

**T.C.**

**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**

**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**EKONOMİ VE FİNANS ANABİLİM DALI**

**2019-YL-236**

**TÜRKİYE'NİN ORTA GELİR TUZAĞINI AŞAMAMASININ EKONOMİK VE  
MALİ NEDENLERİ**

**HAZIRLAYAN**

**Hüseyin TOĞAÇ**

**TEZ DANIŞMANI**

**Dr. Öğr. Üyesi YILMAZ ERDEM**

**AYDIN- 2019**

**T.C.**  
**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE**  
**AYDIN**

**Ekonomi ve Finans** Anabilim Dalı **Yüksek Lisans** Programı öğrencisi **Hüseyin TOĞAÇ** tarafından hazırlanan **Türkiye'nin Orta Gelir Tuzağını Aşamamasının Ekonomik ve Mali Nedenleri** başlıklı tez, .../.../2019 tarihinde yapılan savunma sonucunda aşağıda isimleri bulunan jüri üyelerince kabul edilmiştir.

	<b>Unvanı, Adı Soyadı</b>	<b>Kurumu</b>	<b>İmzası</b>
<b>Başkan</b>			
<b>Üye</b>			
<b>Üye</b>			

Jüri üyeleri tarafından kabul edilen bu **Türkiye'nin Orta Gelir Tuzağını Aşamamasının Ekonomik ve Mali Nedenleri** tezi, Enstitü Yönetim Kurulunun ...../.../2019 tarih ..... sayılı kararı ile onaylanmıştır.

Enstitü Müdürü

İmzası

**T.C.**  
**AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE**  
**AYDIN**

Bu tezde sunulan tüm bilgi ve sonuçların, bilimsel yöntemlerle yürütülen gerçek deney ve gözlemler çerçevesinde tarafımdan elde edildiğini, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce, sonuç ve bilgilere bilimsel etik kuralların gereği olarak eksiksiz şekilde uygun atıf yaptığımı ve kaynak göstererek belirttiğimi beyan ederim.

01.11.2019

Hüseyin Toğaç

## ÖZET

### TÜRKİYE’NİN ORTA GELİR TUZAĞINI AŞAMAMASININ EKONOMİK VE MALİ NEDENLERİ

Hüseyin TOĞAÇ

Yüksek Lisans Tezi, Ekonomi ve Finans Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: **Dr. Öğr. Üyesi YILMAZ ERDEM**

2019, xiii + 94 sayfa

Dünyadaki her ülke farklı zenginlik ve gelir kaynaklarına sahip iken aynı şekilde insanlar da farklı zenginlik ve gelir kaynaklarına sahiptir. Bu durumun doğal sonucu olarak toplum içerisinde farklı gelir gruplarının oluşması kaçınılmaz bir sonuçtur. Ülkelerin sahip olduğu doğal ve beşerî kaynaklarının farklılığı sebebiyle kalkınma süreçleri aynı sırayı izlese de her dönemin veya evrenin süresi farklılık arz etmektedir. Gelir grupları sınıflandırılırken Dünya Bankası’nın 1987 yılı sonrasına ait verileri dikkate alınmaktadır. Orta gelir seviyesine ulaşmış ekonomilerin, uzun yıllar bu seviyede kalıp, yüksek gelirli grup seviyesine çıkamaması durumunda orta gelir tuzağına yakalanmaktadır. Ekonomik büyümeyi başlatmak ve büyümenin ilk yılları nispeten kolay ve hızlı iken sürdürülebilir bir büyüme sağlayarak orta gelir düzeyinden üst gelir düzeyine geçebilmek ise oldukça zorlu bir süreçtir. Orta gelir tuzağından kurtulabilmek için yürütülebilecek tüm politikaların esas çıkış noktası sürdürülebilir iktisadi bir büyümenin sağlanmasıdır. Orta gelir düzeyine ulaşan ekonominin kırsal bölgelerdeki azalan eksik istihdam ve ücret düzeylerinin artmasıyla ülke ekonomisinin ihracatta uluslararası rekabet gücünü kaybetmesi nedeniyle orta gelir tuzağı ortaya çıkmaktadır. Kısır döngüden çıkış için gerçekleştirilmesi beklenen politikalar genel olarak nitelikli işgücü için beşerî sermaye yatırımları, toplam faktör verimliliğinin artırılması, Ar-Ge ve inovasyon yatırımları, patent ve fikri mülkiyet haklarının korunması, ulusal tasarruf oranının artırılması ve işgücü piyasası reformlarının gerçekleştirilmesidir. Tuzaktan çıkan ya da yakalanmayan ülkelerin ortak özelliklerine dikkat edildiğinde dört temel alandaki yüksek oranlar dikkat çekmektedir. Bu ülkelerin vatandaşlarının eğitim düzeyleri, tasarruf oranları ve kişi başına milli gelirleri yüksek ve ayrıca yüksek teknolojili ürünler ihracatta önemli paya sahiptir. Türkiye’nin orta gelir tuzağından korunabilmesi için yukarıda anlatılan beşerî sermaye, ulusal tasarruflar, kişi başına milli gelir ve Ar-Ge yatırımlarının topyekûn olarak değerlendirilmesi ve bütünleşik yapısal reformların gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

**ANAHTAR SÖZCÜKLER:** Orta Gelir, Orta Gelir Tuzağı, Ekonomik ve Mali Nedenler

## **ABSTRACT**

### **TURKEY'S STAGE MIDDLE INCOME TRAP TO THE ECONOMIC AND FINANCIAL REASONS**

Hüseyin TOĞAÇ

Master's Thesis, Department of Economics and Finance

Thesis Supervisor: **Asst.Prof. YILMAZ ERDEM**

2019, xiii + 94 page

While every country in the world has different sources of wealth and income, people also have different sources of wealth and income. As a natural consequence of this situation, the formation of different income groups within the society is inevitable. Although the development processes follow the same order due to the differences in the natural and human resources of the countries, the duration of each period or universe varies. World Bank data for the post-1987 period is taken into consideration when classifying income groups. If the economies that have reached the middle-income level stay at this level for many years and cannot reach the high-income group level, they are caught in the middle-income trap. Starting economic growth and moving from middle income to upper income by achieving sustainable growth while the first years of growth are relatively easy and fast is a challenging process. The main starting point of all policies that can be implemented in order to avoid the middle-income trap is to achieve sustainable economic growth. The middle-income trap emerges as the national economy loses its international competitiveness in exports due to the decrease in underemployment and wage levels in the rural areas of the economy, which reaches the middle-income level. The policies that are expected to be implemented for exit from the vicious cycle are generally human capital investments for qualified labor, increasing total factor productivity, R & D and innovation investments, protecting patents and intellectual property rights, increasing national saving rate and realizing labor market reforms. Considering the common characteristics of trapped or non-trapped countries, high rates in four main areas are noteworthy. Citizens of these countries have high education levels, saving rates and high national income per capita and also high technology products have an important share in exports. Turkey's middle-income human capital in order to avoid the pitfalls described above, national savings, as a full-scale evaluation of the national income per capita and R & D investment and implementation of structural reforms must be integrated.

**KEY WORDS:** Middle Income, Middle Income Trap, Economic and Financial Causes

## ÖNSÖZ

Adnan Menderes Üniversitesinde, eğitimimize ve akademik çalışmalarımıza olanak sağlayan, her zaman bilimin yanında olduğu gibi bizim de yanımızda olan ve beni tez öğrencisi olarak kabul eden, her türlü desteğini esirgemeyip tezimi kendisi ile yapma fırsatı vererek beni onurlandıran, saygıdeğer Danışman Hocam Sayın **Dr. Öğr. Üyesi YILMAZ ERDEM**.

Bu çalışmanın hayata geçirilmesi sürecinde bilgi ve tecrübelerinden faydalandığım hocam **Prof. Dr. M.ALİ SARILI** 'ya, araştırmanın her aşamasında görüşleriyle beni destekleyen, samimiyetini her zaman hissettiren ve beni doğru yönde yönlendiren hocam **Doç. Dr. HAMZA KAHRİMAN**'na, desteğini ve yardımlarını esirgemeyen, literatüre hâkim olmamı sağlayan **Dr. Öğr. Üyesi ŞABAN ERTEKİN**'e sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca çalışmamda desteklerini hiçbir zaman eksik etmeyen, bana olan güvenlerini hiç kaybetmeyen **Dr. Öğr. Üyesi HÜSEYİN KUTBAY** ve diğer hocalarıma sonsuz teşekkür ederim.

Tezimin yazım aşamalarında deneyimlerini benimle paylaşan birbirinden değerli tüm dostlarıma,

Ve son olarak desteklerinden dolayı başta eşim **HÜLYA**, annem **CAHİDE**, babam **HİLMİ**, ablalarım ve abilerime sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

**Hüseyin TOĞAÇ**

# İÇİNDEKİLER

<b>ÖZET .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>v</b>
<b>ÖNSÖZ .....</b>	<b>vi</b>
<b>SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ.....</b>	<b>x</b>
<b>ŞEKİLLER DİZİNİ.....</b>	<b>xi</b>
<b>TABLolar DİZİNİ.....</b>	<b>xii</b>
<b>GİRİŞ.....</b>	<b>1</b>
<b>1. BÖLÜM .....</b>	<b>3</b>
<b>GELİR KAVRAMI VE ORTA GELİR TUZAĞI.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1 Gelir Grupları Kavramı ve Çeşitleri.....</b>	<b>3</b>
1.1.1. Gelir ve Gelir Gruplarının Tanımı .....	5
1.1.2. Gelir Grubu Çeşitleri .....	7
<b>1.2. Gelir Tuzakları .....</b>	<b>14</b>
<b>1.3. Orta Gelir Tuzağı .....</b>	<b>16</b>
1.3.1. Orta Gelir Tuzağının Teorik Temelleri.....	19
1.3.2. Orta Gelir Tuzağının Ortaya Çıkış Nedenleri.....	20
<b>1.4. Orta Gelir Tuzağının Ölçümünde Kullanılan Yöntemler .....</b>	<b>22</b>
1.4.1. Matematiksel Olarak Ölçülmesi .....	22
1.4.2. Alt-Orta Gelir ve Üst-Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesi .....	23
1.4.3. Büyümede Yavaşlama Yaklaşımı .....	24
1.4.4. Egawa Çalışması.....	25

1.4.5. Yakalama Endeksi (CUI) Yaklaşımı .....	26
1.4.6. Robertson ve YE'nin Yaklaşımı .....	26
<b>2. BÖLÜM .....</b>	<b>28</b>
<b>ORTA GELİR TUZAĞININ EKONOMİ VE MALİYE İLE İLİŞKİSİ .....</b>	<b>28</b>
<b>2.1. Ekonomik Kalkınma ve Ekonomik Büyüme Kavramları .....</b>	<b>28</b>
2.1.1. Ekonomik Büyümenin Tanımı ve Ölçülmesi .....	29
2.1.2. Ekonomik Büyüme Modelleri .....	32
2.1.3. Ekonomik Kalkınmanın Tanımı ve Modelleri.....	37
2.1.4. Ekonomik Kalkınma Göstergeleri .....	40
<b>2.2. Orta Gelir Tuzağının Ekonomik Kalkınma ve Büyüme ile İlişkisi.....</b>	<b>41</b>
2.2.1. Ekonomik Büyüme ve Orta Gelir Tuzağı .....	41
2.2.2. Ekonomik Kalkınma ve Orta Gelir Tuzağı.....	42
<b>2.3. Orta Gelir Tuzağının Vergi, Harcama ve Teşvik Politikaları ile İlişkisi .....</b>	<b>43</b>
<b>2.4. Orta Gelir Tuzağının Nedenleri ve Çıkış Yolları .....</b>	<b>45</b>
2.4.1. Başlıca Orta Gelir Tuzağına Neden Olan Etkenler.....	45
2.4.2. Orta Gelir Tuzağı Kısır Döngüsünden Çıkış Yolları .....	47
<b>3. BÖLÜM .....</b>	<b>50</b>
<b>TÜRKİYE EKONOMİSİ VE ORTA GELİR TUZAĞI.....</b>	<b>50</b>
<b>3.1. Türkiye Ekonomisinin Geçirdiği Aşamalar .....</b>	<b>50</b>
3.1.1. Alt Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Yılları: 1980-1990 .....	51
3.1.2. Üst Orta Gelir Grubuna Yükselme Yılları: 2000'ler .....	53
3.1.3. Üst Orta Gelir Tuzağı Tehdidi: 2010'lu Yıllar .....	55



<b>3.2. Türkiye Ekonomisinin Bazı Temel Göstergeleri .....</b>	<b>57</b>
3.2.1. Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla .....	57
3.2.2. Kişi Başına Düşen Milli Gelir .....	59
3.2.3. Ekonomik Büyüme ile İlişkisi .....	60
<b>3.3. Türkiye için Orta Gelir Tuzağından Korunma Stratejileri .....</b>	<b>62</b>
3.3.1. Beşerî Sermayenin Önemi .....	63
3.3.2. Yüksek Tasarruf Düzeyleri.....	64
3.3.3. Kişi Başına Düşen Milli Gelir Düzeyinin Yüksekliği .....	66
3.3.4. Ar-Ge Yatırımları ve İnovasyon .....	68
3.3.5. Vergi Politikalarının Rolü.....	72
3.3.6. Kamu Harcamalarının Rolü .....	76
<b>TARTIŞMA VE SONUÇ .....</b>	<b>79</b>
<b>KAYNAKLAR .....</b>	<b>83</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>	<b>94</b>

## SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

\$	: ABD Doları
AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
Ar-Ge	: Araştırma ve Geliştirme
CUI	: Catcp-Up Index (Yakalama Endeksi)
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IMF	: Uluslararası Para Fonu
KBGSMH	: Kişi Başına Gayri Safi Milli Hâsıla
KBGSYİH	: Kişi Başına Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla
MÜSİAD	: Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
PPP	: Purchasing Power Parity
SAGP	: Satın Alma Gücü Paritesi
TDK	: Türk Dil Kurumu
UMIC	: Üst-Orta Gelir (Upper Middle Income)
WB	: Dünya Bankası (World Bank)
Y.Y.	: Yüz Yıl

## ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1: Ekonomilerin Gelir Gruplarına Göre Dağılımı, 1950–2013.....	4
Şekil 1.2: Ekonomilerde Gelir ve Büyüme .....	15
Şekil 1.3: Ekonominin Gelişim Aşamaları.....	17
Şekil 1.4: Endüstrileşmenin Aşamaları .....	18
Şekil 2.1: Çeşitli Varsayımlar Kapsamında İçsel Büyüme Modelleri Türleri.....	36
Şekil 3.1: 2003-2018 Dönemi Kişi Başı GSYİH.....	59
Şekil 3.2: 1980-2017 Dönemi GSYİH Büyüme Oranlarının Yıllara Göre Seyri.....	59
Şekil 3.3: Başlıca Bölge ve Ülkelerin 2018 Yılı GSYİH Büyüme Oranları.....	60
Şekil 3.4: Başlıca Bölge ve Ülkelerin Tasarruf/GSYİH Oranları.....	65
Şekil 3.5: Seçilmiş Ülkelerin 1980-2017 Döneminde Kişi Başına Milli Gelirleri.....	67
Şekil 3.6: Türkiye'nin Ar-Ge Harcamaları ve GSYİH içindeki Payları.....	68
Şekil 3.7: Seçilmiş Ülkelerin Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki Oranları .....	69

## TABLolar DİZİNİ

<b>Tablo 1.1:</b> Bazı Ülkelerin Kişi Başı GSYİH'nin Seyri, 1-1870 .....	6
<b>Tablo 1.2:</b> Gelir Düzeyine Göre Yeni Ülke Sınıflamaları .....	8
<b>Tablo 1.3:</b> Gelir Düzeyine Göre Ülke Sınıflamaları: 2013-2017 .....	9
<b>Tablo 1.4:</b> Yeni Gelir Gruplarına Göre Sınıflaması Değişen Ülkeler .....	9
<b>Tablo 1.5:</b> Düşük Gelirli Ekonomiler (995 \$ ya da daha azı).....	10
<b>Tablo 1.6:</b> Düşük-Orta Gelirli Ekonomiler (996 - 3.895 \$ arası) .....	11
<b>Tablo 1.7:</b> Yüksek-Orta Gelirli Ekonomiler (3.896 - 12.055 \$ arası) .....	12
<b>Tablo 1.8:</b> Yüksek Gelirli Ekonomiler (12.056 \$ ya da daha fazlası) .....	13
<b>Tablo 1.9:</b> Gelir Gruplarına Göre Ekonomilerin Genel Durumu.....	13
<b>Tablo 1.10:</b> Türkiye Üzerinde Orta Gelir Tuzağının Matematiksel Ölçümü .....	23
<b>Tablo 1.11:</b> Alt-Orta Gelir Grubundan Üst-Orta Gelir Grubuna Ulaşan Bazı Ülkeler.....	24
<b>Tablo 1.12:</b> Büyümede Yavaşlama Yaklaşımına Örnek Bazı Ülkeler .....	25
<b>Tablo 3.1:</b> 1980-1999 Dönemi Büyüme Göstergeleri .....	51
<b>Tablo 3.2:</b> 2000-2009 Dönemi Büyüme Göstergeleri .....	53
<b>Tablo 3.3:</b> 2010-2018 Dönemi Büyüme Göstergeleri .....	55
<b>Tablo 3.4:</b> 2014-2018 Dönemi GSYİH.....	56
<b>Tablo 3.5:</b> 2018 Yılında Dünya GSYİH Payı.....	57
<b>Tablo 3.6:</b> 2014-2018 Dönemi Kişi Başı GSYİH.....	58
<b>Tablo 3.7:</b> Yıllara Göre PISA Okuma Becerileri Puanları .....	63

<b>Tablo 3.8:</b> Başlıca Bölge ve Ülkelerin Tasarruf/GSYİH Oranları.....	64
<b>Tablo 3.9:</b> Seçilmiş Ülkelerin 1980-2017 Döneminde Kişi Başı Milli Gelirleri.....	66
<b>Tablo 3.10:</b> Türkiye Bakımından Vergi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi.....	74
<b>Tablo 3.11:</b> Dolaylı-Dolaysız Vergilerin Toplam Vergi İçindeki Payı ve GSYİH Oranı ....	75
<b>Tablo 3.12:</b> Türkiye Bakımından Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi .....	77



## GİRİŞ

Bir kimseye veya topluluğa belli zamanlarda, belli yerlerden gelen para, varidat; bir ekonomik birimin belli bir süre içinde kazandırdığı aylık, kira vb. getiri olarak tanımlanan gelir kavramı tüm insanların yaşamlarının bir parçası haline gelmiştir. Gelir kaynaklarının çeşitliği beraberinde gelir gruplarının da çeşitliliğini ortaya çıkartmaktadır. Diğer bir deyişle dünyadaki her ülke farklı zenginlik ve gelir kaynaklarına sahip iken aynı şekilde insanlar da birbirinden farklı zenginlik ve gelir kaynaklarına sahiptir. Bu durumun doğal sonucu olarak da toplum içerisinde farklı gelir gruplarının oluşması kaçınılmaz bir sonuçtur.

Her gelir grubunun doğal olarak kendine özgü belli bir yaşam standardı bulunmaktadır. Sosyal devlet için en önemli konu vatandaşlarını rahat yaşayabilecekleri ve mümkün olan en üst gelir grubuna çıkarmaktır. Dünya genelindeki farklı yönetim sistemlerine sahip ülkeler arasında kalkınmışlık, ekonomik büyüme ve gelir seviyeleri açısından da farklılıklar söz konusudur. Ayrıca ülkelerin sahip olduğu doğal ve beşerî kaynaklarının farklılığı sebebiyle de kalkınma süreçleri aynı sırayı izlese de her dönemin veya evrenin süresi farklılık arz etmektedir.

Ülkeler ekonomik gelir gruplarına göre çok genel olarak düşük gelirli gruplar, orta gelirli gruplar ve yüksek gelirli gruplar olarak üç temel ayrıma tutulmaktadır. Gelir grupları sınıflandırılırken Dünya Bankası'nın (World Bank) 1987 yılı sonrasına ait verileri dikkate alınmaktadır. Fakat bu sınıflamada büyük sıkıntı söz konusudur. Bunun birlikte 1 Temmuz 2018 tarihinde World Bank(WB) tarafından ülkelerin gelir seviyelerine göre hangi kategoride olacağını kamuoyuna duyurmuştur.

Gelir tuzağı; kişi başına gelirin artmasına yardımcı olan bir faktörün etkisinin ortaya çıkmasıyla diğer kısıtlayıcı etkenlerin harekete geçerek bu olumlu etkiyi bertaraf ederek kişi başına geliri önceki seviyesine geri getirmesi durumudur. Diğer bir deyişle ülkenin sahip olduğu yapısal sorunlar nedeniyle içinde bulunduğu gelir grubundan bir üst gelir grubuna çıkamaması olarak tanımlanabilir. Bunun yanında orta gelir seviyesine ulaşmış ekonomilerin, uzun yıllar bu seviyede kalıp, yüksek gelirli grup seviyesine çıkamaması durumunda orta gelir tuzağına yakalanmaktadır.

Çoğu ülkenin; başlangıç aşamasındaki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gelmesiyle ilk aşamaya, endüstriyel yığılmalar ve sermaye birikiminin başlamasıyla ikinci aşamaya geçmekte fakat ilk başta yabancı yatırımcılarının denetiminde ve kontrolünde olan teknolojinin içselleştirilmesinde yaşanan sorunlar nedeniyle üçüncü aşamaya bir türlü geçemeyip tabiri diğerle bir cam tavan engeliyle karşılaşarak orta gelir tuzağına yakalandığı ifade edilmiştir.



# 1. BÖLÜM

## GELİR KAVRAMI VE ORTA GELİR TUZAĞI

Çalışmanın ilk bölümü olan gelir grupları ve orta gelir tuzağının irdeleneceği bu bölümde öncelikle gelir ve gelir grupları tanımlanacaktır. Daha sonra hangi tür gelir gruplarının olduğuna kısaca değinilerek gelir tuzakları konu başlığına geçilecektir. Gelir tuzakları konusu anlaşıldıktan sonra çalışmanın odak noktası olan orta gelir tuzağı kavramı irdelenmeye başlanacaktır. Orta gelir tuzağının teorik temelleri verildikten sonra orta gelir tuzağının ortay çıkış nedenleri irdelenecektir. Bölümün alt başlıkları kendi içinde mantıksal bir tutarlılık ve uyum içinde irdelenerek sonraki bölümlerin daha anlaşılır olmasına çalışılacaktır.

### 1.1 Gelir Grupları Kavramı ve Çeşitleri

Nasıl dünyadaki her ülke farklı zenginlik ve gelir kaynaklarına sahipse aynı şekilde insanlar da birbirinden farklı zenginlik ve gelir kaynaklarına sahiptir. Bu durumun doğal sonucu olarak da toplum içerisinde farklı gelir gruplarının oluşması kaçınılmaz bir sonuçtur. Sosyal devlet anlayışının temel prensibi; tüm vatandaşlarına insani ölçülerde yaşamını devam ettirebilecek bir gelir seviyesini sağlamaktır. Bu durum ancak uygun ve yeterli kaynaklara ve bu kaynakların adil dağıtılması ile mümkün olmaktadır. Ayrıca ülkenin sahip olduğu ekonomik gücü de hesaba katmak gerekmektedir. Her gelir grubunun kendine özgü belli bir yaşam standardı bulunmaktadır. Sosyal devlet için en önemli konu vatandaşlarını rahat yaşayabilecekleri ve mümkün olan en üst gelir grubuna çıkarmaktır.

