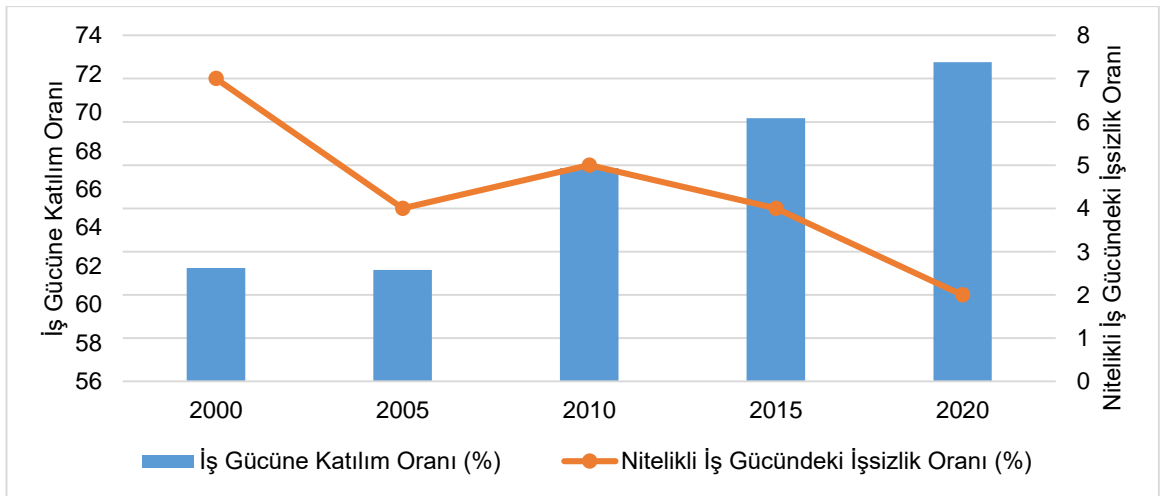
Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafikte Atlas yöntemine göre 1982-2022 yılları arasında Bulgaristan'da kişi başına düşen gelire yer verilmektedir. Bulgaristan, 2007'de üst orta gelir seviyesine geçiş yapmış olup, 2022'de kişi başına düşen gelir açısından 13.350 dolarlık bir seviyeye ulaşarak hala üst-orta gelirli ülkeler arasındaki konumunu sürdürmektedir. Bu durum, Bulgaristan'ın yüksek gelirli ülkeler seviyesine doğru bir ilerleme kaydederek yüksek gelirli ülkeler seviyesine yaklaştığını göstermektedir.

Grafik 24. Bulgaristan'da 1995-2022 Dönemi İşsizlik Oranları (%)

Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Bulgaristan'da, en yüksek işsizlik oranının yaşandığı yıl olarak 2001 gösterilmektedir, bu dönemde işsizlik oranı %19,9'a ulaşmıştır. Bu durumun başlıca sebebi, komünist rejim değişikliği sonrasında serbest piyasa ekonomisine geçişin gecikmesi ve gereken istihdam politikalarının tam olarak hayata geçirilmemesidir. Ancak sonraki dönemde işsizlik oranlarında belirgin bir düşüş gözlenmiştir. 2008'e gelindiğinde, uluslararası mali krizin etkisiyle 2009-2013 arasında işsizlik oranlarında bir artış yaşanmıştır. Bu dönemden sonra işsizlik oranlarının düşmesi, ülkenin AB'ye katılması ve serbest piyasa ekonomisinin gerekliliklerinin yerine getirilmesiyle ilişkilendirilmektedir.

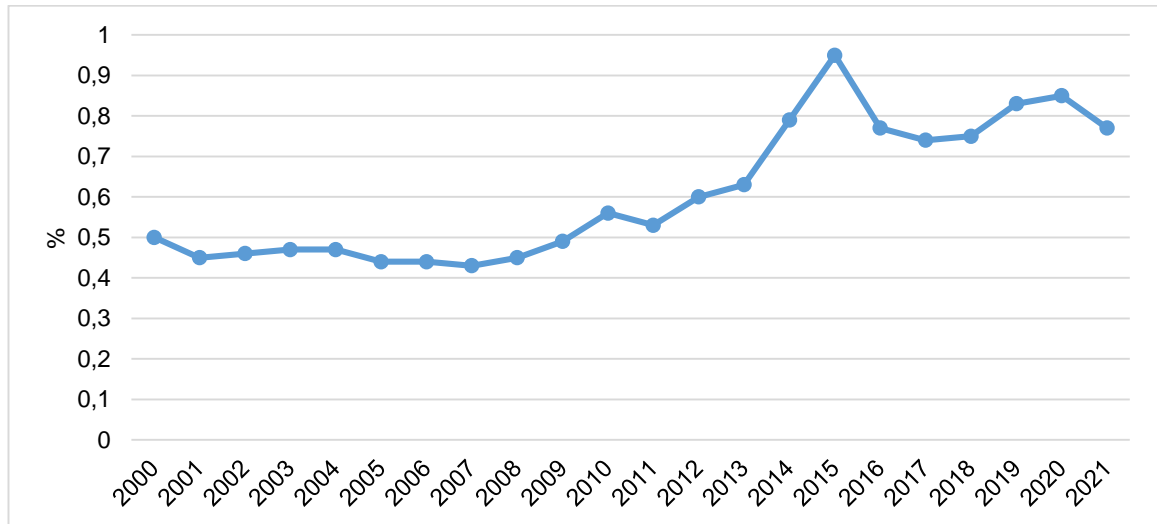
Grafik 25. Bulgaristan'ın İş Gücü İstatistikleri

Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Yukarıdaki grafikte Bulgaristan'ın yıllar itibarıyla toplam işgücüne katılım oranına ve nitelikli işgücündeki işsizlik oranına yer verilmektedir. Buna göre 2000 yılından itibaren işgücüne katılım oranının arttığı bununla birlikte nitelikli işgücündeki işsizlik oranının düştüğü görülmektedir. 2000 yılında %7 seviyesinde olan nitelikli işgücündeki işsizlik oranının 2020 yılına gelindiğinde %2 seviyesine düştüğü gözlemlenmektedir.

Öte yandan Bulgaristan'daki iş gücü piyasasının durumuna göz atıldığında, azalan nüfus ve eğitilmiş bireylerin diğer AB ülkelerine göç etmesi, işletmelerin iş gücü temininde önemli zorluklarla karşılaşmasına yol açmaktadır. İşverenlerin karşılaştığı zorluklar arasında nitelikli personel bulma sıkıntısı, iş gücü eksikliği, deneyimsizlik, emek piyasasında aşırı hareketlilik gibi sorunlar öne çıkmaktadır. Nitelikli iş gücü temininde yaşanan zorlukların gelecek yıllarda önemli bir sorun olmaya devam edeceği öngörülmektedir (2022-2023 Bulgaristan Yıllık Ülke Raporu, 2023).

Grafik 26. Bulgaristan'da Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ye Göre Payı (2000-2021)

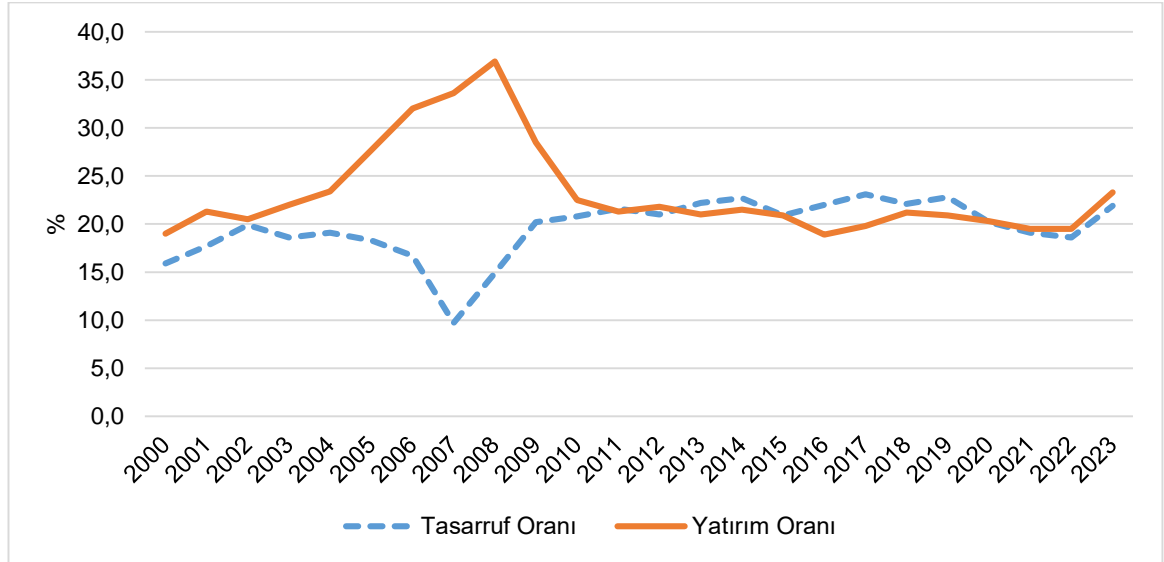


Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Grafik 26'da Bulgaristan'ın 2000-2021 yılları arasında Ar-Ge harcamalarının GSYH'ye oranına yer verilmektedir. Grafik incelendiğinde Bulgaristan'ın Ar-Ge harcamalarının GSYH'ye oranının %1 dahi olmadığı görülmektedir. Bu nedenle

Avrupa Birliği içerisinde Ar-Ge harcamalarının GSYH'ye oranının en dk olduğu ülkeler arasında Bulgaristan bulunmaktadır. 2021'de Bulgaristan'da AR-GE için ayrılan bütçe 550 milyon Euro olmuş ve bu harcamalarda yıllık olarak %4,9 oranında bir artış gözlenmiştir. Ancak, bu harcamaların GSYH'ye oranı 2020'de %0,85 iken 2021'de %0,77'ye düşmüştür (2022-2023 Bulgaristan Yıllık lke Raporu, 2023). Öte yandan 2023 Küresel İnovasyon Endeks Raporu'na göre Bulgaristan, %39'luk küresel inovasyon endeksi ile otuz sekizinci sıradadır ve bu bağlamda Ar-Ge harcamalarına daha fazla önem vermesi gerektiği düşünölmektedir. (2023 Yılı Küresel İnovasyon Endeks Raporu).

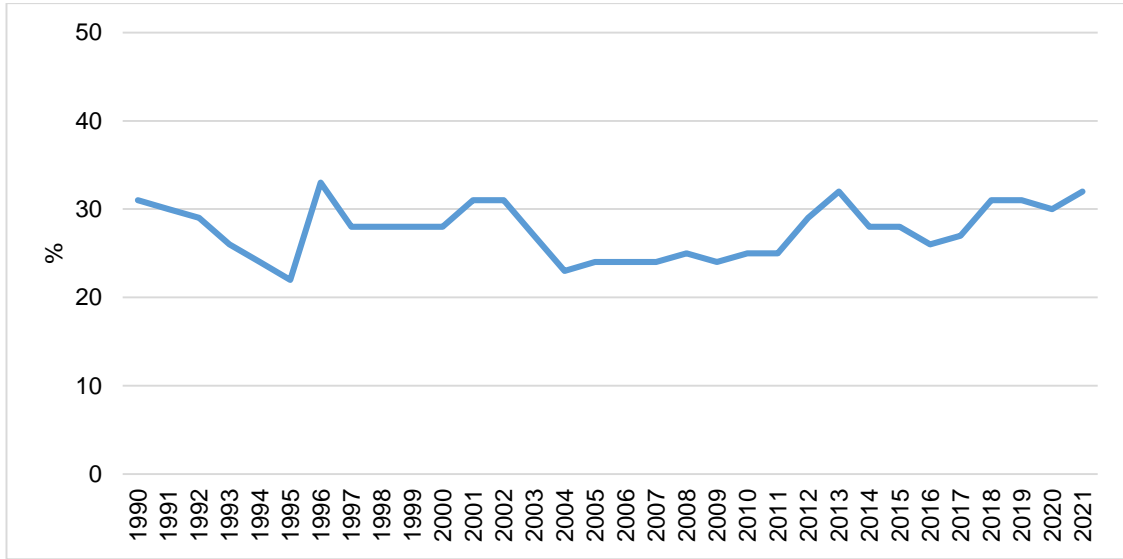
Grafik 27. Bulgaristan'da Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH'ye Oranı (2000-2023)



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, IMF World Economic Outlook Database'den alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Yukarıdaki grafik incelendiğinde 2010 yılına kadar Bulgaristan'da tasarruf açığının yüksek düzeyde olduğu görölmektedir. Bu durum Bulgaristan'da ulusal tasarrufların yatırımları karşılamada yetersiz olduğunu göstermektedir. Ancak 2010 yılından sonra tasarruf-yatırım seviyesindeki fark azalarak tasarruf ve yatırım düzeyinde önceki yıllara göre daha dengeli bir durum olduğu görölmektedir.

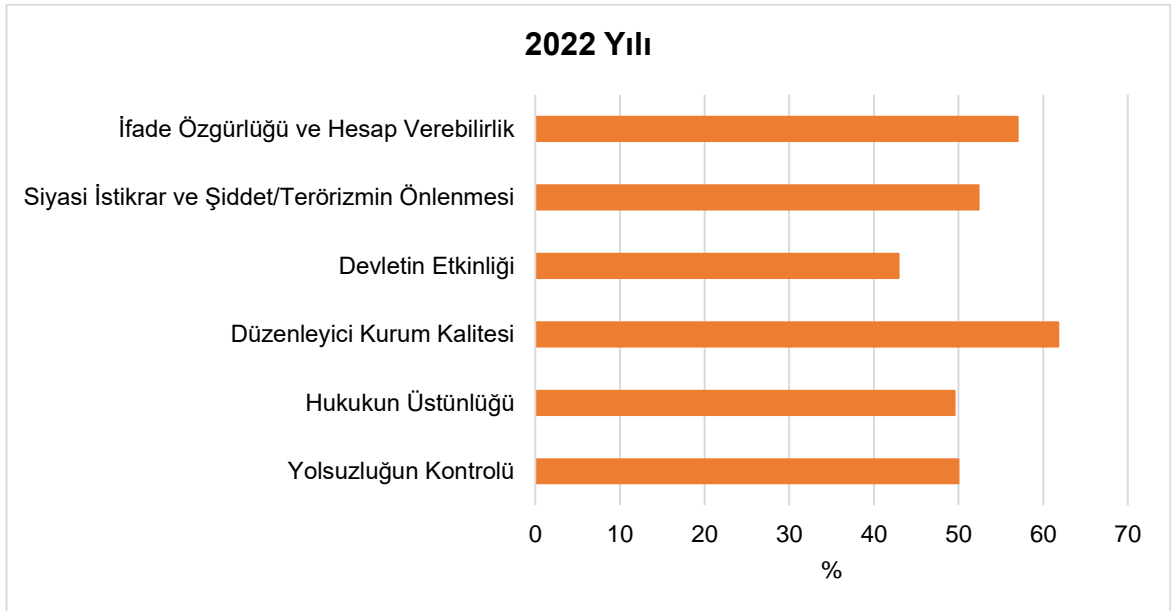
Grafik 28. Bulgaristan'da Katma Değere Göre İmalat Sanayi İçerisinde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı (1990-2021)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Bulgaristan'da, imalat sanayisinde orta ve yüksek teknoloji ürünlerin üretim payının genellikle %20 ila %30 arasında değiştiği gözlemlenmektedir. 2021'de bu oranın %32 seviyesine ulaştığı görülmektedir.

Grafik 29. Bulgaristan'da Kurumsal Göstergeler



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafikte 2022 yılında Bulgaristan'ın kurumsal göstergeler endeksi 6 değişken bakımından gösterilmektedir. Endeksler üzerinden yapılan bir değerlendirmeye göre, Bulgaristan'ın üst orta gelirli ülkeler arasındaki endeksi ortalamasının üzerinde olsa da yüksek gelirli ülkelerle karşılaştırıldığında genel olarak ortalamasının altında kaldığı gözlemlenmektedir.

3.3. MALEZYA

1957 yılına kadar sömürge ülkesi olan Malezya, bağımsızlığını ilan ettikten sonra ekonomik kalkınma yolunda önemli adımlar atmıştır. Başlangıçta ülke ekonomisi tarım ve doğal kaynaklara dayanıyordu. Ancak 1970'lerde başlayan Sanayi Yönlendirme Politikası ile birlikte sanayileşme süreci hız kazandı.

1970'lerin sonlarına doğru, Malezya hızla endüstriyellemeye başladı ve elektronik, otomotiv, petrokimya ve yüksek teknoloji gibi sektörlerde önemli gelişmeler kaydetti. Özellikle, 1980'lerde başlayan ihracata dayalı sanayi politikası sayesinde ihracata yönelik üretimde büyük artışlar yaşandı. Bu yaklaşım, 1997'den beri devam eden bir süreçte sürekli dış ticaret fazlası oluşturarak Malezya'nın döviz rezervlerini önemli ölçüde artırmıştır. Bu durum ise hükümetin ekonomik politikalarını çabuk ve etkin bir şekilde hayata geçirmesine imkan tanımaktadır (2020 Malezya Ülke Raporu).

1990'ların sonlarına doğru Malezya, Asya'nın önde gelen yeni sanayileşmiş ekonomilerinden biri haline geldi. Malezya, 1990'lı yıllardan itibaren elde ettiği ekonomik büyüme ivmesini sürdürerek, 2020'li yıllardan sonra "gelişmiş ülkeler" kategorisine girmeyi amaçlamaktadır.

Malezya, bölgesinde istikrarı sağlamış ve ekonomik refahı yüksek bir ülke konumundadır. Küresel ekonomide güçlü bir rol oynamakta olup, hizmet sektörü, endüstri, tarım, madencilik ve enerji kaynakları Malezya ekonomisinin temel taşlarını oluşturmaktadır. Ülke, zengin yeraltı ve yerüstü kaynaklarına sahiptir. Dünya çapında önemli bir kalay rezervine sahip olmasıyla birlikte boksit, bakır,

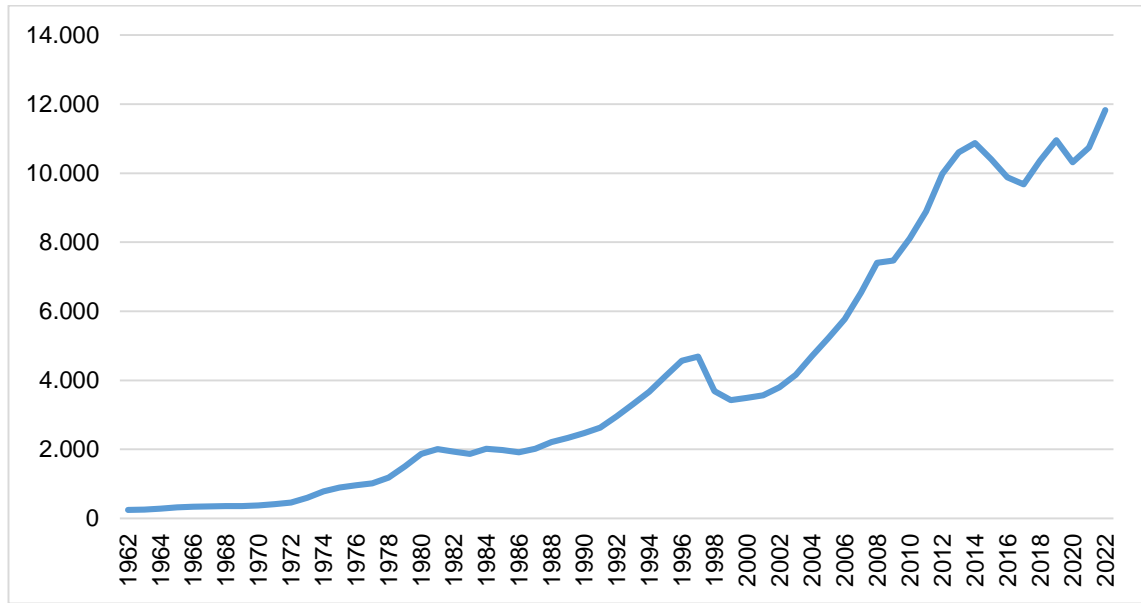
demir, altın, gümüş, doğalgaz, petrol ve kömür gibi kaynaklara da sahiptir. Malezya'nın petrol ihtiyacının büyük bir kısmını kendi üretimi ile karşılayabilmektedir ve petrol ihracatı, ülkenin dış ticaret gelirlerinde önemli bir paya sahiptir. Bununla birlikte ülke içi petrol ihtiyacı ise ithalat ile karşılanmaktadır. Son yıllarda Malezya'da doğal gaz üretiminde belirgin bir artış yaşanırken, dünya çapında doğal gaz rezervleri sıralamasında önemli bir konuma yükselen Malezya, Katar'dan sonra likit doğal gaz ihracatında ikinci sıraya yerleşmiştir. Öte yandan Malezya, yüksek gelirli bir ülke olma hedefine yönelik olarak, yüksek teknolojiye sahip, bilgi odaklı endüstrilere ve hizmetlere yatırım çekerek katma değerli üretimi daha da geliştirmeyi amaçlamaktadır. Bu strateji, ülkenin ekonomik yapısını daha rekabetçi hale getirerek ileri teknolojiye dayalı sektörlerdeki yerini güçlendirmeyi hedeflemektedir.

Malezya'nın güçlü yönleri arasında, son kırk yılda emtia bağımlılığından kurtulup elektronik ve bilgisayar parçaları alanında dünya çapında önemli bir tedarikçi haline gelmesi bulunmaktadır. Aynı zamanda, dünyanın önde gelen kauçuk, palmye yağı, biber ve tropikal sert ağaç üreticilerinden biridir. Tüm bunlar, Malezya'nın ekonomik büyümesi için sağlam bir temel oluşturarak, ülkeyi küresel ekonomide güçlü bir oyuncu haline getirmektedir (Malezya Ülke Bilgi Notu, 2022).

Ancak ekonomik açıklık, küresel büyüme ve sermaye akışlarına karşı yüksek bir hassasiyet yaratmaktadır. Bu durum, ekonominin güçlü olduğu kadar kırılgan olduğu anlamına gelmektedir. Petrol üzerinden alınan vergiler, ülke gelirine önemli katkıda bulursa da alternatif gelir kaynaklarının eksikliği, hükümetin ekonomik kalkınma çabalarını sürdürmesi açısından risk oluşturabilir (Malezya Ülke Bilgi Notu, 2022). Buna göre Malezya'nın orta gelir tuzağında olmasının nedenleri arasında yenilik eksikliği, verimlilik odaklı büyüme stratejilerinin yeterince benimsenmemesi, Ar-Ge yatırımlarının yetersiz olması ile yüksek işçilik maliyetleri gibi faktörler öne çıkmaktadır. Özellikle Malezya'da ücretler, Çin ve Vietnam gibi rakiplerine kıyasla daha yüksek seviyede olup ekonomik büyüme karşısında potansiyel bir engel teşkil etmektedir.

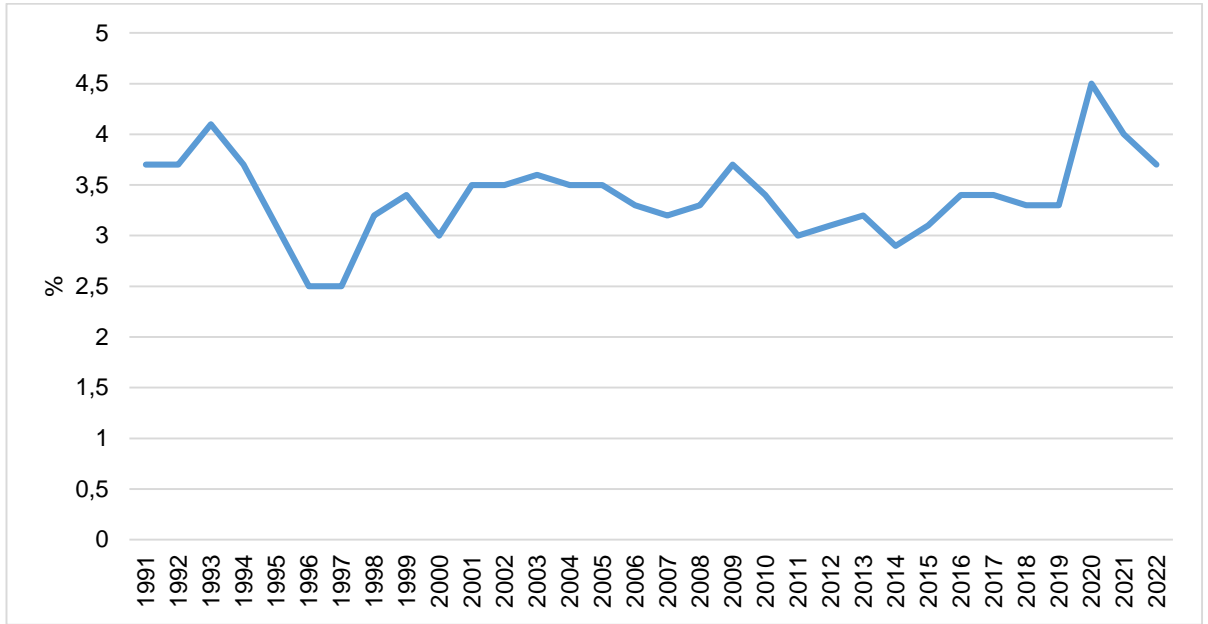
1970 yılından 2011 yılına kadar yaklaşık 80 kat daha fazla büyümeyi başaran Güney Kore ile Malezya ekonomisi karşılaştırıldığında 1970 yılında Güney Kore'den çok daha büyük GSYH'ye sahip olan Malezya 2011 yılına kadar sadece 25 kat daha fazla büyüebilmiştir (Öztürk, 2016). Bu bağlamda, 1978 yılında alt orta gelirli, 2004 yılında ise üst orta gelirli ülkeler arasında olan bir başka deyişle 1978 yılından beri orta gelirli bir ülke olup tuzakta yer alan Malezya'nın ekonomisine ilişkin bazı bilgilere aşağıda yer verilecektir.