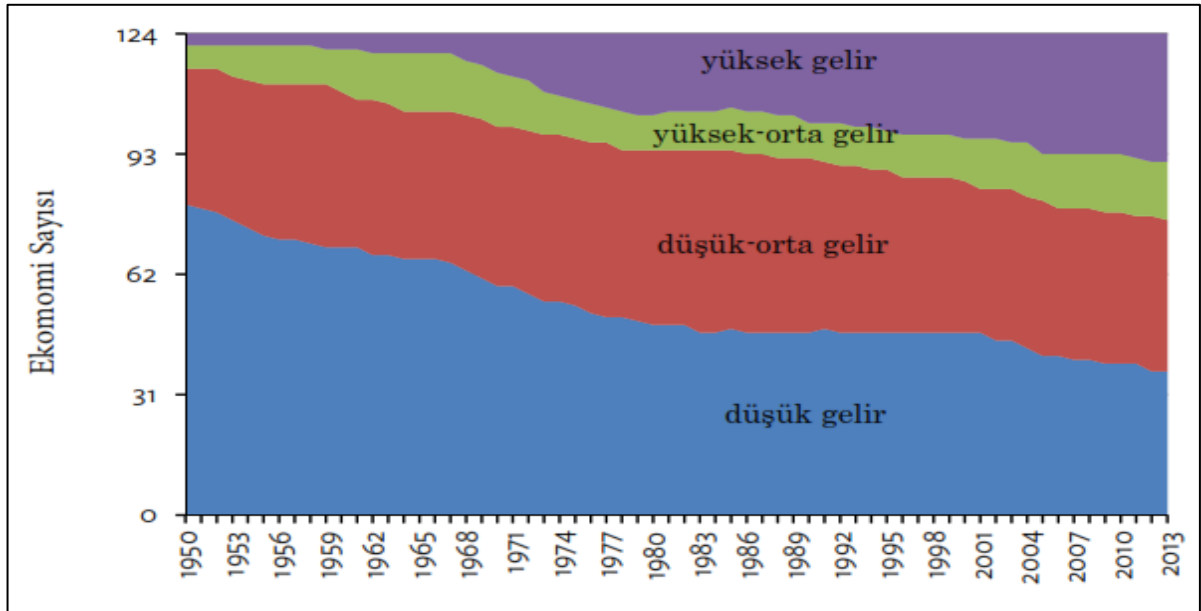
Dünya genelinde; ülkeler arasında kalkınmışlık, ekonomik büyüme ve gelir seviyeleri açısından farklılıklar söz konusudur. Bu durumun en önemli nedenleri arasında; sahip olunan teknoloji, beşerî sermayenin niteliği, ulusal tasarruf düzeyleri ve miktarı, sahip olunan doğal kaynaklar ve ülkenin siyasi ve ekonomik istikrarı sıralanabilir (Yıldız, 2015: 56).

Genel itibariyle ülkelerin kalkınma süreçleri birbirine benzemektedir. İlk olarak tarıma dayalı ülke ekonomisi katma değer yönünden düşük tarım ürünleriyle ekonomik açıdan kalkınmaya başlamaktadır. Zaman içerisinde sermaye birikiminin de katkısıyla makineleşme artmaya ve insan gücünün tarım sektöründen sanayi sektörüne yer değiştirmesine yol açmaktadır. Sanayileşmeyle birlikte artan sermaye ve zenginlik beraberinde yeni sektör ve alanların gelişmesine ve oluşmasına neden olur. Özellikle hizmet sektörünün gelişmesi ve teknolojik ilerlemenin artmasıyla hem ekonomik yapı çeşitlenmeye hem de gelir düzeyi



artmaya başlar. Ayrıca finans sektörünün sağlamlaşarak gelişmesi ve küresel piyasalara entegre olması gelir seviyesini daha üst düzeylere taşır (Felipe et al. 2012: 6-7).

Yukarıda açıklanan durumun doğal bir sonucu olarak ülkeler ekonomik gelir gruplarına göre bir sınıflamaya tabi tutulmakta ve üç farklı gelir grubu ortaya çıkmaktadır. Bu gelir grupları; (i) düşük gelirli gruplar, (ii) orta gelirli gruplar ve (iii) yüksek gelirli gruplardır. Bunlara ilave olarak orta gelirli gruplar kendi içinde düşük-orta gelirli gruplar olarak bir önceki grup olan düşük gelirli grupların bir üst basamağını oluştururken, yüksek-orta gelirli gruplar olarak da bir sonraki grup olan yüksek gelirli grupların bir alt basamağını oluşturmaktadır (Dirice, 2018: 31).



**Şekil 1.1:** Ekonomilerin Gelir Gruplarına Göre Dağılımı, 1950–2013

**Kaynak:** Felipe et al. 2014: 7.

Yukarıdaki Şekil 1.1’de 1950 ile 2013 yılları arasındaki 63 yıllık bir zaman serisi içerisinde 124 ülkenin gelir gruplarına göre dağılımı verilmektedir. Söz konusu şekilde dikkat çeken başlıca unsurlar arasında; zamanla düşük gelirli ülke sayısı azalırken yüksek gelirli ülke sayısında bir artış olmuştur. Fakat düşük-orta gelirli ülke ile yüksek orta-gelirli ülke sayısında fark edilebilir bir değişiklik olmamıştır. Diğer fark edilebilir bir değişiklik ise dünya genelindeki refah seviyesinin artmış olmasıdır. Bu durumun başlıca sebepleri arasında teknolojik ilerleme, kaynakların etkin ve verimli kullanılması, beşerî sermayenin artışı vb. etkenler gösterilebilir.

Şekil 1.1 ile ilgili olarak ayrıca düşük gelir grubundaki ekonomilerin sayısının zaman içinde 1950’de 80’den 2010’da 39’a, 2013’te ise 37’ye düşmüştür. 1950’lerde düşük gelirli ekonomilerin sayısında en büyük düşüş yaşanmıştır ve bu ekonomilerin 11’i düşük-orta gelir grubuna dâhil olmuştur. Düşük gelir grubundaki ülkelerden 1960’larda 10 ekonomi, 1970’lerde ise 10 ekonomi daha bir üst gelir grubuna çıkmıştır. Fakat 1980’den 2000’lerin başına kadar, çok az sayıda düşük gelirli ekonomi bir üst gruba çıkabilmiştir. Düşük gelirli ekonomilerin sayısı 2000 yılında hala 47 ile toplamın %38’ini oluşturmuştur. 2000-2013 yılları arasında 10 ekonomi daha düşük-orta gelir statüsüne ulaşmıştır. Toplamda 1950’deki 80 düşük gelirli ekonomiden sadece 43’ü 2013 yılına gelindiğinde düşük gelir kategorisinden çıkabilmiştir. Düşük gelirli ekonomi kategorisinden çıkabilen bu 43 ekonominin bölgelere göre dağılımı ise; 14’ü Asya’da, 9’u Latin Amerika ve Karayipler’de, 9’u Orta Doğu ve Kuzey Afrika’da, 5’i Avrupa’da ve 6’sı ise Sahra-altı Afrika’dadır (Felipe et al. 2014: 7)

### 1.1.1. Gelir ve Gelir Gruplarının Tanımı

Türk Dil Kurumu (TDK) *gelir* kavramı için: “bir kimseye veya topluluğa belli zamanlarda, belli yerlerden gelen para, varidat; bir ekonomik birimin belli bir süre içinde kazandırdığı aylık, kira vb. getiri, varidat, irat” *gelir dağılımı* kavramı için: “bir ülkenin toplam gelirinin o ülkenin bireyleri arasındaki dağılımı” ve son olarak da *gelir kaynağı* kavramı için de: “para sağlama yeri veya faaliyeti” tanımı yapmıştır (Türkçe Sözlük, 1998: 833).

Gelir grupları sınıflandırılırken çoğunlukla Dünya Bankası’nın (World Bank, WB) verileri dikkate alınmaktadır. Fakat bu sınıflamada karşılaşılan en büyük sıkıntı söz konusu verilerin 1987 yılı sonrasına ait olmasıdır. Dolayısıyla ilgili yılın öncesi ve sonrasına ait ortaya çıkan durumlar kimi zaman tezatlık arz edebilmektedir (Erer, 2018: 6).

Kişi başına düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH), ülkelerin ekonomik olarak sınıflanmasında kullanılan önemli bir ölçüdür. Burada oluşan miktar hem ülkenin dünya genelindeki diğer ülkelerle kıyaslanmasında hem de kendi içerisinde belli bir zaman periyodunda kıyaslanmasında önemli bir gösterge olarak kullanılmaktadır. Bu kıyaslamada ihtiyaç duyulan en önemli etken, zaman serisine dayanan verinin varlığıdır. Eğer ihtiyaç duyulan veriler sağlandığı takdirde ülkeyi hem kendi içinde hem de dışında karşılaştırmak ve çıkacak sonuca göre bir sınıflamaya tabi tutmak mümkün olmaktadır (Felipe et al. 2014: 3).

Aşağıdaki Tablo 1.1’de 1870 yıllık bir zaman dilimi içerisinde 25 ülkeye ait 7 farklı zaman dilimi olan; 1, 1000, 1500, 1600, 1700, 1820 ve 1870 yıllarına ait kişi başı GSYİH miktarı 1990 yılındaki Satın Alma Gücü Paritesi (SAGP, Purchasing Power Parity; PPP) \$ olarak esas alınarak verilmiştir. Her ne kadar bazı ülkelere ait veriler özellikle de Kıta Avrupası dışındaki ülkelere ait veriler aynı olsa da Kıta Avrupası ülkelerine ait veriler daha çeşitli ve sağlıklı gözükmetedir. Konu, sadece Kıta Avrupası ülkeleri açısından bile değerlendirilmiş olsa da açıkça görülmektedir ki ülkelerin gelir grupları artmıştır.

**Tablo 1.1:** Bazı Ülkelerin Kişi Başına GSYİH’nin Seyri, 1-1870 \$

ZAMAN DİLİMİ	1	1000	1500	1600	1700	1820	1870
ÜLKELER							
Avustralya	400	400	400	400	400	518	3273
Avusturya	425	425	707	837	993	1218	1863
Belçika	450	425	875	976	1144	1319	2692
Kanada	400	400	400	400	430	904	1695
Çin	450	466	600	600	600	600	530
Danimarka	400	400	738	875	1039	1274	2003
Mısır	600	500	475	475	475	475	649
Finlandiya	400	400	453	538	638	781	1140
Fransa	473	425	727	841	910	1135	1876
Almanya	408	410	688	791	910	1077	1839
Yunanistan	550	400	433	483	530	641	880
Hindistan	450	450	550	550	550	533	533
İtalya	809	450	1100	1100	1100	1117	1499
Japonya	400	425	500	520	570	669	737
Meksika	400	400	425	454	568	759	674
Fas	450	430	430	430	430	430	563
Hollanda	425	425	761	1381	2130	1838	2757
Norveç	400	400	610	665	722	801	1360
Portekiz	450	425	606	740	819	923	975
İspanya	498	450	661	853	853	1008	1207
İsveç	400	400	651	700	750	819	1359
İsviçre	425	410	632	750	890	1090	2102
Türkiye	550	600	600	600	600	643	825
Birleşik Krallık	400	400	714	974	1250	1706	3190
Birleşik Amerika	400	400	400	400	527	1257	2445

\* 1990 yılındaki Satın Alma Gücü Paritesi (SAGP) \$ olarak esas alınmıştır.

**Kaynak:** Maddison, 2010.

Yukarıda yer alan tablodaki gelir gruplarında meydana gelen değişikliğin önemli sebeplerinden biri de ülkenin yönetim şekli ile temel gelir kaynaklarının diğer bir deyişle ekonomik faaliyetlerinin niteliğidir. Örneğin 19. yy’a kadar feodal toplum yapısı hâkimdi ve krallar hüküm sürmekteydi. En önemli üretim ve aynı zamanda geçim kaynağı olan tarım

sektörünün varlığı krallıkların yıkıldığı, coğrafi şekillerin yapıldığı, sanayi devrimin gerçekleştiği 20. yy'a kadar devam etmiştir. Bu gelişmeler beraberinde etkisi altına aldığı ülkelerin gelir düzeylerinde çok önemli değişiklikler yapmıştır (Ceviz, 2016: 1). Ayrıca 1950'lilerden sonra yaşanan teknolojik gelişmeler, 1980'lerden sonra internetin ve beraberinde dijital devrimden sonra ülkeler arasındaki gelir grupları sınıflamasında ciddi değişiklikler oluşmuştur.

### 1.1.2. Gelir Grubu Çeşitleri

Bir ekonominin, gelir grupları arasında geçişin yavaş sayılmasından önce orta gelir kategorisinde ne kadar kalması gerektiğinin anlaşılması adına yüksek gelirli kategoriye doğru ilerleyen ekonomilerin uzun vadeli deneyimlerinin analiz edilmesi gerekmektedir. WB'nin yaygın olarak kullanılan gelir sınıflandırmaları 1987'den itibaren gelir kategorilerini rapor etmektedir. Bu, pek çok ekonominin 1987'de zaten yüksek gelirli olması nedeniyle, bu tür bir analiz için çok kısa bir zaman serisidir. Üstelik diğer bazı ekonomiler 1987'de üst-orta gelir düzeyindeyken daha sonra yüksek gelir grubuna dâhil edilmiştir. Dolayısıyla, orta gelir grubunda geçirdikleri yıl sayısı tam olarak bilinmemektedir. Bu nedenle, bir ekonominin orta gelir grubunda ne kadar süre kalacağını belirlemek ve gelir grupları arasında geçişinin yavaş olduğu düşünülmeden önce, WB tarafından sağlanan daha uzun zaman serisi verilerini ihtiyaç bulunmaktadır (Felipe et al. 2014: 3).

Ülkelerin gelir gruplarına göre hangi kategoride olduğu WB tarafında elde edilen veriler ışığında belirlenmektedir. En son 1 Temmuz 2018 tarihinde WB tarafından ülkelerin gelir seviyelerine göre hangi kategoride olacağı kamuoyuna duyurulmuştur. Belirlenen en son verilere göre Aşağıdaki Tablo 1.2'de de gösterildiği üzere kişi başı yıllık geliri 995 \$'ın altında olan ülkeler; *düşük gelirli ekonomiler* olarak sınıflandırılmıştır. Genel olarak *orta gelirli ekonomileri* 996-12.055 \$ arasında sınıflandıran WB, özel olarak *alt-orta gelirli ekonomileri* 996-3.895 \$ arasında ve *üst-orta gelirli ekonomileri* 3.896-12.055 \$ arasında belirlemiştir. *Yüksek gelirli ekonomileri* 12.056 \$ ve üstü olarak belirlenmiştir.

**Tablo 1.2:** Gelir Düzeyine Göre Yeni Ülke Sınıflamaları

<b>Ekonomiler</b>	<b>Kişi Başına Yıllık Ortalama Gelir</b>
<b>Düşük Gelirli Ekonomiler</b>	995 \$ ve daha düşük
<b>Orta Gelirli Ekonomiler</b>	996 \$-12.055 \$ arası
Alt-Orta Gelirli Ekonomiler	996 \$-3.895 \$ arası
Üst-Orta Gelirli Ekonomiler	3.896 \$-12.055 \$ arası
<b>Yüksek Gelirli Ekonomiler</b>	12.056 \$ ve üstü

**Kaynak:** World Bank, 2018.

Türkiye için geçerli olan ve en son 2017 rakamına baktığımızda karşımıza kişi başına düşen GSYİH miktarı 10.940 \$ çıkmaktadır. Bu miktar, Türkiye'nin genel olarak orta gelirli ekonomiler (996-12.055 \$) özel olarak ise üst-orta gelirli ekonomiler (3.896-12.055 \$) arasında yer aldığını göstermektedir.

WB tarafından yayınlanan en son Türkiye Ekonomik Görünüm Raporu'nda "Yeni Ekonomik Program'a" vurgu yapılarak ekonomideki verimlilik için kritik olan önemli yapısal reformlara da öncelik verilmesi gerektiği ifade edilmiştir. Türkiye'nin Üst-Orta Gelir (Upper Middle Income; UMIC) grubundaki ülkeler içinde "Yüksek Performans Gösteren" statüde bir ülke olduğu ve hızlı bir şekilde geçiş yapan ülkelere ve daha uzun bir süre UMIC kategorisinde kalan diğer ülkelere kıyasla büyük rekabet gücü boşluklarının bulunduğu dile getirilmiştir. Buna dayanak olarak ise Türkiye'nin diğer UMIC ülkelerine kıyasla en büyük rekabet gücü boşluklarının; işgücü piyasaları, inovasyon, finans sektörü ve insan sermayesi alanları gösterilmiştir. Türkiye'nin AB ortalamasına göre, en çok beşerî sermaye, işgücü piyasası etkinliği ve işletme düzenlemeleri üzerinde çalıştığı da belirtilmiştir (Zutt et al. 2018: 43-44)

WB, zaman zaman gelir gruplarına ilişkin miktarları çeşitli kriterleri baz alarak artırıp azaltabilmektedir. Bu durumun doğal sonucu olarak da özellikle düşük gelir grubuna ait ülke sayıları değişebilmektedir. Örneğin aşağıdaki Tablo 1.3'de görüleceği üzere yıllar içerisinde gelir gruplarını belirlemek için kullanılan oranlarda değişiklikler yaşanmıştır. Sadece düşük gelir grupları için baktığımızda; 2013 yılı için 1.045 \$, 2014 yılı için 1.045 \$, 2015 yılı için 1.025 \$, 2016 yılı için 1.005 \$ ve en son olarak 2017 yılı için ise 995 \$ ve aşağısında kişi başı yıllık ortalama gelire sahip ülkeler düşük gelirli ekonomiler olarak değerlendirilmektedir.

**Tablo 1.3:** Gelir Düzeyine Göre Ülke Sınıflamaları: 2013-2017

Bankanın mali yılı (FY)	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19
Takvim yılı için veriler	2013	2014	2015	2016	2017
Düşük gelir (L)	<= 1,045	<= 1,045	<= 1,025	<= 1,005	<= 995
Düşük orta gelir (LM)	1,046-4,125	1,046-4,125	1,026-4,035	1,006-3,955	996-3,895
Üst orta gelir (UM)	4,126-12,745	4,126-12,735	4,036-12,475	3,956-12,235	3,896-12,055
Yüksek gelir (H)	> 12,745	> 12,735	> 12,475	> 12,235	> 12,055

**Kaynak:** World Bank, 2019a.

Aşağıdaki Tablo 1.4’de görüleceği üzere en son sınıflamaya göre bazı ülkelerin gelir gruplarındaki sınıflaması değişmiştir. Bir üst sınıfa çıkan ülkelerden *Arjantin*; üst-orta sınıftan yüksek gelir sınıfına, *Ermenistan*; alt-orta sınıftan üst-orta sınıfa, *Hırvatistan*; üst-orta sınıftan yüksek gelir sınıfına, *Guatemala*; alt-orta sınıftan üst-orta sınıfa, *Ürdün*; alt-orta sınıftan üst-orta sınıfa, *Panama*; üst-orta sınıftan yüksek gelir sınıfına çıkmıştır. Fakat Suriye, Tacikistan ve Yemen; alt-orta sınıftan düşük gelir sınıfına düşmüştür. Yukarıdaki Tablo 1.3’de açıkça görüldüğü üzere yıllar itibariyle değişen gelir gruplarının belirlenmesinde kullanılan oranlar, kimi ülkeler için avantaj olabilirken kimi ülkeler için ise dezavantaj olmaktadır.

**Tablo 1.4:** Yeni Gelir Gruplarına Göre Sınıflaması Değişen Ülkeler

Ülke	Eski Gelir Grubu	Yeni Gelir Grubu
<b>Arjantin</b>	Üst-orta	Yüksek gelir
<b>Ermenistan</b>	Alt-orta	Üst-orta
<b>Hırvatistan</b>	Üst-orta	Yüksek gelir
<b>Guatemala</b>	Alt-orta	Üst-orta
<b>Ürdün</b>	Alt-orta	Üst-orta
<b>Panama</b>	Üst-orta	Yüksek gelir
<b>Suriye</b>	Alt-orta	Düşük gelir
<b>Tacikistan</b>	Alt-orta	Düşük gelir
<b>Yemen</b>	Alt-orta	Düşük gelir

**Kaynak:** World Bank, 2018.

Aşağıdaki Tablo 1.5’de *Düşük Gelirli Ekonomiler* diğer bir deyişle yıllık kişi başı GSYİH miktarı 995 \$ ve daha az olan ülke ekonomileri yer almaktadır. Bu 34 ekonomi, aynı zamanda dünyanın en fakir ülkeleri olarak da kabul edilmektedir. Tabloda dikkat çeken en önemli unsur 34 ülkenin büyük bir çoğunluğunun Afrika kıtasında yer almasıdır. Afrika kıtası ülkelerinin genel olarak yoksulluk içerisinde olduğu da bilinen diğer bir gerçektir.

**Tablo 1.5:** Düşük Gelirli Ekonomiler (995 \$ ya da daha azı).

Afganistan	Gine-Bissau	Sierra Leone
Benin	Haiti	Somali
Burkina Faso	Kuzey Kore	Günay Sudan
Burundi	Liberya	Suriye
Orta Afrika Cum.	Madagaskar	Tacikistan
Çad	Malawi	Tanzanya
Komorlar	Mali	Togo
Kongo Dem. Cum.	Mozambik	Uganda
Eritre	Nepal	Yemen
Etiyopya	Nijer	Zimbabve
Gambiya	Ruanda	
Gine	Senegal	

**Kaynak:** World Bank, 2019b.

Düşük gelirli ülke ekonomiler genel olarak bazı ortak özellikler sergilemektedir. Bu ortak özellikleri kısaca sıralamak gerekirse şunlar söylenebilir (Özmutlu, 2010: 23-24):

- Kişi başı GSYİH'nin düşük olması beraberinde yatırım ve tasarruf oranlarını da etkileyerek onların düşük olmasına neden olmaktadır.
- Bu ülkelerde işsizlik oranları ile enflasyon oranları yüksek bir seyir izlemektedir.
- Nüfus artış oranları diğer yüksektir, bir deyişle ölüm oranları düşük doğum oranları yüksektir.
- Tarım sektöründe düşük verimlilik söz konusu olup ihracat ürünleri çoğunlukla emek yoğun tarım ürünlerinden oluşmaktadır.
- Kişi başına düşen gelirin az olması nedeniyle gelirin büyük bir çoğunluğu temel ihtiyaçlara ayrılmakta ve bunun beraberinde milli gelir içindeki tüketim harcamaları payının yüksek çıkmasına neden olmaktadır.
- Düşük kamu harcamaları; sağlık ve eğitim gibi hizmetlere ayrılan payın yetersiz olmasına yol açmaktadır.
- Kurumsal yapıların yetersiz olmasından dolayı siyasi ve ekonomik istikrarda devam sorunu baş gösterir.
- Üretimde kullanılan araç-gereçler ile teknikler çağın gerisindedir.
- Sanayileşmenin yetersiz olması nedeniyle yer altı kaynakları etkin olarak kullanılmamaktadır.
- Ekonomik yapı içerisinde ticari faaliyetlerin yoğun olması beraberinde aracı ve komisyoncu sınıfların ortaya çıkmasına yol açmaktadır.