Grafik 30. Malezya'da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1962-2022)



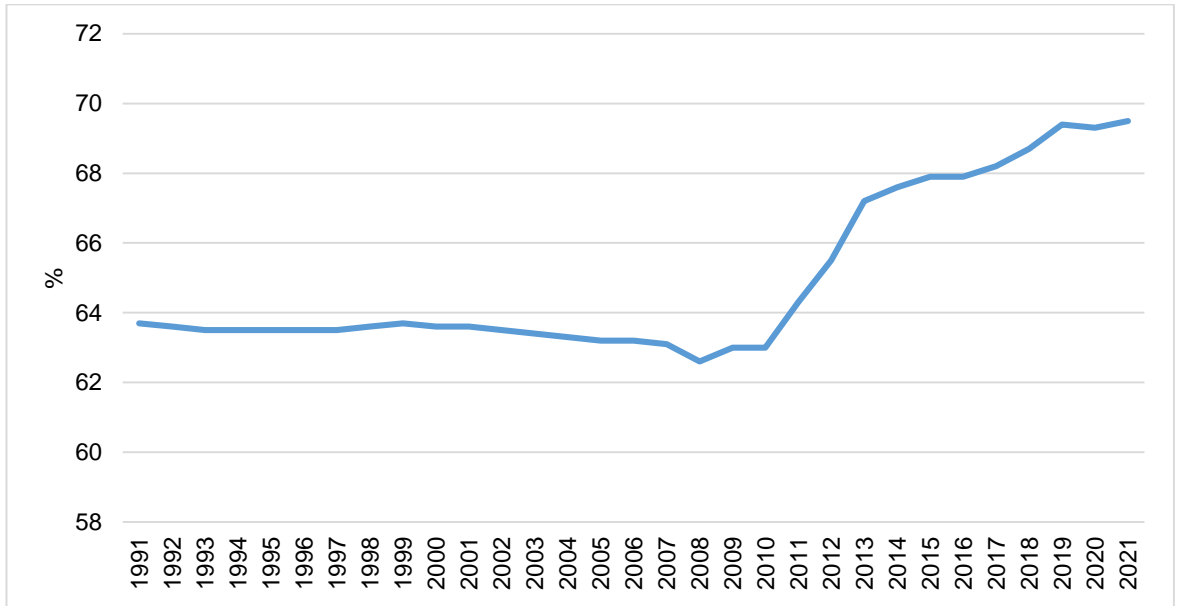
Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafikte 1962-2022 yılları arasında Malezya'nın Atlas yöntemine göre kişi başına düşen gelirine yer verilmektedir. Grafik incelendiğinde, 1998'de kişi başına düşen gelirden belirgin bir düşüş olduğu fakat sonraki yıllarda toparlanmanın yaşandığı gözlemlenmektedir. Bu düşüşün temel nedeni, 1997 Asya Ekonomik Krizi'nin Malezya üzerindeki ciddi etkisidir. Bu kriz döneminde Malezya ekonomisi büyük ölçüde sarsılmış, yerel para birimi döviz kurlarına karşı önemli bir değer kaybı yaşamış ve ekonomi %7 oranında daralmıştır. Krizin ardından hızlı bir toparlanma süreci yaşayan Malezya ekonomisi, ekonomik istikrarını tekrar sağlamayı başardı. 2022 yılı itibarıyla 11.830 dolar kişi başına düşen geliri ile Malezya üst orta gelirli ülkeler arasında yer almaktadır.

Grafik 31. Malezya'da İşsizlik Oranları (1991-2022)

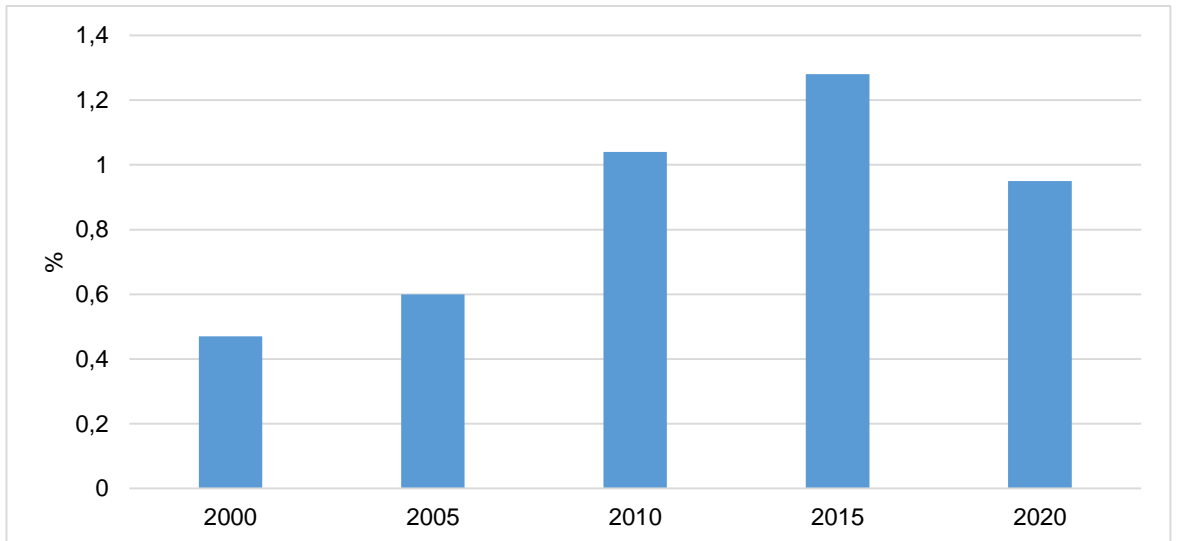
Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Grafik incelendiğinde Malezya'da işsizlik oranının ortalama olarak %3,4 seviyesinde seyrettiği görülmektedir. 2020 yılında Malezya'da işsizlik oranı %4,5'a ulaşarak en yüksek seviyeye ulaştığı görülmektedir. Bu artışın küresel olarak etkili olan Covid-19 pandemisi ve pandeminin ekonomik etkilerinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Ancak 2020 yılından sonraki dönemde işsizlik oranları tekrar düşüşe geçerek ortalama seviyesine döndüğü görülmektedir.

Grafik 32. Malezya'da İş Gücüne Katılım Oranı (1991-2021)

Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

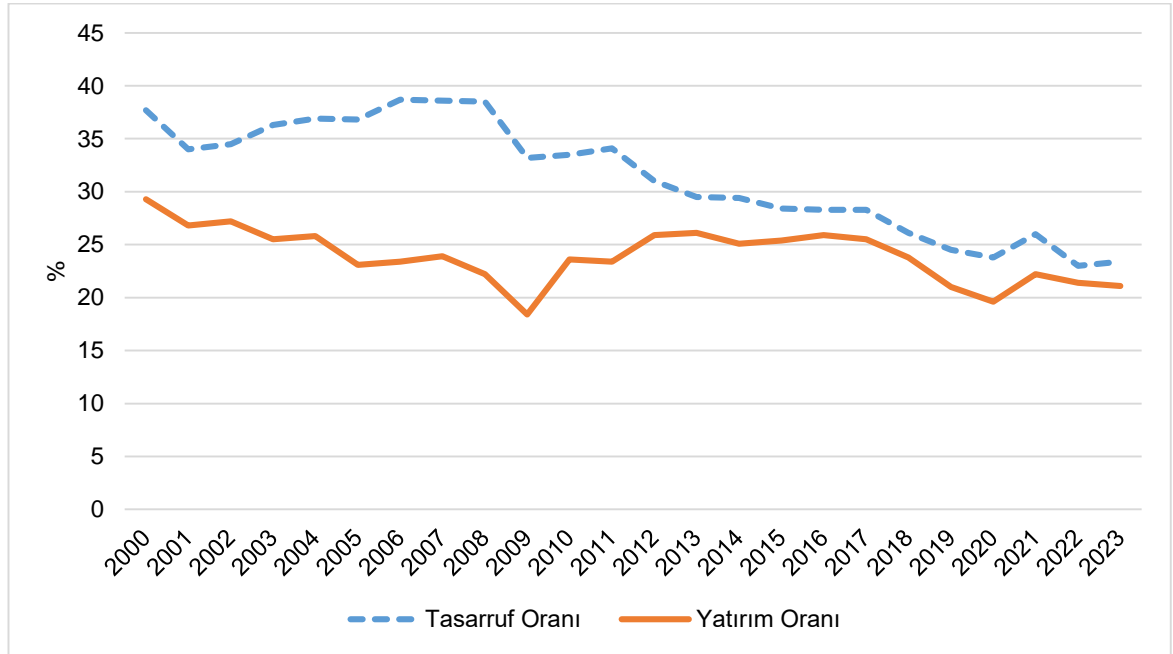
Yukarıda Malezya'nın 1991-2021 yılları arasında işgücüne katılım oranına yer verilmektedir. Grafik incelendiğinde 2008 yılından sonraki dönemde işgücüne katılım oranında gözle görülür bir şekilde artış yaşandığı görülmektedir. Malezya'da ortalama olarak iş gücüne katılım oranının %65 seviyesinde olduğu söylenebilir.

Grafik 33. Malezya'da Ar-Ge Harcamalarının GSYH içindeki Payı

Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Grafik incelendiğinde Malezya'da Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payının oldukça düşük olduğu görülmektedir. Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payının yaklaşık olarak 0,9 olduğu görülmektedir. Öte yandan 2023 Küresel İnovasyon Endeks Raporu'na göre Malezya, %40,9'luk küresel inovasyon endeksi ile otuz altıncı sıradadır. (2023 Yılı Küresel İnovasyon Endeks Raporu).

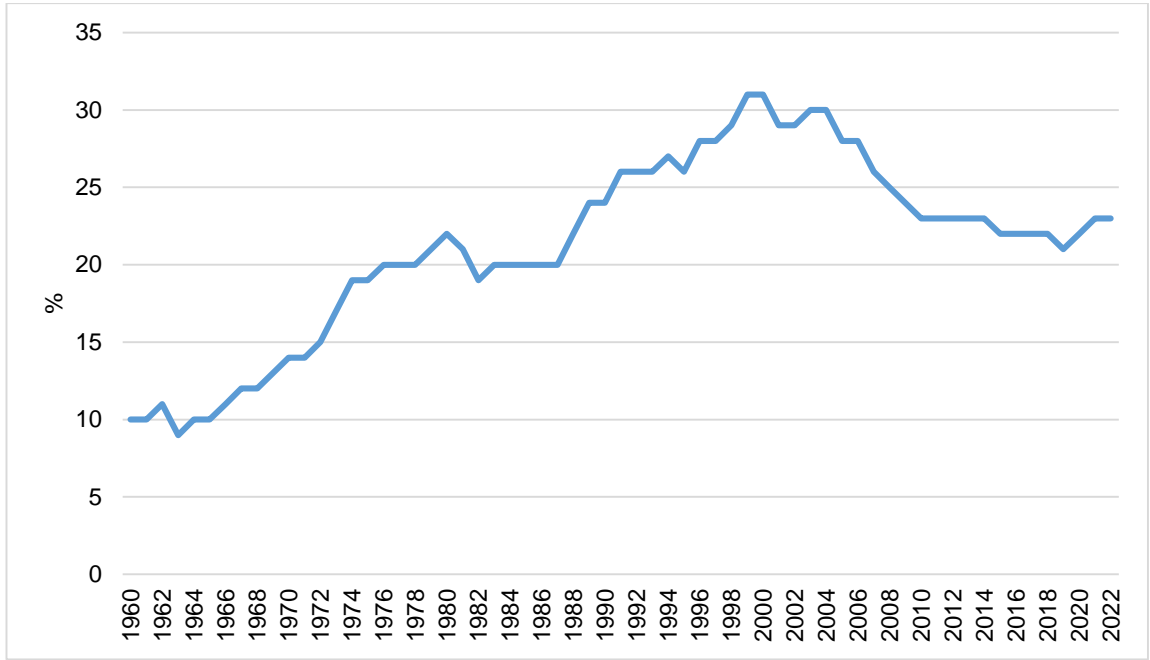
Grafik 34. Malezya'da Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH'ye Oranı (2000-2023)



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, IMF World Economic Outlook Database'den alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Malezya'da tasarruf oranlarının yüksek olduğu ancak yatırım oranlarının düşük seviyede olduğu gözlemlenmektedir. Bu durum, ülkede bir tasarruf fazlası olduğunu ve yatırım açığının olduğunu işaret etmektedir.

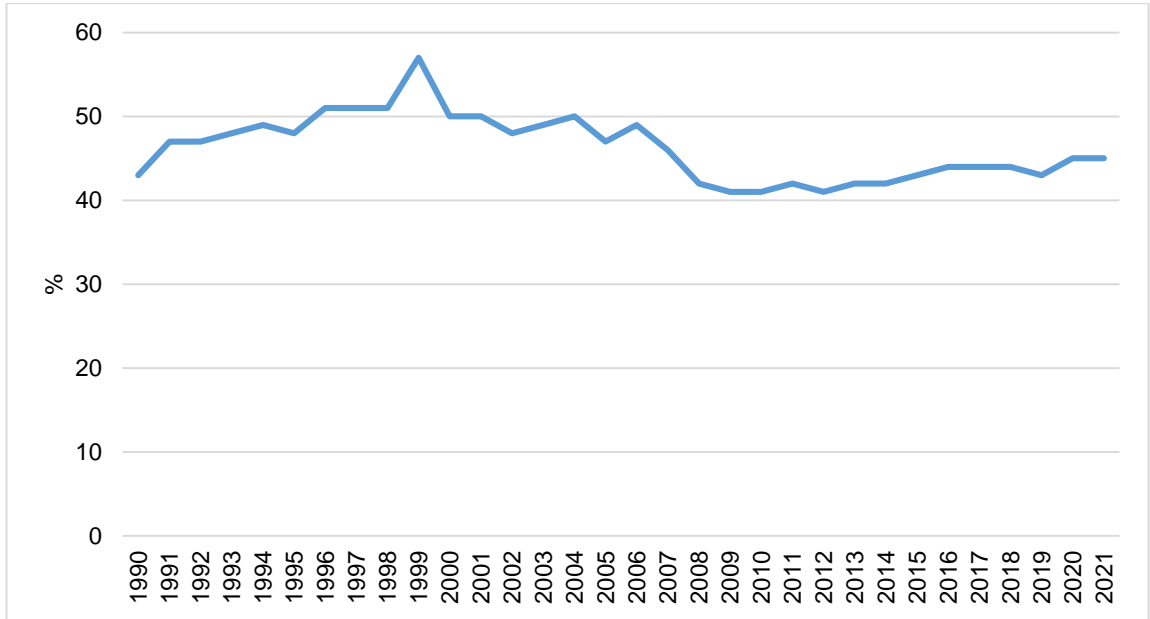
Grafik 35. Malezya'da İmalat Sanayi Katma Değerinin GSYH İçindeki Payı (1960-2022)



Kaynak: Dünya Bankası,2022

Yukarıdaki grafikte 1960-2022 yılları arasında Malezya'da imalat sanayisi katma değerinin GSYH içindeki payına yer verilmektedir. Grafik incelendiğinde 1999-2000 yıllarında bu oranının zirve yaptığı görülmektedir. Bu durum 1990'ların sonlarına doğru Malezya'nın Asya'nın önde gelen yeni sanayileşmiş ekonomilerinden biri haline gelmesi ile örtüşmektedir. 2022 yılı itibarıyla imalat sanayi katma değerinin GSYH içindeki payı %23'tür. Öte yandan Malezya'da katma değere göre imalat sanayi içerisinde orta ve yüksek teknolojili ürünlerin payı ise 2022 yılı itibarıyla %45 seviyesindedir (Dünya Bankası).

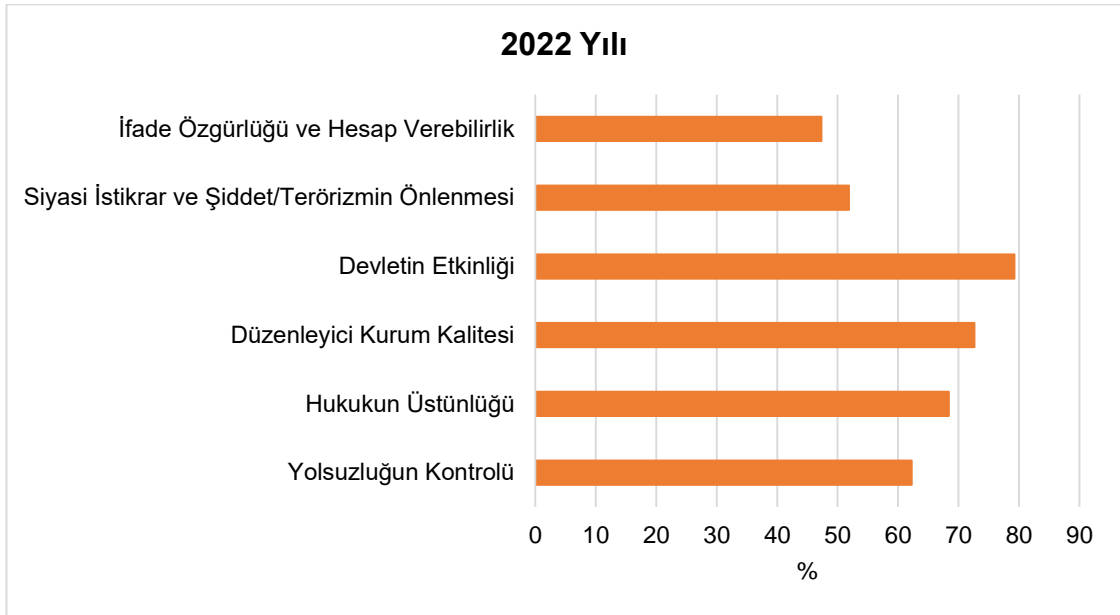
Grafik 36. Malezya'da Katma Değere Göre İmalat Sanayi İçerisinde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı (1990-2021)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

İmalat sanayi içerisinde orta ve yüksek teknolojili ürünlerin ortalama olarak %40 ila %50 bandında seyrettiği görülmektedir. Orta ve yüksek teknolojili ürünlerin imalat sanayi içerisinde ortalama payının %46 olduğu söylenebilir. Malezya'da imalat sanayisi katma değerinin GSYH içindeki payının gösterildiği grafik ile benzer şekilde 1999 yılında orta ve yüksek teknolojili ürünlerin imalat sanayisi içerisindeki payının zirve yaptığı ve %57 seviyesinde olduğu görülmektedir.

Malezya'da imalat sanayisi içinde orta ve yüksek teknolojili ürünlerin payının ortalama olarak %40 ila %50 arasında seyrettiği gözlemlenmektedir. Bu ürünlerin imalat sanayisi içindeki ortalama payının %46 olduğu ifade edilebilir. Grafik incelendiğinde 1999 yılında orta ve yüksek teknolojili ürünlerin imalat sanayisi içindeki payının zirve yaptığını ve %57 seviyesinde olduğunu göstermektedir. Bu durum, Malezya'nın imalat sanayisi katma değerinin GSYH içindeki payının gösterildiği grafikteki (Grafik 35) durum ile örtüşmektedir.

Grafik 37. Malezya'da Kurumsal Göstergeler

Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Malezya'da %79,25 oran ile devletin önemli ölçüde etkin olduğu görülmektedir. Öte yandan hukukun üstünlüğü, yolsuzluğun kontrolü ve düzenleyici kurum kalitesi endeksinde de yüksek oranlara sahip olduğu görülmektedir. Kurumsal göstergeler arasında en düşük oran %47,34 ile ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik göstergesi yer almaktadır.

3.4. ROMANYA

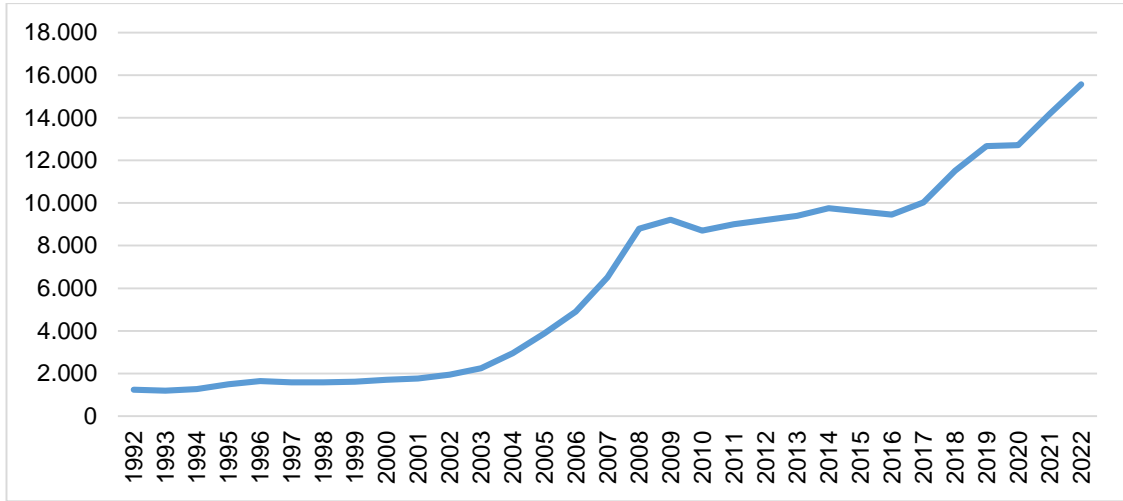
1878 yılında Osmanlı İmparatorluğu'ndan ayrılarak bağımsızlığını ilan eden Romanya, başlangıçta genellikle tarım sektörüne dayanan bir ekonomiye sahipti. I. Dünya Savaşı'nın sonrasında sanayileşme çabaları artmış olsa da, ekonominin temelini hala tarım oluşturuyordu. 1929'daki Büyük Buhran ise ekonomiyi olumsuz etkiledi. II. Dünya Savaşı'nın ardından 1947-1989 yılları arasında komünist rejim ile yönetilen Romanya'da ekonomi büyük ölçüde devlet kontrolünde ve merkezi planlamaya dayalı hale geldi. Sanayileşme çabaları ve tarım bu dönemin ana hatlarıydı. Ancak ekonomi verimsizlik, yolsuzluk ve kıtlıkla mücadele etti.

1989'daki komünist rejimin çöküşünden sonra serbest seçimler düzenleyerek çok partili demokratik bir sistem benimsemeye karar verdi. 1989'dan önce komünist rejim altında yönetilen Romanya, bu tarihten itibaren serbest piyasa ekonomisine geçiş yaparak Batı ile daha yakın ilişkiler kurmayı hedeflemiştir. Bu dönemde ekonomi özelleştirme, dış ticaretin serbestleştirilmesi ve piyasa reformları gibi adımlarla yeniden yapılandırıldı. Bu süreç, Romanya'nın demokratikleşme ve entegrasyon çabalarının bir sonucu olarak ortaya çıktı, bu da ülkenin uluslararası platformda daha aktif bir rol oynamasına olanak tanıdı.

1989'dan sonra Romanya'da tarım ve sanayi sektörleri küçülürken, hizmetler sektörünün payı arttı. Merkezi ekonomik planlamadan sonra geçen yaklaşık 40 yıllık dönemin ardından uzun bir geçiş süreci yaşayan Romanya'da 2000 yılından itibaren ekonomik gelişmeler hız kazandı. Bu süreçte, uygulanan reformlar kapsamında büyük çaplı özelleştirmeler gerçekleştirilerek enerji, maden ve sanayi sektörleri yeniden yapılandırıldı. Eski sanayi tesislerinin bazıları kapatılırken bazıları ise modernize edildi. Yeniden yapılanma sürecinde özellikle gıda, tekstil ve hafif sanayi makine üretim sektörlerine büyük bir önem verildi (Romanya Ülke Raporu).

2004 yılında NATO'ya, 2007 yılında ise Avrupa Birliği'ne üye olan Romanya'da yaşanan bu süreç, ekonomik entegrasyon ve reformları hızlandırdı. 2000'lerden başlayarak Romanya, hızlı ekonomik büyüme, yatırım çekme ve ekonomik çeşitlendirme çabalarıyla ön plana çıkmaktadır. Bugün Romanya, Avrupa Birliği'nin bir üyesi olarak entegre olmuş bir ekonomiye sahiptir.

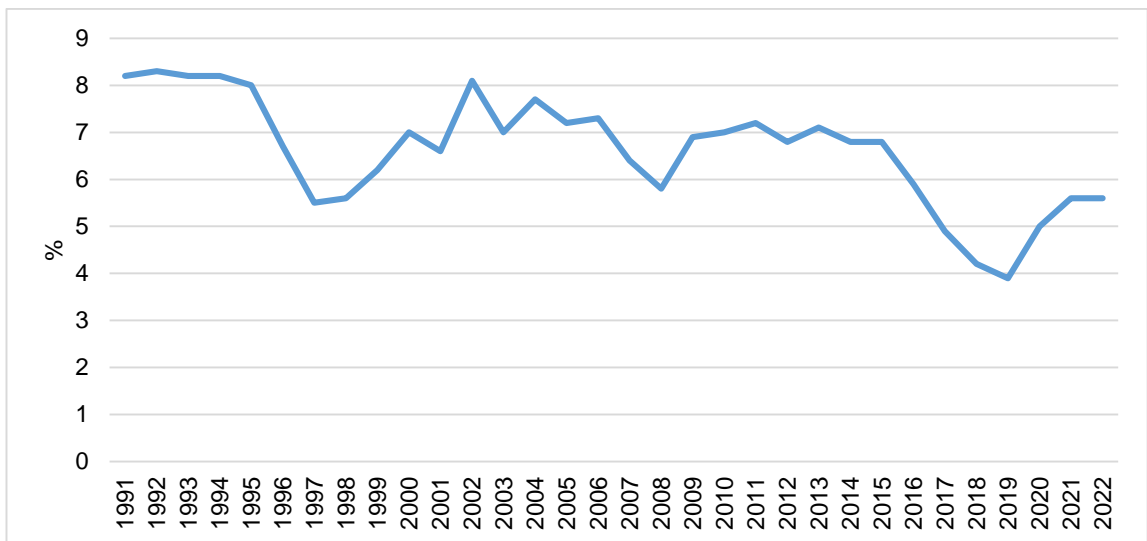
Grafik 38. Romanya'da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Geliri (1992-2022)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafikte Atlas yöntemine göre 1992-2022 yılları arasında Romanya'da kişi başına düşen gelire yer verilmektedir. 2006 yılında üst orta gelirli ülkeler arasına katılan Romanya, 2021'de kişi başına düşen gelir açısından 14.190 dolar seviyesine yükselerek yüksek gelirli ülkeler arasında yer almaktadır. 2022'de ise kişi başına düşen geliri 15.570 dolara yükselerek artış göstermiştir. Grafik incelendiğinde Romanya'nın gelir seviyesini artırarak orta gelir tuzağını aşmayı başardığı ve yüksek gelirli ülkeler kategorisine ulaştığı görülmektedir.

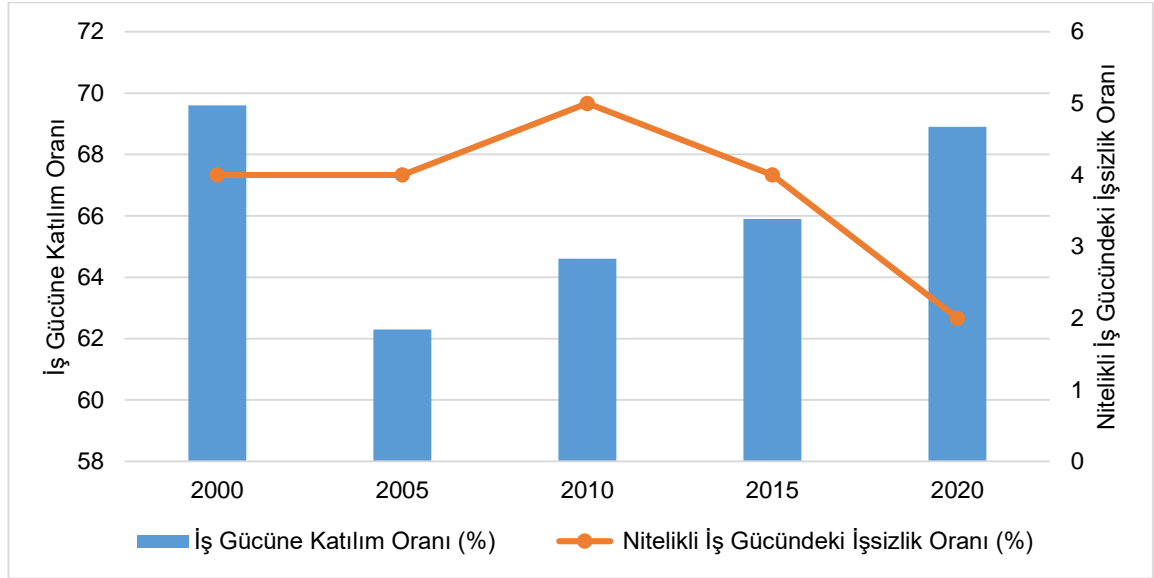
Grafik 39. Romanya'da 1991-2022 Dönemi İşsizlik Oranları



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

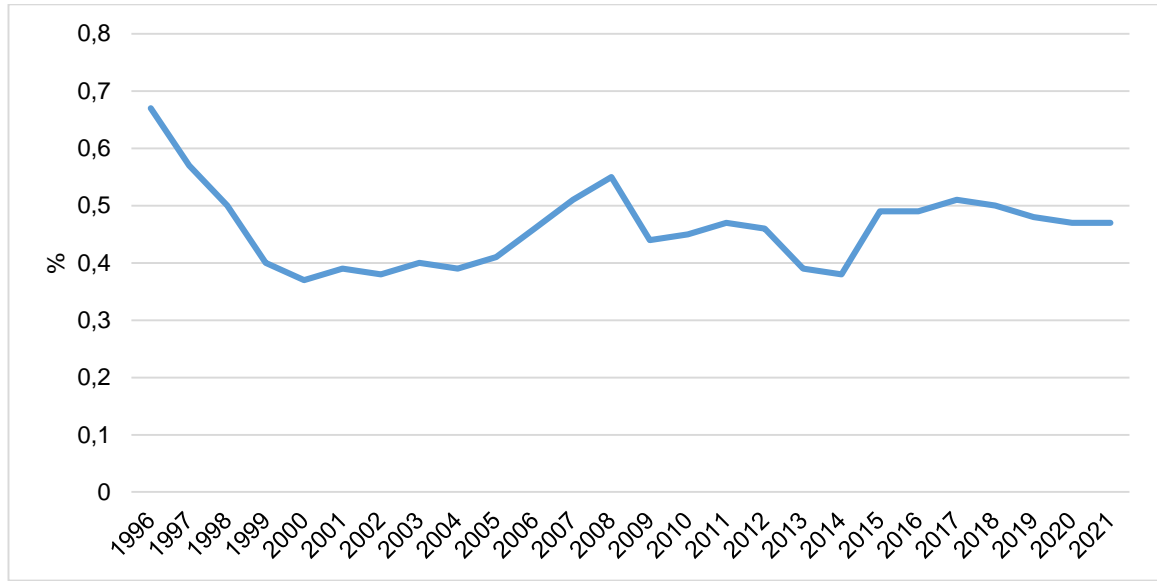
Grafik 39'da Romanya'da 1991-2022 dönemi işsizlik oranlarına yer verilmektedir. Romanya'da işsizlik oranının ortalama olarak %6,6 seviyesinde olduğu görülmektedir. 2022 yılında Romanya'da işsizlik oranı %5,6 olarak kaydedilmiştir.

Grafik 40. Romanya'da İş Gücü İstatistikleri



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

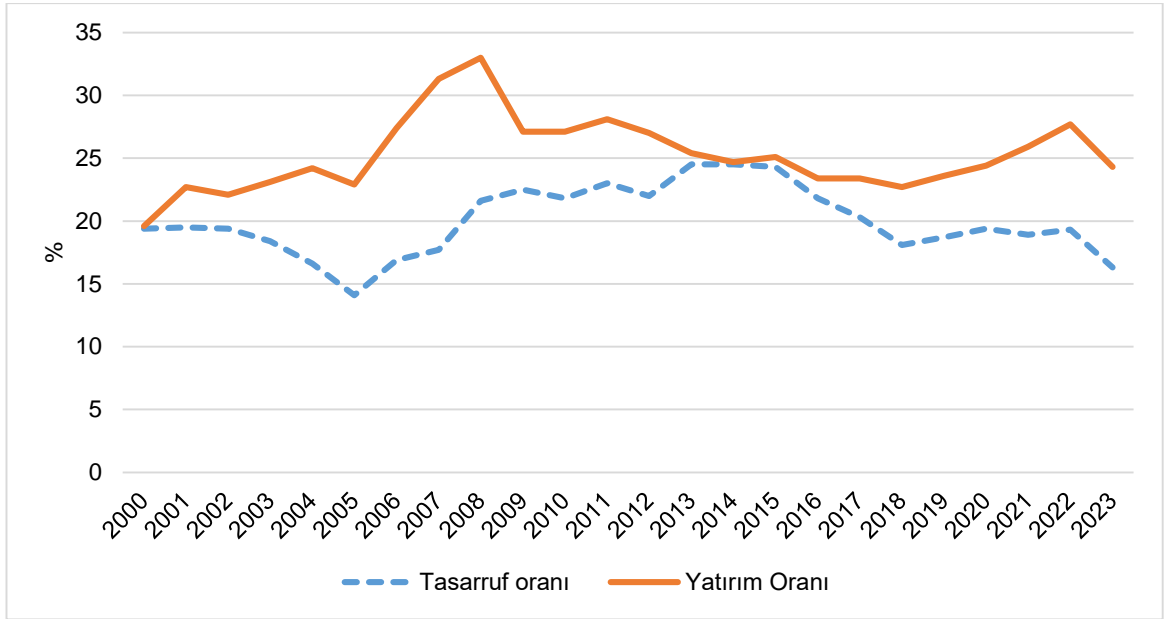
Yukarıdaki grafikte 2020 yılı itibarıyla Romanya'da iş gücüne katılım oranının %68,9 seviyesinde, nitelikli iş gücündeki işsizlik oranının ise %2 seviyesinde olduğu görülmektedir. İş gücüne katılım oranının genellikle %60 ila %65 arasında seyrettiği gözlemlenmektedir.

Grafik 41. Romanya'da Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ye Göre Payı (1996-2021)

Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Grafikte 1996-2021 yılları arasında Romanya'nın Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payına yer verilmektedir. Buna göre Romanya'nın Ar-ge harcamalarının GSYH içindeki ortalama payının yaklaşık olarak %0,5 olduğu görülmektedir. Romanya, %34,7 küresel inovasyon endeks değeri ile küresel inovasyon endeksi ülke sıralamasında kırk yedinci sırada yer almaktadır (Küresel İnovasyon Endeksi Raporu, 2023).

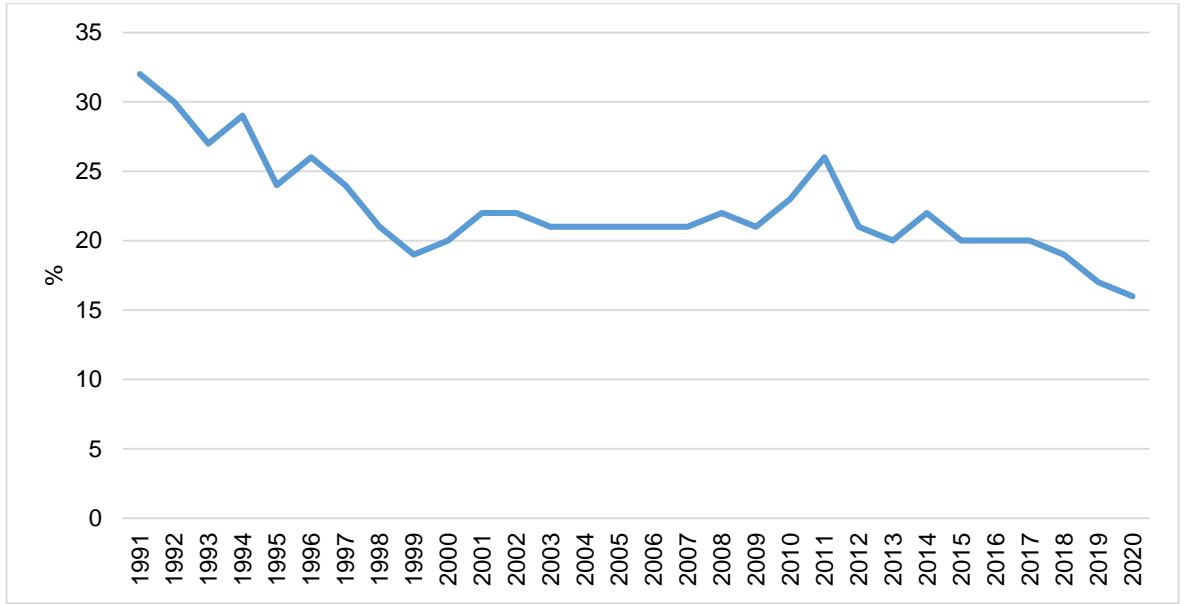
Grafik 42. Romanya'da Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH'ye Oranı (2000-2023)



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, IMF World Economic Outlook Database'den alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Romanya'da 2000-2023 yılları arasındaki ulusal tasarrufların ve yatırımların GSYH'ye oranı incelendiğinde genel olarak yatırım düzeyinin tasarruf düzeyinin üzerinde olduğu görülmektedir. Dolayısıyla Romanya'da tasarruf açığı olduğu söylenebilir.

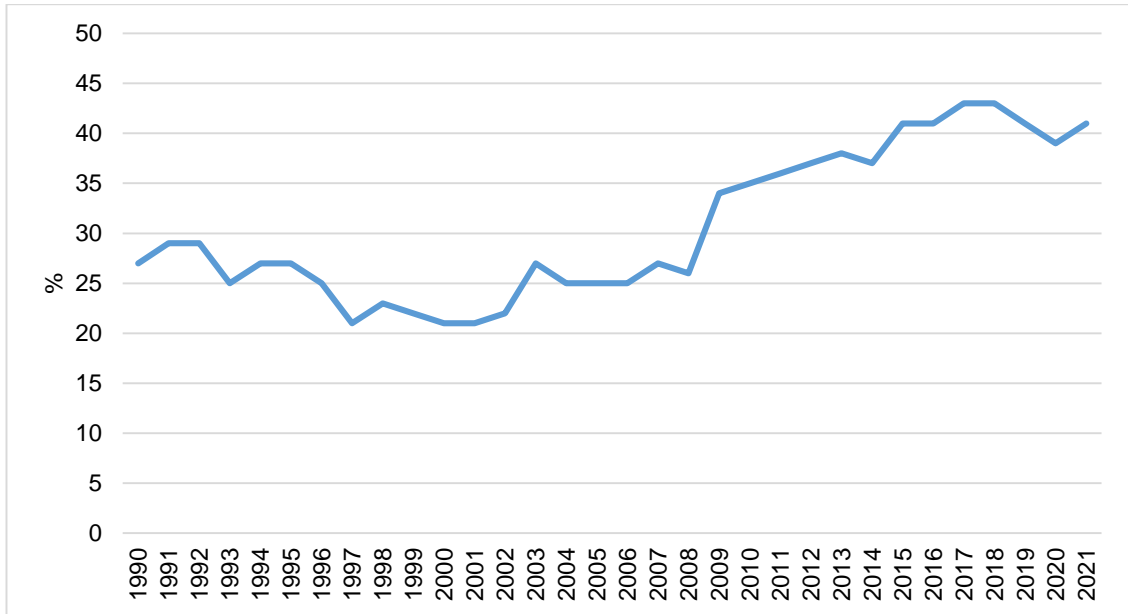
Grafik 43. Romanya'da İmalat Sanayi Katma Değerinin GSYH İçindeki Payı (1991-2020)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Romanya'da imalat sanayi üretimin zaman içerisinde azaldığı gözlemlenmektedir. 1991 yılında imalat sanayi üretiminin GSYH içindeki payı %32 seviyesinde iken 2020 yılına gelindiğinde bu oranın yarı yarıya azaldığı ve %16 seviyesine düştüğü görülmektedir.

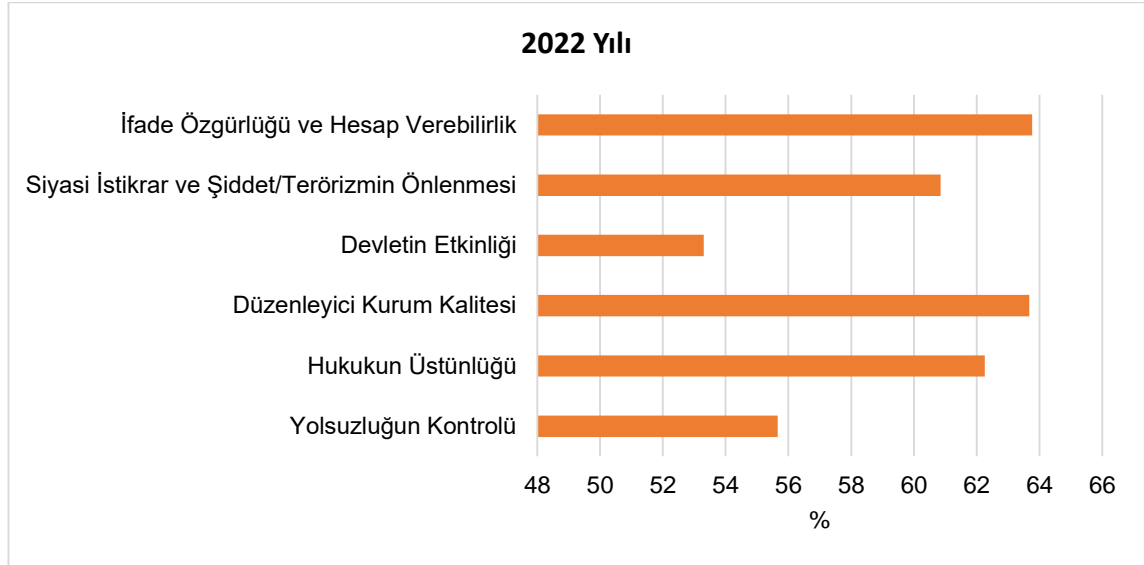
Grafik 44. Romanya'da Katma Değere Göre İmalat Sanayi İçerisinde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı (1990-2021)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Romanya'da, imalat sektöründe orta ve yüksek teknoloji ürünlerinin üretimi, %20 ile %40 arasında değişim göstermektedir. Ancak, 2021'de bu oranın %41'e yükseldiği gözlemlenmiştir.

Grafik 45. Romanya'da Kurumsal Göstergeler



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Romanya'da 2022 yılı itibarıyla kurumsal göstergeler incelendiğinde ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik göstergesinin %63,77 ile en yüksek değere sahip olduğu görülmektedir. Bu sıralamayı düzenleyici kurum kalitesi, siyasi istikrar ve şiddet/terörizmin önlenmesi, hukukun üstünlüğü, yolsuzluğun kontrolü ve devletin etkinliği göstergesi takip etmektedir.

3.5. JAPONYA

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından başlayan yeniden yapılanma sürecinde Japonya, dünyanın önde gelen ekonomilerinden biri haline gelmiştir. II. Dünya Savaşı'nın ardından, ülke istikrarlı bir siyasi iktidar, "Keiretsu" olarak bilinen büyük şirket grupları ve etkili bir bürokrasi tarafından yönetilmiştir. Keiretsular, kendi iç yapılarında oluşturdukları finansal kurumlar aracılığıyla avantajlı koşullarla temin etmiş ve hükümet ile bürokrasinin rehberliği ve koruması altında hızla büyüyerek birçok endüstriyel sektörde uluslararası alanda öne çıkmayı başarmıştır. Bu sayede bu üç ana güç merkezi arasındaki işbirliği, savaş sonrası

dönemde önemli ekonomik ve endüstriyel başarılar elde etmesini sağlayarak ülkeyi güçlü bir oyuncu haline getirmiştir.

"Yüksek Büyüme Dönemi" olarak adlandırılan 1954-1973 yılları arasındaki dönemde dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biri haline gelen Japon ekonomisi, ortalama reel olarak %9,5'lik bir büyüme sağlamıştır. Bu dönemde yüksek bir büyüme ivmesi gösteren Japonya, otomotiv, elektronik, teknoloji ve diğer endüstrilerde küresel pazarda rekabet edebilir hale gelmiştir.

Ancak zamanla devlet ve bürokrasinin koruması altında olan Keiretsular, ekonomide giderek artan bir yük haline gelen karar alma süreçlerinde piyasa dinamiklerinden uzaklaşarak keyfi davranışlar sergilemeye başlamışlardır. Grup içindeki bankalardan keyfi olarak istenilen miktarda kredi alınması, ekonomik kaynakların verimli olmayan projelere yönlendirilmesine ve büyük bir kısmı batık krediler ile sonuçlanan riskli borçlanmalara sebep olmuştur. Bu süreç, kağıt üzerinde teminat olarak gösterilen arazi ve gayrimenkul fiyatlarında suni bir artışa sebep olmuştur. Bu durum, ekonomik temellerden ziyade kağıt üzerindeki değerlere odaklanmalarına ve riskli borçlanmaların bir sonucu olarak finansal dengenin bozulmasına yol açtı (Ateş, 2003).

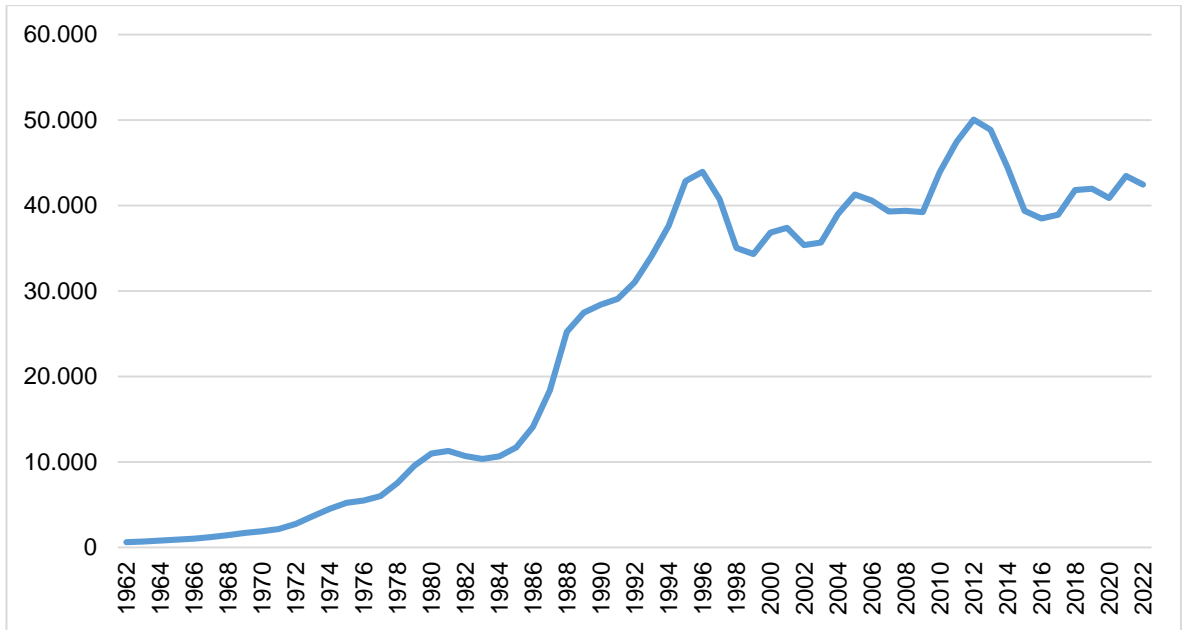
Bu dönemde yaşanan olağanüstü hisse senedi ve gayrimenkul fiyat artışları, "bubble" olarak adlandırılan ve dünya ekonomi tarihine geçen bir durumu ortaya çıkarmıştır. 1970'li yılların başından itibaren giderek yükselen hisse senedi ve gayrimenkul fiyatları, Bubble döneminde olağanüstü seviyelere ulaşmıştır. Bu aşırı fiyat artışlarının temel nedenlerinden biri, Japonya'nın para birimi olan Japon Yeni'nin (JPY) aşırı değerlenmesidir. Savaş sonrasında belirlenen düşük USD/JPY kuru, Japon ihraç ürünleri için rekabet avantajı sağlamıştır. 1980'lerin başında JPY'nin değer kazanmasıyla birlikte, ABD'nin büyük dış ticaret açıkları ortaya çıkmış ve ABD'nin, özellikle Japon yeninin değerlenmesini sağlamak amacıyla 1985 yılında Plaza Anlaşması'nı yapmasına neden olmuştur. Plaza Anlaşması, ABD'nin büyük dış ticaret açıkları verdiği Japonya ve Almanya'ya karşı çözüm bulmak amacıyla düzenlenen bir zirvedir. Bu anlaşma JPY'nin değerlenme sürecini hızlandırmıştır. Ancak bu hızlı değerlenme, özellikle

gayrimenkul ve hisse senedi piyasalarında aşırı yükselmeye neden olmuştur (Ticaret Bakanlığı Japonya Ülke Profili, 2023).

Bubble dönemi, 1989 Aralık ayında Nikkei Endeksi'nin tarihi zirveye ulaşması ve Tokyo'nun gayrimenkul değerinin tüm ABD'yi geçmesiyle doruğa ulaşmıştır. Ancak, bu dönemdeki fiyatlar yapay bir şekilde şişerek kalıcı olamayacak şekilde artmıştır. 1990 yılında, bu balon dönemi sona ermiş ve hem gayrimenkul hem de hisse senedi fiyatlarında ciddi bir düşüş yaşanarak Japon ekonomisi uzun süreli bir durgunluğa girmiştir. Nikkei Endeksi yaklaşık 20 yıl boyunca değer kaybetmiş ve gayrimenkul fiyatları önemli ölçüde düşmüştür. Bu dönemde, uzun bir deflasyon süreci yaşanmış ve geleceğe dair güvensizlik nedeniyle toplumdaki tüketim eğilimi azalmış ve tasarruflar artmıştır. Bu eğilim, fiyatların düşmesine ve sonuç olarak ekonomik durgunluğa yol açmıştır. Ayrıca, balon gibi şişmiş yüksek ekonomik büyüme yerini düşük büyüme oranlarına bırakmıştır. Bugün, Japonya hala dünya ekonomisinin önemli bir oyuncusu olup söz konusu zorlukların yanı sıra yaşlanan nüfusu nedeni ile demografik sorunlar ile karşı karşıyadır. Azalan doğum oranları ve artan ortalama yaşam süresi, Japon toplumunu giderek yaşlanan bir demografiye doğru yönlendirmektedir. Gelecekte bu eğilimlerin devam etmesi durumunda, çalışmayan nüfusun çalışan nüfusa oranı işgücü piyasası bakımından endişe yaratmaktadır.