Aşağıdaki Tablo 1.6’da *Düşük-Orta Gelirli Ekonomiler* diğer bir deyişle yıllık kişi başı GSYİH miktarı 996 \$ ile 3.895 \$ arasında olan ekonomiler yer almaktadır. Buradaki 47 ekonomi, dünyanın en fakir ikinci sıradaki ülkeleri arasında sayılmaktadır. Tablo incelendiğinde ülkelerin dağılımı dünyanın birçok farklı kıtasında yer aldığı gözükmektedir. Bu durumu için söylenebilecek en genel ifade gelişmişlik düzeyini etkileyen birçok unsurun etkili olduğudur.

**Tablo 1.6:** Düşük-Orta Gelirli Ekonomiler (996 - 3.895 \$ arası)

Angora	Kamboçya	Nikaragua
Bangladeş	Kamerun	Özbekistan
Batı Şeria ve Gazze	Kenya	Pakistan
Bolivya	Kırgızistan	Papua Yeni Gine
Butan	Kiribati	Sao Tome ve Principe
Cabo Verde	Kongo Cumhuriyeti	Solomon Adaları
Cibuti	Kosova	Sri Lanka
El Salvador	Lao Halk Cumhuriyeti	Sudan
Endonezya	Lesotho	Svaziland
Fas	Mısır	Timor-Leste
Fildişi Sahili	Mikronezya, Federal Dev.	Tunus
Filipinler	Moğolistan	Ukrayna
Gana	Moldova	Vanuatu
Gürcistan	Moritanya	Vietnam
Hindistan	Myanmar	Zambiya
Honduras	Nijerya	

**Kaynak:** World Bank, 2019b.

Aşağıdaki Tablo 1.7’de *Yüksek-Orta Gelirli Ekonomiler* diğer bir deyişle yıllık kişi başı GSYİH miktarı 3.895 \$ ile 12.055 \$ arasında olan ekonomiler yer almaktadır. Bu 56 ekonomi, dünyanın en zengin ekonomilerinin hemen arkasında yer almaktadır. Türkiye’nin de yer aldığı bu grupta çalışmanın odak noktasını oluşturan “orta gelir tuzağına” yakalanan ve çeşitli sebeplerden dolayı bir türlü üst gelir grubuna çıkamayan ülkeler bulunmaktadır. Kimi ülkeler bu tuzaktan kurutulmuş yüksek gelirli ekonomiler sınıfına yükselirken birçoğu tuzaktan kurtulamayarak uzun yıllar bu grupta yer almaya devam etmektedir.



**Tablo 1.7:** Yüksek-Orta Gelirli Ekonomiler (3.896 - 12.055 \$ arası)

Arnavutluk	Guatemala	Namibya
Amerikan Samoa'sı	Guyana	Nauru
Azerbaycan	Güney Afrika	Paraguay
Belarus	Irak	Peru
Belize	İran	Romanya
Bosna Hersek	Jamaika	Rusya Federasyonu
Botsvana	Karadağ	Saint Vincent ve Grenadinler
Brezilya	Kazakistan	Samoa
Bulgaristan	Kolombiya	Santa Lucia
Cezayir	Kosta Rika	Sırbistan
Çin	Küba	Surinam
Dominik Cumhuriyet	Libya	Tayland
Dominika	Lübnan	Tonga
Ekvator	Makedonya	Tuvalu
Ekvator Ginesi	Maldivler	Türkiye
Ermenistan	Malezya	Türkmenistan
Fiji	Marşal Adaları	Ürdün
Gabon	Mauritius	Venezuela
Grenada	Meksika	

**Kaynak:** World Bank, 2019b.

Genel olarak orta gelirli (düşük-orta ve yüksek-orta gelirli) ülke ekonomileri bazı ortak özelliklere sahiptir. Bu ortak özelliklere kısaca değinmek gerekirse aşağıdaki şu hususlar ön plana çıkmaktadır (Eğilmez, 2012):

- Bu ekonomilerde tasarruflar düzeyleri düşük olduğu için yatırımlar da düşük bir düzeyde seyreder.
- İmalat sanayisinin gelişerek ekonomik kalkınmaya katkı sağlaması yavaş bir seviyede ilerler.
- Sanayide üretiminde ve sanayi kollarının çeşitliliğinde kısırlık söz konusudur.
- İş gücü piyasası koşullar zayıf olduğu için hem beşerî sermayenin gelişmesi güçleşmekte hem de emeğin verimliliği istenilen seviyelere ulaşamamaktadır.

Tablo 1.8'de *Yüksek Gelirli Ekonomiler* diğer bir deyişle yıllık kişi başı GSYİH miktarı 12.056 \$ ya da daha üstü olan ekonomiler yer almaktadır. Bu 81 ekonomi, dünyanın en zengin ülkeleri olarak kabul edilmektedir. Ülke dağılımlarında dikkat çeken ilk husus, Kıta Avrupası ülkelerinin çoğunlukta olmasıdır. Ayrıca ismini dünyada birçok kişinin duymadığı ve bilmediği ülkeler de bulunmaktadır. Bu ülkeler çoğunlukla nüfus olarak az ve kendine özgü yüksek getirili gelir kaynakları olan jeopolitik yönden önem arz eden ülkeler olmasıdır.

**Tablo 1.8:** Yüksek Gelirli Ekonomiler (12.056 \$ ya da daha fazlası)

Andorra	Fransız Polinezyası	Makao (Çin)
Almanya	Grönland	Malta
Amerika Birleşik Devletleri	Guam	Man Adası
Antigua ve Barbuda	Güney Kore	Monako
Arjantin	Hırvatistan	Norveç
Aruba	Hollanda	Palau
Avustralya	Hong Kong (Çin)	Panama
Avusturya	İngiliz Virgin Adaları	Polonya
Aziz Kitts ve Nevis	İrlanda	Portekiz
Aziz Martin (Fransa)	İspanya	Porto Riko
Bahamalar	İsrail	San Marino
Bahreyn	İsveç	Seyşeller
Barbados	İsviçre	Singapur
Belçika	İtalya	Sint Maarten (Hollanda)
Bermuda	İzlanda	Slovak Cumhuriyeti
Birleşik Arap Emirlikleri	Japonya	Slovenya
Birleşik Krallık (UK)	Kanada	Suudi Arabistan
Brunei Sultanlığı	Kanal Adaları	Şili
Cayman Adaları	Katar	Tayvan (Çin)
Cebelitarık	Kıbrıs	Trinidad ve Tobago
Curacao	Kuveyt	Turks ve Caicos Adaları
Çek Cumhuriyeti	Kuzey Mariana Adaları	Umman
Danimarka	Letonya	Uruguay
Estonya	Lihtenştayn	Virjin Adaları (ABD)
Faroe Adaları	Litvanya	Yeni Kaledonya
Finlandiya	Lüksemburg	Yeni Zelanda
Fransa	Macaristan	Yunanistan

**Kaynak:** World Bank, 2019b.

Dünya genelindeki 218 ülkenin gelir gruplarına göre sınıflandırılması yukarıdaki Tablo 1.5, 1.6, 1.7 ve 1.8’de gösterilmiştir. Bu ülkeler sırasıyla dünyanın; *Düşük Gelirli Ekonomiler* 34 ekonomi ile %16’sını, *Düşük-Orta Gelirli Ekonomiler* 47 ekonomi ile %22’sini, *Yüksek-Orta Gelirli Ekonomiler* 56 ekonomi ile %26’sını ve *Yüksek Gelirli Ekonomiler* 81 ekonomi ile %37’sini oluşturmaktadır. Söz konusu durum aşağıdaki Tablo 1.9’da gösterilmiştir.

**Tablo 1.9:** Gelir Gruplarına Göre Ekonomilerin Genel Durumu

Gelir grubu sınıfları	Ülke sayısı	Yüzde (%) oranı
Düşük Gelirli Ekonomiler	34	16
Düşük-Orta Gelirli Ekonomiler	47	22
Yüksek-Orta Gelirli Ekonomiler	56	26
Yüksek Gelirli Ekonomiler	81	37
TOPLAM	218	100

**Kaynak:** Yazar tarafından üretilmiştir.

## 1.2. Gelir Tuzakları

Geleneksel olarak, *tuzak* kelimesi, karşılaştırmalı bir statik dengenin ötesinde ve normal kısa vadeli dış kuvvetler tarafından değiştirilemeyen bir ekonomik istikrarlı denge durumunu tanımlamak için kullanılmaktadır. Başka bir deyişle *gelir tuzağı*; kişi başına gelirin artmasına yardımcı olan bir faktörün etkisinin ortaya çıkmasıyla diğer kısıtlayıcı etkenlerin harekete geçerek bu olumlu etkiyi bertaraf ederek kişi başına geliri önceki seviyesine geri getirmesi durumudur. Örneğin, benzer bir durumu Thomas Robert Malthus, nüfus artışı ve ekonomik gelişme arasındaki ilişkiye dair karamsar görüşlerini “Malthus Tuzağı”na ya da “Malthusian Dengeye” yansıtmıştır. R.R. Nelson, Malthus modelini Harrod-Domar Büyüme Modeli’yle birleştirmiştir. Ayrıca düşük seviyeli denge tuzağı modeli, az gelişmiş ülkelerin özelliklerini açıklamaya çalışmaktadır (Cai, 2012: 50-51).

Gelir tuzağı kavramı sadece orta gelire özgü bir kavram olmayıp alt ve üst diğer gelir gruplarında da ortaya çıkabilmektedir. Dolayısıyla *gelir tuzağı* kavramını genel olarak ülkenin sahip olduğu yapısal sorunlar nedeniyle içinde bulunduğu gelir grubundan bir üst gelir grubuna çıkamaması veya mevcut durumunda bir yavaşlamanın ortaya çıkma hali olarak tanımlanabilmektedir. Dolayısıyla, denilebilir ki gelir tuzağı sadece orta gelir grubunda değil hem alt gelir grubunda hem de üst gelir grubunda ortaya çıkabilmektedir. Ülkelerde kişi başı geliri veri alan ve ağırlıklı olarak SAGP’ye göre kişi başı geliri dolar cinsinden ölçen bu kavram, bir ülkenin belli bir gelir seviyesinde içine girdiği kısır döngüye işaret etmektedir. Buna göre, gelir tuzağına düşmüş ülkeler, çok uzun süre bu seviyede kalmakta ve bir üst kademeye geçememektedirler (Karahan, 2012: 96).

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

**Şekil 1.2:** Ekonomilerde Gelir ve Büyüme

**Kaynak:** Karahan, 2012: 97.

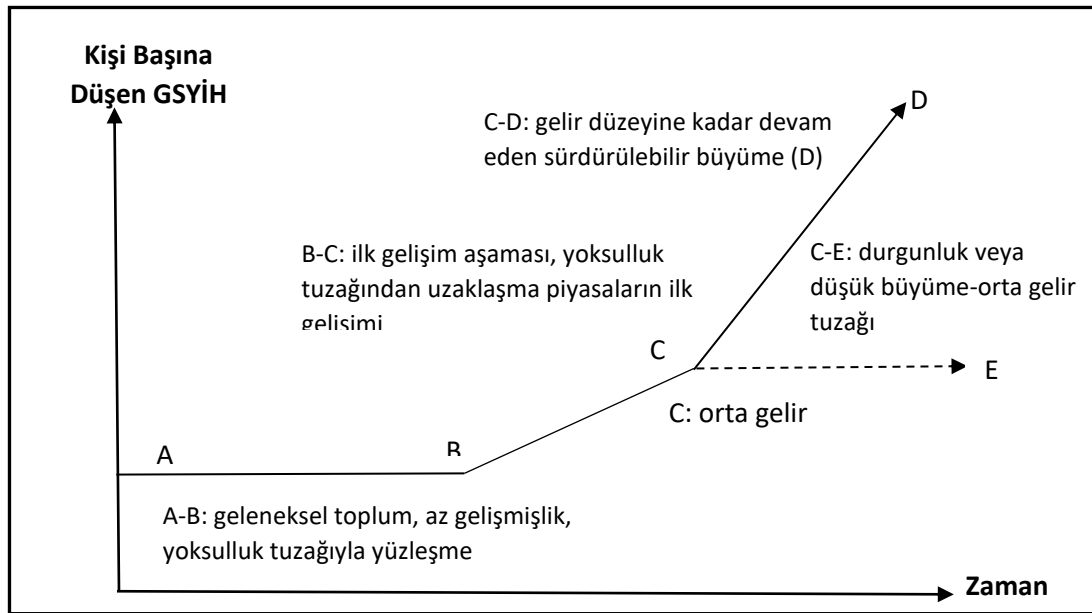
Yukarıdaki Şekil 1.2’de görüldüğü üzere, gelir tuzaklarını belirleyen en önemli gösterge, belli bir gelir düzeyine ulaştıktan sonra sürdürülebilir büyüme oranlarının devam ettirilebilmesidir. Bu doğrultuda, uzun vadede büyüme hızını belli bir oranda götürebilen ekonomiler zaman içerisinde düşük gelirli fakat istikrarlı bir şekilde büyüyen bir ekonomi bir süre sonra orta gelirli grubuna, orta gelirli ve istikrarlı büyüyen bir ekonominin ise yüksek gelirli grubuna dâhil olması olağan bir durumdur. Fakat alarm veren ekonomiler, buldukları gelir seviyesinden çıkamama riskiyle karşı karşıya olup bir süre yüksek büyüme göstermiş olsalar da bu durumu zamanla kaybederek uzun vadeye yayamamıştır. Bu çerçevede, orta gelir kademesi ele alınacak olursa, bu gruptaki ülkeler, hızlı bir büyümeyle düşük gelir kategorisinden çıkmış, fakat orta gelir düzeyine ulaştıklarında yavaşlamaya başlamışlardır (Karahan, 2012: 96).

Bu ülkelerin orta gelir döngüsüne girmesinin ilk sebebi, ücret düzeyleridir. Çünkü düşük gelirli ekonomiler, ilk etapta bol ve ucuz işgücü çalıştırarak hızlı bir şekilde büyüebilmektedir. Fakat bu avantaj, daha yüksek ücret anlamına gelen orta gelir kategorisine girildiğinde ortadan kalkmakta ve böylelikle rekabetçi gücünü yitiren bu ekonomiler ivme kaybetmektedir. Dolayısıyla, verimliliğin artırılmaması ve teknolojinin geliştirilmemesi halinde, küçük oranlarda sürüp giden büyüme oranları ile bir üst seviyedeki gelir grubuna uzun yıllar ulaşmak mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla bu ülkeler kendilerini orta gelir tuzağının içinde bulmaktadır (Karahan, 2012: 97).

### 1.3. Orta Gelir Tuzağı

WB, piyasa döviz kurundakine benzeyen *atlas yöntemi*<sup>1</sup> (World Bank, 2019c) ile kategorize standartları dinamik olan bir hesaplama yöntemiyle gelir gruplarını sınıflandırmaktadır. Benzer dinamik standartlara dayanarak, eğer bir ülke orta gelir düzeyindeki ülkeler grubuna dâhil olursa ancak uzun bir büyüme döneminden sonra bu gruptan çıkarak yüksek gelirli bir ülke olabilir aksi takdirde orta gelir tuzağına yakalanmış kabul edilmektedir. Bu standartlara göre, gerçekte, petrol ihracatıyla zenginleşen ülkeler hariç tutulursa, ABD ve Avrupa ülkeleri gibi gelişmiş ekonomiler dışında, şimdiye kadar yalnızca Japonya, Güney Kore, Singapur, Tayvan, Hong Kong ve Makao başarıyla orta gelir grubundan çıkabilmiştir. Bir zamanlar Avrupa ülkelerine benzer gelişmişlik seviyelerine sahip olan birçok Latin Amerika ülkesi ve uzun süredir orta gelirli ülkeler arasında olan bazı Asya ülkeleri, yüksek gelirli ülkeler kulübünün üyesi olamamıştır. Kişi başına geliri bir zamanlar orta gelirli ve yüksek gelirli gruplar arasındaki sınır çizgisini aşan bazı Latin Amerika ülkeleri bile orta gelir düzeyine gerilemiştir (Cai, 2012: 53).

İktisat literatüründe yeni bir kavram olmayan *orta gelir tuzağı* kavramı; orta gelir seviyesine ulaşmış ekonomilerin, uzun yıllar bu seviyede kalıp, yüksek gelirli grup seviyesine çıkamamasını ifade etmektedir (Karahana, 2012: 96).



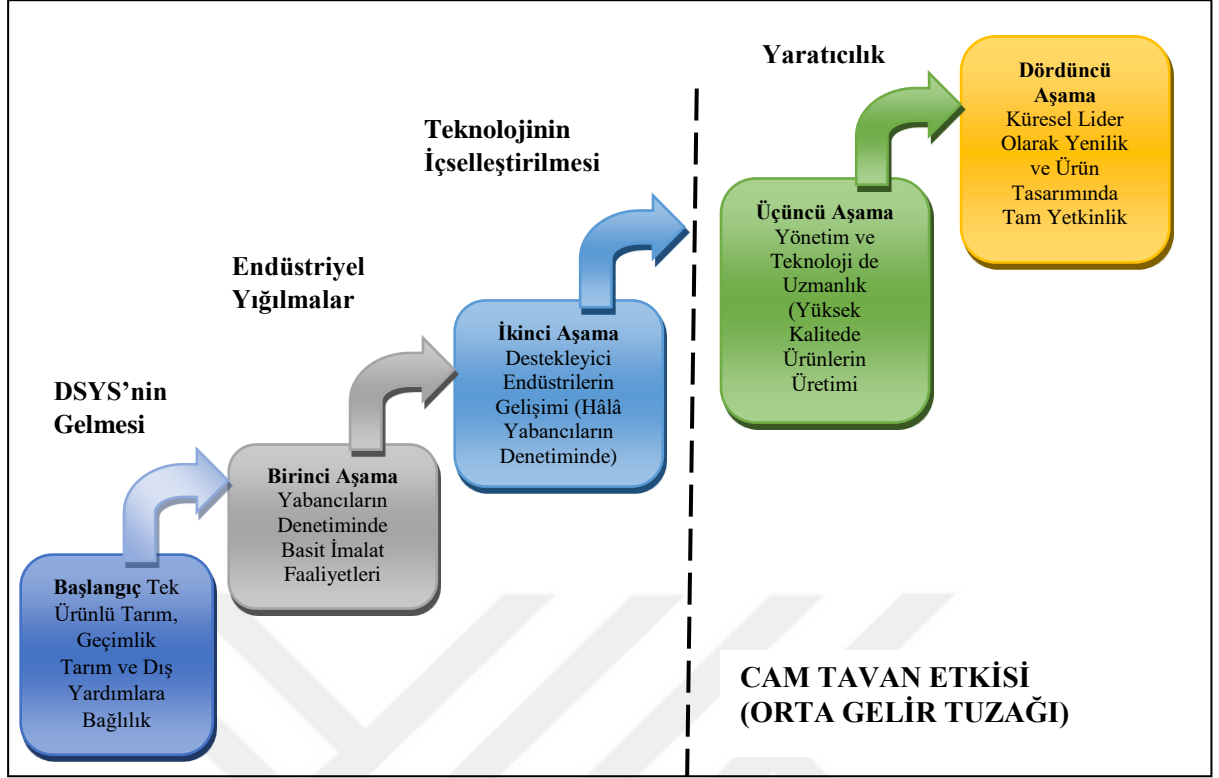
<sup>1</sup> ABD Doları cinsinden gayri safi milli gelirin gayri safi milli hasıla hesaplanmasında, belirli operasyonel ve analitik amaçlarla, WB, basit döviz kurları yerine Atlas dönüşüm faktörünü kullanmaktadır. Atlas dönüşüm faktörünün amacı, ülke çapındaki ulusal gelirlerin karşılaştırılmasında döviz kuru dalgalanmalarının etkisini azaltmaktır. Her yıl için Atlas dönüşüm faktörü, bir ülkenin o yıldaki döviz kurunun ortalaması ve önceki iki yıldaki döviz kurlarıdır; ülkedeki enflasyonun oranı ile uluslararası enflasyon arasındaki farka göre ayarlanır. Düzeltmenin amacı, enflasyonun neden olduğu döviz kurundaki herhangi bir değişikliği azaltmaktır.

### Şekil 1.3: Ekonominin Gelişim Aşamaları

**Kaynak:** Tho, 2013: 4.

Temel kavramsal çerçeveye göre bir ekonominin üç ana gelişme aşaması bulunmaktadır. Şekil 1.3'de; B, grup 1'i; E, grup 2'yi; C, grup 3'ü; D, grup 4'ü ve C, orta gelir düzeyini göstermektedir. Kişi başına yıllık geliri 500 \$ olan bir ülke için, kişi başına düşen ortalama yıllık büyüme oranı %7 ise (gelirin 10 yılda iki katına çıkacağı varsayımından hareketle) gelirin üst seviye bir gelir düzeyinin iki katına çıkması için 40 yıl gerekir bu da yaklaşık 8,000 \$'dır. Büyüme oranı %5 ise (gelirin 14-15 yıl içinde ikiye katlanması için), üst-orta gelir seviyesine ulaşması yaklaşık 60 yıl gerekir. Bu nedenle, fakir bir ülkeden orta gelirli bir ülkeye geçiş süresi daha uzun süre gerektirir. Bununla birlikte, bir üst-orta gelir seviyesinde ortalama yıllık büyüme oranı %5 ise, ülkenin yüksek gelir seviyesine ulaşması için sadece 15 yıla ihtiyacı vardır. Bu kısa süre; orta düzeyden yüksek gelire yani iki katına çıkması olduğundan daha kolay görünmektedir. Ancak birçok ülkenin zorlu bir geçiş süreci yaşaması gerektiği kanıtlanmıştır. Bu zorunluluğa orta gelir tuzağı denilmektedir. Orta gelir tuzağının doğasını anlamak için, Şekil 1.3'deki C dönüm noktasının tanımlaması gerekmektedir. B'den C'ye giden yol, ülkeyi tarımsal bir sektörden sanayi ekonomisine dönüştüren uzun bir süreçtir. Toplam üretim ve istihdamda sanayi ve hizmet sektörünün payının artırılması gerektiği bu süreçte ekonomi; faktör piyasaları, teknolojik seviyeler ve karşılaştırmalı üstünlük dâhil yapısal değişimin birçok yönünü ekonomide tecrübe edilir. Ekonomi C noktasına ulaştığında yani orta gelir aşamasına, birçok değişim ve dönüşüm konusunda ülkenin yüksek gelir seviyesine başarılı bir geçiş yaşaması için üstesinden gelmesi gereken önemli zorluklar haline gelmektedir (Tho, 2013: 3-4).

Ohno (2010: 6); tarafından üretilen aşağıdaki şekilde ülkelerin ekonomik olarak kalkınması ve endüstrileşme basamaklarını yakalayabilmesi için başlangıç aşaması ve diğer dört aşamayı geçmesi gerektiği dile getirilmiştir. Fakat çoğu ülkenin; başlangıç aşamasındaki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gelmesiyle ilk aşamaya, endüstriyel yığılmalar ve sermaye birikiminin başlamasıyla ikinci aşamaya geçmekte fakat ilk başta yabancı yatırımcılarının denetiminde ve kontrolünde olan teknolojinin içselleştirilmesinde yaşanan sorunlar nedeniyle üçüncü aşamaya bir türlü geçemeyip tabiri diğerle bir cam tavan engeliyle karşılaşarak orta gelir tuzağına yakalandığı ifade edilmiştir.



**Şekil 1.4:** Endüstrileşmenin Aşamaları

**Kaynak:** Ohno, 2010: 6; Erer, 2018: 22.

Ohno (2010: 5-6), yaptığı çalışmada ülkelerin endüstrileşmesi için başlangıç aşaması ve dört aşamadan geçmesi gerektiğini dile getirmiştir.