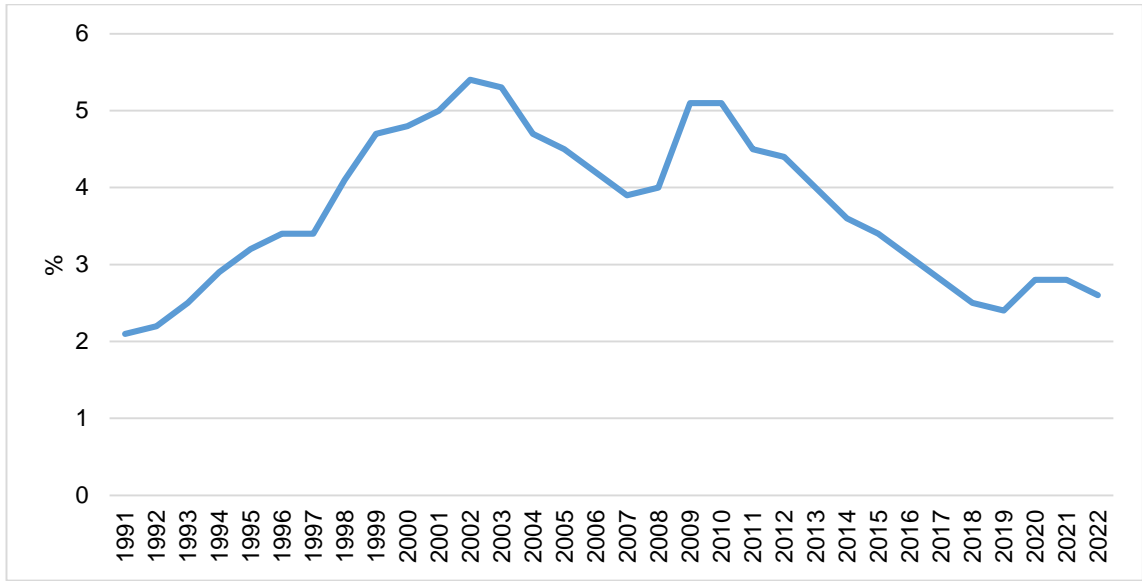
Öte yandan Japonya, diğer gelişmiş ülkeler arasında en yüksek kamu borcu oranına sahip olan ülkedir. 2021'de, merkezi yönetim borcunun GSYH'ye oranı yaklaşık olarak %217'dir. Bu durumun temel nedenlerinden biri, Bubble ekonomisinin çöküşüyle başlayan ekonomik durgunluğun hafifletilmesi için Japonya hükümetinin 1990'lı yıllardan bu yana uyguladığı "ekonomik paketler" politikasıdır. Ancak, bu paketlerin çoğu, ekonomik verimliliğe odaklanmaktan ziyade genellikle iktidar partilerinin popülist projelerine yönelik harcanmıştır. Bu harcamalar, devletin büyük ölçüde borçlanmasına sebep olmuştur (Ateş, 2023).

Grafik 46. Japonya'da Atlas Yöntemine Göre Kişi Başına Düşen Gelir (1962-2022)



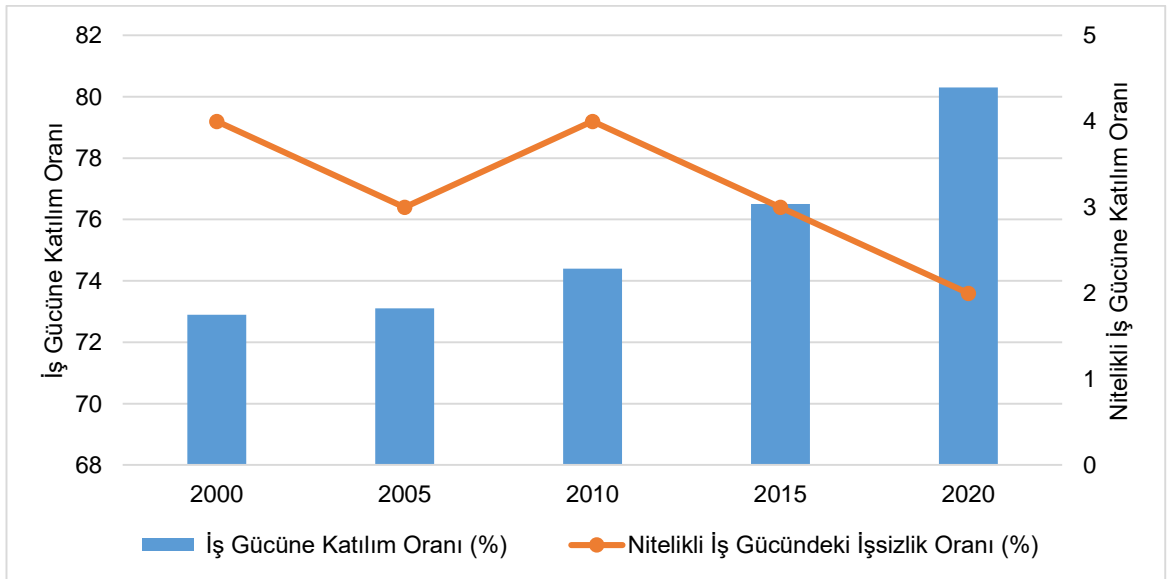
Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Japonya, orta gelir düzeyinde bulunduğu süre içinde orta gelir tuzağına takılmadan yüksek gelir düzeyine ulaşan ülkeler arasında yer almaktadır. 1962 yılında KBMG'si 610 dolar olan Japonya'nın 2022 yılında KBMG'si 42.440 dolardır. 1967 yılında alt orta gelir seviyesinde olan Japonya, 1974 yılında üst orta gelir seviyesine yükselmiş ve ardından 12 yıl boyunca üst-orta gelir grubunda yer alarak 1986 yılında yüksek gelir düzeyine ulaşmıştır.

Grafik 47. Japonya'da İşsizlik Oranları (1991-2022)

Kaynak: Dünya Bankası, 2022ç

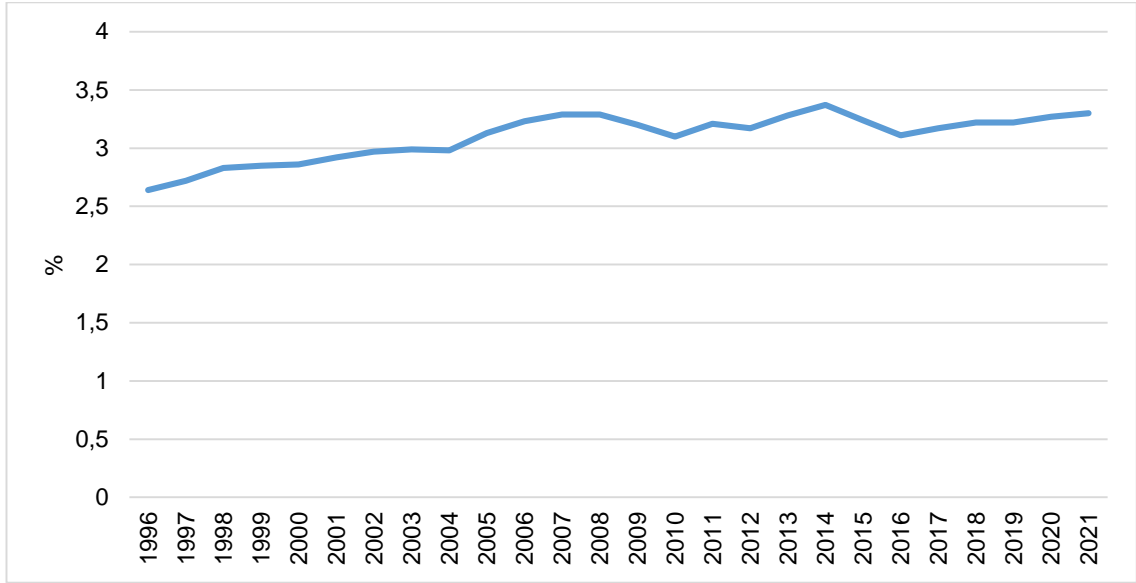
Japonya'da işsizlik oranlarının 2010 yılından itibaren düşme eğiliminde olduğu gözlemlenmektedir. Şu anda Japonya'da işsizlik oranının tam istihdam seviyesine yakın olduğu ve tarihsel olarak en düşük seviyelerinden biri olan yaklaşık %2,6 civarında seyrettiği görülmektedir (Ticaret Bakanlığı Japonya Ülke Profili, 2023).

Grafik 48. Japonya'da İş Gücü İstatistikleri

Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Orta gelir tuzağına takılmadan yüksek gelir düzeyine ulaşmış olan Japonya'da, 2020 itibarıyla iş gücüne katılım oranı %80,3'tür. Öte yandan Japonya'da nitelikli iş gücündeki işsizlik oranı ise 2020 yılında %2 seviyesinde olduğu görülmektedir.

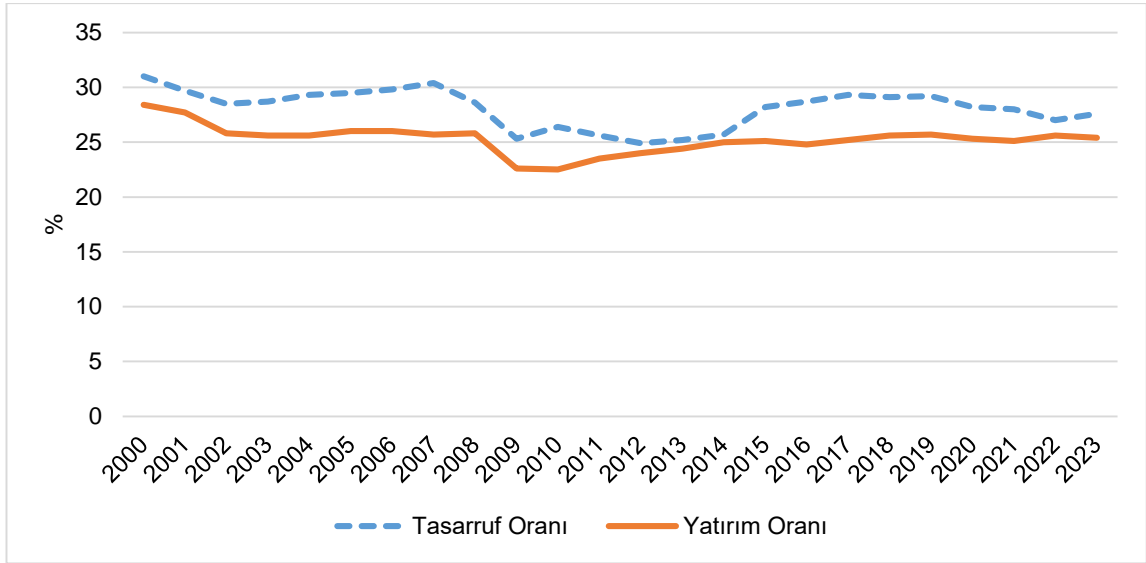
Grafik 49. Japonya'da Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ye Göre Payı (1996-2021)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

1996-2021 döneminde Japonya'nın Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payı genellikle %2,5 ile %3,5 arasında değiştiği gözlemlenmiştir. 2021'de bu oran %3,3 olarak gerçekleşmiştir. Bu, yüksek gelirli ülkelerin ortalama Ar-Ge harcamaları oranı olan %2,94 ile OECD ülkelerinin %3,01 ortalamasının üstünde bir performans sergilendiğini göstermektedir. Bu durum, Japonya'nın Ar-Ge harcamalarında dünya sıralamasında önde gelen bir konumda olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca Japonya, 2023 yılı itibarıyla %54,6 küresel inovasyon endeksi değeriyle dünya genelinde on üçüncü sırada yer almaktadır.

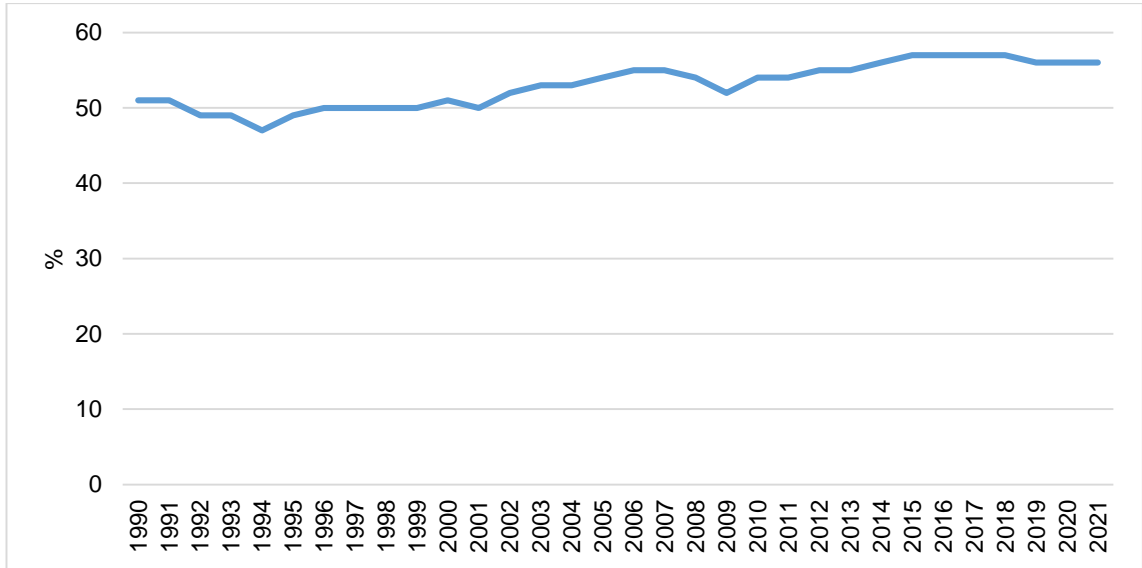
Grafik 50. Japonya’da Ulusal Tasarruflarının ve Yatırımlarının GSYH’ye Oranı (2000-2023)



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, IMF World Economic Outlook Database’den alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Japonya’da tasarruf oranlarının yatırım oranlarından fazla olduğu görülmektedir. Bu durumun temelinde toplumun ekonomik yapıya duyduğu güvenin zedelenmesi ve geleceğe dair endişelerin artması yer almaktadır. Bu faktörler, halkın tüketim alışkanlıklarını kısmasına ve tasarrufa daha fazla önem vermesine yol açmaktadır.

Grafik 51. Japonya’da Katma Değere Göre İmalat Sanayi İçerisinde Orta ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı (1990-2021)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Japonya'da, imalat sanayinin GSYH içindeki payının 2022 yılı itibarıyla %20 seviyesinde olduğu bilinmektedir. İmalat sanayisi içerisinde orta ve yüksek teknolojili ürünlerin üretim payının ise genellikle %50 ila %60 arasında değiştiği gözlemlenmektedir. 2021'de bu oran %56 olarak kaydedilmiştir. Bu durum, Japonya'nın imalat sektöründe orta ve yüksek teknolojili ürünlerin üretiminde birçok yüksek gelirli ülkeyi geride bıraktığını göstermektedir.

Grafik 52. Japonya’da Kurumsal Göstergeler



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Japonya'da kurumsal gösterge endeksleri değerlendirildiğinde, 6 farklı değişken açısından başarılı bir yönetimin izlendiği gözlemlenmektedir. Bu endeksler, 0 ile 100 arasında bir puan alır ve 100 puan en yüksek/başarılı değeri temsil eder. İfade özgürlüğü ve hesap verebilirlik göstergesi hariç tutulduğunda, diğer endekslerin ortalama olarak %90 ila %100 aralığında olduğu gözlenmiştir. Bu oranlar, Japonya'nın yüksek gelirli ülkelerle kıyaslandığında oldukça önde olduğunu göstermektedir.

4. BÖLÜM ORTA GELİR TUZAĞI ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN GENEL GÖRÜNÜMÜ

Orta gelir tuzağı, bir ekonominin gelişme sürecinde kritik bir aşamayı ifade eder ve bu nedenle orta gelirli ülkelerin gelişim sürecinde tuzağa düşüp düşmediğini belirlemek son derece önemlidir. Orta gelir tuzağı olgusu, sadece gelire yönelik nicel bir durum değil, aynı zamanda ülkelerin sosyo-kültürel yapıda gerçekleştirmesi gereken derinlemesine dönüşümleri de içerir. Türkiye'nin orta gelirli ülkeler arasında konumlanması nedeniyle bu konu, Türkiye için de kritik önem taşımaktadır. Bu bağlamda, Türkiye'de orta gelir tuzağı kavramı, ekonomik, mali, sosyal ve kurumsal göstergeler açısından incelenmeden önce Türkiye'nin ekonomik geçmişine dair bir bakış açısı sunmak uygun olacaktır.

4.1. TÜRKİYE EKONOMİSİ TARİHİ

Cumhuriyet'in kuruluş yılları, ekonomik liberalizmin deneyimlendiği bir geçiş dönemi olup reform hareketlerinin ön planda olduğu bir geçiş sürecini içermektedir. Bu bağlamda 1923-1929 dönemi, ulusal ekonominin temellerinin atıldığı bir zaman dilimi olarak görülmektedir. İzmir İktisat Kongresi, ulusal ekonominin kuruluşunda temel adımların atıldığı bir başlangıç noktası olarak kabul edilmektedir (Doğan, 2015).

İzmir İktisat Kongresi, çiftçi, tüccar, sanayici ve işçi temsilcilerinden oluşan 1135 temsilcinin katılımıyla gerçekleşmiş olup Türkiye ekonomisinin rotası belirlenerek özel sektör odaklı ve piyasa ekonomisine dayalı bir kalkınma modeli hedeflenmiştir. Kongre boyunca kalkınmayı destekleyen, yerli ve yabancı sermayeyi teşvik eden, ekonomik kontrolün milli unsurlara geçişini kolaylaştıran ve ılımlı bir korumacılığı öngören tezler öne çıkmıştı. Bu kapsamda alınan kararlar arasında; ulusal sanayinin gelişimi için özel tedbirler alınması, yerli ürünlerin taşımacılık maliyetlerinde indirim yapılması, sanayicilere kredi sağlanması, devletin özel sektörün üstlenemediği yatırımları üstlenmesi ve uygun bir vergi düzenlemesiyle aşar vergisinin kaldırılması gibi önemli kararlar yer almaktadır (Doğan, 2015).

Öte yandan 24 Temmuz 1923 tarihinde imzalanan Lozan Barış Antlaşması, 1923-1929 döneminde hem siyasi hem de ekonomik açıdan önemli sonuçlara yol açan bir diğer önemli gelişmedir.

Lozan Antlaşması'yla birlikte kapitülasyonların sona erdirilmesi kararlaştırıldı ve gümrük tarifeleri, 1929'a kadar olan beş yıllık dönem boyunca 1916 yılındaki seviyede sabitlendi. Bu önlem, yerli sanayinin yüksek gümrük vergilerinden olumsuz etkilenmesini engelledi. Ayrıca, Osmanlı'dan miras kalan dış borçların bir kısmı ise Türkiye'ye devredildi.

1923-1929 dönemi genellikle liberal ekonomik yaklaşımın hâkim olduğu bir dönem olarak kabul edilmektedir. Bu süreçte devlet müdahalesi minimum seviyede tutulmuş ve ekonomi büyük ölçüde serbest piyasa prensiplerine dayanmıştır. Bu dönem tam anlamıyla liberal bir uygulamadan ziyade, devletin ekonomiye müdahalesinin azaldığı ve özel sektörün önemli bir rol üstlendiği, ancak özel sektörün eksik veya yetersiz kaldığı alanlarda devlet müdahalesinin ön plana çıktığı bir dönem olarak nitelendirilmektedir. Bu nedenle, 1923-1929 dönemi liberal ekonomik politikaların hâkim olduğu ancak tam olarak liberalizm ile uyuşmayan karma bir ekonomik modelin uygulandığı geçiş dönemi olarak tanımlanabilir (Doğan, 2015).

Kuruluş döneminde, sanayileşme genellikle özel sektör tarafından teşvik edilmiş ve sermaye birikimine sahip yerli bir girişimci sınıf oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu dönemde, demiryolu ve karayolu altyapısının hızlı bir şekilde devlet tarafından inşa edilerek ürünlerin pazarlara kolayca ulaştırılması ve böylece elde edilen ticari kazançların sanayi için sermaye birikimine yönlendirilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca, yerli ürünlerin teşvik edilmesi, sanayicilere düşük maliyetli devlet arazilerinin tahsisi, makine-hammadde-teçhizat ithalatında ve vergilerde bazı muafiyetlerin sağlanması gibi uygulamalarla sanayinin geliştirilmesi hedeflenmiştir (Memiş, 2020). Bununla birlikte genişletici para ve maliye politikası, borçlanma gibi politikalardan kaçınılarak denk bütçe ve istikrarlı bir para politikası izlenmiştir.

1929'da Amerika Birleşik Devletleri'nde başlayan ve dünya çapında etkileri hissedilen Büyük Buhran, tarım ürünlerinin fiyatlarının hızla düşmesine neden

olarak Türkiye'nin tarıma dayalı ihracat ekonomisine büyük zarar vermiştir. Bu durum Türkiye'nin ekonomik açıdan politika değişikliğine gitmesine yol açmıştır. Çünkü 1923-1929 döneminde alınan tüm tedbirlere ve benimsenen politikalara rağmen sanayi sektörünün beklenen düzeyde gelişmemesi ve özel sektörün öncü rol oynayamaması Türkiye'de ekonomik dinamiklerin istenilen şekilde gelişmediğini gösteriyordu. Aynı zamanda, dünya genelinde devletin ekonomiye müdahale etmediği ve serbest piyasa ekonomisinin hakim olduğu Klasik İktisat Teorisi'nin 1929 ekonomik krizinde çözüm sunamaması da bu süreci etkiledi. Öte yandan Rusya'da 1917 Devrimi sonrası uygulanan planlı ekonominin olumlu sonuçlar vermesi, Türkiye'nin ekonomi politikalarında değişiklik yapma ihtiyacını ortaya çıkardı. Bu faktörlerin bir araya gelmesi, uygulanan liberal politikaların sorgulanmasına neden olarak Türkiye'de devlet müdahalesinin ve planlı sanayileşmenin ön planda olduğu yeni bir ekonomi politikasının benimsenmesine yol açtı. Bu yeni politika yaklaşımıyla birlikte, devlet öncülüğünde planlı ekonomik büyüme ve sanayileşmeye odaklanan bir yol izlemeye başladı (Memiş, 2020).

Özel sektörün yeterince gelişmemesi ve sanayi sektöründe gerekli yatırımların yapılamaması, devletin yatırımları üstlenmek zorunda kalmasına neden olmuş ve bu durum 1923-1929 dönemi sonrasında devletçi politikalara geçişte önemli bir rol oynamıştır. Liberal politikaların beklenen başarıyı getirmemesi, devlet müdahalesi ve korumacılık unsurlarını içeren devletçi politikaların gündeme gelmesine yol açmıştır. 1930-1939 dönemiyle birlikte, devletçi sanayileşme politikaları öne çıkarak Türkiye ekonomisinde ilk planlı dönem başlamıştır. Dolayısıyla bu dönemde ekonomik ve sosyal gelişmeyi gerçekleştirmenin tek yolu olarak görülen sanayileşme stratejisine yönelik olarak Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı ile İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı uygulanmıştır (Doğan, 2015).

İkinci Dünya Savaşı'nın başlamasıyla birlikte Türkiye, tarafsızlık politikası sürdürdüğü için savaşın doğrudan bir tarafı olmasa da savaş ekonomisinin neden olduğu olumsuz koşullardan oldukça etkilenmiştir. Türkiye gibi tarafsız ülkeler dahi, savaşın neden olduğu ticaret kesintileri ve ekonomik belirsizliklerden etkilenmiştir. Özellikle ihracata dayalı ekonomisi olan Türkiye, savaşın sebep olduğu ticaret kesintileriyle karşı karşıya kalmıştır. Bununla birlikte olası bir savaş tehdidine karşı önlem almak amacıyla, aktif işgücünü oluşturan genç nüfus

askere alınmış ve askeri harcamalarda önemli bir artış meydana gelmiştir. Buna bağlı olarak bu dönemde ilk kez hükümet tarafından devlet masraflarını karşılamak için borçlanma yoluna gidilerek yabancı yardım kabul edilmiştir. 1940-1945 döneminde sanayileşme stratejisine yönelik uygulanan politikalar neredeyse durdurulmuş ve özel sektör yatırımları izne bağlanmıştır. Savaşın olumsuz etkileri özellikle henüz iyi örgütlenememiş zayıf yapıdaki üretim sektöründe kendini göstermiş ve üretimde ciddi düşüş yaşanmıştır. Üretimdeki azalma, ithalattaki azalış, aşırı korumacı politikalar ve uluslararası izolasyon, Türkiye'yi dış dünyadan soyutlamış ve ekonomik alanda belirgin bir devlet müdahalesini gerektirmiştir. Buna bağlı olarak azalan toplam arza karşılık toplam talepte yaşanan artışlar enflasyonist baskıya neden olmuştur. Bu durum, devletin ekonomide daha katı bir rol üstlenmesine ve devletçi politikaların sürdürülmesine yol açmıştır. Bu koşullar altında, savaşın olumsuz etkilerini hafifletmek adına çeşitli tedbirler alınarak 1940 öncesi ekonominin temel hedefi olan sanayileşme yerine enflasyonu azaltmaya yönelik kısa vadeli uygulamalar öncelik kazanmıştır. Cumhuriyet'in kuruluşundan itibaren yaşanan kriz veya ekonomik durgunluk dönemleri içinde en şiddetlisi, 1940-1945 yılları arasında İkinci Dünya Savaşı'nın etkisiyle meydana gelen krizdir. Bu dönemde milli gelir belirgin şekilde azalırken, savaşın yol açtığı harcamaların artması bütçe açığını beraberinde getirmiştir (Memiş, 2020).

1945-1950 dönemi, pek çok ülkenin ekonomik ve sosyal zorlukları aşmaya çalıştığı, uluslararası ilişkilerin yeniden yapılandığı bir süreç olarak değerlendirilir. Bu dönem, ülkelerin savaş sonrası toparlanma sürecine girdiği, ekonomik ve siyasi dengelerin yeniden belirlendiği bir dönem olarak nitelendirilmektedir. II. Dünya Savaşı'nın sona ermesiyle Türkiye, 1950 yılına kadar sürececek bir iyileşme ve toparlanma sürecine girdi. Ancak, ABD ve Sovyetler Birliği liderliğindeki iki kutuplu dünya düzeninin başlamasıyla birlikte, Sovyetler Birliği'nin Türkiye'ye yönelik baskısı savaş sonrasında da devam etmiştir. Bu durum, Türkiye'nin savunma harcamalarına önemli ölçüde kaynak ayırmasına ve ciddi ekonomik kayıplara neden oldu. Türkiye'nin yaşadığı ekonomik zorlukları aşmak için kaynak arayışına girmesi ve Sovyet Rusya tehdidine karşı müttefik arayışına yönelmesi ABD ile Türkiye'nin yakınlaşmasına neden oldu. Bu durumun temel nedenleri

arasında ise ABD'nin Sovyet Rusya'nın ekonomik ve siyasi politikalarından rahatsız olması ve Türkiye'yi strateji bir konumda görmesi yer almaktadır. Bu kapsamda 1947 yılında Dünya Bankası ve IMF'ye olan Türkiye, Truman Doktrini ve Marshall Yardımı ile başlayan süreçle birlikte liberal politikalara geçiş sürecine girdi (Memiş, 2020).