- *Başlangıç aşaması;* savaş, siyasi kargaşa, sosyalist planlama veya ağır ekonomik yanlış yönetimden geçen düşük gelirli bir ülke genellikle kırılgan bir ekonomik yapı karakterize etmektedir. Doğal kaynaklar, geçimlik tarım veya dış yardıma büyük ölçüde bağımlılık söz konusu olup madencilik ve tarım gibi geleneksel endüstriler tarafından yaratılan değer azdır.
- *Birinci aşamada;* tasarım, teknoloji, üretim ve pazarlamanın tamamı yabancılar tarafından yönetilmekte kilit malzemeler ve parçalar ithal edilmekte ve ülke yalnızca vasıfsız işgücüne katkıda bulunmaktadır. Bu durum yoksul halk için iş ve gelir yaratırken, üretilen katma değer küçük ve yabancıların yarattığı değer ise baskındır.
- *İkinci aşamada,* doğrudan yabancı yatırım birikimi ve üretimi arttıkça, yurt içi parça ve bileşen arzı artmaya başlar. Bu, kısmen doğrudan yabancı yatırımların girişi ile ve kısmen yerel tedarikçilerin ortaya çıkmasıyla gerçekleşir. Böylece montaj firmaları daha rekabetçi hale gelir ve montajcılar ile tedarikçiler arasında bir çevre oluşur.

Endüstri, fiziksel girdilerin iç arzı ile niceliksel olarak büyür. İç değer yaratma orta derecede artar, ancak üretim temelde yabancı yönetimi ve rehberliği altındadır.

- *Üçüncü aşamada;* endüstriyel insan sermayesini biriktirilerek beceri ve bilgiyi içselleştirmesi gerekmektedir. Yerli yatırımcılar; yönetim, teknoloji, tasarım, fabrika işletmeciliği, lojistik, kalite kontrol ve pazarlama dahil olmak üzere üretimin tüm alanlarında yabancılardan kontrolü ele almak durumundadır. Dışa bağımlılık azaldıkça, iç değer katlanarak artar. Ülke, daha ileri seviyedeki rakiplere meydan okuyan ve küresel sanayi alanını yeniden şekillendiren dinamik bir şekilde üretilmiş yüksek kaliteli ürünlerin ihracatçısı olarak ortaya çıkar. Kore ve Tayvan bu tür üreticilerdendir.
- *Dördüncü aşamada;* ülke yeni ürünler yaratma ve küresel pazar trendlerine öncülük etme yeteneğini kazanmıştır. Japonya, ABD ve Avrupa Birliği'nin bazı üyeleri bu tür endüstriyel yenilikçilerdendir.

### **1.3.1. Orta Gelir Tuzağının Teorik Temelleri**

Solow'un ortaya koyduğu büyüme modeli diğer bir deyişle Neoklasik Büyüme Modeli'nden bu yana yapılan ampirik çalışmalar göstermiştir ki yalnızca fiziksel sermaye birikimine dayalı bir ekonomik büyüme modeli sürdürülemezdir. Solow, 1956 yılında ortaya koyduğu çalışmasıyla sermaye birikiminin önündeki en önemli engelin “azalan verimler oranları” olduğunu göstermiştir. Ar-Ge ve diğer sosyal alt yapı harcamaları diğer bir deyişle beşerî sermayeye yapılan harcamalar ile milli gelirin büyümesi arasında doğrudan bir ilişki olduğu artık şüphe götürmez bir gerçek olarak kabul edilmektedir. Özellikle eğitim yatırımları; emeğin verimliliğini artırarak sürdürülebilir büyüme için önemli bir dışsallık olduğu herkesçe kabul edilmektedir. Ayrıca kamu ve özel sektör tarafından gerçekleştirilen Ar-Ge yatırımları da benzer şekilde emeğin bilgi ve donanımını artırarak sermaye birikimi artışına katkı sağlamaktadır. Tüm bunlar göstermiştir ki eğitim ve Ar-Ge yatırımları sermaye birikimine çok önemli katkı sağlayan ve ekonomik büyümeyi besleyen iki önemli faktördür. Emeğin verimliliğinin artışında eğitime yapılacak yatırımlar aracılığıyla nitelikli işgücü ihtiyacının temininde önemli mesafeler alınacaktır. İlave olarak özel sektör ve kamu tarafından gerçekleştirilen Ar-Ge yatırımları sayesinde bu kesimlerin bilgi donanımları artırılarak sermaye birikimine katkı sağlanmış olacaktır (Yeldan vd., 2012: 31).

Orta gelir tuzağına ilişkin kuramsal ve teorik kökenler esasında ana akım iktisattaki standart büyüme modelinin doğal bir uzantısı olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum Neoklasik



ana akım iktisat paradigmasının üretim fonksiyonu yaklaşımı ile açıklanmaktadır. Söz konusu yaklaşımda; ülkenin milli geliri sadece bir ürüne (Y) indirgenmiştir. Böylelikle üretim faktörleri olan sermaye (kapital; K), emek (labor; L) ve teknoloji düzeyi (automation; A) üretim fonksiyonu aracılığıyla üretim düzeyini vermiştir (Yeldan vd., 2012: 31).

$$Y = AK^aL^{(1-a)}$$

Neoklasik anlayış, üretim fonksiyonunu teknoloji ile emek girdileri sabitken sermaye girdisi artırıldığı takdirde üretim miktarının artacağı fakat bu artış düzeyinin zamanla giderek azalan oranda seyir izleyeceğini varsayımlardır. Bu durum yani sermayeye göre azalan getiri varsayımı üretim fonksiyonunda temel Neoklasik özellik olarak standart büyüme yaklaşımının temel unsuru olarak kabul edilmiştir. Bu noktadan sonra yeni bir hipotez daha geliştirilerek üretim faktörlerinin yani sermayenin fiyatı olan kâr oranı ile emeğin fiyatı olan ücretin ilgili üretim faktörünün üretim sürecindeki nihai net katkısı olarak değerlendirilmiştir. Diğer bir deyişle sermaye girdisi bir birim artırıldığında üretim miktarından elde edilen net artış, sermayenin fiyatına eşit olduğu kabul edilmiştir (Yeldan vd., 2012: 31).

### **1.3.2. Orta Gelir Tuzağının Ortaya Çıkış Nedenleri**

Sürdürülebilir bir büyüme düzeyi yakalanamadığı sürece ülke ekonomilerinin orta gelir tuzağından kurtulması mümkün gözükmemektedir. Buraya kadar ifade edilen açıklamalarda da açıkça görüldüğü üzere kimi zaman bir üst gelir grubuna dahil olursa da eğer ekonomik büyüme istikrarlı bir şekilde sürdürülemediği sürece ekonominin orta gelir tuzağına yakalanması kaçınılmazdır. Fakat konuyu daha belirgin nedenler ile açıklamak gerekirse orta gelir tuzağının ortaya çıkış nedenleri aşağıda kısaca açıklanmıştır.

Orta gelir düzeyine sahip bazı ülkeler hızlı bir ekonomik büyüme gerçekleştirerek düşük gelir grubundan hızlıca çıktıkları fakat bu büyüme hızını devam ettiremeyerek orta gelir grubunda çakılı kaldıkları görülmektedir (Karahan, 2012: 96). Bu durumun nedenleri arasında; orta gelir düzeyine ulaşan ekonominin kırsal bölgelerdeki azalan eksik istihdam ve ücret düzeylerinin artmasıyla ülke ekonomisinin ihracatta uluslararası rekabet gücünü kaybetmesi gösterilmektedir. Bu durumdan çıkmanın en etkili yolu olarak da teknoloji odaklı ve bilgi temelli yatırımların diğer bir deyişle Ar-Ge yatırımlarının yapılması gerektiği dile getirilmektedir (Öz, 2012: 3).

Orta gelir grubundaki ülke ekonomileri ithalata dayalı teknolojik yatırımlarının yerel inovasyon ile ikame edememesi nedeniyle orta gelir tuzağına yakalanmaktadır. Hızlı ve yüksek ekonomik büyüme sonucu gelir seviyesi artan işgücünün nitelik olarak yetersiz kalması fakat büyüyen ekonomik yapının nitelikli işgücüne ihtiyaç duyması ve bu ihtiyacın karşılanamaması sonucunda orta gelir tuzağı bu ülkeler için kaçınılmaz bir son olarak karşılımlarına çıkmaktadır (Eichengreen et al., 2012: 16-17).

Ekonomik olarak hızlı büyüyen orta gelir ekonomileri ortaya çıkan gelir artışı nedeniyle iç pazardaki talep artması ve nitelikli emeğe duyulan ihtiyacın artması beraberinde işgücü maliyetlerin yükselmesine neden olmaktadır. Söz konusu bu durum sonucunda bir yandan kişi başına düşen gelir miktarı artarken diğer yandan da artan işgücü maliyetleri ülke ekonomisinin uluslararası pazarda rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyerek ülkenin orta gelir tuzağına yakalanmasına neden olmaktadır (Erer, 2018: 37).

Görece zayıf gelişmekte olan bir ülkede yüksek büyümenin sonsuza dek devam edeceğinden şüphe etmek için birçok neden vardır. Geç gelişmekte olan ülkelerde büyüme, erken aşamalarında avantaj sağlayan ancak daha sonra bir dezavantaja dönüşen demografik bir geçişle ilişkilidir. Demografik geçişin geç dönemlerinde, doğurganlık oranı düşmekte (daha önce düşmüş olan ölüm oranı), gençlik bağımlılığı oranının düşmesine neden olmaktadır. Bu, işgücündeki nüfusun artan bir kısmına dönüşerek, kişi başına üretimin diğerlerinden daha hızlı büyümesine neden olmaktadır. Tasarruf oranları, yaşam döngüsü modeli tarafından önerildiği gibi ek yatırımı finanse ederken daha yüksektir. Ücretler üzerindeki yukarı yönlü baskı ve kârlar üzerindeki aşağı yönlü baskı daha azdır (Eichengreen, 2011: 410-411).

Ekonomik gelişme, üretim yapısının katma değeri ve bilgi yoğunluğu yüksek faaliyetlere doğru kaydığı bir ekonomik ve sosyal dönüşüm sürecidir. Bu süreçte, orta gelirli ülkeler her zaman emtia üretiminden daha fazla bilgi yoğun faaliyetlere geçmenin zorluğuyla karşı karşıya kalmıştır. Birkaç ülke örneğinin, Asya Kaplanları, bu zorlukla başa çıkarken, diğer ülkeler örneğinin, Latin Amerika'daki çoğu ülke bunun üstesinden gelmek için mücadele etmişlerdir. Ancak, son birkaç yılda, analistler orta gelirli ülkelerin kapana kısılmış hale geldiğini vurgulamaktadırlar. Bu tesadüf bir durum olmayıp sadece büyüme ve iç faktörlerin yavaşlaması nedeniyle orta gelir tuzağına dikkat çeken yazarların aksine, “tuzağın” küreselleşmesinde iç faktörlerin yanı sıra dış faktörlerin de etkisinin olduğu savunulmaktadır (Paus, 2012: 115-116).

## 1.4. Orta Gelir Tuzağının Ölçümünde Kullanılan Yöntemler

Orta gelir tuzağına ilişkin olarak Dünya Bankası'nın liderliğinde yapılan çalışmalara ilgi son derece yüksektir. Bu çalışmalarda amaç, teorik ve ekonometrik analizlerden yararlanarak orta gelir tuzağını ülkeler arasında ölçmektir. Ölçümde yaygın olarak kullanılan yöntemler aşağıda sunulmuştur.

### 1.4.1. Matematiksel Olarak Ölçülmesi

Orta gelir tuzağının ölçümünde yaygın olarak kullanılan matematiksel modelde, bir ülkenin gelir aralığı, ölçümde temel alınan ABD GSYİH'nin %20'lik dilimi içinde değerlendirilmektedir. Söz konusu gelir aralığının belirlenmesinde, ülkenin kişi başına düşen GSYİH değeri, ABD kişi başına düşen GSYİH değerine oranlanmaktadır. Özetle hesaplamada kullanılan formül (Ülke KBGSYİH / ABD KBGSYİH x 100 ) şeklindedir. Hesaplama sonucunda ortaya çıkan değer, ABD GSYİH'nin %20'lik dilimine tekabül ediyorsa o ülkenin orta gelir tuzağında olduğu; ancak değer %20-%22'lik dilim içerisinde bulunuyorsa orta gelir tuzağına düşme riskinin büyük olduğu varsayılmaktadır. Bir ülke ekonomisinin ekonomik durumunu ölçmek için ABD GSYİH'nin baz alınmasının sebebi ise, ABD'nin 1920'lerden günümüze değin ekonomi alanında lider bir ülke olarak kabul görmesidir (Caşkurlu ve Arslan, 2014: 74,75).

Bu bağlamda, Türkiye için orta gelir tuzağının matematiksel ölçümü Tablo 2.1'de gösterilmiştir. Tablodan anlaşılacağı üzere, 1960 ve 2007 yılları arasında Türkiye'de KBGSYİH ABD'nin KBGSYİH'sinin % 20'sinin altında yer almıştır. 2007 ve 2014 yılları arasında ise bu oran %20-23 dilimde takılı kalarak, Türkiye'nin tuzağa yakalanma riskinin büyük olduğunu göstermiştir. Yüzde 23,62 ile 2013 yılında zirve noktasına ulaşan bu oran, sonraki yıllarda ise düşüşe geçmiştir. Bu düzensiz görünüm, Türkiye'nin son dönemlerde büyüme hızının yavaşladığını, dolayısıyla yüksek gelir grubuna makul bir sürede ulaşamayarak orta gelir tuzağı riskiyle karşı karşıya olabileceğini göstermektedir.

**Tablo 1.10:** Türkiye Üzerinde Orta Gelir Tuzağının Matematiksel Ölçümü

Yıllar	Türkiye’de KBGSYİH (\$)	ABD’de KBGSYİH (\$)	TR/ABD*100 (%)
1960	509	3.007	16,93
1970	490	5.246	9,34
1980	1.564	12.597	12,42
1990	2.794	23.954	11,66
2000	4.316	36.449	11,84
2005	7.384	44.307	16,67
2006	8.035	46.437	17,30
2007	9.710	48.062	20,20
2008	10.851	48.401	22,42
2009	9.036	47.002	19,22
2010	10.672	48.467	22,02
2011	11.341	49.883	22,74
2012	11.720	51.603	22,71
2013	12.542	53.107	23,62
2014	12.127	55.033	22,04
2015	10.985	56.803	19,34
2016	10.863	57.904	18,76
2017	10.546	59.928	17,60

**Kaynak:** World Bank, 2019d.

#### 1.4.2. Alt-Orta Gelir ve Üst-Orta Gelir Tuzağının Belirlenmesi

Felipe, Abdon ve Kumar isimli iktisatçılar orta gelir tuzağını, alt-orta ve üst-orta gelir tuzakları olarak iki bölüme ayırmış ve ülkeleri de kişi başına düşen gelir durumlarına göre dört grupta sınıflandırmışlardır. Buna göre gelir düzeyi 2.000 \$’dan az olanlar düşük gelirli, 2.000-7.250 \$ arasındakiler alt-orta gelirli, 7.250-11.750 \$ arasındakiler ise üst-orta gelirli ve son olarak 11.750 \$’ın üzerinde olanlar yüksek gelirli ülke grubunda kabul edilmiştir. Daha sonra, 124 ülkenin 1950-2010 yılları arasındaki büyüme oranları ve gelir seviyelerindeki farklılıkları değerlendirmiş ve aşağıdaki sonuçlara ulaşmışlardır (Koçak ve Bulut, 2014: 10):

- Bir ülkenin en az 28 yıl alt-orta gelir grubunda kalması, o ülkenin alt-orta gelir tuzağına yakalandığını göstermekte ve ülkenin bu tuzaktan kurtulabilmek için kişi başına gelir artışında en az %4,7’lik bir hız yakalanması gerekmektedir.

- Aynı şekilde bir ülkenin üst-orta gelir tuzağına yakalandığı, o ülkenin üst-orta gelir grubunda ez az 14 yıl kalmasıyla anlaşılmakta ve ülkenin bu tuzaktan çıkabilmesi için kişi başına gelir artışının en az %3,5 olması beklenmektedir.

Bu modele göre, 1950 yılından sonra alt-orta gelir düzeyinden üst-orta gelir seviyesine ulaşan bazı ülkeler Tablo 2.2’de gösterilmiştir. Tablodan anlaşılacağı üzere, Türkiye de alt-orta gelir tuzağını tecrübe etmiş ülkeler arasında sayılmaktadır. 50 yıl bu grupta kalan Türkiye, nihayet 2005 yılında üst-orta gelir grubuna dahil olmuştur, ancak son 14 yıldır bu grupta kalarak Felipe vd.’nin yaklaşımına göre üst-orta gelir tuzağına yakalanmıştır.

**Tablo 1.11:** Alt-Orta Gelir Grubundan Üst-Orta Gelir Grubuna Ulaşan Bazı Ülkeler

Ülke	Bölge	Y.A.O Düzeyine Ulaşma Yılı	Y.Ü.O Düzeyine Ulaşma Yılı	Y.A.O Düzeyinde Kalma Süresi (Yıl)	Geçiş Dönemindeki Ortalama Büyüme Hızı
Türkiye	Avrupa	1955	2005	50	2,6
Bulgaristan	Avrupa	1953	2006	53	2,5
Güney Kore	Asya	1969	1988	19	7,2
Malezya	Asya	1969	1996	27	5,1
Umman	Orta Doğu	1968	2001	33	2,7
Kosta Rika	Amerika	1952	2006	54	2,4

Not: Y.A.O alt-orta gelir düzeyini, Y.Ü.O ise üst-orta gelir düzeyini ifade etmektedir.

**Kaynak:** Felipe vd., 2012: 22, aktaran Koçak ve Bulut, 2014: 11.

### 1.4.3. Büyümede Yavaşlama Yaklaşımı

2013 yılında Eichengreen, Shin ve Park isimli iktisatçılar, düşük gelirli ülkelerin orta gelir grubuna geçmelerinin ardından büyüme hızlarının yavaşlamasını orta gelir tuzağı olarak ifade etmişlerdir. Büyümede yavaşlama modeline göre, aşağıda sunulan üç koşulun bir araya gelmesiyle orta gelir tuzağı meydana gelir (Koçak ve Bulut, 2014: 9):

- Büyüme performansının yavaşlamasından önceki yedi senelik periyotta ortalama büyüme oranının en az %3,5 olması,

- Büyüme hızının yavaşlamasından sonraki yedi senelik periyotta ise, ortalama büyüme oranında en az %2'lik bir gerilemenin olması,
- 2005 yılı fiyatları ve satın alma gücü paritesine göre, kişi başına düşen gelirin 10.000 dolardan fazla olması.

Eichengreen vd.(2012) 45 ülkenin 1957 ve 2007 yılları arasındaki kişi başı GSYİH seviyelerini (2005 sabit fiyatlarıyla) incelemiş; düşük gelirli ülkelerin orta gelir seviyesine ulaştıktan sonraki büyüme performanslarının ortalama %2 azaldığı ve kişi başına GSYİH'nın 16.000 \$ seviyelerinde iken büyümede yavaşlamanın ortaya çıktığı sonucuna varmışlardır. Yazarlara göre büyümenin yavaşlaması, diğer bir deyişle orta gelir tuzağının ortaya çıkması için üç koşulun birlikte ortaya çıkması gerekmektedir (Koçak ve Bulut, 2014: 9). Tablo 2.3'de bu yaklaşıma örnek bazı ülkeler yer almaktadır. Türkiye'de kişi başına düşen GSYİH 16.000 dolara ulaşmadığından bu yönüme göre Türkiye orta gelir tuzağında bulunmamaktadır.

**Tablo 1.12:** Büyümede Yavaşlama Yaklaşımına Örnek Bazı Ülkeler

Ülke	Yıl	Yavaşlamadan Önceki Ortalama Büyüme Oranı (%)	Yavaşlamadan Sonraki Ortalama Büyüme Oranı (%)	Büyüme Farkı (%)	Kişi Başına Düşen Gelir (\$)
Yunanistan	1978	3,6	-0,3	-3,9	16.775
İran	1976	6,2	-8,4	-14,16	11.385
Arjantin	1998	3,7	0,5	-3,2	13.132
Lübnan	1985	6,2	-13,85	-20,0	16.192
Güney Kore	1996	7,2	-2,2	-5,0	17.613
Malezya	1997	6,5	2,5	-4,0	13.297

**Kaynak:** Felipe vd., 2012: 47-49, aktaran Koçak ve Bulut, 2014: 9.

#### 1.4.4. Egawa Çalışması

İktisatçı Akio Egawa, Asya'daki orta gelirli ülkeleri inceleyerek 2013 yılında ortaya koyduğu çalışmasıyla, orta gelir tuzağı ile gelirin adaletsiz dağılımı arasındaki ilişkiyi ön plana çıkarmıştır. Konuya farklı bir açıdan yaklaşan bu çalışmada, esasında gelir dağılımının adaletli bir şekilde dağılmamasının toplumsal huzuru bozmakla beraber büyümedeki yavaşlamanın tek sorumlusu olmadığı belirtilmiş; ancak orta gelir seviyesine ulaşan bir ülkenin öncelikli hedefinin, gelir dağılımındaki eşitsizliğe ve bu eşitsizliğin ekonomik

büyümeye zararlarına ilişkin analizler yapması gerektiği vurgulanmıştır. Egawa bu analizlerin Kuznets hipotezi ile yapılabileceğini savunmuştur. Bu hipoteze göre, ekonomik büyüme arttıkça gelir dağılımındaki adaletsizlik de artacak, fakat büyümenin belirli bir noktası itibarıyla büyüme artışları gelir adaletsizliğini azaltıcı yönde etkileyecektir. Egawa, orta gelir tuzağından kurtulmak için gelir adaletsizliğinin giderilmesinin önemli bir yöntem olduğunu, bu bağlamda kırsal ile kent arasındaki gelir uçurumlarının azaltılması ve düşük gelirli grupların desteklenmesi gerektiğini ileri sürmüştür (Ünlü ve Yıldız, 2017: 92-93).

#### **1.4.5. Yakalama Endeksi (CUI) Yaklaşımı**

İktisatçı Wing Thye Woo tarafından geliştirilen ve Yakalama Endeksi (Catch-Up Index/CUI) adı verilen bu yaklaşımda, 1960 ve 2008 yılları arasındaki dönem temel alınarak, seçilmiş bazı ülkelerin kişi başına düşen gelirleri ABD'nin kişi başına düşen gelirin oranlanarak bir endeks yakalanmaktadır. Bu endeks (CUI) yardımıyla ülkeler gelir düzeyleri açısından üç gruba ayrılmaktadır (Woo 2012: 314):

- $CUI < \%20$  düşük gelirli ülke,
- $\%20 < CUI < \%55$  aralığında orta gelirli ülke,
- $CUI > \%55$  ise yüksek gelirli ülkedir.

Bu yaklaşıma göre, bir ülkenin yakalama endeksi  $\%20$ - $\%55$  aralığında ise o ülkenin orta gelir tuzağına olduğu anlaşılmaktadır. Bu bakımdan, Arjantin, Şili, Meksika, Brezilya, Tayland ve Malezya gibi ülkeler bu tuzağa yakalanmış, Çin ise orta gelirli ülke grubuna henüz 2007 yılında dahil olmuştur (Woo, 2012: 315-317).

Woo'nun yakalama endeksi kapsamında Tablo 2.1'i değerlendirdiğimizde, ilk kez 2007 yılında yakalama endeksinin  $\%20$ 'nin üzerine çıkarak Türkiye'nin orta gelirli ülkeler grubuna dahil olduğu, ancak son üç yıldır bu oranın alt sınır kabul edilen  $\%20$ 'nin altında kaldığı, bu bağlamda Türkiye'nin büyüme hızında bir yavaşlama olduğu anlaşılmaktadır.

#### **1.4.6. Robertson ve Ye'nin Yaklaşımı**

Robertson ve Ye, istikrarlı bir büyüme performansı sergileyen ABD'yi referans alarak 2013 yılında ortaya koydukları çalışmalarında, orta gelir tuzağının ekonometrik olarak ölçülmesine olanak sağlayan yeni bir yaklaşım sunmuşlardır. Bu yaklaşıma göre, bir ülkenin kişi başına GSYİH değeri (2010 yılı satın alma gücü paritesine göre), eğer ABD'nin

GSYİH'nın %8 ile %36 aralığında ise o ülke orta gelirli ülke grubunda yer almaktadır. Çalışmada ülkenin orta gelir tuzağına yakalanma durumunun tespit edilmesi için, bir ülkenin GSYİH'nın doğal algoritmasından ABD'nin GSYİH'nın doğal logaritması çıkarılmakta ve ortaya çıkan yeni seri durağanlık analiziyle değerlendirilmektedir. Değerlendirme sonucunda serinin durağan olması durumunda, o ülkenin orta gelir tuzağında olduğu kabul edilmektedir (Robertson ve Ye 2013: 3-5).

Bu ekonometrik yaklaşımın farklı kök testleri sonuçlarına göre, orta gelirli 46 ülkeden 23 tanesi en az bir kök testine göre orta gelir tuzağında yer almaktadır. Türkiye ise yalnızca, yapısal kırılmaları dikkate almayan ADF (Dickey ve Fuller, 1981) kök testine göre orta gelir tuzağında bulunmaktadır (Robertson ve Ye 2013: 13).

Sonuç olarak, yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, orta gelir tuzağının belirlenmesinde ortak bir kriter bulunmamaktadır. Bu yöntemler kapsamında Türkiye'nin durumu değerlendirildiğinde, bazı yöntemlere göre tuzağa yakalandığı (örn. Felipe vd.), bazılarında göre ise yakalanmadığı (örn. Eichengreen vd.2011) sonucuna varılmaktadır.



## 2. BÖLÜM

### ORTA GELİR TUZAĞININ EKONOMİ VE MALİYE İLE İLİŞKİSİ

İkinci bölümde, ekonomik kalkınma ve ekonomik büyüme kavramları tanımlanarak modelleri üzerinde durulacak ve anılan terimlerin orta gelir tuzağı ile olan ilişkilerine değinilecektir. Sonrasında, orta gelir tuzağının ölçümünde kullanılan yöntemlerden bahsedilecek ve son olarak, orta gelir tuzağına sebep olan başlıca etkenler ile bu tuzaktan çıkış yolları üzerinde durulacaktır.

#### 2.1. Ekonomik Kalkınma ve Ekonomik Büyüme Kavramları

Ekonomik büyüme ve ekonomik kalkınma, literatürde zaman zaman eş anlamlı olarak kullanılabilen ve anlam olarak birbirini tamamlayan iki kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Orta gelir tuzağına etki eden büyüme sorununun daha iyi anlaşılabilmesi adına, söz konusu kavramlar arasındaki farkların ortaya konulmasının faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Avusturyalı iktisatçı Alfred Ammon (1883-1962), 1944 yılında ekonomik büyüme ile ekonomik kalkınma arasındaki farka niceliksel ve niteliksel yönden yaklaşmıştır. Ammon'a göre; ülke ekonomisi zamanla iki yönde değişim göstermektedir.

- Gövdesi ile büyür ve genişler. Örneğin, nüfus artar, böylelikle işgücü yükselir, üretim faktörlerinde artışlar yaşanır.
- Bünyesi ve çatısı değişir. Örneğin, milli gelir içinde tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinin payları değişir, dolayısıyla işgücünün sektör dağılımı farklılaşır.

Buna göre Ammon, yukarıdaki gelişmelerden ilkinin ekonomik büyüme, ikincisini ise ekonomik kalkınma olarak tanımlamaktadır (Aykırı, 2016: 9). Bu tanımdan hareketle, ekonomik büyüme nicelik olarak artışa işaret ederken, ekonomik kalkınma niceliğin yanı sıra niteliksel gelişmeyi, başka bir ifadeyle teknik ve kurumsal yapıdaki değişimleri de kapsamaktadır.

Bu bağlamda, kalkınmanın büyümeye kıyasla daha geniş bir anlam içerdiği ifade edilebilir. Kalkınma, milli gelir artışıyla beraber, ülkedeki yaşam standartlarının da yükselmesi, üretim faktörlerinin hem nicelik hem de nitelik olarak artması ve sanayi sektörünün milli gelir içindeki payının yükselmesi gibi yapısal değişiklikleri kapsamaktadır. Büyüme ise, sadece ülke ekonomisinde meydana gelen reel artışları göstermektedir. Ancak büyüme rakamları, ilgili ekonomiye ait kalkınmışlık düzeyini, refah yansımalarını ortaya

koyamadığı için, bir ülkenin büyümesi aynı zamanda o ülkenin kalkındığına işaret etmemektedir. Bazen sayısal veriler yükselir, ancak bu veriler kalkınmanın sağlıklı bir göstergesini ifade etmez. Her ekonominin amacı, ekonomik büyümenin yanında, yaşam standartlarını yükseltecek ve sosyal-kültürel gelişimi sağlayacak şekilde ekonomik kalkınma hızına ulaşmaktır (Kar ve Taban, 2005: 8-9).

Ekonomik kalkınma ve büyüme kavramları, kullanıldıkları ülke ekonomileri açısından da farklılık arz edebilmektedir. Büyüme ifadesi, ağırlıklı olarak gelişmiş ülke ekonomileri için kullanılmakta iken, kalkınma ifadesi genelde az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülke ekonomileri için kullanılmaktadır. Nitekim gelişmiş ülkelerde hedef mevcut üretim hacminin genişletilmesiyle, az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde bu hedefin yanı sıra ülkenin sosyal, kültürel ve ekonomik yapısının da geliştirilmesi amaçlanmaktadır (Yavillioğlu, 1997: 111).

Diğer taraftan, büyüme ve kalkınma arasında kuvvetli bir etkileşim bulunmaktadır. Örneğin; bir ekonomi büyümüyorsa, ekonomik kalkınma da gerçekleşmemektedir. Gelir artmadan, yaşam standartlarını yükseltecek yatırımlardan, dönüşümlerden ve modernizasyondan da bahsedilememektedir. Kısacası, büyüme sebep ise kalkınma sonuçtur. Ancak, kalkınmanın sebep, büyümenin ise sonuç olduğu süreçler de mümkündür. Yükselen refahla beraber kalkınan bir ekonomi, üretim araçlarında verimlilik artışına sebep olmakta ve ekonomik büyümede de artış meydana gelebilmektedir. Esasında, ekonomik büyüme ve kalkınma kavramları birbirini destekleyen, birinin diğerini olası kıldığı ardışık aşamalar olarak tanımlanabilmektedir (Berber, 2006: 12).

Sonuç olarak, ekonomik büyüme ile kalkınma hem ayrı kavramlar olarak karşımıza çıkmakta hem de karşılıklı olarak birbirlerini etkilemektedir. Bir ülkenin yapısal ve kurumsal alanlarda gelişmesi, özellikle eğitim, sağlık ve ekonomi alanlarında karşısına çıkan temel problemlere çözüm bulabilmesi, kısacası ülkenin ekonomik kalkınması ancak ekonomik büyüme ile sağlanan maddi imkânlar vesilesiyle mümkün olabilmektedir.

### **2.1.1. Ekonomik Büyümenin Tanımı ve Ölçülmesi**

Ekonomik büyüme denilince akla ilk olarak, bir ülkenin üretim hacminde meydana gelen artış, belirli bir dönemdeki (genellikle bir yıllık bir dönem) gelir yükselişi ya da Gayri Safi Yurtiçi Hasılasındaki reel artış akla gelmektedir (Özel, 2012: 64).

İktisatçı Ammon yukarıda da belirtildiği üzere, ekonominin gövdesi olarak nüfus, işgücü ve diğer üretim faktörlerini sıralamıştır. Gövdenin bu unsurlarındaki artış, başka bir deyişle ülkenin sahip olduğu sermaye birikiminin, teknoloji düzeyinin, beşeri sermayesinin ve doğal kaynaklarında meydana gelen artış ekonomik büyümeyi sağlamaktadır. Ayrıca, ekonomik büyüme her ne kadar rakamsal olarak hesaplansa da, ülkenin siyasal sistemi, eğitim seviyesi, sosyal düzeni ve halkın reformları benimseme kapasitesi gibi sayısal olarak ifade edilemeyen faktörler de ekonomik büyümede etkili olmaktadır (Ülgener, 1986: 405-408).

Bir ülkedeki refah seviyesinin yükselmesi ve gelirin artması ağırlıklı olarak ekonomik büyümeyle mümkün olabilmektedir. Bu bağlamda, siyasi karar alıcılar iktisat politikalarında başarılı olabilmek adına sürdürülebilir ve yüksek oranlı bir ekonomik büyüme sağlamayı, yani üretim hacmini ve reel geliri mevcut koşullar içerisinde en yüksek düzeye çıkarmayı hedeflemektedirler (Delice 2014: 7).

Ekonomik büyüme sürecinde temel öneme haiz bazı belirleyici unsurlar bulunmaktadır. Bunlar özetle, ülkenin sahip olduğu sermaye birikimi, işgücü istihdamı, toplumun ulaştığı yasal, finansal ve yönetim yapıları, gelir ve servet dağılımı, demografik yapı ve toplumun ulaştığı teknolojik seviyedir. Ülke ekonomilerinde sürekli büyümenin sağlanması, hem mikro hem de makro bazlı politikalarla gerçekleştirilecek yatırımların desteklenmesiyle mümkün olabilecektir. Beşeri kaynaklar, altyapı olanaklarının varlığı ve finansal kaynakların mevcudiyeti ise büyümeyi gerçekleştiren ve kolaylık sağlayan en önemli etkenleri işaret etmektedir. Söz konusu etkenlerin olmadığı ya da beklenen seviyede gerçekleşmediği durumlarda, ekonomik büyümenin hızı yavaşlayabilmekte ya da yüksek oranlı bir ekonomik büyüme sağlanamamaktadır (Delice, 2014: 10).

Ekonomik büyümenin sağlanmasında pek çok faktörün etkili olduğu görülmektedir. Söz konusu bu faktörlerdeki artışlar da çeşitli kriterlere göre ölçülebilmektedir. Ekonomik büyümenin ölçülmesine geçmeden önce, büyüme ile ilgili temel kavramlardan bahsedilmesi yerinde olacaktır. Şu ana kadar büyüme ile ilgili yapılan tanımlamalardan anlaşılacağı üzere, milli gelir, kişi başına milli gelir ve gayri safi yurtiçi hasıla öncelikli kavramları temsil etmektedir.

Bir ekonominin genel refah göstergesi sayılan milli gelir, belirli bir dönemde ülkede üretilen mal ve hizmetlerin parasal değeri olarak tanımlanmaktadır. Başka bir ifadeyle milli

gelir, safi milli hasıla ve sübvansiyonların toplamından dolayı vergilerin düşürülmesi ile ortaya çıkan parasal değerdir (Karakayalı, 2005: 56).

Bir ülkenin refah düzeyini anlamak için sadece milli gelirin dikkate alınması doğru bir bakış açısını yansıtmamaktadır. Nitekim, nüfusu hızlı artan bir ülkenin milli geliri daha yavaş bir yükseliş eğiliminde ise o ülkede refaktan bahsedilmesi uygun olmayacaktır. Bu bağlamda, gelişme ve refahın değerlendirilmesinde kişi başına düşen milli gelirin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Birinci bölümde detaylı olarak değinildiği üzere, kişi başına düşen milli gelir, ülkenin milli gelirinin o ülke nüfusuna bölünmesiyle hesaplanmaktadır (Ülgen, 2002: 166-167).

2. Dünya Savaşı sırasında siyasi karar alıcılar ve iktisatçılar, tüm üretim verilerinin milli gelirden dikkate alınması gerektiğini savunmuşlardır. Bu kapsamda GSYİH, ülkenin refah düzeyini olumlu-olumsuz etkilemesine bakılmaksızın savunma ve savaş harcamalarını da içerecek şekilde her türlü üretim faaliyetlerini ölçen bir kavram olarak ortaya çıkmıştır. Örneğin; GSYİH hesaplanırken ülkede üretilen silahlar, askeri teçhizatlar GSYİH'yi artırır, ancak toplumun refahını nasıl etkilediğine bakılmamaktadır. Benzer bir şekilde işçilerin kötü çalışma koşullarının veya çevreye zarar veren bir fabrikanın refah azaltıcı etkenler olduğuna dikkat edilmemektedir. Bütün bu sınırlarına rağmen GSYİH, bir ülkedeki ekonomi uygulamalarının durumunu anlamak adına bakılabilecek en iyi göstergelerden birini teşkil etmektedir (Aydınolat, 2014: 1-10).

Bir ekonomide belirli bir dönem içerisinde üretilen bütün nihai mal ve hizmetlerin parasal değerini gösteren GSMH, GYSİH ve net dış faktör gelirlerinden oluşmaktadır. Dış alem faktör gelirleri; müteşebbis gelirleri, dış borç faiz ödemeleri, işgücü dövizleri, faiz gelirleri ve kâr transferlerini ifade etmektedir. Net Dış Faktör Gelirleri ise ülkeye giren ve çıkan faktör gelirleri arasındaki farkı temsil etmektedir. Ekonomik büyümeyi ölçmede kullanılan bir diğer kriter ise “Kişi Başına Düşen Reel GSYİH”dir. İktisadi büyümenin ölçümünde kullanılan en önemli göstergelerden biri olan reel GSYİH hesaplanırken, sabit fiyatlar baz alındığından, enflasyonun yanıltıcı etkilerinden uzak durulmaktadır. Ekonomik büyüme hesaplanırken, reel GSYİH ülke nüfusuna bölünerek kişi başına düşen GSYİH bulunmaktadır (Acar, 2008: 11-21).

## 2.1.2. Ekonomik Büyüme Modelleri

Birinci bölümde değinildiği üzere, istikrarlı bir şekilde ekonomik büyüme sürdürülemediği takdirde bir ülkenin orta gelir tuzağı sarmalından kurtulması epey güç olacaktır. Bu nedenle, sürdürülebilir ekonomik büyüme iktisat tarihinde her zaman tartışılan bir kavram olmuş ve günümüze değin farklı bakış açılarıyla desteklenen ekonomi modelleri ortaya çıkmıştır. Ekonomik büyüme için tek ve kesin bir formül söylenememektedir. Nitekim böyle bir formül olsaydı, bugün dünyada pek çok başarı hikayesinden bahsedilebilecekti. Bu kapsamda, ekonomi yazısında birbirinden farklı büyüme modelleri, farklı başlıklar altında incelenmektedir. Geleneksel, modern, dışsal, içsel, neoklasik, yenilik ve teknoloji temalı büyüme modelleri şeklinde farklı sınıflandırmalar yapılabilmektedir. Çalışmanın bu bölümünde ekonomik büyüme modelleri “*Dışsal ve İçsel Büyüme Modelleri*” kriterine göre sınıflandırılarak incelenecektir.

Ekonomik büyümeyi, ekonominin iç dinamiklerinden bağımsız parametreler vesilesiyle açıklamaya çalışan dışsal büyüme modelleri altında, klasik, Marksist, Keynesyen, Harrod-Domar ve neoklasik büyüme modellerinden bahsedilecektir.

İlk sistemli büyüme modeli kabul edilen klasik büyüme modelinin temelinde, fizyokratların düşünceleri ile sanayi ve teknoloji alanındaki ilerlemeler yer almaktadır. Klasik büyüme teorisi esas olarak, Adam Smith, David Ricardo ve Robert Malthus gibi düşünürlerin görüşlerinden meydana gelmektedir.

Ekonomi biliminin babası olarak bilinen Adam Smith’in, iktisadi büyümeyi açıklarken üzerinde durduğu temel kavramlar sermaye birikimi, iş bölümü ve uzmanlaşmadır (Berber, 2006: 59). Smith’in ekonomik büyümeyi analiz ederken öne çıkardığı diğer faktörler ise, nüfus artışı, dış ticaret ve görünmez el fiyatlarıyla ilgili görüşleridir. Ekonomide liberalizmi benimseyen Smith, şahsi menfaatlerin önemli olduğu bir pazarda politikacıların piyasaya müdahale etmemelerini savunmuştur. Bu bağlamda hükümetlerin eğitim, savunma ve adalet alanlarına eğilmeleri gerektiğini, ayrıca pazarı büyüten ve uzmanlaşmayı sağlayan yollar, limanlar ve köprüler gibi altyapı yatırımlarını gerçekleştirmeleri gerektiğini savunmuştur. Zira Smith, toplumun çıkarının en üst seviyeye çıkarılabilmesinin, ancak piyasadaki görünmez el olan fiyat ile sağlanabileceğini vurgulamıştır (Günsoy, 2013: 53).

David Ricardo’nun büyüme modelinde, işçiler, toprak sahipleri ve kapitalistler ekonomik faaliyette bulunan kişiler olarak sınıflandırılmıştır. Ekonomik büyümede en önemli

aktör olarak kabul edilen kapitalistlerdir, çünkü bu grup sermaye birikimini kazanç amacıyla yatırıma dönüştüren kişilerdir (Kaynak, 2011: 27-28). Ricardo'nun büyüme teorisinde ekonomik büyümenin kaynağı olan yatırımlar, emeğin verimliliğini artırmanın yanında üretimin de yükselmesini sağlamaktadır. Ancak, zamanla nüfusun artmasıyla ücretlerin payı yükselmekte ve böylelikle kâr payı da azalmaktadır. Bu durumda, cazibesini kaybeden yatırımlar, durma noktasında seyretmekte ve sistem de durgunluğa geçiş yapmaktadır (Taban, 2010: 18-19). Ricardo, söz konusu bu durgunluğun önlenmesi için ekonomide sermaye birikiminin ve teknolojik ilerlemenin olması gerektiğini savunmuştur (Berber, 2006: 67).

Bir diğer klasik iktisatçı Robert Malthus'un büyüme modelinde, nüfus ve hasıla artışları arasındaki etkileşimler ön plana çıkmaktadır. Toprağın verimi ile nüfus arasında bir uyumsuzluk olduğunu savunan Malthus'a göre, nüfusun geometrik hızla artmasına karşılık üretim artışı aritmetik bir hızla ilerlemekte ve ikisi arasındaki fark zamanla büyümektedir. (Günsoy, 2013: 58). Ekonomik büyümenin sınırı yaklaşımıyla dikkat çeken Malthus, sermaye birikimi ve verimliliği yükseltebilen teknolojik ilerlemeyi dikkate almamıştır (Ünsal, 2007: 59).

Klasik büyüme modelinde özetle, ekonomide bir kısır döngüden bahsedilmektedir. Azalan verimler kanuna göre gerçekleşen üretim, emekte verimliliğin düşmesiyle izah edilmekte, artan nüfusun kâr paylarını azalttığına ve böylelikle yatırımların sıfır noktasına gelerek ekonomide durgunluğun meydana gelmesine sebebiyet verdiği dikkat çekilmektedir.

Dışsal büyüme modellerinden ikincisi Marksist büyüme modelidir. Klasik iktisatçılardan Ricardo'nun büyüme modelinden farklı olarak Karl Marx, ekonomide uzun dönem sürdürülebilir bir durgunluğun mümkün olmadığını ve azalan verimler kanununun gerçekçi olmadığını ileri sürmüştür (Yeldan, 2010: 181). Marx'ın görüşlerinin şekillenmesinde, kapitalist ekonomilerde işçilerin maruz bırakıldığı yoksulluk, ekonomik bunalımlar ve benimsediği sosyalist sistem etkili olmuştur. Marx, ekonomideki sıkıntıların çözümü için işçi sınıfının devlet yönetimine hakim olmasının yani kapitalist sistemin yerini sosyalist sistemin almasının gerekliliğini savunmuştur (Günsoy, 2013: 66-67). Marksist büyüme modeli özetle, kapitalist ekonominin ikilemlerinin devamlı bir büyüme sağlayabildiğini, ancak söz konusu bu dinamik büyüme döneminde iç çatışmaların artarak kapitalist sistemi sonlandıracağını iddia etmektedir (Ay, 2007: 9).

Keynesyen büyüme modelinde, John Maynard Keynes klasik ekonomi teorilerini eleştirmekte ve iddia edildiği üzere piyasanın tam istihdamı kendiliğinden gerçekleştiremeyeceğini savunmuştur. Keynes'in büyümeyle ilişkin görüşleri, kısa dönemli statik analizler olarak kabul görmektedir. Çünkü Keynes, 1929 Dünya Buhranı'nın da etkisiyle, durgun bir ekonominin büyüebilmesi için gereken ilk ivmenin nasıl olması gerektiğine cevap aramış, ancak büyüyen bir ekonominin olası problemlerini ikinci planda bırakmıştır (Günsoy, 2013: 73). Keynes, bir ekonominin durgunluktan kurtulabilmesi için toplam talebin yükseltilmesi gerektiğini, talepteki bu artışın stokları azaltacağını, yatırımların yeniden desteklenerek büyümenin hızlandırılacağını, böylelikle tam istihdam dengesine geçişin başlayacağını savunmuştur (Günsoy, 2013: 74).

Neoknesyen ya da kararsız denge modeli olarak da adlandırılan Harrod-Domar büyüme modeli, Keynes'in kısa süreli statik analizini genişleterek dinamik büyüme problemleriyle ilgilenmektedir. Roy F. Harrod ve Evsey D. Domar isimli iktisatçılar, Keynes'in teorisini eleştirirken, birbirlerinden bağımsız olarak bu modeli geliştirmişlerdir. Kararsız denge modelinde, yatırımların kapasite artırıcı etkisi dikkate alınmış ve bir ekonominin dengeli büyümesi adına ihtiyaç duyulan koşullar analize eklenmiştir (Günsoy, 2013: 85).

Neoklasik büyüme teorilerinin en önemli temsilcisi Robert Solow'dur. Çalışmanın birinci bölümünde, orta gelir tuzağının teorik temelleri anlatılırken Solow modelinden detaylı olarak bahsedilmiştir. Bu sebeple bu bölümde, Solow'un "Yakınsama Hipotezi"ne dikkat çekilecektir. Solow modelinde, bütün ülkelerde teknoloji seviyesinin aynı olduğu varsayımıyla, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerin kişi başına gelir düzeyinin uzun dönemde birbirine yaklaşacağı ve zamanla ülkeler arasındaki gelişmişlik farkının kendiliğinden yok olacağı savunulmaktadır. Ayrıca, burada gelişmekte olan ekonomilerin gelişmiş ekonomileri zamanla yakalayacakları kastedilmekte ve bu durum "yakalama süreci" şeklinde tanımlanmaktadır (Kar ve Ağır, 2006: 53). Söz konusu bu hipotez, fakir ülkelerin zengin ülkelere kıyasla daha çabuk bir büyüme gösterebileceğini ve nihayetinde de gelişmiş ülkeleri yakalayabileceği öngörüsünde bulunmaktadır. Ancak bu varsayımda, ülkelerin yapısal nitelikleri ve gelişme farklılıkları göz ardı edilmiştir. Yapılan ampirik çalışmalar Solow'un öngörülerini desteklememekte, aksine gelişmekte olan ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasındaki gelişim düzeyi farkının zamanla daha çok açıldığını göstermektedir (Taban ve Kar, 2006: 161).