1950'de Demokrat Parti'nin iktidara gelmesiyle Türkiye, çok partili hayata ilk adımını atmıştır. Demokrat Parti döneminde, önceki katı devletçilik politikalarından vazgeçilerek ekonomik ve siyasi olarak liberal bir yaklaşıma geçildi. Özel sektörün teşvikine öncelik verilirken, ABD ile uyumlu politikalar izlendi. Bu dönemde kamu harcamalarının azaltılması hedeflenmiş olmasına rağmen, milli gelir içindeki kamu harcamalarının payında belirgin bir düşüş olmamıştır. Bu dönemin temel ekonomi politikası, ekonomik liberalizmi benimseyerek serbest girişimcilik ve piyasa ekonomisini teşvik etmek üzerine kurulmuştur. Yatırımlarda artış sağlanması, denk bütçe hedeflenmesi, üretim süreçlerinin bürokrasiden arındırılması ve bütçeden ayrılan yatırım payının geri kalan kısmının üretime yönlendirilerek özel sermayenin teşvik edilmesi ve hem yerli hem de yabancı sermayenin ülkeye çekilmesi, 1950'de benimsenen liberal politikaların temelini oluşturmuştur. II. Dünya Savaşı'nda uygulanan savaş ekonomisi politikalarının neticeleri ve olumlu dış ticaret şartları doğrultusunda elde edilen önemli döviz ve altın rezervleri sayesinde 1953'e kadar liberal bir dış ticaret ve endüstrileşme stratejisi yürütülmüştür. Ayrıca, altyapı yatırımlarına önem verilerek ulaştırma ve sulama yatırımları ile tarımsal destekleme politikaları uygulanmıştır. Dolayısıyla bu dönemde sanayileşme ile birlikte tarım sektörünün gelişimine de önem verilerek tarım sektörünün güçlenmesi sağlanmıştır (Doğan, 2015).

Türkiye, liberal ve genişletici ekonomi politikalarının 1953'e kadar uygulanmasıyla birlikte, Kore Savaşı'nın neden olduğu hammadde fiyatlarının artışı ve Amerika'dan gelen dış yardımlar gibi bir dizi olumlu etkiden faydalanarak yüksek bir büyüme oranına ulaşmıştır. Ancak, 1950'de liberalleşme politikalarının ön plana çıkmasıyla birlikte Türkiye, daha fazla dış ticarete açılmış ve dışa bağımlılık süreci de bu dönemde başlamıştır. Bu durum, 1953'e kadar devam eden liberal

politikaların etkisiyle ithalatın hızlanması ve sonuç olarak Türkiye'nin ithalata bağımlı bir ekonomi haline gelmesine yol açmıştır. 1954 yılında Kore Savaşı'nın sona ermesiyle birlikte Türkiye'nin ihracatında önemli bir bileşen olan tarım ürünlerine olan talebin ve bu talebe bağlı olarak fiyatların düşmesine neden oldu. Bu durum, ithalat harcamalarının artması ve ihracat gelirlerinin düşmesi, döviz sıkıntısını en üst düzeye çıkararak bir döviz darboğazına yol açtı. Bu gelişme, 1950-1960 döneminin ikinci yarısında Türkiye'yi kaçınılmaz bir ekonomik bunalıma sürüklemiş ve bu süreçte benimsenen liberal politikaların yol açtığı dış ödeme sıkıntısını çözmek ve kamu açıklarını kapatmak için 4 Ağustos 1958'de bir istikrar programı hayata geçirilmiştir. Artan enflasyon ve aşırı değerlenmiş döviz kuru, istikrar politikalarının uygulanmasına yönlendiren faktörler arasında yer almıştır. Bu süreçte, ithalatı kısıtlamak ve yerli sanayiye teşvik etmek amacıyla ithalat yasakları, kotalar ve yüksek gümrük tarifeleri gibi korumacı dış ticaret politikaları benimsenmiştir (Doğan, 2015).

1950'li yılların ikinci yarısından itibaren yaşanan yüksek enflasyon ve dış ticaret sorunları gibi ekonomik sıkıntılar, plansız liberal politikaların eleştirilmesine yol açarak merkezi planlama ve kamu mülkiyetine dayalı bir politika anlayışının benimsenmesine yol açtı. 27 Mayıs 1960 askeri darbe ile birlikte Demokrat Parti dönemi sona ererek planlı kalkınma ilkesinin benimsendiği yeni bir döneme geçildi. 1930'lu yıllarda başlayan sanayileşme sürecinin temelini oluşturan ithal ikameci strateji, 1950-1960 döneminde plansız bir şekilde uygulanmışken, 1960-1980 döneminde planlı ve programlı bir şekilde uygulanmıştır. Planlı döneme geçişte, etkin ve güçlü bir bürokrasi arzusunun etkisiyle devlet, ekonominin planlanması ve yönlendirilmesi konusunda etkin bir rol oynamak üzere Devlet Planlama Teşkilatı'nı kurdu. Bu bağlamda, 4 kalkınma planı hayata geçirilmiş olup; Birinci Plan 1963-1967, İkinci Plan 1968-1972, Üçüncü Plan 1973-1977 ve Dördüncü Plan ise 1978-1983 dönemlerini kapsayacak şekilde uygulamaya konmuştur. Birinci ve ikinci kalkınma planları çerçevesinde ithal ikameci politikalar uygulanmış ve özellikle ithal ikamesi sanayileşme stratejisinin ilk aşamasına odaklanılmıştır. Bu kapsamda, öncelikle dayanıksız tüketim malları ve bu malların üretiminde kullanılan sanayi ürünlerinin yerli imkanlarla üretilmesi hedeflenmiştir. (Doğan, 2015).

III. Kalkınma Planı döneminde, imalat sanayisinde önemli yapısal değişiklikler amaçlanmıştır. Sanayileşmenin, öncelikli olarak yatırım malları üretimine odaklanarak gerçekleştirilebileceği yaklaşımı, bu plan döneminin temel ekonomi politikasını şekillendirmiştir. Ancak planlı dönemin başlangıcında görece istikrarlı olan fiyatlar, 1969'dan sonra artış eğilimine girmiştir. Üçüncü plan döneminde yaşanan petrol krizi, planlı kalkınma döneminin sona erdirilmesine ve liberal politikalar içeren bir istikrar paketi kabul edilmesine yol açan önemli etkenlerden biri olmuştur. Bu dönemde, ithal ikameci sanayileşme stratejisinin ikinci ve zor aşaması olan ara ve yatırım malları üretiminin gerçekleştirilmesi hedeflenirken, petrol krizine bağlı olarak petrol fiyatlarının artması sonucunda resmi döviz kuru aşırı değer kazanmıştır. Bu durum, ödemeler bilançosunda büyük açıklara yol açarak ve dış borçların artmasına neden olmuştur. Bu döneme 1974 yılında Kıbrıs Barış Harekâtı'nın gündeme gelmesiyle birlikte ABD'nin uyguladığı askeri ambargo ve Avrupa ülkelerinin uyguladığı ekonomik ve siyasi ambargolar Türkiye'yi olumsuz etkilemiştir. Bu gelişmeler, döviz darboğazı ve benzeri sorunlar yaşanmasına yol açarak ithal ikame stratejisinin başarısızlıkla sonuçlanmasına neden olmuştur. Dördüncü plan dönemi, 1970'lerin ikinci yarısından itibaren belirginleşen ekonomik bunalımın yaşandığı bir dönemde uygulanmıştır. 1973'te petrol fiyatlarında yaşanan ani artışın yanı sıra, özellikle Kıbrıs Barış Harekâtı ve ABD'nin uyguladığı ambargo gibi etkenler, 1977'den sonra döviz krizine neden oldu. Bu durum, sanayileşme sürecini olumsuz etkileyerek siyasi istikrarsızlığın artmasına neden olmuştur. Artan enflasyon, ekonomik dengeyi sarsarak tasarruf ve yatırım arasındaki ilişkileri bozmuş, karaborsa ve stokçuluğu cazip hale getirmiştir. Bu durum, korumacı dış ticaret politikaları, sübvansiyonlar ve sabit kur uygulamalarıyla desteklenen ithal ikameci stratejisinin sonunu getirmiştir. 12 Eylül 1980'de gerçekleşen askeri darbenin ardından ekonomi politikalarında stratejik değişikliklere gidilmiş ve ekonomik hedefler arasında öncelikli olarak ihracat artışı yer almıştır. Karma ekonomi ve ithal ikamecilik üzerine kurulu korumacı politikaların yerini, dışa açık büyüme stratejisi almış ve ihracata yönelik sanayileşme uygulamaları başlatılmıştır (Doğan, 2015).

24 Ocak 1980 Kararları, Türkiye'nin ekonomik politikalarında önemli bir dönüşümü temsil etmektedir. Bu kararlar birlikte yüksek enflasyonun kontrol altına alınması, fiyat istikrarının sağlanması, ihracatın teşvik edilmesi, döviz harcamalarının azaltılması ve ekonominin üretim kapasitesinin artırılması gibi hedefleri gerçekleştirmek amacıyla atılmıştır. Bu amaç kapsamında Türkiye'de 1980 öncesinde uygulanan ithal ikameci sanayileşme politikasından vazgeçilerek, ihracata dayalı bir sanayileşme stratejisine geçilmesi ve ekonominin dışa kapalı yapısından çıkılarak uluslararası alanda daha aktif bir rol alması için yapısal dönüşüm adımları atılmıştır. Bu çerçevede, Türkiye'nin yaşadığı ekonomik darboğazdan kurtulması, uluslararası piyasalara entegre olması hedeflenerek ekonomik yapının temel değişikliklerle iyileştirilmesi ve serbest piyasa ekonomisine geçişin desteklenmesi öngörülmüştür (Memiş, 2020).

1980-1989 döneminde, ithal ikameci sanayileşme modelinden ihracata dayalı sanayileşme modeline geçilmiş, serbest piyasa ekonomisi benimsenmiş ve devletin ekonomideki rolü azaltılmıştır. Kamu harcamaları kısıtlanarak uygulanan vergi reformuyla denk bütçeye ulaşılması hedeflenmiştir. Ayrıca özelleştirmeler ve kamu iktisadi teşebbüslerinin (KİT) reformu gibi adımlar atılmıştır. Bu politika değişiklikleriyle birlikte, ekonominin liberalleştirilmesi ve piyasa mekanizmasının güçlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda, fiyat kontrollerinin kaldırılmasıyla birlikte döviz ve faiz politikalarında önemli değişikliklere gidilmiş ve belirli yasaklar ile kısıtlamalar kaldırılmıştır (Memiş,2020).

1980 yılında başlatılan 24 Ocak Programı, Türkiye ekonomisinde köklü değişim hedefini gerçekleştirememiştir. 1988-1989 yıllarında düşük döviz kuru politikasıyla enflasyonu azaltma amacıyla yeni bir politika benimsenmiştir. Bu dönemde "İhracata Yönelik Büyüme"den, sermaye ithali aracılığıyla "İthalata Yönelik Büyüme"ye geçilmiş ve sermaye hareketleri liberalleştirilmiştir. Liberalleşme politikalarının etkisiyle dışa açılarak serbest bir yapıya kavuşan Türkiye ekonomisi, yerli üretimi artırarak ülkeye yabancı sermaye yatırımlarını çekmiş ve neticesinde 1985 yılından itibaren kişi başına milli gelir artmaya başlamıştır. Ancak 1990 yılında Irak'ın Kuveyt'e saldırmasıyla başlayan Körfez Savaşı, Türkiye'nin ekonomisine olumsuz bir etki bıraktı. Savaşın neden olduğu

bölgesel kaos, Türkiye'nin dış ticaretini olumsuz etkileyerek pazarların daralmasına ve ticaretin durmasına sebep oldu. Aynı dönemde Güneydoğu'da yaşanan terör olayları, savunma harcamalarının artmasına yol açarak ekonomik kaynakların bu alana yönlendirilmesi neden oldu (Yüce, Akıncı ve Yılmaz, 2013).

Körfez krizinin yanı sıra bütçe açıklarının büyümesi, enflasyon ve işsizlik oranlarının artması, ithalat ile ihracat dengesinin ithalat lehine bozulması gibi faktörler 1994 finansal krize yol açtı. Krizin yarattığı belirsizliği gidermek ve döviz kurunu kontrol altına almak "27 Ocak 1994 Kararları" ve bütçe ve kamu kesimini daraltıcı tedbirler içeren "5 Nisan 1994 İstikrar Programı" hayata geçirildi. Kısa dönemde olumlu etkiler elde edilse de ekonomide beklenen kalıcı iyileşme sağlanamayarak 1999 Marmara Depremi'nin etkisiyle bütçe açığının artarak enflasyon tekrar yükselmeye başladı (Mazlum, 2020).

Türkiye, 2001 kriziyle tarihinin en büyük ekonomik çalkantılarından birini yaşamıştır. Şubat 2001'deki bu kriz, bankacılık sektörünün kur riskinden kaynaklanan büyük kayıplarla başa çıkamaması sonucunda ciddi sorunlara yol açtı ve krizle birlikte enflasyon tekrar yükselişe geçti, borsa hızla değer kaybederek faiz oranları yeniden artış gösterdi. Krizin etkilerini hafifletmek amacıyla, Şubat 2001 ekonomik krizi sonrasında sabit döviz kuru sisteminden vazgeçilip dalgalı kur sistemine geçildi. Bu değişiklik, Türk Lirası'nın yabancı para birimleri karşısında hızla değer kaybetmesine neden oldu. Ancak, Şubat 2001 krizinin etkilerini azaltmak için 2002'de başlatılan Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile ekonomide başlayan toparlanma süreci, 2008 yılına kadar devam etti (Mazlum, 2020).

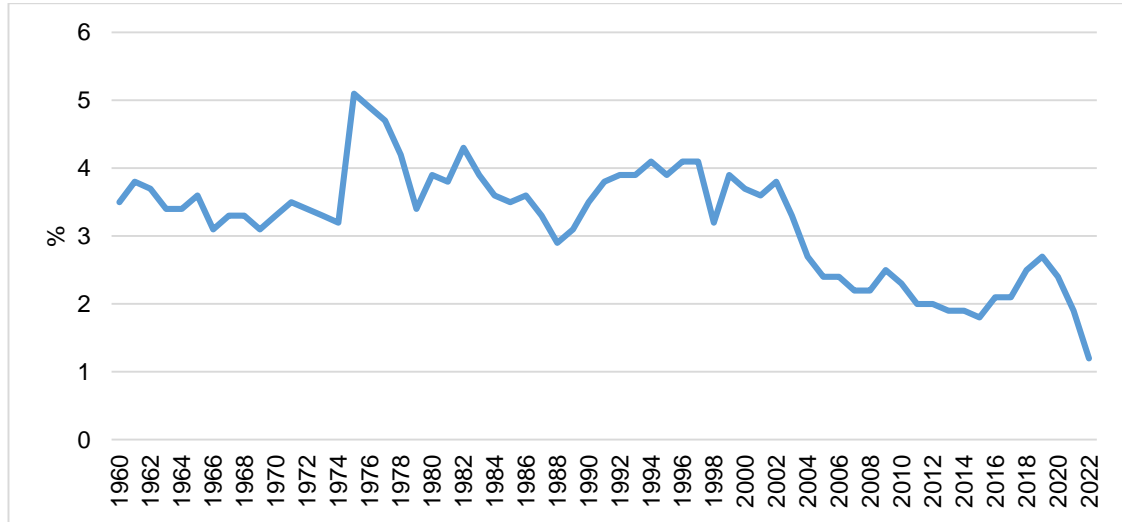
2007'deki ABD merkezli mortgage ekonomik krizi, gelişmekte olan ülkeler arasında Türkiye'nin de içinde bulunduğu ekonomileri olumsuz etkiledi. 2008'in ikinci yarısından itibaren Türkiye'yi etkileyen bu kriz, ekonomik büyümenin yavaşlamasına neden oldu ve beraberinde enflasyon ve işsizlik oranlarının artışı getirdi. 2009'da krizin etkilerinin devam etmesiyle ekonomi %4,7 daralırken, işsizlik oranı %14'e yükseldi. Ancak, 2010'da Türkiye ekonomisi önemli bir toparlanma süreci yaşayarak işsizlik ve enflasyon oranları geriledi ve ekonomide büyüme kaydedildi (Mazlum, 2020).

2011'de başlayan Suriye iç savaşı, Türkiye'yi sınır komşusu olması nedeniyle yakından etkilemiştir. Yaşanan bu gelişme özellikle Türkiye'ye sığınan milyonlarca Suriyeli mülteciyi içinde barındırarak Türkiye'yi politik, ekonomik, sosyo-kültürel ve güvenlik alanlarında çeşitli bölgesel sorunlarla karşı karşıya bırakmıştır. Savaşın bir sonucu olarak, büyük bir göç dalgası ile karşı karşıya kalan Türkiye ise bu savaşın doğrudan en fazla etkilenen ülkelerinden biri olmuştur. Bölgedeki çeşitli terör örgütlerinin varlığı, ABD ve Rusya'nın bölgedeki stratejik hedefleri ve Ortadoğu'daki çeşitli bölgesel güçlerin çıkarları, Türkiye'nin güvenliğini giderek artan bir şekilde tehdit etmektedir. Bu durum, Türkiye'nin dış ve güvenlik politikalarında değişiklik yapmasına ve sınır bölgesini terör unsurlarından arındırarak sınır güvenliğini sağlamak amacıyla Suriye içinde çok sayıda operasyon düzenlemesine yol açmıştır. Bu çerçevede, 2016-2017'de Fırat Kalkanı Harekatı, 2018'de Zeytin Dalı Harekatı, 2019'da Barış Pınarı Harekatı, 2020'de Bahar Kalkanı Harekatı ve 2019'da başlayan ve hâlen devam eden Pençe operasyonları gibi bir dizi hareket düzenlenmiştir.

Türkiye, coğrafi konumu gereği Suriye, İran, Irak ve Yunanistan gibi birçok ülke ile sınır komşusu olması nedeni ile bölgesel hareketliliklerin yoğun olduğu bir konumda yer almaktadır. Bu nedenle Türkiye'nin sınır komşularıyla olan etkileşimleri, Türkiye ekonomisi üzerinde doğrudan etki yaratmaktadır. Bununla birlikte, yaşanan terör sorunları savunma harcamalarındaki artışı tetikleyerek bütçe üzerinde bir yük oluşturmaktadır. Bu bağlamda, ülke içinde yaşanan terör sorunu, kuzeyinde 2022 yılında başlayan Rus-Ukrayna Savaşı, güneyinde Orta Doğu ülkeleri ile sınır komşusu olmasının yarattığı gergin ortam, bütçe içerisinde önemli miktarlarda kamu kaynağının askeri harcamalara yönlendirilmesine neden olmaktadır. Hâlihazırda ise Türkiye, Orta Doğu'daki çatışmaların etkisi altında olup Suriye iç savaşından sonra yakın dönemde Afganistan'da yaşanan olaylar nedeniyle de yoğun bir mülteci furyası ile karşı karşıya olması Türkiye'nin ekonomik ve sosyal altyapısına baskı yapmaktadır. Dolayısıyla Türkiye'nin içinde bulunduğu jeopolitik ve jeostratejik konum nedeniyle kamu kaynaklarının büyüme ve kalkınmaya harcanması yerine savunma harcamalarına tahsis edilmesi niteliksiz harcamalar olarak değerlendirilmekte olup kalkınmayı olumsuz

etkilemektedir. Bu bilgiler ışığında Türkiye'nin askeri harcamalarının kamu harcamaları ve GSYH içindeki payına aşağıdaki grafiklerde yer verilmektedir:

Grafik 53. Türkiye'de Askeri Harcamaların GSYH'ye Oranı (1960-2022)

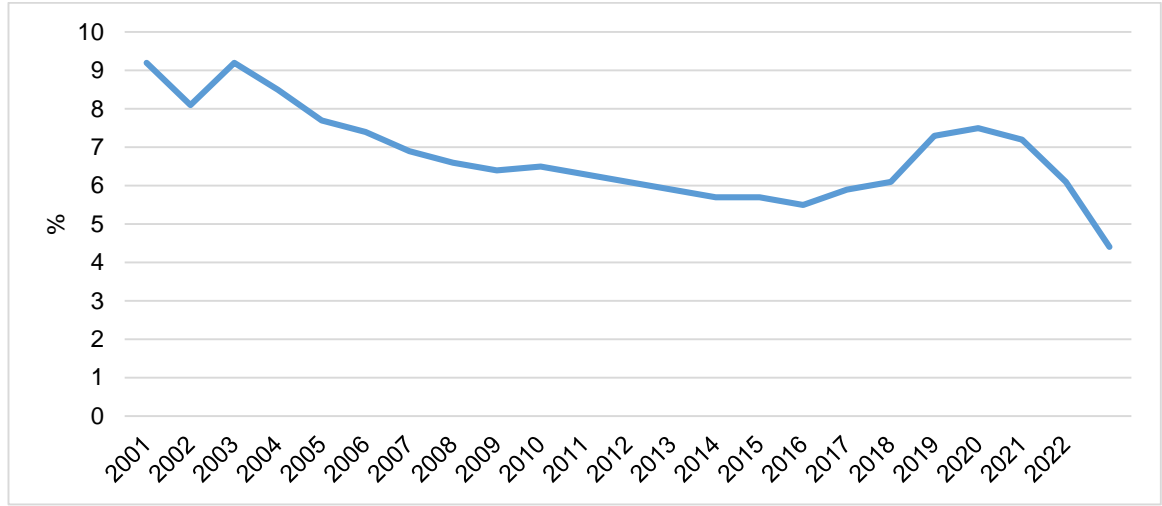


Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

1952'de Türkiye'nin NATO üyeliğine katılmasıyla birlikte, Türkiye'nin askeri harcamalarında sürekli bir artış gözlemlenmiştir. Savunma harcamaları 1960 yılında milli gelirin yüzde 3,5'ine ulaşarak yıllık ortalama büyüme eğilimini sürdürmüştür. Bu dönemde Kıbrıs'ta yaşanan olaylar ve dışarıdan alınan askeri malzemelere uygulanan yaptırımlar, askeri harcamalarda bir artışa neden olmuştur. 1974'te gerçekleşen Kıbrıs Barış Harekatı, askeri harcamaların milli gelir içerisindeki payını yüzde 5,1'ine çıkararak rekor seviyeye ulaştırmıştır. Yaşanan bu gelişme kamu giderlerinin büyük bir kısmını oluşturan askeri harcamaların 1980'lerin başlarına kadar milli gelire oran bakımından yüksek seviyelerde kalmasına sebep oldu. ABD ve Sovyetler Birliği arasındaki ilişkilerin iyileşmesi ve ekonomik yaptırımların kaldırılması, sonraki yıllarda askeri harcamaların milli gelire oranını 1960'ların seviyesine gerilettiler. Ancak, özellikle 1980'lerden sonra artan terör saldırılarının başlaması ve İran-İrak savaşı gibi faktörler, askeri harcamaların milli gelire oranının yeniden yükselmesine neden oldu. Bu dönemde kamu bütçesinin büyük bir kısmını oluşturan askeri harcamalar, 1960-1990 arasında yüksek seviyelerini koruyarak artış eğilimini sürdürdü (İstikbal, 2022).

2016'dan itibaren izlenen dış politika doğrultusunda gerçekleştirilen Suriye'ye yönelik operasyonlar, askeri harcamaların milli gelir içindeki oranının yeniden artmasına neden oldu. 2022 yılına gelindiğinde ise bu oranın milli gelirin %1,2'sine gerilediği gözlemlenmektedir.

Grafik 54. Askeri Harcamalarının Kamu Harcamalarına Oranı (2001-2022)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafik incelendiğinde 2000 yılında askeri harcamaların kamu harcamalarının %9,2'sini oluşturarak önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir. Ancak 2015 yılında bu oran, tarihin en düşük seviyesine gerileyerek %5,46'ya düştüğü gözlemlenmektedir. Öte yandan 2016 yılından itibaren Türkiye'nin karşılaştığı iç ve dış tehditler nedeniyle askeri harcamaların kamu bütçesindeki payı yeniden artmaya başladığı görülmektedir. Bu durum, ülkenin güvenlik endişeleri doğrultusunda savunma harcamalarında bir artış yaşandığını göstermektedir. 2022 itibarıyla ise askeri harcamalar bütçenin %4,4'ünü oluşturmakta ve milli gelire oranı %1,2'ye denk gelmektedir.

Yaşanan bu gelişmelerden sonra Türkiye'nin daha yakın tarihindeki önemli olaylardan biri olan 2018 Krizi, ABD ile yaşanan siyasi gerilimlerin etkisiyle doların TL karşısında yükselmesi sonucu birçok şirket konkordato etmiş ve enflasyon oranı %20,3'e kadar yükselmiştir (Mazlum,2020). 2018 Ekonomik Krizi'nin temel nedenleri arasında yüksek cari açık, Türk Lirası'nın tarihi değer kaybı, artan enflasyon ve reel sektördeki hızla artan finansal kaldıraç, kontrolsüz kredi büyümesi ve TCMB'nin düşük faiz politikası yer almaktadır. Kriz, özellikle Türk

Lirası'nın büyük ölçüde değer kaybetmesiyle başlamış ve ardından ödenemeyen borçlar ve ekonomik daralma gibi sorunlarla daha derinleşmiştir. Enflasyon oranları çift hanelere yükselmiştir. Kriz, kolay kredi ve devlet bütçesiyle desteklenen inşaat sektörünün ekonomide kaldıraç görevi üstlenerek yaşanan ekonomik büyüme dönemini sonlandırdı. Krizle birlikte, kolay kredi ve devlet bütçesi desteğiyle büyüyen inşaat sektörü, ekonomideki büyüme sürecinin sona ermesinde önemli bir rol oynamıştır. 2021 Eylül ayında başlayan faizi düşürerek enflasyonu düşürme politikası enflasyonun daha da tetiklenmesine neden olmuştur. Uygulanan düşük faiz politikası 2022 yılında Türkiye'de tüketim patlamasına yol açarak tüketim harcamaları artış hızı önemli bir derecede artırmıştır. Dolayısıyla söz konusu politika tasarruf yerine tüketimi özendirerek orta gelir tuzağından çıkış için uygulanması gereken temel politikalardan biri olan tasarruf oranlarının artırılmasını zorlaştırmıştır. Türk Lirası'nda yaşanan değer kaybı süreci daha da hızlanmıştır. 2023 Haziran ayından itibaren Merkez Bankası, uzun bir aradan sonra faiz artırımına başlamış ve 2024 Mart ayı itibarıyla politika faizi %50 seviyesine yükselmiştir.

Aslında 2016 yılı itibarıyla etkisini göstermeye başlayan kriz, özellikle döviz kurları ve Merkez Bankası'nın döviz rezervleri üzerinde belirgin etkiler göstermiştir. 2016 yılında 3 TL olan dolar kuru Mart 2024 itibarıyla yaklaşık 32 TL seviyesine ulaşmıştır. Bu durum karşısında Merkez Bankası, enflasyon ve döviz kurundaki artışı dengelemek için her ne kadar faiz oranlarını artırma kararı olsa da iradi politikaların başarısını olumsuz etkileyen gecikmeler sorunu nedeni ile ekonomide istenilen istikrar henüz tam olarak sağlanabilmiş değildir.

Türkiye ekonomisinin tarihine genel bir bakıştan sonra orta gelir tuzağı riski çeşitli göstergeler üzerinden değerlendirilecektir. Bu kapsamda öncelikli olarak Türkiye ekonomisinin 2010-2022 dönemine ilişkin makro göstergelere aşağıdaki tabloda yer verilmektedir.

Tablo 11. Türkiye Ekonomisi Göstergeleri (2010-2022)

Makro Göstergeler	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
GSYH (Milyar \$)	776,97	838,79	880,56	957,8	938,93	864,31	869,68	858,99	778,97	761,01	720,34	819,87	907,12
Büyüme (%)	8,4	11,2	4,8	8,5	4,9	6,1	3,3	7,5	3	0,8	1,9	11,4	5,5

Enflasyon (GSYH Deflatörü %)	7	8,2	7,4	6,3	7,4	7,8	8,1	11	16,5	13,9	14,8	29	96
İşsizlik (%)	11,9	9,8	9,2	9,7	9,9	10,3	10,9	10,9	11	13,7	13,1	12	10,4
Cari Denge/GSYH (%)	-5,7	-8,9	-5,4	-5,8	-4	-3,1	-3,1	-4,7	-2,6	1,4	-4,4	-0,9	-5,4

Kaynak: Tabloda yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

2010-2022 dönemine ait ekonomik veriler incelendiğinde, Türkiye'nin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) performansında 2014 yılından itibaren bir düşüş trendi yaşandığı fakat 2021'den itibaren toparlanma gözlemlendiği belirlenmiştir. Büyüme oranları dalgalı bir seyir izlemiş olsa da genel olarak pozitif büyüme oranlarına sahiptir. Ancak, 2019 krizinin etkisiyle 2019 ve 2020 yıllarında belirgin bir düşüş yaşandığı gözlenmektedir. Enflasyon oranı incelendiğinde ise enflasyonun 2017 yılından itibaren çift haneli rakamlara ulaştığı son yıllarda ise oldukça yükseldiği görülmektedir. Bu durum, 2019 krizinin etkilerinin devam ettiğini ve Türkiye'nin halihazırda ciddi bir enflasyon sorunu ile karşı karşıya olduğunu açık bir şekilde göstermektedir. Türkiye'de işsizlik sorununun ise hala aşılamayan bir problem olarak karşımıza çıktığı görülmektedir. Yüksek gelirli ülkelerde ortalama olarak %5-6 seviyelerinde seyreden işsizlik oranının Türkiye'de düşürülemediği ve önemli bir sorun olarak devam ettiği gözlemlenmektedir. Cari işlemler dengesi analiz edildiğinde, 2011 yılında Türkiye'nin cari açığı %8,9 ile tarihi bir rekor seviyeye ulaşmıştır. Ancak aynı dönemde ekonomi %11,2 oranında büyüme göstermiş ve dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biri olmuştur. Bu durum, Türkiye ekonomisinde büyümenin cari açık ile pozitif bir korelasyona sahip olduğunu göstermekte olup ekonominin büyüme hızının artmasıyla birlikte cari açığın da arttığını ifade etmektedir. 2018'den itibaren Türkiye ekonomisinin küçülmesi ile birlikte cari işlemler dengesi 2019 yılında uzun bir aradan sonra fazla vermiştir. Ancak Covid-19 pandemisinin etkisiyle 2020 yılında tekrar açık verdiği görülmektedir (Irmak, 2023).

4.2. ORTA GELİR TUZAĞI ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE DEĞERLENDİRMESİ

Bu bölümde, Türkiye'nin içinde bulunduğu gelir grubu ABD'nin kişi başına geliri ve Dünya Bankası'nın sınıflandırması esas alınarak değerlendirilecektir.

Türkiye'nin gelir grubu belirlendikten sonra ülkenin çeşitli ekonomik, sosyal ve kurumsal parametrelerine dayalı olarak orta gelir tuzağı analizi yapılacaktır.

Orta gelir tuzağına yönelik yapılan ilk sınıflandırma ABD sınıflandırması olup buna göre ABD'nin kişi başına GSYH'sinin yüzde 20'si orta gelir tuzağı açısından belirleyici olmaktadır. Bu tanım çerçevesinde Türkiye ve ABD'nin kişi başı GSYH'sinin yüzdelik oranları karşılaştırılarak Türkiye açısından orta gelir tuzağı değerlendirilmesi yapılacaktır.

Tablo 12. Yıllar İtibariyle Türkiye ve ABD'nin Kişi Başı GSYH'sinin Yüzdelik Oranı

YILLAR	Türkiye KBGSYH (USD)	ABD KBGSYH (USD)	TR/ABD x 100 %
1960	275	3.007	9%
1961	282	3.066	9%
1962	307	3.243	9%
1963	346	3.374	10%
1964	364	3.573	10%
1965	380	3.827	10%
1966	436	4.146	11%
1967	472	4.336	11%
1968	514	4.695	11%
1969	558	5.032	11%
1970	488	5.234	10%
1971	449	5.609	8%
1972	549	6.094	9%
1973	677	6.726	10%
1974	916	7.225	13%
1975	1.125	7.801	15%
1976	1.266	8.592	15%
1977	1.418	9.452	15%
1978	1.540	10.564	15%
1979	2.070	11.674	18%
1980	1.560	12.574	12%
1981	1.579	13.976	11%
1982	1.405	14.433	10%
1983	1.312	15.543	8%
1984	1.247	17.121	7%
1985	1.367	18.236	7%
1986	1.508	19.071	8%
1987	1.700	20.038	8%

1988	1.738	21.417	8%
1989	2.010	22.857	9%
1990	2.773	23.888	12%
1991	2.730	24.342	11%
1992	2.825	25.419	11%
1993	3.148	26.387	12%
1994	2.240	27.694	8%
1995	2.855	28.690	10%
1996	3.009	29.967	10%
1997	3.098	31.459	10%
1998	4.433	32.853	13%
1999	4.057	34.515	12%
2000	4.278	36.330	12%
2001	3.100	37.133	8%
2002	3.640	37.997	10%
2003	4.704	39.490	12%
2004	6.031	41.724	14%
2005	7.369	44.123	17%
2006	8.003	46.302	17%
2007	9.668	48.050	20%
2008	10.820	48.570	22%
2009	8.989	47.194	19%
2010	10.615	48.650	22%
2011	11.308	50.066	23%
2012	11.697	51.784	23%
2013	12.507	53.291	24%
2014	12.020	55.123	22%
2015	10.851	56.762	19%
2016	10.734	57.866	19%
2017	10.464	59.907	18%
2018	9.400	62.823	15%
2019	9.103	65.120	14%
2020	8.561	63.528	14%
2021	9.661	70.219	14%
2022	10.616	76.329	14%

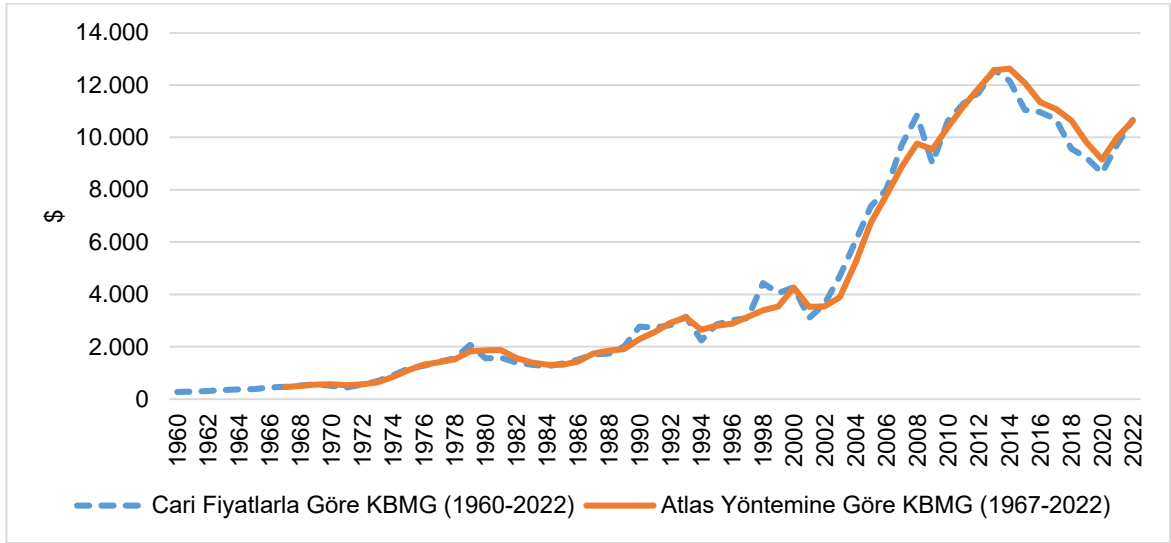
Kaynak: Tabloda yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Yukarıdaki tabloda cari dolar kuru üzerinden Türkiye'nin ve ABD'nin 1960 yılından 2022 yılına kadar kişi başına GYSH'si ile birbirine oranlarına yer verilmektedir. 2022 yılı itibarıyla ABD'nin kişi başına gelirinin yaklaşık 76.000 dolar düzeyinde olduğu görülmektedir. Bunun yüzde yirmisi yaklaşık 15.000 dolar

olarak ortaya çıkmaktadır. O halde ABD'nin kişi başına GSYH'sine dayanan sınıflandırmada yaklaşık olarak 15.000 doların orta gelir düzeyi olarak kabul edilebileceği değerlendirilmektedir. Türkiye'de ise cari ABD doları üzerinden kişi başına düşen GSYH 2022 yılı itibarıyla yaklaşık olarak 10.600 dolar olduğu görülmektedir. Dolayısıyla mevcut durumda Türkiye'de kişi başına düşen gelir ile ABD'de kişi başına düşen gelir birbirine oranlandığında bu oranın %14'e karşılık geldiği anlaşılmaktadır. Tablo incelendiğinde 2007-2014 yılları Türkiye'nin %20'lik dilimin üzerinde yer aldığı görülmektedir. Ancak yıllar içerisinde bu oran gerileyerek Türkiye'de kişi başına düşen gelir bugünkü ölçülere göre 15.000 dolar/yıl olan orta gelir seviyesinin altında kalmaktadır.

Robertson ve Ye (2013) ise çalışmasında bir ülkenin kişi başına GSYH'si ABD'nin kişi başına GSYH'sinin %8 ile %36 arasında bulunması halinde, o ülkenin orta gelirli ülkeler arasında yer aldığını ifade etmektedir. Tabloya bakıldığında Türkiye'nin 1960'dan bu yana hep bu bant içerisinde seyretmesi orta gelir tuzağında olduğuna işaret etmektedir.

Öte yandan Türkiye, gelişmekte olan ülkeler kategorisinde değerlendirilen bir ülkedir. Bu değerlendirmenin birçok sebebi olmakla beraber en önemli sebebi olarak kişi başına düşen gelir miktarı gösterilmektedir. Genellikle gelişmekte olan ülkelerin orta gelir seviyesi olarak belirlenen bir gelir seviyesi aralığında uzun seneler takılı kalması durumunda orta gelir tuzağı ile karşı karşıya olduğu söylenmektedir. Bu nedenle Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik durum da tuzak çerçevesinde ele alınacaktır.

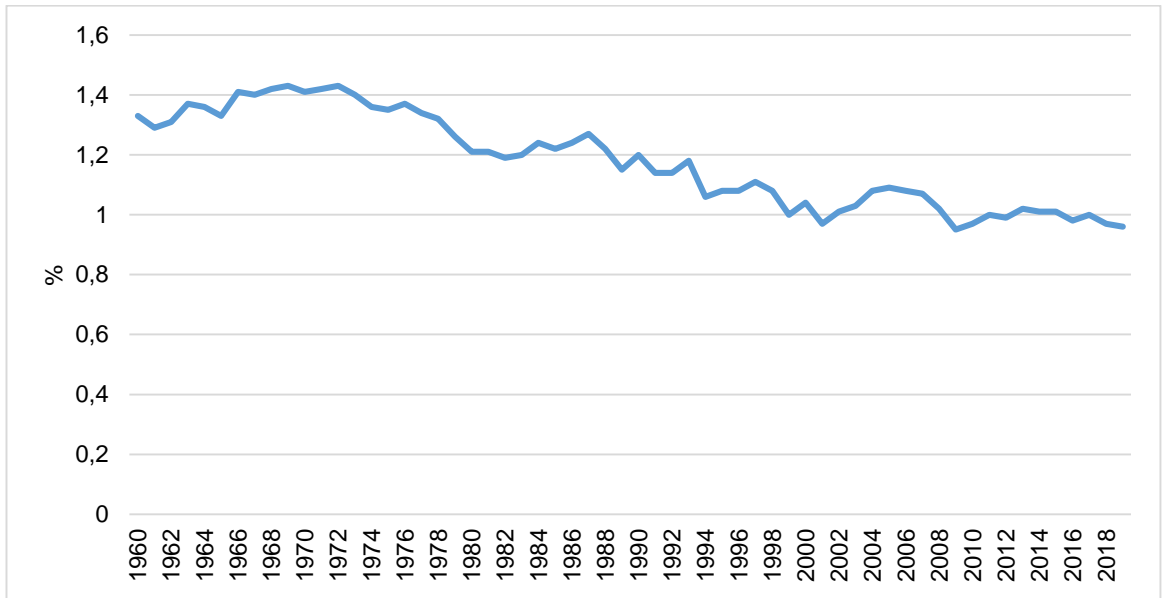
Grafik 55. Türkiye’de Kişi Başına GSYH (1960-2022)

Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafik incelendiğinde, Türkiye’nin cari fiyatlarla kişi başına geliri ile Atlas yöntemine göre kişi başına geliri olmak üzere iki ayrı göstergeye yer verilmektedir. Cari fiyatlarla kişi başına milli gelir 1960-2022 dönemi, Atlas yöntemine göre kişi başına milli gelir ise 1967-2022 dönemini kapsamaktadır. Buna göre, Dünya Bankası sınıflandırmasına göre 1976 yılında alt orta gelir seviyesine ulaşan Türkiye, 2003 yılı itibarıyla üst orta gelir seviyesinde yer aldığı görülmektedir. 2022 yılı itibarıyla 10.640 dolarlık kişi başına ortalama yıllık geliriyle üst orta gelirli ekonomiler arasında yer almaya devam etmektedir. Dünya Bankası sınıflandırmasındaki referans veriler baz alınarak Türkiye’nin 1976 yılına kadar düşük gelirli, 1976-2003 yılları arasında alt orta gelirli, 2003 yılından itibaren ise üst orta gelir düzeyinde yer aldığı görülmektedir. Dolayısıyla yaklaşık olarak 50 yıldır orta gelir seviyesinde sıkışıp kalan ve bir üst gelir grubuna geçemeyen Türkiye’nin, Dünya Bankası sınıflandırmasına göre orta gelir tuzakında olduğunu düşünülmektedir. Öte yandan 2012 yılında Ekonomi Bakanlığı’nın hazırladığı “2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı”nda 2023 yılı sonunda iddiası bulunmaktadır. Buna göre 2023 yılı için kişi başına düşen gelirin 25 bin dolar seviyesine ulaşılacağı hedeflenmiştir. (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2012). Ancak yukarıdaki grafik incelendiğinde Türkiye’nin bu hedefinden oldukça uzakta bir tutum sergilediği görülmektedir.

Türkiye'nin orta gelir tuzağında olması veya tuzak eşiğinde yer almasının nedenleri arasında; ucuz işgücü, üretimin sermaye yoğun yerine emek-yoğun sektörlere dayanması, emek verimliliğindeki artış hızının yavaşlaması; tasarruf oranlarındaki artışın yatırımları karşılayacak düzeyde olmaması, nitelikli işgücü ve kurumsal yönetim gibi yetersizlikler, imalat sanayinde katma değer yaratılamaması; mülkiyet hakkı, patent hakkı gibi hakların yeterince üzerinde durulmaması, eğitim kalitesindeki düşüklük, inovasyon faaliyetlerinin artırılmaması, çalışanların teknolojik ve teknik donanımının yetersizliği gibi sayılabilecek pek çok sorun yer almaktadır (Çağdaş, 2021).

Grafik 56. Türkiye'de Toplam Faktör Verimliliği (1960-2018)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

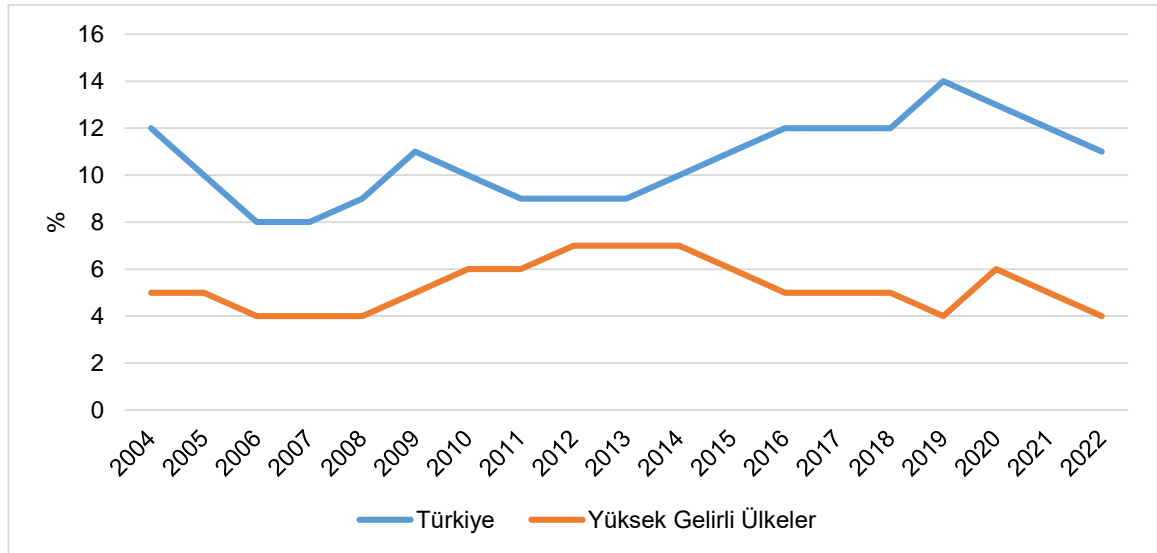
Grafikte 1960-2018 dönemi Türkiye'nin toplam faktör verimliliğine yer verilmektedir. Buna göre Türkiye'nin toplam faktör verimliliğinin dalgalı bir seyir izlemekle beraber genel olarak düşüş eğiliminde olduğu gözlemlenmektedir. 1960 yılında %1,33 seviyesinde olan bu oranın 2019 yılına gelindiğinde %0,96 seviyesine düştüğü görülmektedir.¹¹ Türkiye'de toplam faktör verimliliğindeki yavaşlamanın temel nedenleri arasında beşeri sermaye kalitesindeki düşüş, nitelikli insan kaynağını yetiştirmek için gerekli olan eğitim altyapısındaki eksiklik

¹¹ 3. Bölümde yer alan seçili ülkelerin 2019 yılına ait toplam faktör verimliliği incelendiğinde; Brezilya'nın %0,96, Rusya'nın %1,02, Hindistan'ın %1,01, Çin'in %0,96, Güney Afrika'nın %0,96, Bulgaristan'ın %1,01, Malezya'nın %1, Romanya'nın %1,04 ve Japonya'nın %1 olduğu görülmektedir.

ve üretim süreçlerinde dijitalleşmenin yeterince benimsenememesi yer almaktadır.

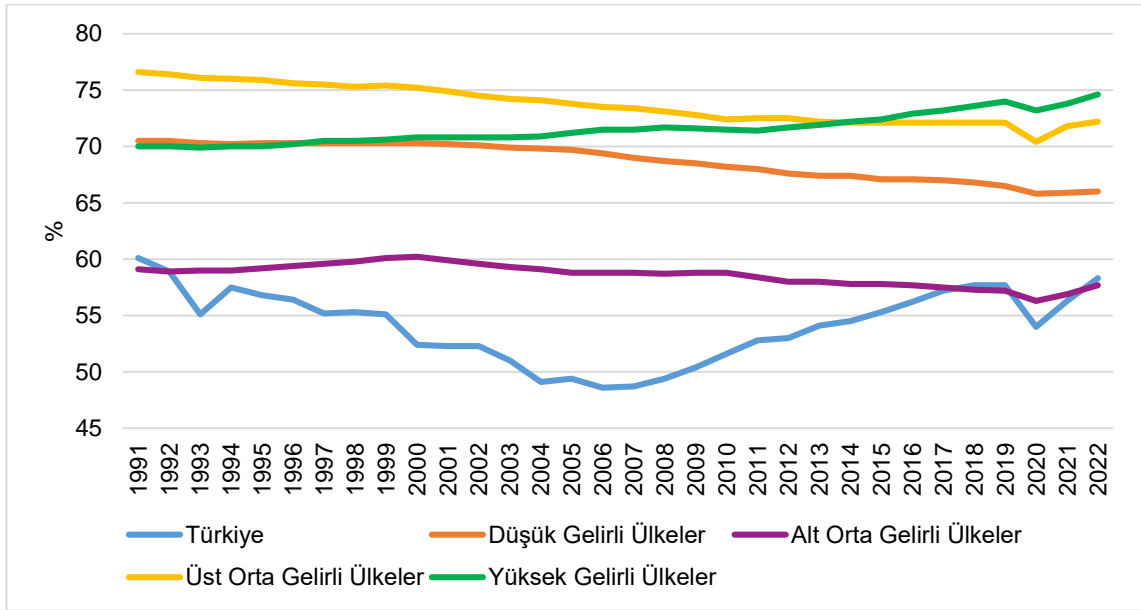
Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkabilmesi için refahın ve uzun vadeli büyümenin temel kaynağı olan toplam faktör verimliliğini artırması gerekmektedir.

Grafik 57. Türkiye'de Nitelikli İş Gücündeki İşsizlik Oranı (2004-2022)



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

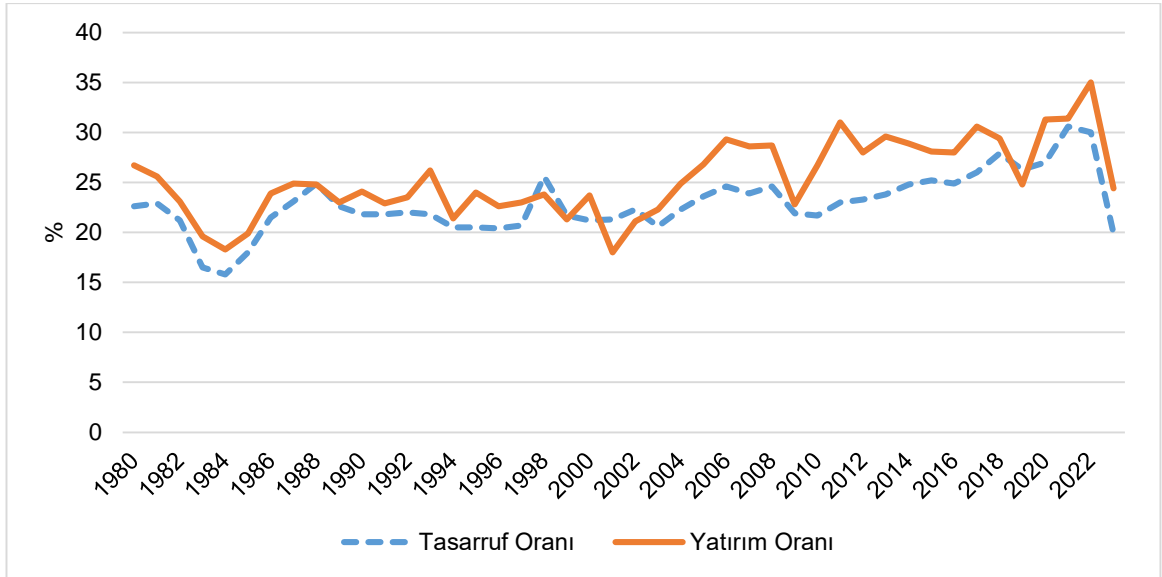
Türkiye, nitelikli iş gücündeki işsizlik oranı oldukça yüksek bir ülkedir. 2022 yılı itibarıyla ileri seviye eğitilmiş grubunun oluşturduğu nitelikli iş gücünün işsizlik oranı %11'dir. 2004 yılında %12 seviyesinde olan bu oran, zaman içinde bazı düşüşler yaşamış olsa da önemli bir gelişme kaydedilememiş ve 2022 yılında neredeyse 2004 yılı seviyesine geri dönmüştür. Öte yandan grafikte Türkiye ile yüksek gelirli ülkelerin nitelikli iş gücündeki işsizlik oranları karşılaştırılmış olup yüksek gelirli ülkelerde bu oranın 2022 yılında %4 seviyesinde olduğu görülmektedir. Buna göre 2022 yılı itibarıyla Türkiye'nin nitelikli iş gücündeki işsizlik oranı, yüksek gelirli ülkelerdeki oranın neredeyse üç katı büyüklüğe sahip olduğu dikkat çekmektedir.