Solow modelinin varsayımlarına yönelik eleştiriler ve modeldeki öngörülerin somut gelişmelerle desteklenmemiş olması büyüme modellerinde yeni yaklaşımlara sebebiyet vermiş ve içsel büyüme modelleri ortaya çıkmıştır. Piyasa normları kapsamında etkinlikte bulunan ekonomik birimlerin, büyümeyi içsel olarak tanımladığını varsayan içsel büyüme modellerinde, ekonomik büyümenin lokomotifini aşağıdaki gibi üç grupta ifade edilmiştir (Acar, 2002:185):

- Ekonomik büyümeyi açıklamak için nüfus artışı ve beşeri sermaye birikimini karar parametresi olarak kabul edenler,
- Teknolojik ilerlemeleri, içsel yani piyasa güçlerince yön verilen girişimci kararlarıyla ilişkilendirenler,
- Ekonomik büyümenin sağlanmasında kamunun rolüne dikkat çekerek bu rolü büyümenin bağımsız değişkeni olarak varsayanlardır.

İçsel büyüme modelinde, şu ana kadar anlatılan büyüme teorilerinde göz ardı edilen ya da dışsal olarak varsayılan teknolojik ilerleme, beşeri sermaye ve bilgi, aynen emek ve sermaye faktörlerinde olduğu gibi içselleştirilmiştir. İçsel büyüme teorilerinin şekillenmesinde, teknolojik gelişmeye yönelik aşağıdaki hususların ön plana çıktığı görülmektedir (Kibritçioğlu, 1998: 215):

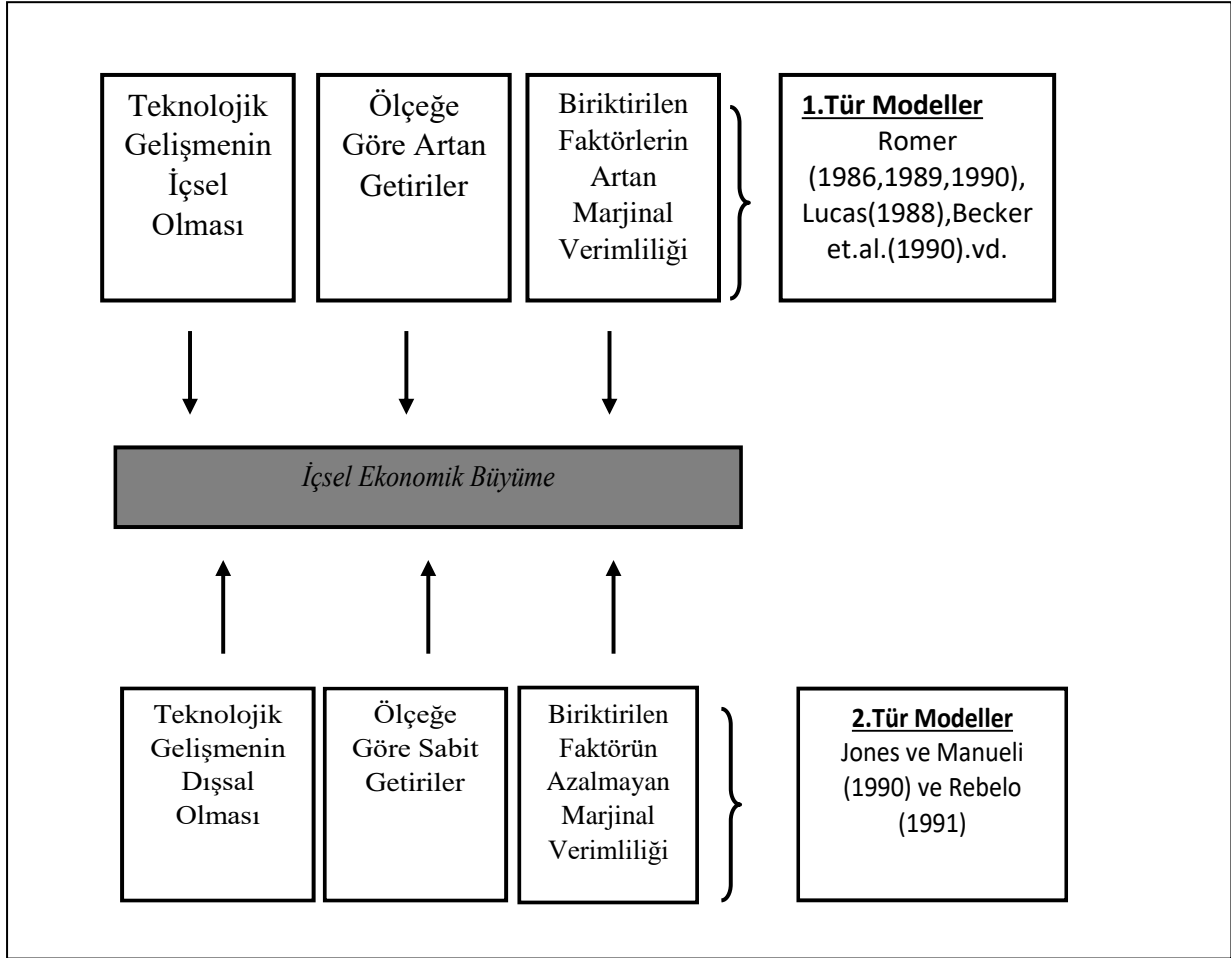
- “Gizli bir kamusal mal” olarak kabul edilen bilginin kullanımında, bireyler arasında herhangi bir rekabetten ya da dışlanmadan bahsedilmesi mümkün değildir.
- Teknolojik ilerlemeyle elde edilen bilgiden, diğer ekonomik faktörlerin de faydalanabilmeleri çok önemlidir.
- Teknolojik ilerleme, yenilik ya da bilgi üretimi ile sermaye yatırımları birbirine bağlı faktörlerdir.

İçsel büyüme modellerini çeşitli varsayımlar kapsamında iki tür grup altında toplamak mümkündür. Birinci tür modeller, içsel büyüme teorisinin temellerini atan Paul Romer (1986) ve Robert Lucas’ın (1988) çalışmalarıyla gelişmiştir. Bu modellerde, teknolojik gelişmelerin içsel olması, beşeri sermaye yatırımlarından, Ar-Ge giderlerinden ve devletin teknolojik altyapıyı iyileştirme amaçlı yatırımlarından kaynaklanan taşmaların, ölçeğe göre getirilerin yükselmesi ve biriktirilen faktörlerin marjinal verimliliğinin artması durumunda içsel ekonomik büyümenin gerçekleşeceği savunulmaktadır. Buna karşılık “Kamu Politikaları Modelleri” olarak da adlandırılan ikinci tür modellerde, teknolojik ilerlemenin



içselleştirilmesinin şart olmadığı varsayımıyla, teknolojik ilerlemenin ve ölçeğe göre getirilerin sabit olduğu, ancak toplumsal sermayenin marjinal verimliliğinin düşmemesi durumunda dahi içsel ekonomik büyümenin oluşacağı görüşü desteklenmektedir (Kibritçioğlu, 1998: 219). Şekil 2.1’de içsel büyüme modellerinin türleri, modellere öncülük eden iktisatçılarla birlikte özetle gösterilmiştir.

**Şekil 2.1: Çeşitli Varsayımlar Kapsamında İçsel Büyüme Modelleri Türleri**



**Kaynak:** Kibritçioğlu, 1998: 218.

Sonuç olarak, dışsal büyüme modelleri ile içsel büyüme modelleri arasında temel bazı ayrılıkların olduğu görülmektedir. Bu farklılıklardan en dikkat çeken teknolojik gelişmelerin içsel ya da dışsal bir değişken olarak kabul görmesidir. Neoklasik büyüme modellerinde teknolojik ilerleme dışsal bir faktör olarak varsayılmakta, içsel büyüme modellerinde ise büyüme sürecinin içselleştirilmesi için teknolojik gelişmelerin de içselleştirilmesi kabul görmüştür. Söz konusu bu teorilerde göze çarpan bir diğer farklılık ise sermayenin getirisine ilişkin varsayımlarda karşımıza çıkmaktadır. Sermayenin azalan getiriye tabi olduğunu savunan Neoklasik büyüme modellerinden farklı olarak içsel modeller, sermayenin üretimde artan getiriye tabi olabileceğini ve böylelikle ekonomik büyümenin uzun dönemde de

sürdürülebileceğini ileri sürmüşlerdir (Salai Martin, 1990: 12-13; Shaw, 1992: 614). Ayrıca, içsel büyüme teorilerinde Solow'un "Yakınsama Hipotezi" ve gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeleri yakalayacağını ifade eden "Yakalama Süreci" şeklindeki yaklaşımları desteklenmemektedir. Nitekim içsel modellerde, gelişmekte olan ülkelerin gereken tedbirlere başvuramaları halinde, gelişmiş ülkelerle arasındaki gelişmişlik düzeyinin uzun dönemde açılacağı savunulmaktadır (Barro, 1998: 32).

### **2.1.3. Ekonomik Kalkınmanın Tanımı ve Modelleri**

Ekonomik kalkınma, bir ülkenin hedeflediği gelişmişlik düzeyini yakalayabilmesi adına ekonominin, ülkenin bütün kurumsal ve yapısal değişkenleriyle birlikte topyekun olarak değerlendirilmesidir. Başka bir ifadeyle kalkınma, bir ülkede ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasal alanlarda hedeflenen her türlü gelişmedir. Kalkınma kavramına tarihsel açıdan bakılırsa, ekonomik kalkınmanın az gelişmiş ülkelerdeki insani acıların azaltılması ve maddi refahın artırılması yönündeki her türlü çaba olduğu anlaşılmaktadır. Esasında kalkınma, ülkelerin hedeflerine ulaşma yolundaki bir süreçtir (Taban ve Kar, 2004: 29).

Bir ülkenin yapısal özelliklerinin müspet manada değişimine işaret eden kalkınma, bir ekonomideki üretim hacminin ve kişi başına düşen milli gelirin artmasının yanında bir ülkedeki kamusal ve toplumsal yapıların da gelişimini ifade etmektedir. Kalkınma kavramı aynı zamanda, bir ülke ekonomisinin yüksek katma değerli ürünler ortaya koyabilecek seviyeye gelmesini, artan getirinin toplumdaki gelir grupları arasında hakkaniyetli bir düzen içerisinde dağıtılmasını ve böylelikle bireylerin yaşam kalitelerinin iyileştirilmesini kapsamaktadır (Kaynak, 2009: 63).

Ekonomik değişimin kısa zamanda nasıl sağlanacağı, tarım, sanayi, eğitim ve sağlık alanlarındaki yapısal sorunlara nasıl çözümler bulunacağı gibi temel konular kalkınma modellerinin ortaya çıkışına neden olmuştur. Gelişmekte olan ülkedeki siyasi karar alıcılar için, ekonomik kalkınmanın aşamaları ve bu aşamalarda ekonomi politikaları üzerine iktisatçılar tarafından pek çok çalışma yapılmıştır. Kalkınma teorileri, dengeli/dengesiz kalkınma modelleri ya da geleneksel/modern yaklaşıma dayalı modeller olarak sınıflandırılabilir. Bu çalışmada ikinci tür sınıflandırma temel alınarak çeşitli kalkınma modelleri üzerinde durulacaktır.

Klasik (Geleneksel) yaklaşıma dayalı kalkınma modelleri, ağırlıklı olarak az gelişmiş ülkelerin makroekonomik problemlerine yönelmektedir. Klasik yaklaşıma göre, bu

ülkelerdeki teknolojik bilgi eksikliği, arz-talep oranlarının uyumsuz olması, piyasaların darlığı, gerekli müteşebbisin olmaması, üretim teknolojisinin yetersizliği ve düşük eğitime sahip beşeri sermaye gibi genel sorunlar ekonomik gelişmenin önündeki en büyük engelleri teşkil etmektedirler (Özsoy, 2012: 29). Klasik yaklaşıma dayalı modeller:

- Doğrusal Aşamalı Kalkınma Modeli (1950-1960),
- Yapısal Değişime Dayalı Kalkınma Modelleri (1970),
- Uluslararası Bağımlılık Devrimi Yaklaşımına Dayalı Kalkınma Modeli (1970)
- Neoklasik Karşı Devrim Yaklaşımına Dayalı Kalkınma Modeli (1980-1990) şeklinde dört grupta incelenebilir (Todaro ve Smith, 2012: 110).

Doğrusal aşamalı kalkınma modelinde kuramcılar, az gelişmişliğin o ülkelerin kendi iç yapılarıyla ilgili olduğunu, gelişmiş ülkelerden bu ülkelere sermaye akışı olması gerektiğini, gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın yeterli oranda tasarruf, yatırım ve dış yardımla mümkün olabileceğini savunmuşlardır (Soyak, 2006: 25). Amerikalı ekonomist Walt Rostow'a göre tüm ülkelerin az gelişmişlikten gelişmişliğe doğru geçişte takip ettiği beş aşama vardır (Özsoy, 2012: 29):

- Geleneksel Toplum Aşaması (Feodalizm),
- Kalkışa Hazırlık Aşaması (Dönüşüm Süreci/Kalkış Öncesi Önkoşullar),
- Kalkış Aşaması,
- Olgunluğa Geçiş Aşaması,
- Yüksek Tüketim Dönemi ya da Refah Dönemi

Rostow'un modelinde, ülkelerin farklı sosyo-ekonomik yapıları gözardı edilmiştir. Tüm gelişmekte olan ülkelerin, sanayileşmiş ülkelerle aynı başarıyı göstermesi oldukça güç olduğundan pek çok ekonomist, Rostow'un modelinin batı ülkelerine yönelik olduğunu ve her gelişmekte olan ülkeye uygulanmasının mümkün olmadığını savunmuşlardır(Soyak, 2006: 25).

Yapısal değişime dayalı kalkınma teorisinin temsilcileri, dünya ekonomisinin mevcut halinin Sanayi Devrimi ile başladığını savunmaktadır. Teknolojik gelişme ve Sanayi Devrimi'nin sağladığı verimlilik dünyada eşit bir şekilde paylaşılmamış, avantajlardan yalnızca sanayileşmiş ülkeler faydalanmış ve merkezi konumlarını güçlendirmeye devam etmişlerdir. Yapısalcı kuramın temsilcilerinden Hans Wolfgang Singer, yabancı sermaye

yatırımlarının ve dış ticaretin az gelişmiş ülkelerin sanayileşmesini engellendiğini belirterek, geleneksel kuramın karşılaştırmalı üstünlükler ilkesini reddetmiştir. Yapısalcı kuramın bir diğer temsilcisi Raul Prebisch Latin Amerika ülkeleri özelinde yaptığı çalışmasında, az gelişmiş ülkelerin sanayileşmiş ekonomilerle gerçekleştirdiği ticaretten zararlı çıktığını iddia etmiştir (Özsoy, 2012: 37).

Uluslararası bağımlılık devrimi yaklaşımına dayalı kalkınma modelinde, az gelişmişlik içsel etkenler yerine dışsal etkenler yönüyle incelenmekte ve her türlü gelişmişlik düzeyini belirleyen kapitalist gelişme ve yayılma olduğu savunulmaktadır (Özsoy, 2012: 39).

Neoklasik karşı devrim ya da bir diğer adıyla piyasa köktenciliği yaklaşımına dayalı kalkınma modeli, 1970'li yıllardaki kalkınma problemlerine yönelik düzenlemelerin yetersizliği neticesinde ortaya çıkmış ve müdahaleci piyasa yerine serbest piyasayı savunmuştur. Devletin aşırı müdahaleci tavrı ve yanlış fiyatlandırmaların geri kalmışlığa neden olduğunu ileri süren bu modelde, serbest piyasaların hatta düzenlenmemiş piyasaların dahi müdahale edilen piyasalardan daha başarılı olduğu iddia edilmektedir (Todaro ve Smith, 2012: 126-127).

Çağdaş (Modern) yaklaşıma dayalı kalkınma modelleri altında ise *Koordinasyon Başarısızlığı Olarak Azgelişmişlik Kuramı* ile *Teknolojiye Dayalı Kalkınma Modelleri* incelenecektir.

Koordinasyon başarısızlığı olarak az gelişmişlik kuramında, ekonomi unsurlarının sahip olduğu beceri seviyesinin ekonomik kalkınmada önemli olduğunun altı çizilerek; yenilikçi bir firmada üretilen bir inovasyonun, ekonomideki oyuncularca da etkin olarak kullanılması gerektiği savunulmuştur. Nitekim, teknoloji üretemeyen ve ithal edilen ileri teknolojiyi de etkin kullanamayan, ayrıca ekonomisinde gelir dağılımı dengesizliği bulunan ülkelerin orta gelir tuzağına yakalanacakları ileri sürülmüştür (Todaro ve Smith, 2012: 157).

Teknolojiye dayalı kalkınma modelleri ya da diğer adıyla endojen kalkınma modeli, klasik kuramların gelişmekte olan ya da az gelişmiş ülkelerin ekonomilerindeki sorunlara çözüm getirememesi üzerine 1990'lı yıllarda gündeme gelmiştir. Teknolojik ilerlemenin bilginin oluşturulmasına bağlı olduğunu savunan iktisatçılar Romer, Lucas ve Aghion-Howitt bu modelin temsilcileri sayılmaktadır. Adı geçen iktisatçılar üretim fonksiyonunda işgücü ve sermayeye kıyasla daha fazla teknolojinin yer almasıyla ekonomik kalkınmanın

sağlanacağını, eğitim, altyapı ve teknolojiye yönelik yatırımların gerçekleştirilmesinin faktör verimlerini artıracağını ileri sürmüşlerdir (Gürler, 2016: 56).

#### **2.1.4. Ekonomik Kalkınma Göstergeleri**

Ekonomik kalkınma düzeyi, ekonomilerin nitelikleri incelenerek belirlenmeye çalışılmaktadır. Bu sebeple, ekonomiye ilişkin göstergelerin yanında topluma, kültüre ve hatta politikaya ilişkin göstergeler de kalkınma göstergesi olarak kabul edilmektedir. Bir ekonominin kalkınmasından söz edebilmek için o ülkede aşağıda belirtilen hususların ortaya çıkmış olması beklenmektedir (Üzümcü, 2012: 5):

- Sürdürülebilir büyüme yapısı,
- Tüketim ve üretim alışkanlıklarında yapısal değişim,
- Toplumsal, kamusal ve kurumsal konularda modernleşme,
- Teknolojik gelişme,
- Yaşam standartlarında geniş çaplı bir iyileşme.

Kalkınmayla ilgili olarak anlatılan tüm bu hususlar, kalkınma kavramının, ekonomik gelişme ile toplumun yaşam kalitesinin artırılmasıyla ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, ekonomik kalkınmanın belirleyici unsurlarını aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Berber, 2006: 10):

- Ekonomik kalkınma sürecinde, GSYİH içindeki sektörlerin payları sürekli değişmektedir. Başlangıçta, tarım sektörünün payı azalır, sanayi ve hizmet sektörlerinin payı artarken; sürecin sonunda hizmet sektörü en yüksek paya sahip olmaktadır. GSYİH içerisinde Ar-Ge yatırımlarının da payı yükselmektedir.
- Sanayi üretiminde, yatırım mallarının üretim eğrisi yükselirken, tüketim mallarınıninki düşmektedir. Dış ticaretin yapısı değişmekte, toplam ihracatta sınai mallarının oranı yükselmektedir.
- Ülkedeki okuma-yazma oranı, kişi başına enerji tüketim miktarı ve şehirleşme oranını artmaktadır.

Özetle ekonomik kalkınma, sınırları net olmayan pek çok göstergenin (milli gelir, kişi başına gelir, beşeri sermaye, nüfus artışı, dış ticaret, enflasyon, gelir dağılımı, eğitim düzeyi, kentleşme oranı vb.) belirli seviyelerde seyretmesi ile ortaya çıkmaktadır.

## **2.2. Orta Gelir Tuzağının Ekonomik Kalkınma ve Büyüme ile İlişkisi**

Yukarıda tanımları ve modelleri sunulan ekonomik büyüme ve kalkınma kavramlarının orta gelir tuzağı ile ilişkisine bu bölümde değinilecektir.

### **2.2.1. Ekonomik Büyüme ve Orta Gelir Tuzağı**

İktisatçıların genel kanaatine göre, büyümeyi başlatmak ve büyümenin ilk yılları nispeten kolay ve hızlıdır, ancak sürdürülebilir bir büyüme sağlayarak orta gelir düzeyinden üst gelir düzeyine geçebilmek ise oldukça zorlu bir süreçtir.

Pek çok ülke ekonomisi 1950’li yıllardan sonra hızlı bir büyüme sürecine girmiş ve böylelikle GSYİH ve kişi başına düşen milli gelirlerini artırmışlardır. Büyüme sürecinin bu başlangıç aşamasında, geleneksel tarım faaliyetlerinden hafif sanayi faaliyetlerine geçiş, daha sonraki büyüme aşamalarına nazaran daha hızlı olmaktadır. Zira bu süreçte, kırsal ekonomideki emek fazlası sanayiye vasıfsız işgücü olarak geçiş yapabilmekte ve kent ekonomisine sınırsız bir kaynak transferi yapabilmektedir (Yeldan, 2012: 26). Sanayi sektörüne geçen bu vasıfsız işgücüne başlangıçta düşük reel ücretler ödendiği ve işgücünün büyük bir bölümü sanayi sektöründe olduğundan sanayide emek-yoğun üretim yapılabilen ve böylelikle sanayi sektörü maliyet yönüyle uluslararası pazarlarla rekabet gücü yakalamaktadır. Kent ekonomisinin yüksek kâr oranları sermaye birikimini uyarmakta ve sermaye arttıkça büyüme ritmi hızlanmaktadır. Ancak zamanla, emek-yoğun üretim yapan ülkeler, yatırımlarını teknolojiye yönelten diğer ülkelerle fiyat rekabetini kaybetmeye başlamaktadır. Söz konusu bu rekabette yenik düşen ülkeler, ürünlerini ihraç edecek piyasaları da kaybetmekte ve ekonomik büyüme tempoları da azalmaktadır (Agenor vd., 2012: 3). Ülke ekonomilerinin üretim hacimleri arttıkça ve orta gelir seviyesine yaklaştıkça, sermaye yatırımlarıyla sağlanan ve görece kolay addedilen büyüme kaynakları, zamanla uyarıcı gücünü yitirmeye ve sonra yavaşlamaya başlamakta ve nihayetinde durma noktasına gelmektedir (Yeldan vd., 2012: 25).

Büyüme hızı yavaşlayan ya da gerileyen ülke ekonomilerinde, kişi başı gelir düzeyi de menfi olarak etkilenmekte ve gelir düzeyi belli bir noktada sıkışıp kalmaktadır. Yukarıda da bahsedildiği üzere ekonomistler, orta gelir seviyesinde meydana gelen bu sıkışmadan kurtulup üst gelir düzeyine geçmenin oldukça zorlu bir aşama olduğuna dikkat çekmişlerdir.

İşte bu zorlu aşama literatürde “orta gelir tuzağı” kavramıyla karşımıza çıkmaktadır (Yıldız, 2015: 156).