Grafik 58.Türkiye'de İş Gücüne Katılım Oranı (1991-2022)

Kaynak: Grafikte yer alan veriler, Dünya Bankası'ndan alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

Grafik, 1991-2022 yılları arasında Türkiye ile gelir gruplarının işgücüne katılım oranlarını göstermektedir. Bu süreçte, Türkiye'de işgücüne katılım oranının bazı dönemlerde ciddi bir düşüş yaşadığı, bazı dönemlerde ise arttığı görülmektedir. Örneğin, 1993 yılında bu oranın %4 azaldığı, 2002-2004 yılları arasında ise %3'lük bir düşüş yaşandığı görülmektedir. Ancak, 2006 yılından sonra iş gücüne katılım oranı genel olarak artış göstermiş ve 2019 krizi dışında neredeyse sürekli bir yükseliş eğilimi sergilemiştir. 2022'de Türkiye'de iş gücüne katılım oranının %58,3 seviyesinde olduğu görülmektedir. Yüksek gelirli ülkelerin iş gücüne katılım oranı ise 2022 yılında %74,6 seviyesinde olup Türkiye, bu seviyeden oldukça uzak bir seyir izlemektedir. Öte yandan grafik incelendiğinde, Türkiye'nin tüm gelir gruplarına göre iş gücüne katılım oranının düşük olması dikkate değerdir.

Grafik 59. 1980-2023 Yılları Arasında Ulusal Tasarrufların Ve Yatırımların GSYH'ye Oranı (1980-2022)



Kaynak: Grafikte yer alan veriler, IMF World Economic Outlook Database'den alınmış ve tarafımızca düzenlenmiştir.

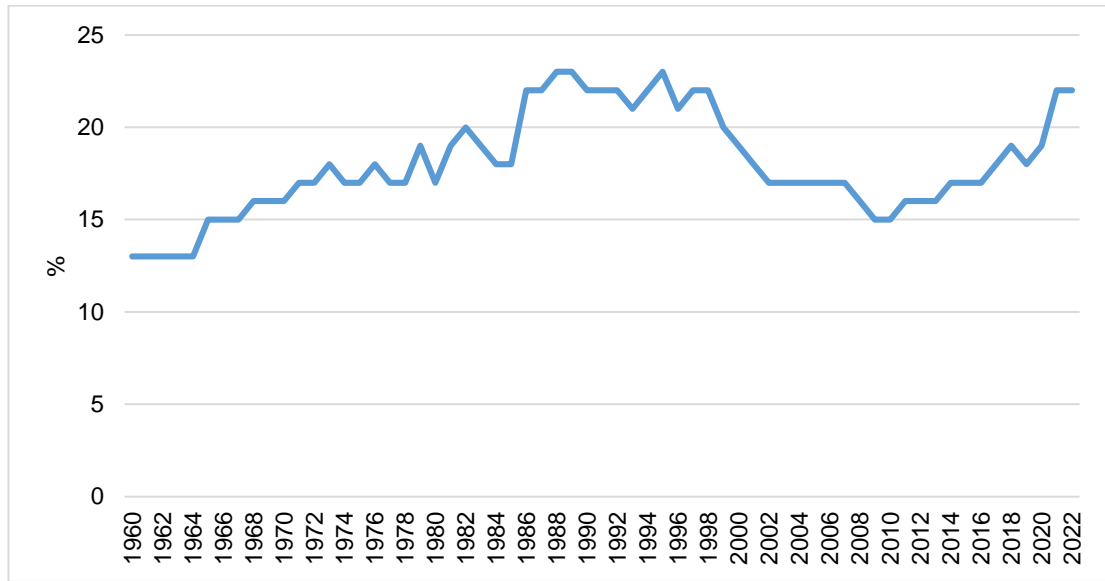
Yukarıdaki verilere göre, Türkiye'nin 1980-2023 döneminde ulusal tasarruflarının ve yatırımlarının GSYH'ye oranına yer verilmektedir. Söz konusu dönemde genel eğilimin ulusal tasarrufların yatırımları karşılayamadığı dolayısıyla tasarruf açığı olduğu görülmektedir. Ancak, bu eğilim özellikle ekonomik kriz dönemlerinde değişmektedir. İlgili dönem arasında 1998-1999 ve 2001-2002 yılları haricinde yatırım oranının tasarruf oranından yüksek olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, genel olarak Türkiye'de tasarrufların yatırım seviyesinden düşük olduğu görülmekle birlikte ekonomik kriz dönemlerinde bu durumun değişerek ulusal tasarrufların yatırım seviyesine yaklaştığı veya aştığı gözlemlenmektedir.

Öte yandan üst-orta gelir düzeyindeki ülkelerin imalat sanayi üretimindeki yavaşlama, orta gelir tuzağının temel nedenleri arasında yer almaktadır. Üst-orta gelir düzeyindeki ülkeler, yüksek gelir düzeylerine ulaşabilmek için katma değeri yüksek ürünleri üretebilmeye odaklanmalıdır. Bu noktada sanayi sektörü, yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesine ve teknolojik gelişmelere öncülük ederek ekonomide itici bir güç olarak önem arz etmektedir. Böylece ülkelerin uluslararası piyasalarda rekabet avantajı elde etmelerine yardımcı olmaktadır. Bu bağlamda, üst-orta gelir düzeyindeki ülkelerin imalat sanayisinin hızlı ve sürdürülebilir bir

şekilde büyümesi orta gelir tuzağından kaçınarak daha yüksek gelir seviyelerine ulaşmasına katkı sağlamaktadır.

İmalat sanayisi tarih boyunca ekonomik büyümeye önemli katkılarda bulunmuştur. Bu sektör, üretim süreçlerindeki teknolojik ilerlemelerle birlikte, ekonomik kalkınmada ve yaşam standartlarının yükselmesinde kilit bir rol oynamaktadır. Gelişmekte olan ekonomiler için, güçlü bir imalat sektörü oluşturmak, sürdürülebilir ekonomik büyümeyi desteklemenin yanı sıra sosyal ve ekonomik açıdan kapsayıcı bir kalkınmayı sağlama potansiyeline sahiptir (McKinsey, 2012). Buna göre aşağıdaki grafikte Türkiye’de imalat sanayisinin GSYH içindeki payı gösterilmektedir

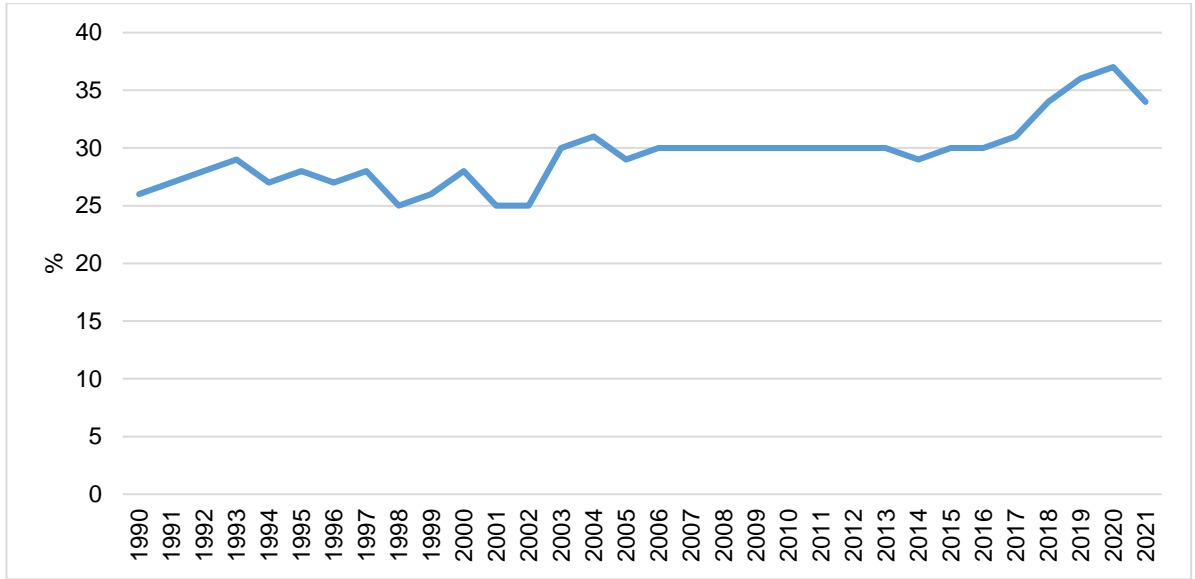
Grafik 60. Türkiye’de İmalat Sanayinin GSYH İçindeki Payı (1960-2022)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde imalat sanayisinin GSYH içerisindeki payının ortalama olarak en düşük %25-30 düzeyinde olması gerekmektedir. Buna göre yukarıdaki grafik incelendiğinde Türkiye’nin ekonomide imalat sanayinin payı hiçbir zaman %25-30'lara ulaşamadığı görülmektedir. Buna göre Türkiye’de imalat sanayinin milli gelir içerisindeki payının istenen düzeye ulaşamadığı anlaşılmaktadır.

Grafik 61. Türkiye Orta ve Yüksek Teknolojili Mal Üretimim İmalat Sanayi İçindeki Payı (1990-2021)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafik incelendiğinde Türkiye’de toplam imalat sanayi içerisinde orta ve yüksek teknoloji mal üretiminin yaklaşık %25-35 seviyesinde olduğu görülmektedir. Yüksek gelirli ülkelerde bu oranın ortalama olarak %40-%50 seviyesinde olduğu görülmektedir. Bu durum, Türkiye’nin yüksek gelirli ülkelerle kıyaslandığında oldukça düşük bir orana sahip olduğunu göstermektedir.

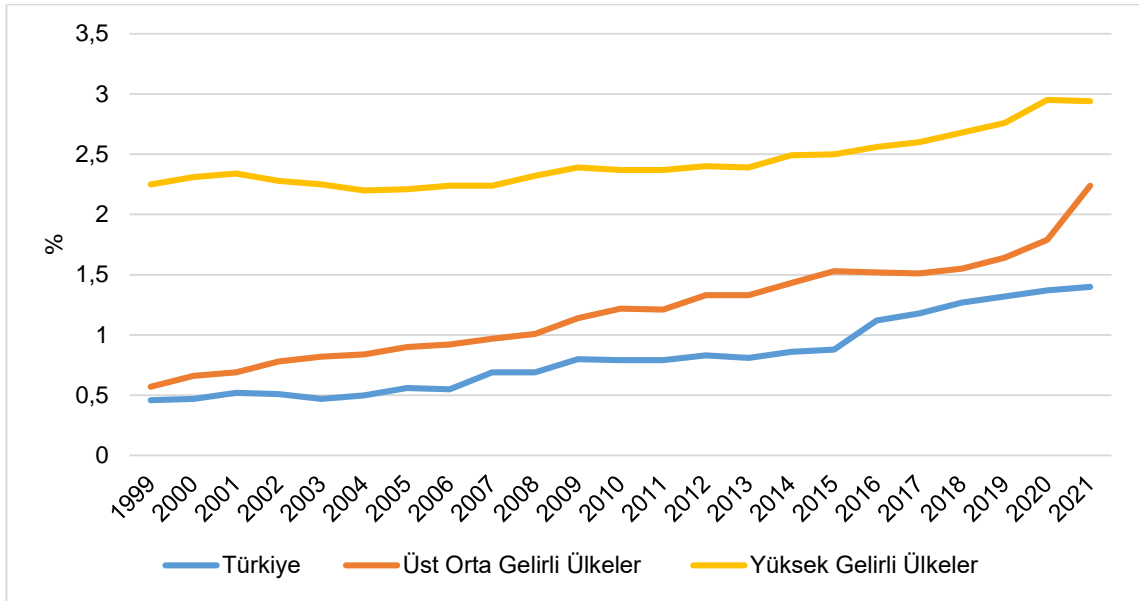
Tablo 13. Uluslararası Patent Başvuruları Sıralaması

SIRALAMA	ÜLKELER	2022 YILI
1	Çin	70.015
2	ABD	59.056
3	Japonya	50.345
4	Kore	22.012
5	Almanya	17.530
6	Fransa	7.764

7	Birleşik Krallık	5.739
8	İsviçre	5.367
9	İsveç	4.471
10	Hollanda	4.092
11	İtalya	3.333
12	Hindistan	2.618
13	Kanada	2.594
14	İsrail	1.971
15	Türkiye	1.790
16	Finlandiya	1.768
17	Singapur	1.740
18	Avustralya	1.735
19	Danimarka	1.497
20	İspanya	1.460

Kaynak: Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO), 2022 yılı İstatistikleri.

Yukarıdaki tabloda Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO)'nun 2022 yılı uluslararası patent başvuru istatistiklerine yer verilmektedir. Buna göre tabloda ilk 20 ülkenin sıralaması gösterilmektedir. Listenin ilk sırasında 70.015 başvuru ile Çin yer almaktadır. Bu sırayı 59.056 başvuru ile ABD, 50.345 başvuru ile Japonya, 22.012 başvuru ile Güney Kore ve 17.530 başvuru ile Almanya takip etmektedir. Türkiye ise 1.790 uluslararası patent başvurusu ile 15. sırada yer almaktadır.

Grafik 62. Türkiye’de Ar-Ge Harcamalarının GSYH’ye Oranı (1999-2021)

Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafikte 1999-2021 yılları arasında Türkiye, üst orta gelirli ülkeler ve yüksek gelirli ülkelerin Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payına yer verilmektedir. Bu verilere göre, Türkiye'nin Ar-Ge harcamaları oranı, söz konusu dönem boyunca üst orta gelirli ve yüksek gelirli ülkelerin altında kalmıştır. Bu oran, 2021'de, üst orta gelirli ülkelerde bu oran %2,24 iken, yüksek gelirli ülkelerde %2,94 olarak ölçülmüştür. Türkiye ise üst orta gelir grubunda olmasına rağmen Ar-Ge faaliyetlerine ayırdığı harcama oranı %1,4 seviyesindedir. Bu durum, Türkiye'nin Ar-Ge ve inovasyona gereken önemi vererek bu alandaki yatırımlarını artırması gerektiğini göstermektedir. Öte yandan Türkiye, 2023 yılında %38,6 küresel inovasyon endeksi değeriyle dünya genelinde otuz dokuzuncu sırada yer almaktadır.

Tablo 14. Dünya’da 1996-2022 Dönemi Bilimsel Yayın İstatistikleri

Sıralama	Ülkeler	Yayınlar	Atıf Yapılan Yayınlar	Atıf Sayısı	Kendine Atıf	Yayın Başına Atıf	H Endeksi
1	ABD	15.188.630	13.318.470	467.519.124	195.353.698	30,78	2880
2	Çin	9.239.029	9.080.674	118.957.559	69.618.418	12,88	1210
3	Birleşik Krallık	4.502.915	3.775.825	127.998.813	26.862.024	28,43	1815
4	Almanya	3.873.344	3.548.032	99.121.817	22.265.388	25,59	1584
5	Japonya	3.331.619	3.174.415	64.389.095	15.342.170	19,33	1236
6	Fransa	2.647.084	2.443.975	67.490.155	12.734.029	25,50	1420
7	Hindistan	2.636.181	2.425.509	31.553.699	10.861.169	11,97	795
8	İtalya	2.353.407	2.124.484	54.884.768	12.147.038	23,32	1255
9	Kanada	2.281.865	2.037.734	66.166.875	10.535.814	29,00	1460

10	Avustralya	1.877.629	1.649.784	50.051.440	9.257.263	26,66	1276
11	İspanya	1.851.420	1.699.701	41.231.830	8.308.022	22,27	1127
12	Rusya	1.592.214	1.549.285	13.720.248	4.660.722	8,62	702
13	Güney Kore	1.497.603	1.451.865	26.838.401	4.714.352	17,82	863
14	Brezilya	1.328.702	1.255.994	19.520.361	5.959.051	14,69	729
15	Hollanda	1.263.850	1.133.964	43.019.425	5.802.408	34,04	1284
16	İsviçre	938.805	852.776	32.645.530	3.732.055	34,77	1212
17	Polonya	898.169	853.882	12.144.521	2.766.559	13,52	687
18	İsveç	855.251	784.502	27.029.829	3.483.668	31,60	1087
19	Türkiye	838.530	779.735	11.280.898	2.274.297	13,45	562
20	Tayvan	835.189	803.978	14.868.633	2.383.512	17,80	648

Kaynak: Scimago Journal & Country Rank.

Teknolojik ilerlemenin gerçekleşmesi için Ar-Ge ve bilimsel çalışmalar hayati öneme sahiptir. Bu süreçte, bilimsel ve teknik makalelerin hem sayısal hem de içeriksel anlamda zenginliği, Ar-Ge ve bilimsel çalışmaların başarılı bir şekilde ilerlemesini sağlayan kritik unsurlardır. Dünya genelinde 1996-2022 yılları arasında en çok bilimsel ve teknik makale yayını gerçekleştiren ilk 20 ülkenin istatistikleri incelendiğinde ABD'nin bu dönemde en fazla yayın yapan ülke olduğu görülmektedir. H-indeks değerleri¹² incelendiğinde ise ABD'nin 2880 sayı ile birinci sırada yer aldığı görülmektedir.

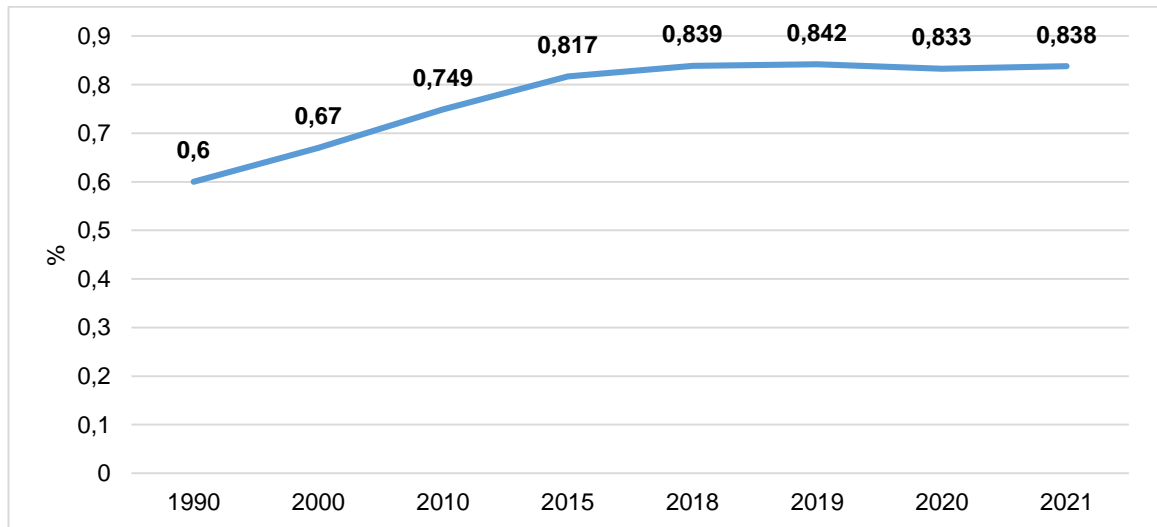
Türkiye ise 1996-2022 döneminde 838.530 yayın sayısı ile 19. sırada yer almakta olup bu dönemde yayın başına ortalama atıf sayısı 13,45'tir. H endeksi bakımından değerlendirildiğinde Türkiye'nin 562 sayı ile 36. sırada konumlandığı gözlemlenmiştir. Türkiye, yayın sıralamasında 19. sırada yer almasına rağmen, H endeksi sıralamasında 36. sırada bulunması, bilimsel ve teknik yayın sayısı bakımından görece daha yüksek bir konumda olmasına rağmen, nitelik açısından yeterince yüksek bir sıralamaya ulaşamadığını göstermektedir. Öte yandan dikkat çekici bir şekilde, H endeksi sıralamasında ilk 20 ülke arasında yer alan 18 ülkenin genellikle yüksek gelirli ülkeler olduğu gözlemlenmektedir. Diğer 2 ülke ise Çin ve Hindistan'dır. Çin, üst orta gelir grubuna ait bir ülke olarak H endeksi sıralamasında 11. sırada yer alırken, Hindistan ise alt orta gelir grubundan bir

¹² H-endeksi, bir bilimsel çalışmanın niteliğini ölçmek için kullanılmaktadır. Bir araştırmacının h-indeksi, yayınladığı makalelerin kaç kez alıntılındığına ve alıntı yapan diğer çalışmaların sayısına dayanmaktadır. Bu ölçüt, araştırmacının bilimsel katkılarının sadece niceliksel değil, aynı zamanda niteliksel olarak da değerini de göstermektedir. Dolayısıyla yüksek H-endeksi, bir araştırmacının katkılarının sadece niceliksel değil, aynı zamanda çalışmalarının ne kadar etkili ve önemli olduğunu gösterir.

ülke olarak 19. sırada bulunmaktadır. Bu durum, genellikle yüksek gelirli ülkelerin H endeksi sıralamasında daha yüksek performans sergilediğini gösterirken Çin ve Hindistan dışından hiçbir orta gelirli ülkenin yer almaması orta gelirli ülkelerin genellikle H endeksi açısından geri planda kaldığını göstermektedir.

Öte yandan Türkiye'nin İnsani Gelişim Endeksi (Human Development Index - HDI) değeri de kalkınma açısından önemli bir gösterge olup her yıl yayımlanmaktadır. Bu endeks, üç temel bileşeni kullanarak ülkelerin sürdürülebilir kalkınma düzeyini belirlemek için kullanılan bir araçtır. Bu üç temel bileşen; uzun ve sağlıklı bir yaşam, bilgi ve eğitime erişim ve insana yakışır bir yaşam standardından oluşmaktadır. Uzun ve sağlıklı bir yaşam, bir ülkedeki kişilerin ortalama yaşam süresini temsil eder. Bilgiye erişim, yetişkin nüfusun ortalama eğitim düzeyini ve genç nüfusun okullaşma oranlarını içerir. İnsan onuruna yakışır bir yaşam standardı ise kişi başına düşen milli geliri temsil etmektedir. Dolayısıyla bu endeks, ekonomik unsurların yanı sıra eğitim, sağlık, toplumsal cinsiyete dayalı farklılıklar, eşitsizlik ve yaşam kalitesi gibi faktörlere de odaklanarak kapsamlı bir değerlendirme sunmaktadır. Endeks, 0 ile 1 arasında değer almaktadır. 0 'a yaklaştıkça gelişmişlik seviyesi düşerken 1'e yaklaştıkça gelişmişlik seviyesi artmaktadır. Buna göre ülkeler, endeks değerine göre çok yüksek, yüksek, orta düzey ve düşük insani gelişme gösteren ülkeler şeklinde sıralanmaktadır.

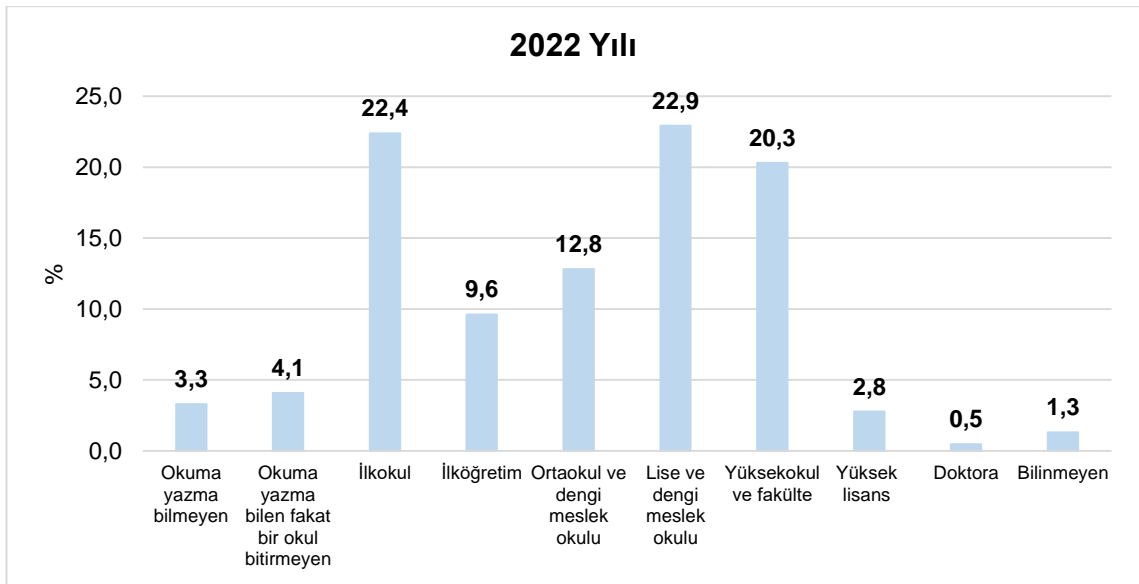
Grafik 63. Türkiye İnsani Gelişim Endeksi Değerleri (1990-2021)



Kaynak: HDR, 2021 Raporu.

Grafik 63 incelendiğinde, 1990-2021 yılları arasında Türkiye'nin insani gelişim endeksi değeri 0,600'den 0,838'e yükselerek %39,7'lik bir değişim gösterdiği görülmektedir. Bu dönemde Türkiye'nin ortalama yıllık insani gelişim endeksindeki artış %1,08'dir. Buna göre, 2022 yılı itibarıyla 0,838 endeks değeri ile 48. Sırada çok yüksek insani gelişme gösteren ülkeler arasında yer almaktadır. Türkiye, 2020 yılında da İnsani Gelişim Endeksi sıralamasında 191 ülke arasında 48. sırada yer alarak aynı sıralamada kalmıştır. Ayrıca Türkiye'de 2021 yılı verileri ile doğumdan itibaren beklenen yaşam süresi 76 yıldır. Ortalama olarak okullaşma oranı ise 8,6 yıldır. Öte yandan sıralamada insani gelişim endeksi en yüksek olan ülke İsviçre birinci sırada yer alırken bu sıralamayı Norveç ve İzlanda takip etmektedir (HDR, 2021).