Özetle, sadece sermaye yatırımlarına bağlı bir üretim modeli, sürecin sonunda sıfır büyüme ile dengelenmekte ve söz konusu bu denge noktası da orta gelir tuzağı olarak kavramsallaştırılmaktadır. Orta gelir tuzağından kurtulabilmek için yürütülebilecek tüm politikaların esas çıkış noktası sürdürülebilir iktisadi bir büyümenin sağlanmasıdır.

### **2.2.2. Ekonomik Kalkınma ve Orta Gelir Tuzağı**

Bir büyüme sorunu olarak karşımıza çıkan orta gelir tuzağından çıkmak için sadece sermaye birikiminin artırılması yeterli olmamakta, sürdürülebilir büyümenin ve kişi başı gelir artışının sağlanabilmesi adına o ülkede ekonomik, toplumsal ve siyasal alanda yapısal değişikliklerin olması, ayrıca teknolojik ilerlemenin gerçekleşmesi ve yüksek vasıflı işgücüne ulaşılması beklenmektedir. Bu bağlamda, bir ülkenin orta gelir tuzağından kurtulabilmesi ancak ülkenin kendi gerçeklerine uygun bir ekonomik kalkınma modeli kurgulayıp, bu modele uygun reformları gerçekleştirmesiyle mümkün olabilecektir.

Şüphesiz ekonomik kalkınma için tanımlanmış ve her ülkeye uyan evrensel bir reçete bulunmamaktadır. Kalkınma politikaları ülkeden ülkeye, hatta ülke içindeki bölgeler arasında dahi farklılık arz etmektedir. Ayrıca, aynı büyüme ivmesini yakalamış ülkelerde de iktisadi kalkınmanın kapsamı farklı olabilmektedir. Zira bir ülke ekonomisi sanayi ile sürdürülebilir büyümeyi sağlamış, diğer ekonomi ise hizmet sektörüyle aynı hıza yetişmiş olabilir. Bu sebeple, orta gelir tuzağından kurtaracak başarılı bir iktisadi kalkınma için, farklı ülkelerin tecrübelerini de dikkate alarak, her ülkenin kendi gerçekleri bağlamında kendine özgü bir yol haritası hazırlaması gerekmektedir.

Diğer taraftan, ekonomik kalkınma programlarında yüksek gelir grubunda kabul edilen ülkelerin temel özelliklerinin göz ardı edilmemesi yararlı olacaktır. Orta gelir tuzağından çıkan bu ülkelerin kurumsallaşmalarını tamamlamış, sermaye piyasalarını düzenlemiş, katma değeri yüksek ürünleri ihraç eden, Ar-Ge yatırımlarını artıran, yüksek nitelikli işgücüyle üretim yapan ve teknoloji yoğun üretim yapısına sahip olmaları bu ekonomilerin genel özelliklerini teşkil etmektedir (Flaen vd., 2013: 6).

### **2.3. Orta Gelir Tuzağının Vergi, Harcama ve Teşvik Politikaları ile İlişkisi**

Yüksek gelir grubundaki ülkelerin söz konusu özellikleri kapsamında gerçekleştirilecek yapısal reformlar için devletlerin finansal kaynaklara ihtiyaç duymaları kaçınılmazdır. Bu bağlamda, vergi politikaları, kamu harcamaları ve teşvik politikalarına yönelik yaklaşımlar da orta gelir tuzağından korunmak ve ekonomik kalkınmayı sağlamak için oldukça büyük öneme sahiptirler (Demircan, 2003: 108).

Milli gelirdeki sayısal artışla birlikte eğitim, teknoloji, toplumsal vb. alanlardaki pozitif gelişmeleri de içeren ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilebilmesi adına devletler gelir, harcama ve teşvik politikaları gibi çeşitli maliye politikalarından yararlanmaktadırlar. Gelir politikalarında vergi gelirleri, harcama politikalarında ise kamu harcamaları en başta kullanılan araçları teşkil etmektedir (Paksoy ve Bakan, 2010: 154).

Orta gelir tuzağı riskiyle karşı karşıya kalan ülkelerde vergi politikaları, gelir dağılımındaki adaletsizlikleri gidermek, kamunun ihtiyaç duyduğu finans kaynağını sağlamak, ekonomideki kaynak dağılımını ayarlamak, bazı ayrıcalıklar ve önlemler aracılığıyla özel sektörü teşvik etmek ve enflasyonist trendleri kontrol altında tutmak hedefiyle kullanılmaktadır (Demircan, 2003:101).

Gelişmiş para piyasasına sahip olmayan ve iç kaynakları yetersiz gelişmekte olan ekonomilerde, kamunun ekonomik kalkınma finansmanında öncelikli kaynak olarak vergiler görülmektedir. Ekonomik kalkınmanın finansmanında özellikle gelir vergileri kullanılmaktadır. Gelir ve servet üzerinden alınan bu vergilerin oranlarında yapılan artış ya da indirimler bireylerin yatırım ve tasarruflarını doğrudan etkilemektedir. Bu bağlamda, vergi indirim ve teşviklerinin de ekonomik kalkınma üzerinde önemli bir araç olduğunu söylemek gerekmektedir (Demircan, 2003: 109).

Vergisel teşvikler hem bireylerin çalışma azimlerini hem de yatırım ve tasarruf hacimlerini olumlu yönde etkileyerek gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde iktisadi kalkınmaya katkı sunmakta, böylelikle orta gelir tuzağından korunmaya yardımcı olmaktadır (Demircan, 2003: 110).

Ekonomik kalkınma sürecinde vergi politikalarının etkili bir araç olabilmeleri için vergilendirmenin, piyasa ekonomisinin şartlarının hâkim olduğu bir atmosferde yapılması,



güvenilir ve etkin bir vergi idaresinin bulunması, vergi yükümlülerinin uyumlu ve sağduyulu olması gibi çeşitli ilkeler kapsamında gerçekleştirilmesi beklenmektedir (Demircan, 2003:102).

Ancak, gelişmekte olan ülkelerde yukarıda belirtilen söz konusu ilkelerin ne ölçüde uygulanabileceğine dair soru işaretleri bulunmaktadır. Bu bağlamda, orta gelir tuzağından çıkışta vergi harcamaları (indirim/istisna/muafiyet) da bir yöntem olarak kullanılabilir. Devletin vergi sisteminde değişiklik yaparak vazgeçtiği geliri temsil eden vergi harcamaları, yükümlülerin kullanılabilir gelirlerini artırarak büyümeyi tetiklemekte, kaynakları tasarruflara dönüştürerek muhtemel yatırım olanakları için girişimcileri teşvik etmektedir (Kayalidere vd. 2016: 1911).

Ekonomik kalkınmanın sağlanmasında vergi politikaları kadar kamu harcamalarına yönelik politikalardan da yararlanılmaktadır. Devlet çeşitli yollarla harcamalar yaparak kalkınma üzerinde olumlu etki yaratabilmektedir. Özellikle kamu harcamalarının, orta gelir tuzağından korunmak için önem arz eden eğitim, teknoloji, Ar-Ge ve inovasyon gibi alanlarda yatırımlara yönelmesi, ayıca özel sektörün işini kolaylaştıracak altyapı çalışmaları yapması ekonomik kalkınma üzerinde bir etki sağlayabilecektir (Bakkal, 2017: 127-128).

Devletin ekonomik hayata müdahale araçlarından kamu harcamaları, kamunun toplumun ihtiyaçları doğrultusunda gerçekleştirdiği tüm giderleri kapsamaktadır. Genel olarak gelişmiş ülkelerde ekonomik kalkınma özel sektörün çabalarıyla gerçekleşse de orta gelir tuzağına yakalanma riski bulunan gelişmekte olan ülkelerde kamu sektörünün önemi sürmekte ve bazı faaliyetler kamu tarafından yerine getirilmektedir (Oktayer ve Susam, 2008: 147).

Literatürde kamu harcamalarının ekonomik kalkınma üzerinde olumlu ve olumsuz etkileri olduğuna dair farklı görüş ve ampirik çalışmalar yer almaktadır. Kamu harcamalarıyla altyapı hizmetleri sunulması, standartlar belirlenmesi, talep oluşturulması, teknolojik gelişime ön ayak olunması, özel yatırımların teşvik edilmesi, siyasi istikrar ve milli savunmanın sağlanmaya çalışılması harcama politikalarının kalkınma üzerindeki müspet etkilerini göstermektedir. Ancak kamu harcamalarında meydana gelen artışlar yozlaşmaya kapı aralayarak, özel sektörün faaliyetlerini daraltarak, piyasa koşullarına hızlı uyum gösteremeyerek ve düşük faktör verimiyle kalkınmayı menfi olarak da etkileyebilmektedir (Uzay, 2002: 162-166). Bu bağlamda, kamu harcamalarının niceliksel artışından ziyade

niteliksel olarak uygulanmasına bağlı olarak sürdürülebilir kalkınmaya katkı sunabileceği değerlendirilmektedir.

Orta gelir tuzağından çıkmak isteyen gelişmekte olan ülkelerin yararlandığı maliye politikası araçlarından bir diğeri de teşvik politikalarıdır. Teşvik kavramı, kamunun çeşitli yöntemlerle bazı sektör, bölge ya da faaliyetlerin çabuk gelişmesi adına sunduğu maddi ya da manevi yardımı ifade etmektedir. Teşvik politikaları yatırım indirimleri, bina sübvansiyonları, vergi muafiyet ya da indirimleri, gümrük istisnaları, düşük faizli krediler gibi çeşitli şekillerde olabilmektedir (İncekara, 1995: 9).

Gelişmekte olan ülkelerde teşvik politikaları, ülkenin kalkınma programına uygun olarak istikrarı temin edecek, istihdamı artıracak, rekabet gücü yüksek mal üretilmesine olanak sağlayacak ve yabancı yatırımcıyı ülkeye çekebilecek mahiyette hazırlanmalıdır (Akbulut ve Yıldız, 2017: 60).

Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik kalkınmanın eşiği olarak orta gelir tuzağı gösterilmektedir. Bu kapsamda, bir ülke ekonomisinin orta gelir kapanına ayağını kaptırmaması ve yüksek gelirli ülkeler grubuna makul bir sürede dahil olabilmesi adına, o ülkenin yukarıda izah edilen çeşitli maliye politikası araçlarıyla ve kendi ihtiyaçları doğrultusunda ekonomik kalkınma modelleri uygulaması gerekmektedir.

## **2.4. Orta Gelir Tuzağının Nedenleri ve ıkış Yolları**

Özellikle 20. yüzyıldan sonra yapılan çalışmalara, ülkelerin orta gelir tuzağı kapanına neden yakalandıkları ve bu kısır döngüden nasıl çıkacakları konu olmuştur. Bu bölümde orta gelir tuzağının başlıca sebepleri ve tuzaktan çıkış yolları incelenecektir.

### **2.4.1. Başlıca Orta Gelir Tuzağına Neden Olan Etkenler**

Bir ülkenin orta gelir tuzağına hangi aşamada yakalandığına bakıldığında, o ülkenin düşük gelir düzeyinden orta gelir grubuna dahil olduğunu, ancak bir türlü bir üst basamak olan yüksek gelir grubuna ulaşamadığı görülmektedir. Yani, bir ülkenin belirli bir büyüme gösterdikten sonra bunu sürdürülebilir hale dönüştürememesi, o ülkenin orta gelir tuzağına yakalanmasına sebep olmaktadır. Buna sebep olan etkenler;

- Nitelikli beşeri sermayenin eksikliği,
- Teknolojik gelişmenin sağlanamaması,
- Yetersiz altyapı yatırımları,
- Düşük rekabet gücü,
- Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarının yapılmaması,
- Adaletsiz gelir dağılımı,
- Ekonomik büyümeye yön veren kurumsal yapının olmaması.

Hızlı bir büyümeyle düşük gelir grubundan çıkmış olan orta gelirli ülkelerin, büyüme hızlarının yavaşlamasının ve kapana yakalanmalarının ilk nedeni ise ücretlerdir. Düşük gelirli ülkeler kalkınmanın ilk aşamasında ucuz işgücü ve sermaye birikimiyle hızlı bir şekilde büyüebilmektedir. Sonrasında orta gelir grubuna dahil olan bu ülkelerde, iç pazarın genişlemesi ve vasıflı işgücünün artmasıyla ücretler de artmaktadır. Yüksek ücretlerle artan kişi başına gelir, teknolojik gelişmeler, altyapı yatırımları ve nitelikli beşeri sermaye ile desteklenmediğinde; ülkeler rekabet gücünü kaybetmekte ve büyümeleri yavaşlamaktadır. Dolayısıyla, bu ülkeler mütevazı büyüme oranlarıyla uzun yıllar yüksek gelir grubuna dahil olamamakta ve kendilerini orta gelir sarmalında bulmaktadırlar (Öztürk vd., 2012: 96). Dolayısıyla, ücretlerin yanı sıra, nitelikli beşeri sermayenin eksikliği, teknolojik gelişmenin sağlanamaması, yetersiz altyapı yatırımları, düşük rekabet gücü ile Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarının yapılmaması da bir ülkenin kalkınmanın sonraki aşamalarına geçememesine ve orta gelir tuzağına yakalanmasına sebep olmaktadır.

Diğer taraftan, ülkede gelir dağılımının adaletsiz olması da orta gelir tuzağına etki etmektedir. Ülkelerin yalnızca kalkınmaya yönelik politikalar üretip, gelir dağılımındaki adaletsizliğe çözümler üretmemesi, toplumsal huzursuzluklara ve siyasal istikrarsızlıklara yol açıp, hedeflenen kalkınmayı sekteye uğratabilmektedir (Herzer ve Vollmer, 2011: 490). Ayrıca gelir dağılımındaki adaletsizlik, ülkenin fiili gelirinin potansiyel gelirini yansıtmamasına sebep olmakta ve bu durumda kişi başına düşen gelir de beklenen düzeyde artmayarak orta gelir tuzağının nedenlerinden birini teşkil etmektedir (Aydın ve Yalın, 2018: 20).

Son olarak, ülkedeki kurumsal yapının da ekonomik kalkınma için hayati olduğunu söylemek gerekmektedir. Kurumlar karar alıcı ve uygulayıcı vasıflarıyla yatırımlar, tasarruflar, teknoloji ve üretim gibi ekonomik büyümenin belirleyici unsurlarını etkileyerek bunların sonuçlarından da doğrudan ve dolaylı olarak mesul olurlar (Biber, 2010: 4). Bu

bağlamda, ekonomik büyümenin yön vereni olan kurumsal yapının oluşturulamaması da orta gelir kapanına etki etmektedir.

Burada dikkat edilmesi gereken bir husus da, gelişmenin sağlanabilmesi adına yukarıda sayılan sebeplerin bir bütün olarak değerlendirilmesidir. Nitekim, teknolojik gelişmenin sağlanması, kurumsal yapıların oluşturulması için nitelikli bir beşeri sermayeye ihtiyaç duyulmaktadır. Benzer bir şekilde, gelir dağılımının eşit olması, altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesi için de ülkede doğru stratejiler belirleyen ve uygulayan kurumsal bir yapıya gereksinim vardır. Orta gelir tuzağına sadece bir unsur sebep olmadığı için, sebep olan tüm etkenlerin beraber analiz edilmesi yerinde olacaktır.

#### **2.4.2. Orta Gelir Tuzağı Kısır Döngüsünden Çıkış Yolları**

Ekonomi yazınında, orta gelir tuzağı sarmalından kurtulmak için uygulanması gereken politikalara ilişkin çalışmalara sıkça rastlanmaktadır. Çeşitli ülkelerin tecrübeleri dikkate alınarak hazırlanan bu çalışmalardaki temel görüş, her ülke için uygulanacak ortak stratejilerin bulunduğu, ancak ülkelere özgü farklı politikaların da hayata geçirilmesi gerekliliğidir. Bu bağlamda, kısır döngüden çıkış için gerçekleştirilmesi beklenen politikalar genel olarak nitelikli işgücü için beşeri sermaye yatırımları, toplam faktör verimliliğinin artırılması, Ar-Ge ve inovasyon yatırımları, patent ve fikri mülkiyet haklarının korunması, ulusal tasarruf oranının artırılması ve işgücü piyasası reformlarının gerçekleştirilmesidir (Yıldız 2015: 158).

Klasik büyüme modellerinde büyümenin temel unsurları olarak çoğunlukla doğal kaynaklar, işgücündeki artış, sermaye birikimi, kurumsal faktörler, girişimcilik ve teknolojik ilerleme yer almaktadır. Bu bağlamda, pek çok temel unsurun insana bağlı olduğu ortadayken beşeri sermayenin etkisi büyümede genellikle göz ardı edilmiştir (Koç, 2013: 242). Oysaki kamu, özel sektör ve bireylerin eğitim-sağlık yatırımlarıyla beşeri sermaye gelişecek; niteliği artan beşeri sermaye teknolojik ilerleme için araştırma ve geliştirme faaliyetlerini gerçekleştirecek ve böylelikle artan bilgi ve inovasyonla ekonomik büyüme ortaya çıkacaktır (Kibritçioğlu 1998: 217).

Orta gelir tuzağından kurtulup yüksek gelir düzeyine ulaşabilen ülkelerin ekonomilerini dönüştürme sürecindeki önemli etkenlerden bir diğeri de toplam faktör verimliliğidir. Büyüme içindeki işgücü ve sermaye birikimi haricindeki nedenlerin birleşik etkisi olarak tanımlanan toplam faktör verimliliği, büyümenin itici gücü olan üretim faktörünü

belirlemenin yanı sıra ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarının sebeplerini de açıklamaktadır (Vergil ve Abasız, 2008: 160). Orta gelir tuzağından çıkabilmek için toplam faktör verimliliği temel alınarak dönüşüm reformları gerçekleştirilmeli, dışa açık, ihracatın merkezde olduğu ve ileri teknolojinin kullanıldığı ekonomik altyapı oluşturulmalı; üretim yapıları inovasyonlara, icatlara, evrensel tüketici profillerine ve kaliteye odaklanacak şekilde yenilenmelidir (Kharas ve Kohli, 2011, aktaran Aslan ve Aslan, 2018: 6). Bunların yanında;

- Nitelikli iş gücü için beşeri sermaye yatırımları,
- Toplam faktör verimliliğinin artırılması,
- Ar-Ge ve İnovasyon yatırımları,
- Patent ve fikri mülkiyet haklarının korunması,
- Ulusal tasarruf oranının artırılması,
- İşgücü piyasası reformlarının gerçekleştirilmesi.

gibi uygulamaların gerçekleştirilmesi gerekir.

1990'lı yıllardan itibaren Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarına yönelen ülkelerin, teknoloji, bilim ve sanayi alanlarında geliştiği, ihracat değerlerini artırdıkları ve yüksek gelirli ülkeler grubuna dahil oldukları görülmektedir. Bu duruma en güzel örnek Güney Kore'dir. 1978-1988 yılları arasında orta gelirli bir ülke olan Güney Kore, teknolojik altyapı, Ar-Ge ve inovasyona verdiği önemle 1988-2003 yılları arasında yüksek gelirli ülke grubuna dahil olmuştur. Bu sebeple, orta gelir kapanında olan ülkelerin de bu alanlara yatırım yapmaları, böylelikle katma değeri yüksek ürünler üreterek büyüme ivmeleri kazanmaları önem arz etmektedir (Göçer, 2013: 217-218). Küresel rekabet bakımından mühim faktörler olan fikri mülkiyet ve patentler, farklı gelişme düzeyindeki ülkeler arasında teknolojinin yayılmasını sağlamaktadır. Ar-Ge çalışmalarını hızlandıran ve teknoloji transferine aracılık eden patentler, yabancı yatırımcıya güven vererek ülkedeki yatırımların artmasını sağlar. Bu bağlamda, fikri mülkiyet ve patent hakları ekonomik büyümeye uzun vadede olumlu katkı sunmaktadır.

Sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanması için ülkelerin, kamu ve özel sektör tasarruflarının toplamını ifade eden ulusal tasarrufları artırıcı politikalar izlemeleri gerekmektedir. Nitekim, bir ülkenin yatırımlarını finanse edebilmesi ve yabancı tasarruflara ihtiyacını azaltabilmesi için ulusal tasarruf oranının artırılmasına ihtiyaç vardır (Sancak ve Demirci, 2012: 160).

İşgücü piyasası açısından, gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında, nitelikli işgücünün düşük olması, kadın istihdamının az olması ve kayıt dışı işsizlik gibi sorunlar karşımıza çıkmaktadır. Yüksek gelirlili ülkeler grubunu hedefleyen ülkelerin işgücü piyasasına yönelik reformlar hazırlayarak bu sorunları aşmaları gerekmektedir (Yıldız, 2015: 165).

Sonuç olarak, orta gelir düzeyinden kısa sürede çıkararak yüksek gelir grubuna dahil olan Güney Kore, Japonya ve Singapur gibi ülkelerin tecrübeleri dikkate alındığında, bu ülkelerin teknolojik altyapılarını geliştirerek yüksek katma değerli ürünlere sahip oldukları, böylelikle yeni pazarlara açıldıkları ve gelişmiş ülkelerle rekabet eder hale geldikleri görülmektedir. Bu bakımdan, orta gelir kısır döngüsünden çıkabilmek için ülkelerin kendi ihtiyaçları doğrutusunda ve sorunlarını iyi analiz ederek kurumsal ve yapısal alanlarda birçok köklü reform gerçekleştirmeleri gerekmektedir.

### 3. BÖLÜM

#### TÜRKİYE EKONOMİSİ VE ORTA GELİR TUZAĞI

Türkiye, 1955 yılında dâhil olduğu alt-orta gelirli ülke grubunda 50 yıl kalarak, nihayet 2005 yılında üst-orta gelirli ülke grubuna geçiş yapmıştır. Ancak, Türkiye 14 senedir bu gruptaki yerini koruyarak yüksek gelir düzeyine bir türlü erişememiştir. Yarım asrı aşkın süredir orta gelir düzeyinde sıkışan Türkiye ekonomisinin orta gelir tuzağı kısır döngüsüyle yeni karşılaşmadığı izahatın varestedir. Bu bağlamda, öncelikle Türkiye'nin ekonomik büyüme serüvenine bu bölümde değinilecek, ardından ülkenin bazı temel göstergeleri sunularak Türkiye için bu tuzaktan kaçınma stratejileri incelenecektir.

##### 3.1. Türkiye Ekonomisinin Geçirdiği Aşamalar

Türkiye ekonomisi, Cumhuriyetin ilanından itibaren neredeyse her on yılda bir karşısına çıkan ekonomik krizlerle mücadele etmek zorunda kalmıştır. Nitekim, Türkiye'nin büyüme serüvenine bakıldığında biri 1970'li yıllar diğeri 1990'lu yıllar olmak üzere ekonomide iki "kayıp on yıl" geçirdiği görülmektedir (Karahana, 2012: 99). Uygulanan ithal ikameci sanayi politikalarıyla ithalata bağımlı hale gelen Türkiye, altyapı eksikliğinden dolayı dünya pazarlarındaki rekabet gücünü de yitirmiş ve 1970'li yıllar hayal kırıklığıyla neticelenmiştir (Eşiyok, 2004: 13-18). 1990'lı yıllardaki artan kamu borçları ve yüksek enflasyon sebebiyle ülke krizlere açık hale gelmiş ve bu süreç 2001 kriziyle sonuçlanmıştır (Karahana, 2012: 100). Yaşanan bu krizlerle alt-orta gelir sarmalına yakalanan Türkiye, etkileyici reformlarla nihayet 2005 yılında üst-orta gelir düzeyine ulaşmayı başarmıştır. 2002-2007 döneminde yüksek büyüme performansı sergileyen Türkiye ekonomisi, küresel krizin etkisiyle 2009 yılında bir daralma yaşamış, ancak sonrasında yeniden toparlanma dönemine girerek büyümeye devam etmiştir. Ama söz konusu bu büyüme hızı, Türkiye'nin hedeflediği yüksek gelir düzeyine ulaşması için yeterli olmamıştır.