Grafik 64. Bitirilen Eğitim Düzeyine Göre 25 Yaş ve Üzeri Nüfusun Dağılımı

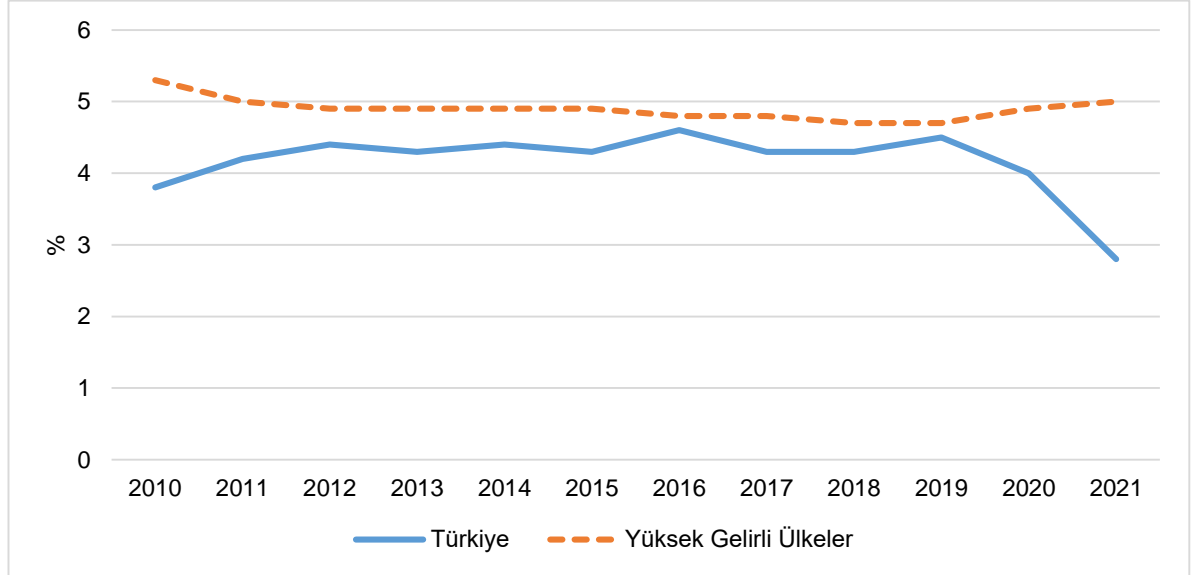


Kaynak: TÜİK.

Grafik 64 incelendiğinde, 25 yaş ve üzeri nüfusunun %3,3'ünün okuma yazma bilmediği; %4,1'inin ise okuma yazma bildiği ancak bir okul bitirmediği görülmektedir. Ayrıca bu yaş grubunda ilköğretim mezunlarının oranı %22,4, ilköğretim mezunlarının oranı %9,6, ortaokul mezunlarının oranı %12,8, lise mezunlarının oranı ise %22,9'dur. Buna göre ortaokul ve altı eğitim düzeyine sahip kişilerin toplam oranı %52,2'dir. 25 yaş ve üzeri nüfusun %22,9'u lise ve dengi okullardan mezun, olup

%20,3'ü ise yüksekokul mezunudur. %2,3 ile yüksek lisans mezunu ve %0,5 ile doktora mezunu nüfus ise oldukça küçük bir paya sahiptir.

Grafik 65. Türkiye'de Eğitime Yapılan Devlet Harcamalarının GSYH'ye Oranı (2010-2021)



Kaynak: Dünya Bankası 2022.

Grafik 65'te 2010-2021 dönemi Türkiye ile yüksek gelirli ülkelerin eğitime yapılan devlet harcamalarının GSYH içindeki payına yer verilmektedir. 2020 yılında %4,0 iken, 2021 yılında bu oranın %2,8'e düştüğü görülmektedir. Türkiye'de eğitim harcamalarının ortalama olarak %3,5-4 olduğu; yüksek gelirli ülkelerde ise bu oranın ortalama olarak %5 seviyesinde olduğu görülmektedir. Grafik incelendiğinde Türkiye ile yüksek gelirli ülkelerin eğitim harcamalarının birbirine yakın olduğu görülmekle birlikte son yıllarda aradaki farkın açıldığı gözlemlenmektedir.

Eğitim harcamaları, eğitime verilen önemin nicel bir yansıması olup eğitim kalitesini değerlendirmek için kullanılamaz. Bu noktada, ülkelerin eğitim sistemlerinin uluslararası düzeydeki konumunu belirlemek için önemli bir gösterge olarak kullanılan eğitim endeksi "Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı (PISA)" kullanılmaktadır. Eğitim alanında uluslararası düzeyde ülkelerin performansını ölçen bir gösterge olarak kullanılan PISA, OECD tarafından geliştirilmiştir. Bu program, her üç yılda bir 15 yaşındaki öğrencilerin bilgi ve

becerilerini değerlendirmekte ve ülkelerin eğitim sistemlerinin etkinliğini karşılaştırmaya olanak tanımaktadır. PISA 2022 Raporu'na göre Türkiye, 81 lke arasında matematik alanında 453 puanla 39. Sırada; fen bilimleri alanında 476 puanla 34. Sırada; okuma becerileri alanında ise 456 puanla 36. Sırada yer almaktadır.

Tablo 15. Türkiye'nin 2018 ve 2022 Yılı PISA Testi Sonuçları

Alan	PISA 2018 Sıralaması		PISA 2022 Sıralaması		Sıralama Değişimi	
	Tüm lkeler	OECD lkeleri	Tüm lkeler	OECD lkeleri	Tüm lkeler	OECD lkeleri
Matematik	42	33	39	32	+3	+1
Fen Bilimleri	39	30	34	29	+5	+1
Okuma Becerileri	40	31	36	30	+4	+1

Kaynak: Tabloda yer alan veriler, PISA 2018 ve PISA 2022 Türkiye Raporu'ndan alınmış ve tarafımda düzenlenmiştir.

Tabloya bakıldığında, PISA 2018 ve 2022 sonuçlarına göre Türkiye'nin tüm ülkeler ve OECD lkeleri içindeki sıralamaları karşılaştırılmıştır. 2018 yılında 79 ülkenin yer aldığı araştırmaya 2022 yılında 81 ülke katılmış, bu ülkelerde 37'si OECD yesidir. Bu bağlamda, Türkiye'nin PISA 2022 sonuçlarına göre, 2018'e kıyasla hem tüm ülkeler arasında hem de OECD lkeleri arasında, her üç kategoride de sıralamasını artırdığı görülmektedir.

Tablo 16. Türkiye PISA Testi Sonuçları Karşılaştırma

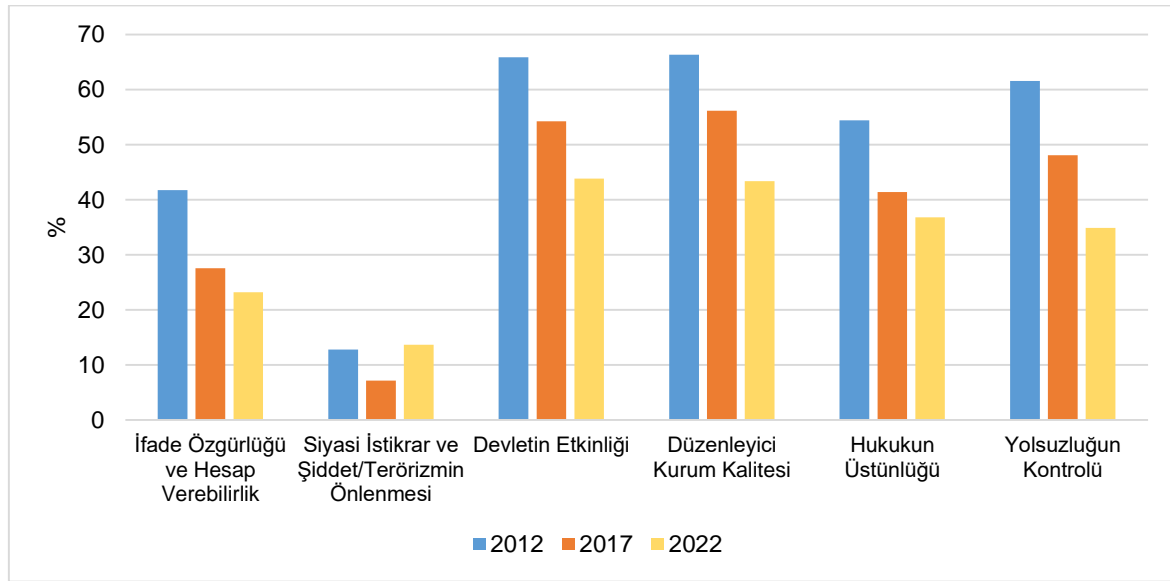
	Matematik			Fen Bilimleri			Okuma Becerileri		
	Türkiye	OECD Ort.	Tüm Ülkeler Ort.	Türkiye	OECD Ort.	Tüm Ülkeler Ort.	Türkiye	OECD Ort.	Tüm Ülkeler Ort.
PISA 2018 Puanı	454	489	459,37	468	489	458,37	466	487	453,37
PISA 2022 Puanı	453	472	438	476	485	447	456	476	435

Kaynak: Tabloda yer alan veriler, PISA 2018 ve PISA 2022 Türkiye Raporu'ndan alınmış ve tarafımda düzenlenmiştir.

PISA 2022 sonuçlarına göre Türkiye'nin sıralaması üç alanda da artmış olsa da, puanlama açısından bazı farklılıklar ortaya çıkmıştır. Buna göre yukarıdaki tablo incelendiğinde matematik alanında, Türkiye'nin 2018 yılındaki puanı ile neredeyse aynı seviyede performans gösterdiği görülmektedir. Fen bilimleri alanında ise olumlu bir gelişme kaydederek puanını artırmıştır. Ancak okuma becerileri alanında, 2018'e kıyasla daha düşük bir puan elde ederek performansında bir düşüş yaşandığı görülmektedir. Dikkat çeken bir diğer nokta ise PISA 2022'de, OECD ülkeleri ve tüm ülkelerin genelinde üç alanda da ortalama puanlarda bir düşüş gözlemlenmesidir. Türkiye ise üç alanda da tüm ülkelerin ortalamasının üzerinde yer alırken, OECD ortalamasının altında kalmıştır.

Ülkelerin orta gelir tuzağından kaçınmak için sadece ekonomik faktörleri değil, aynı zamanda sosyal ve kurumsal faktörleri de içeren bir sürdürülebilir ekonomik büyüme stratejisi benimsemesi gereklidir. Bu bağlamda, ekonomik faktörlerin başarılı olabilmesi için etkili kurumsal yapıların varlığı önemlidir. Çünkü iyi işleyen kurumsal yapılar, ekonomik faktörlerin etkin bir biçimde faaliyet göstermesine katkı sağlayarak sürdürülebilir büyümeyi teşvik etmektedir. Bu bağlamda Türkiye'nin ekonomi göstergelerinden yanında kurumsal göstergeleri de incelenmesi yerinde olacaktır.

Grafik 66. Türkiye'de Kurumsal Göstergeler (2012-2022)



Kaynak: Dünya Bankası, 2022.

Yukarıdaki grafikte Türkiye'nin 2012-2022 dönemi kurumsal göstergelerine yer verilmektedir. Buna göre grafik incelendiğinde Türkiye'nin ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik alanındaki performansının sürekli bir düşüş eğiliminde olduğunu görülmektedir. 2012 yılında %41,78 olan ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik göstergesi, 2022 yılına gelindiğinde %23,19 seviyesine kadar gerilemiştir. Bu durum Türkiye'nin özgürlükler ve şeffaflık alanında gerileme yaşadığını göstermektedir.

Siyasi istikrar ve şiddet/terörizmin önlenmesi göstergesi, hükümetlerin anayasaya uygun davranması, şiddet içeren yöntemlere başvurmaması ve terörizmin olmaması gibi faktörleri içermektedir. Türkiye'de bu gösterge, tarihsel olarak terörizm, askeri müdahaleler ve yaşanan siyasi kargaşalar nedeniyle önemli bir sorun olarak kabul edilmiştir. 2012'de %12,8 olarak kaydedilen bu gösterge, 2017'ye gelindiğinde %7,14'e belirgin bir şekilde düşmüştür. Bu düşüşte, özellikle 2016 yılında yaşanan 15 Temmuz

Darbe Girişimi ve bu olayın yarattığı siyasi çalkantıların etkisinin büyük olduğu düşünülmektedir. Ancak, 2017 yılı sonrasında göstergede bir iyileşme yaşanarak bu oran %13,68 seviyesine yükselmiştir. Bu iyileşmeye rağmen, gösterge değeri hala 2012 öncesi yıllara kıyasla düşük seviyede olduğu gözlemlenmektedir. Bu durumun nedenleri arasında son yıllardaki artan terör faaliyetleri, alınan tedbirlerin yeterli olmayışı, siyasi çalkantılar ve komşu ülkelerde yaşanan çatışmalar yer almaktadır.

Türkiye'de devletin etkinliği göstergesi, 2012 yılında %65,88 seviyesindeyken, zaman içinde azalarak 2017 yılında %54,29'a düştüğü, 2022 yılında ise %43,87 seviyesine gerilediği görülmektedir. Bu durum Türkiye'de kamu hizmetleri kalitesinde düşüş yaşandığını ve devletin etkinliğinin azaldığını göstermektedir.

Türkiye'de düzenleyici kurum kalitesi göstergesi incelendiğinde 2012 yılında %66,35 seviyesinde olan bu endeksin, 2017 yılında %56,39 seviyesine düştüğü, 2022 yılında ise %43,4 seviyesine düştüğü görülmektedir. Bu durum Türkiye'de düzenleyici kurum kalitesinin düştüğünü göstermektedir.

Hukukun üstünlüğü göstergesi incelendiğinde, Türkiye'de hukukun üstünlüğünün yıllar içinde azaldığı 2012 yılında %54,46 seviyesinde olan bu oranın 2022 yılına gelindiğinde %36,79 seviyesine düştüğü görülmektedir. Bu durum Türkiye'nin son yıllarda yargı bağımsızlığı, demokratik hukuk devleti, temel hak ve özgürlüklerin korunması gibi konularda sorunlar yaşadığını göstermekte olup bazı endişeleri de beraberinde getirmektedir.

Son olarak yolsuzluğun kontrolü ise kaynakların kötüye kullanımını önleyerek ekonomik büyüme ve adil bir gelir dağılımı için hayati bir öneme sahiptir. Yolsuzluk, kamu kurumlarının itibarını ve etkinliğini zedelemekle birlikte adil bir hukuk sistemi oluşturmanın en büyük engellerden birisidir. Tüm bu hususlar ise ekonomik büyüme ve kalkınma açısından olumsuz birer durum teşkil etmektedir. Türkiye, yolsuzluk kontrolünde başarılı bir performans sergileyemeyip yıllar içerisinde azalan bir eğilim göstermiştir. 2012 yılında %61,61 seviyesinde olan bu endeks değeri, 2012 yılında %48,1'e düşmüş, 2022 yılında ise %34,91'e kadar gerilemiştir. Bu durum Türkiye'yi uluslararası alanda itibarını da zedeleyerek yabancı yatırımların önünde engel teşkil

etmektedir. Yatırımların azalması ise ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyerek orta gelir tuzağından çıkma çabalarını zorlaştırmaktadır.

Türkiye'nin kurumsal göstergeler açısından genel bir değerlendirmesi yapıldığında, orta gelir seviyesini aşan ülkelerin düzeyinde olmadığı görülmektedir. Yüksek gelirli OECD üyesi ülkelerde kurumsal göstergelerin ortalama endeks değeri genellikle %85 civarındayken, Türkiye'nin sahip olduğu kurumsal faktörlerin endeks değerleri bu düzeyin oldukça gerisinde kalmaktadır.

Sonuç olarak, Türkiye ekonomisi orta gelir tuzağı bağlamında incelendiğinde, Türkiye'deki kişi başına gelir ABD'deki kişi başına gelir ile karşılaştırılmış ve ayrıca Dünya Bankası'nın sınıflandırması da dikkate alınmıştır. Her iki sınıflandırmaya göre Türkiye'nin uzun yıllardır orta gelirli ülkeler arasında yer aldığı görülmektedir. Öte yandan Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kurumsal göstergeleri de incelenerek orta gelir tuzağı bazında bir değerlendirme yapılmıştır. Buna göre Türkiye'de toplam faktör verimliliğinin genel olarak yıllar itibarıyla düşüş eğiliminde olduğu görülmektedir. Türkiye'de iş gücüne katılım oranı düşük olması ile birlikte nitelikli işgücünün işsizlik oranı da yüksek gelirli ülkelerin oldukça üzerinde yer almaktadır. Tasarruf-yatırım oranları ilişkisi incelendiğinde ise tasarrufların yatırım seviyesinden düşük olduğu dolayısıyla Türkiye'de tasarruf açığı olduğu anlaşılmaktadır. Türkiye'de imalat sanayinin GSYH içindeki payı %15-25 arasında seyretmekte olup toplam imalat sanayi içerisinde orta ve yüksek teknoloji mal üretiminin payı %25-35 seviyesindedir. Söz konusu oranların yüksek gelirli ülkelerin gerisinde olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Öte yandan Türkiye'de Ar-ge harcamalarının GSYH'ye oranı incelendiğinde bu oranın hem üst orta gelirli ülkelerin hem de yüksek gelirli ülkelerin gerisinde olduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca Türkiye'de Ar-Ge harcamalarına ayrılan payın üst orta gelir seviyesindeki ülkelerin ortalamasının altında olması önemli bir gözlem olarak dikkat çekmektedir. Yapılan değerlendirmede Türkiye'de eğitime yapılan devlet harcamalarının GSYH'ye oranı da incelenerek son yıllarda bu oranda kayda değer bir düşüş olduğu göze çarpmaktadır. Bununla birlikte Türkiye'deki eğitim sisteminin uluslararası düzeydeki konumunu belirlemek için ise PISA testi sonuçları kullanılmıştır. Bu değerlendirmeler sonucunda Türkiye'nin 2022 yılı itibarıyla matematik, fen bilimleri ve okuma becerileri alanında tüm ülkelerin ortalamasının üzerinde yer alırken OECD ülkelerinin ortalamasının altında kaldığı görülmektedir. Kurumsal faktörler açısından

bir değerlendirmesi yapıldığında ise Türkiye'de yıllar içinde kurumsal göstergelerde ciddi bir gerileme yaşandığı ve bu durumun Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkmasını zorlaştıran önemli bir etken olduğu görölmektedir.

SONUÇ VE DEğERLENDİRME

Ekonomilerin tarihsel evrimine bakıldığında, genellikle düşük gelirden orta gelire, ardından orta gelirden yüksek gelire doğru bir büyüme süreci izledikleri gözlemlenir. Ancak, bazı ölkeler ekonomik büyümesi durağanlaşma sürecine girerek mevcut gelir seviyelerinde takılı kalmaktadır. Bu nedenle bir üst gelir seviyesine geçmekte zorlanır ve uluslararası rekabet gücünü kaybetme riskiyle karşı karşıya kalır. Bunun sonucunda orta gelir tuzağı adı verilen bir durum ortaya çıkmaktadır.

Orta gelir tuzağı, üst-orta gelir düzeyinde bulunan bir ölkenin uzun bir süre boyunca yüksek gelir seviyesine ulaşamaması ve gelir düzeyinde istikrarlı bir artış

sağlayamaması durumunu ifade eder. Bu durum, ülkenin ekonomik yapısında gerekli dönüşümleri gerçekleştirememesiyle ve dolayısıyla kişi başına milli gelirini artıramayarak yüksek gelir seviyelerine ulaşamamasına neden olmaktadır.

Özellikle orta gelirli ülkeler için önemli olan orta gelir tuzağı, gelişmekte olan ülkeler arasında uzun süredir tartışılan bir konu olmuştur. Literatürde orta gelir tuzağı ile ilgili tam bir görüş birliği bulunmamaktadır. Gelir düzeylerinin orta gelir tuzağının belirlenmesindeki göstergesi olarak kullanılması konusunda farklı görüşler bulunmaktadır. Yapılan sınıflandırma yöntemleri birbirine benzer olmakla birlikte sınıflandırmalarda kullanılan veriler farklı kaynaklardan alınmıştır. Bu noktada genel kabul gören bir sınıflandırma olan Dünya Bankası sınıflandırmasına göre ülkeler kişi başına düşen milli gelir düzeyine göre düşük, alt-orta, üst-orta ve yüksek gelir düzeyi olmak üzere dört gruba ayrılarak bu gelir düzeyi eşikleri belirli aralıklarla güncellenmektedir.

Ülkelerin düşük gelir düzeyinden orta gelir düzeyine geçişlerinde hızlı ekonomik büyüme yaşanırken, orta gelir düzeyindeyken bu büyüme hızının yavaşladığı gözlemlenmektedir. Ekonomik büyümede ortaya çıkan bu yavaşlamanın ardında çeşitli faktörlerin etkili olduğu düşünülmektedir.

Tasarruf ve yatırım düzeyinin düşük olması, imalat sanayisinin gelişiminin düşük seviyede olması, ürün çeşitliliğinin az olması ve emek piyasasının koşullarının zayıf olması gibi faktörler orta gelir düzeyine sıkışan ülkelerin özellikleri olarak öne çıkmaktadır. Bu gibi unsurlar üst-orta gelirli ülkelerin kişi başına milli gelir seviyelerinde dalgalanmalara neden olarak bir kısır döngü içine girmelerine yol açmaktadır. Bu durum söz konusu ülkelerin ekonomik büyümelerinin istikrarlı olmadığını göstermektedir.

Öte yandan orta gelir tuzağına yakalanma nedenleri ve buna bağlı olarak tuzaktan çıkış stratejileri arasında genellikle ekonomik faktörlere odaklanılarak sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanması için optimal ekonomik büyüme stratejilerinin belirlenmesine yönelik politikalar üretilmektedir. Ancak bu yaklaşım yalnızca ekonomik faktörlere yoğunlaşarak diğer faktörlerin göz ardı edilmesine neden olmaktadır. Literatürde bu konunun sadece ekonomik açıdan ele alınması önemli bir eksiklik olarak değerlendirilmektedir. Sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanması için ekonomik

kalkınma stratejilerinin yanı sıra sosyal ve kurumsal faktörlerin de desteklenmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, ekonomik kalkınma stratejileri ile birlikte sosyal refahın artırılması ve kurumsal yapıların güçlendirilmesi de göz önünde bulundurulmalıdır. Bu nedenle, orta gelir tuzağını önlemek ve sağlıklı bir ekonomik büyüme ivmesi elde etmek için daha kapsamlı bir yaklaşımın benimsenmesi gerekmektedir.

Nitekim hem ekonomik faktörler hem de sosyal ve kurumsal faktörler göz önünde bulundurulduğunda orta gelir tuzağından çıkış için önerilen çözüm yolları arasında sermaye birikiminin artırılması, teknolojik gelişmenin teşvik edilmesi, Ar-Ge yatırımlarının artırılması, iç tasarruf oranlarının yükseltilmesi, eğitim kalitesinin artırılması, kadınların işgücüne katılımının desteklenmesi, altyapının desteklenmesi, hukukun üstünlüğünün sağlanması ve kurumların geliştirilmesi yer almaktadır. Bu öneriler, ortak bir çözüm perspektifi sunarak orta gelir tuzağından çıkış için potansiyel stratejiler olarak öne çıkmaktadır.

Öte yandan Türkiye ekonomisi tarihi incelendiğinde kişi başına düşen milli gelirden yaşanan dalgalanma, Türkiye'de ekonomik büyümenin sürdürülebilir olmadığını göstermektedir. Bu durum, Türkiye'nin de gelişmekte olan ülkeler gibi orta gelir tuzağı sorunu ile karşı karşıya olduğunu ortaya koymaktadır. Özellikle son yıllarda yaşanan yüksek enflasyon, Türk Lirası'nın tarihi değer kaybı, yüksek cari açık gibi sorunlar nedeni ile Türkiye'de ekonomik büyüme hızının yavaşladığı gözlemlenmektedir. Bu nedenle son dönemlerde öncelikli olarak Türkiye'nin ekonomi politikaları enflasyonda kalıcı bir düşüş sağlanana ve enflasyon beklentileri öngörülen aralığa yaklaşması sağlanana kadar sıkı para politikası sürdürülmesine yöneliktir. Bu bağlamda sık sık kriz dönemlerinden geçen Türkiye'nin orta gelir tuzağında bulunduğu ve uygulanan ekonomi politikalarının bu tuzaktan çıkmaya yönelik olmadığı görülmektedir.

Türkiye'nin sosyal ve kurumsal yapısı değerlendirildiğinde ise eğitim, beşeri sermaye ve hukukun üstünlüğü gibi konularda yapısal iyileştirmelere ihtiyaç duyulduğu görülmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'nin ekonomideki durağanlık döngüsünden kurtulup gelişmiş ülkeler seviyesine yükselmesi için ilk adım olarak orta gelir tuzağını kabul etmesi ve buna yönelik olarak kısa ve uzun vadeli stratejilerini belirlemesi gerekmektedir. Ayrıca Türkiye'de ekonomik büyüme ivmesini hızlandıracak ve uzun vadeli sürdürülebilir büyümeyi destekleyecek kaldıraç bir sektöre ihtiyaç

duyulmaktadır. Ancak mevcut şartlar itibarıyla Türkiye'nin ekonomik ve sosyal-kurumsal göstergeleri incelendiğinde orta gelir tuzağından kısa vadede çıkması pek mümkün görünmemektedir.