Yukarıda özetle sunulan Türkiye ekonomisinin geçirdiği aşamalar, bu bölümde alt-orta gelir tuzağına yakalanma yılları (1980-1990 yılları), üst-orta gelir grubuna yükselme yılları (2000'li yıllar) ve üst-orta gelir tuzağı tehdidi (2010 sonrası) olmak üzere üç başlık altında incelenecektir.

### 3.1.1. Alt Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Yılları: 1980-1990

Yukarıda bahsedildiği üzere, Türkiye’de kayıp yıllar olarak kabul edilen 1970’li yıllar ekonomik problemlerin aşılmadığı, üretimde sorunların olduğu, yüksek enflasyonla birlikte kıtlıkların yaşandığı seneler olmuştur. Bu olumsuz atmosferden kurtulmak üzere 24 Ocak 1980 tarihinde istikrar programı açıklanarak enflasyonun düşürülmesi, ödemeler dengesinin iyileştirilmesi ve ihracata yönelik yeni bir ekonomi modeli oluşturulması hedeflenmiştir (Pamuk, 2014: 41). 1980 sonrasında dış ticaret açısından önemli gelişmeler gösteren Türkiye ekonomisi, iç ve dış talebin artması ve dünya piyasalarının iyileşmesiyle 1984 yılından itibaren ekonomide oldukça güçlü bir canlanma yaşamış; 1984-1987 döneminde GSMH ortalama %6,7 oranında büyüme göstermiştir. Ekonomide yaşanan bu canlanma özellikle turizm, ulaştırma ve inşaat sektörlerinde yeni istihdam fırsatları ortaya çıkarmıştır. Ancak, 1988 yılında yaşanan stagflasyon ve 1991 yılındaki Körfez savaşı ekonomiyi olumsuz etkileyerek büyüme oranı %5 kadar düşmüştür. Bu süreç Türkiye için yeni bir bunalım dönemine işaret etmiştir (Şahin, 2016: 201-202).

Türkiye ekonomisinde 1990-2001 dönemine bakıldığında, dengesiz ekonomi politikaları sebebiyle istikrarsız büyüme ve yüksek enflasyonun olduğu, ayrıca faiz harcamalarının ve kamu borçlarının sürekli arttığı, ülkede ekonomik kırılganlığın artarak Türkiye’nin krizlere açık bir hale geldiği görülmektedir (Bilgin vd., 2002: 37). 1994 yılında ortaya çıkan finansal krize karşı 5 Nisan kararları alınarak, sübvansiyon veren bir devlet modelinden, ekonominin tüm enstrümanlarıyla çalışmasını sağlayan ve sosyal dengeleri gözetilen bir devlet modeline geçme ilkesi benimsenmiştir (Ardıç, 2004: 154). 1994 yılında alınan bu kararlar ülkede istikrarı yeniden sağlamaya çalışırken, Asya (1997), Rusya (1998) ve Brezilya’da (1999) meydana gelen krizler Türkiye ekonomisini menfi yönde etkilemiş ve ekonomi daralma sürecine girmiştir. Diğer taraftan, 17 Ağustos 1999 depreminin ardından Türkiye’de yeni bir krizin sinyalleri görülmüştür (Ardıç, 2004: 21-23). Tüm bu olumsuz şartlar ve krizler sebebiyle Türkiye, 1999 yılında IMF ile “Yakın İzleme Anlaşması” yapmak zorunda kalmıştır.

Özetle, 1990’lı yıllar Türkiye ekonomisinin karanlık yılları olarak tanımlanmaktadır. Nitekim 1991 körfez savaşı ile başlayan bu dönem, 1994 yılındaki finansal krizle devam etmiş, 1996 Gümrük Birliği ve 1999 Marmara Depremi ile bir sınav halini almış; Kasım 2000’de likidite krizi ve nihayetinde 2001 kriziyle son bulmuştur. Tablo 3.1’de 1980-1999 dönemine ait büyüme göstergeleri sunulmuştur.



**Tablo 3.1:** 1980-1999 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1987 Yılı Fiyatları, Milyon TL)

Yıllar	GSMH	GSMH Büyüme Oranı (%)	KBGSMH (\$)	KBGSMH Büyüme Oranı (%)
1980	50.896.915	-2,8	1.539	-18
1981	53.316.849	4,8	1.570	2,0
1982	54.963.216	3,1	1.375	-12,4
1983	57.279.000	4,2	1.264	-8,1
1984	61.349.830	7,1	1.204	-4,7
1985	63.989.099	4,3	1.330	10,4
1986	68.314.878	6,8	1.462	9,9
1987	75.019.388	6,9	1.636	11,9
1988	76.108.143	1,5	1.684	3,0
1989	77.347.305	1,6	1.959	16,3
1990	84.591.717	9,4	2.682	36,9
1991	84.887.074	0,3	2.621	-2,3
1992	90.322.516	6,4	2.708	3,3
1993	97.676.586	8,1	3.004	10,9
1994	91.733.010	-6,1	2.184	-27,3
1995	99.020.241	8,0	2.759	26,3
1996	106.079.777	7,1	2.928	6,1
1997	114.874.198	8,3	3.079	5,2
1998	119.303.117	3,9	3.255	5,7
1999	112.043.830	-6,1	2.879	-11,6

**Kaynak:** TÜİK 2014: 638.

Tablo 3.1 incelendiğinde, Türkiye'nin 1980'li yıllara %2,8'lik bir küçülmeye başladığı, ancak 1981-1987 döneminde oldukça başarılı bir büyüme performansı ortaya koyduğu anlaşılmaktadır. 1990 yılı hariç tutulmak kaydıyla, 1988-1991 yılları arasında büyüme hızı düşmekte ve yıllar arasında dalgalanmalar görülmektedir. 1980-1991 döneminde Türkiye yıllık olarak ortalama %4,5 büyüme performansı sergilemiş; dönem başındaki yaklaşık 50,8 trilyon TL olan GSMH'sını dönem sonunda yaklaşık 85 trilyon TL'ye çıkarmış; ancak alt-orta gelir grubundan çıkarak bir üst gruba geçmeyi başaramamıştır. Tabloda 1990'lu yıllara odaklandığımızda, 1994 finansal krizinin etkisiyle GSMH'nın %6,1 oranında azaldığı, 1993'teki 3.004 dolarlık kişi başına gelirin 1994'te 2.184 dolara düştüğü görülmektedir. 1991-1999 yılları arasında istikrarsız bir büyüme trendi olduğu ve bu dönemdeki ortalama büyüme oranının yalnızca %3 olduğu anlaşılmaktadır. Bu bilgiler ışığında, doksanlı yılların II. Dünya Savaşı'ndan sonraki Türkiye'deki en kötü on yıl olarak addedilmesinde haksızlık payı olmadığı açıktır (Şahin, 2016: 211).

### 3.1.2. Üst Orta Gelir Grubuna Yükselme Yılları: 2000'ler

Oldukça zorlu geçen 1990'lı yılların ardından, 2000'li yıllar enflasyon oranı, bütçe açığı, kamu kesimi borçlanma gereği gibi temel göstergelerde iyileşmelerin yaşandığı yıllar olarak karşımıza çıkmaktadır. Tüm bu olumlu gelişmelere geçmeden önce, Türkiye'nin peş peşe yaşadığı iki ağır finansal krizin üzerinde durulması gerekmektedir. 2000 yılı Kasım ayında maruz kalınan ve "Likidite Krizi" olarak da nitelendirilen ilk kriz, bankacılık sektörünün likidite sorunundan kaynaklanmıştı (Sönmez ve Şimşek, 2011: 100). 2001 yılı Şubat ayında ortaya çıkan ikinci krizin nedeni ise, ilk krizden tam üç ay sonra, 19 Şubat 2001 tarihinde devletin zirvesinde yaşanan siyasi gerginliğin finansal piyasaları dalgalandırmasıdır. Bu spekülasyon saldırısı, küçük yatırımcıları dahi dövize yönlendirerek ağır bir döviz krizi başlatmıştır. Bu kriz bağlamında, IMF'nin de önerisiyle, Merkez Bankası sabit kur sistemi yerine dalgalı kur sistemine geçmek durumunda kalmıştır (Kaya, 2012: 26).

Türkiye yaşadığı bu krizlerin ardından, 2001 yılı Mayıs ayında "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı"nı başlatmıştır. Önemli yapısal reformların hayata geçirilmesi ve ekonomide güven atmosferinin sağlanmasıyla beraber, sermaye girişine imkân veren uluslararası piyasaların olumlu seyriyle Türkiye ekonomisi hızla büyümeye başlamıştır. Bu dönemde yürütülen sıkı para ve maliye stratejileri de büyümeyi sınırlandırmamış, aksine fiyat istikrarı ve kamu dengelerinde güçlenmeye olanak sunarak ekonomik büyümeye müspet etki yapmışlardır (Şiriner ve Yılmaz, 2008: 207).

2002-2007 yılları arasında ekonomide yüksek büyüme oranlarına ulaşılmış, enflasyon oranlarında azalmalar görülmüş, üretim ve ihracatta artışlar yaşanmış ve kısmen de olsa mali disiplin hayata geçirilmiştir (Acar, 2013: 17). Bu dönemde Türkiye ekonomisi ortalama %6,8 büyüme oranı yakalamıştır (Şiriner ve Yılmaz, 2008: 207). Avrupa Birliği ilerleme raporlarında da kaydedildiği üzere Türkiye, 2004 yılından itibaren tarihinde ilk kez risklerin hesaplanabilir, tahmin edilebilir ve yönetilebilir olduğu aktif bir piyasa ekonomisi haline gelmiştir (Öztürk vd. 2012:100).

2005 yılında orta gelirli ülkeler grubuna dâhil olan Türkiye, büyümesini aralıksız olarak sürdürmüştür, ancak 2008 yılında önce ABD'de ortaya çıkan ve sonrasında bütün ülkeleri olumsuz etkileyen küresel kriz nedeniyle küçülmeye başlamıştır (Aktaş, 2013: 199). Dünya genelindeki bankaların iflas sürecine girdiği bu krizde, 2001 krizinden dersler çıkaran Türkiye'de hiçbir banka iflas etmemiş; hatta pek çoğu kâr açıklaması yapmıştır. Ancak yine

de 2008 krizi Türkiye’de reel sektörü olumsuz yönde etkilemiş; bu etkiler büyüme oranları, işsizlik ve dış ticarete kendini göstermiştir. 2002 yılından itibaren sürdürülen büyüme oranları 2008 yılında azalmış ve 2009 yılında ekonomide küçülme meydana gelmiştir (Yavuz, 2010: 14-15 ve Apaydın, 2013: 129). Yani Türkiye 2008 krizini aslında hafif atlattı, yalnızca diğer Avrupa ülkeleri ile karşılaştırıldığında krizden daha hızlı çıkış eğilimi sergilemiştir (Şahin, 2016: 277-278). Tablo 3.2’de buraya kadar anlatılan 2000-2009 dönemine ait ekonomik göstergeler sunulmuştur.

**Tablo 3.2:** 2000-2009 Dönemi Büyüme Göstergeleri (1998 Yılı Fiyatları, Bin TL)

Yıllar	GSYİH TL	GSYİH Büyüme Oranı (%)	KBGSYİH (\$)	KBGSYİH Büyüme Oranı (%)
2000	72.436.399	6,8	4.129	5,7
2001	68.309.352	-5,7	3.019	-26,9
2002	72.519.831	6,2	3.492	15,7
2003	76.338.193	5,3	4.565	30,7
2004	83.485.591	9,4	5.775	26,5
2005	90.499.731	8,4	7.036	21,8
2006	96.738.320	6,9	7.597	8,0
2007	101.254.625	4,7	9.247	21,7
2008	101.921.730	0,7	10.444	12,9
2009	97.003.115	-4,8	8.561	-18,0

**Kaynak:** TÜİK 2014: 639-640.

2000-2009 döneminde, ülkenin GSYİH’sı dönem başında yaklaşık 72,5 milyar TL iken, dönem sonunda 97 milyar TL ile yaklaşık %34 oranında artış göstermiştir. Benzer bir şekilde, 2000 yılında 4.129 \$ olan kişi başına düşen gelir, zirve noktası olan 2008 yılında 10.444 \$ yükselerek %153 oranında artmıştır. Büyüme oranlarına dikkat ettiğimizde, krizler yüzünden ekonominin 2001 yılında %5,7 oranında ve 2009 yılında %4,8 oranında küçüldüğü; en yüksek büyüme hızına ise 2004 yılında %9,4 ile ulaşıldığı anlaşılmaktadır. 2005 yılında Türkiye, alt-orta gelir tuzağından kurtularak üst-orta gelir düzeyine ulaşmış ve bu büyüme trendini sürdürerek 2005-2008 döneminde kişi başına GSYİH değerini sürekli artırmış ve 2008 yılında 10 bin doların üzerine çıkarmayı başarmıştır. Özetle Türkiye ekonomisi, 2000-2009 yılları arasında çeşitli krizlerle karşı karşıya kalsa da, genel olarak tatmin edici bir büyüme performansı göstermiştir.

### 3.1.3. Üst Orta Gelir Tuzağı Tehdidi: 2010'lu Yıllar

Küresel ekonomik krizin, istihdam ve milli gelire olumsuz etkileri bertaraf edilerek Türkiye hızlı bir toparlanma dönemine girmiştir. Küresel piyasalardaki karamsar tabloya rağmen Türkiye, 2010 ve 2011 yıllarında dikkat çekici büyüme oranları yakalayarak, iki sene üst üste dünya büyüme listesinde ilk üç sırada kendine yer bulmuştur (Öztürk vd. 2012: 95). Türkiye uygulanan isabetli politikalar ve yapısal reformlar vesilesiyle 2011 yılında %11,1 oranında büyüme gerçekleştirerek, büyüme oranlarına göre Avrupa'da lider konuma, dünyada ise Arjantin ve Çin'den sonra üçüncü sıraya yerleşmiştir. Tüm dünyada etkisini gösteren krize rağmen sağlanan bu başarı, gelişmiş ülkelerin %0-4 bandında büyüebildikleri, hatta bir bölümünün ekonomisinin daraldığı bir atmosferde tahmin çok çarpıcı olmuştur (Öztürk vd. 2012: 31).

Bir yandan küresel ölçekte ortaya çıkan durgunluk ve yakın coğrafyada devam eden savaş, diğer taraftan Türkiye'de meydana gelen menfur darbe girişimi ve terör olaylarının etkisiyle 2016 yılında büyüme hızı yavaşlayarak %3,2 oranında gerçekleşmiştir (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2017: 23-24).

2017 yılında ekonomiyi canlandırma hedefiyle sunulan mali teşvik ve destekler, ticaret hacminin artması ve dış konjonktürdeki paralel büyümeyle Türkiye %7,4 ile göz alıcı bir büyüme oranı yakalamıştır. Söz konusu bu oranla Türkiye, G20 ülkeleri içerisinde en hızlı büyümeyi gerçekleştiren ülke olmuştur. Ancak bu yüksek oran, 2018 yılında meydana gelen jeopolitik ve siyasi riskler, finansal şartlardaki sıkılaşma ve global ölçekteki korumacı eğilimler nedeniyle aynı seviyede sürdürülememiştir (T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2018a: 26). 2018'in ilk yarısında ekonomi %6,2 oranında büyüyerek güçlü seyrini devam ettirmiş, ancak uluslararası sermayenin gelişmekte olan ekonomilerden çıkma eğilimi ekonomiyi finansal şok ile yüz yüze getirmiş ve Türkiye ekonomisi 2018'in son çeyreğinde %3 oranında küçülmüştür. 2018 yılının tamamına bakıldığında ise %2,6 oranında büyüme sağlandığı görülmektedir. Ancak söz konusu bu oran, Türkiye'nin tahmin edilen %5'lik potansiyel büyümesinin epey altında gerçekleşmiştir (Eğilmez, 2019a: 1).

Özetle, Türkiye 2010-2018 dönemine yüksek büyüme oranlarıyla giriş yapmış ve büyümesini sürdürmeyi başarmıştır, ancak daha sonra büyüme oranları global ekonomiyle paralel şekilde ivme kaybetmiştir. Tablo 3.3'te bu döneme ilişkin büyüme göstergeleri sunulmuştur.

**Tablo 3.3:** 2010-2018 Dönemi Büyüme Göstergeleri (Cari Fiyatlarla, Milyar TL)

Yıllar	GSYİH TL	GSYİH Büyüme Oranı (%)	KBGSYİH (\$)	KBGSYİH Değişim Oranı (%)
2010	1.160,0	8,5	10.560	17,6
2011	1.394,5	11,1	11.205	6,1
2012	1.569,7	4,8	11.588	3,4
2013	1.809,7	8,5	12.480	7,7
2014	2.044,5	5,2	12.112	-2,9
2015	2.338,6	6,1	11.019	-9,0
2016	2.608,5	3,2	10.883	-1,2
2017	3.106,5	7,4	10.602	-2,6
2018	3.700,9	2,6	9.632	-9,1

**Kaynak:** Hazine ve Maliye Bakanlığı 2018b: 10.

Tablo 3.3 analiz edildiğinde, 2010-2018 yılları arasında zaman zaman yavaşlamalar söz konusu olsa da Türkiye'nin ekonomik büyümesini kesintisiz olarak sürdürdüğü görülmektedir. Nitekim, bu dönemde Türkiye ekonomisi yıllık ortalama %6,38 oranında büyümüştür. Küresel kriz sonrasındaki en yüksek büyüme oranı %11,1 ile 2011 yılında yakalanmış, ekonomik büyüme sonraki yıllarda dalgalanmalı bir seyir izlemiş, ancak büyüme yine de dünya ortalamasının üzerinde olmuştur. Dönem başındaki GSYİH 1.160 milyar TL iken, dönem sonunda GSYİH 3.701 milyar TL ile üç katının üzerinde bir değere ulaşmıştır. Kişi başına GSYİH dönem başında 10.560 dolardan dönem sonunda 9.632 dolara gerilemiştir. Kişi başına GSYİH en yüksek düzeye ise 12.480 dolar ile 2013 yılında ulaşmıştır. Dönem sonunda kişi başına GSYİH'da ortaya çıkan bu gerilemede dolar kurundaki hızlı yükselişin etkili olduğu anlaşılmaktadır.

Özetle, 2010 ve 2011 yıllarında gerçekleştirilen yüksek büyüme ivmesinin yavaşlaması, Türkiye ekonomisinde çözülmesi gereken yapısal problemlere işaret etmekte ve bu durum Türkiye'nin orta gelir kısır döngüsüne takılabileceği sinyallerini vermektedir. Söz konusu bu tuzağa yakalanması durumunda Türkiye'nin, on yıllar süresince orta gelir grubunda kalmaya mahkûm kalabileceği değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, isabetli tedbirlerin alınarak ekonominin yerinde seyretmesinin engellenmesi gerekmektedir (Öztürk vd. 2012:100).

## 3.2. Türkiye Ekonomisinin Bazı Temel Göstergeleri

Türkiye için orta gelir tuzağından korunma stratejilerine geçmeden önce, bu bölümde Türkiye ekonomisinin temel göstergelerinden GSYİH, kişi başına milli gelir ve ekonomik büyümedeki gelişmeler analiz edilecektir.

### 3.2.1. Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla

Türkiye ekonomisinin geçirdiği aşamalar açıklanırken, 1980-2018 dönemine ilişkin GSYİH değerleri de tablolar halinde sunularak analiz önceki bölümlerde edilmişti. Bu bölümde ise, Türkiye'nin son dönemdeki GSYİH değerlerine odaklanılarak, Türkiye'nin dünya GSYİH'sinden aldığı pay gösterilmeye çalışılacaktır. Tablo 3.4'te Türkiye'nin son beş yıldaki GSYİH değerleri sunulmuştur.

**Tablo 3.4:** 2014-2018 Dönemi GSYİH

	2014	2015	2016	2017	2018
GSYİH Büyüme Hızı (%)	5,2	6,1	3,2	7,4	2,6
GSYİH (Milyon TL)	2.044.466	2.338.647	2.608.526	3.106.537	3.700.989
GSYİH (Milyon \$)	934.857	861.879	862.744	851.491	784.087
Sanayi Üretimi Büyüme Hızı (%)	14,1	8,5	4,5	9,2	1,1
Tarım Üretimi Büyüme Hızı (%)	8,1	10,0	-4,1	4,7	1,3
İnşaat Sektörü Üretimi Büyüme Hızı (%)	11,8*	11*	7,2	8,9	-1,9
Hizmetler Sektörü Üretimi Büyüme Hızı (%)	*	*	0,8	10,7	5,6

\* 2014 ve 2015 senelerinde inşaat sektörü, hizmetler sektörünün bir parçası olarak hesaplanmaktadır.

**Kaynak:** TÜİK, 2019.

Türkiye ekonomisi son beş yılda ortalama %4,9 oranında büyüyerek, dünya ortalamasının üzerinde bir büyüme sergilemiştir. 2014 yılındaki 2 trilyon TL'yi aşan GSYİH, %81 artarak 2018 yılında 3 trilyon 700 milyar 989 milyon TL olmuştur. GSYİH'nın ABD \$ cinsinden son beş yılda değer kaybetmesinin nedeni, yukarıda da açıklandığı üzere, dolar kurunda ortaya çıkan hızlı yükseliş eğilimidir. GSYİH'yı oluşturan faaliyetlere bakıldığında, %7,4 ile en yüksek büyüme hızının yakalandığı 2017 senesinde zincirlenmiş hacim endeksi olarak sanayi sektörünün katma değerinin %9,2, tarım sektörünün %4,7, inşaat sektörünün

%8,9 ve hizmetler sektörünün %10,7 arttığı görülmektedir. Ancak 2018 yılındaki faaliyetler incelendiğinde artış oranlarının sert bir şekilde düştüğü, hatta inşaat sektörünün katma değerinin %1,9 azaldığı anlaşılmaktadır.

Diğer taraftan, dünya GSYİH'sından Türkiye'nin aldığı payı incelemek ve Türkiye'nin Dünya ve Avrupa ekonomilerindeki sıralamasına bakmak yerinde olacaktır. 2018 yılında GSYİH değeri 84,7 trilyon \$ olan dünyanın nüfusu ise 7,8 milyar kişi olarak dikkate alınmaktadır. Tablo 3.5'te Dünya GSYİH'sının gelişmiş ve yükselen ekonomilerdeki payı sunulmuştur (Eğilmez, 2019b).

**Tablo 3.5:** 2018 Yılında Dünya GSYİH Payı

2018 Dünya GSYİH Payı*	Sayı	GSYİH Payı (%)	İhracat Payı (%)	Nüfus Payı (%)
<b>Toplam Ekonomi</b>	<b>194</b>	100,0	100,0	100,0
<b>Gelişmiş Ekonomiler</b>	39	40,8	63,0	14,3
ABD		15,2	10,1	4,4
Avro Bölgesi	19	11,4	26,3	4,5
Japonya		4,1	3,7	1,7
<b>Yükselen Ekonomiler ve Gelişen Ekonomiler</b>	155	59,2	37,0	85,7
Çin		18,7	10,7	18,7
Hindistan		7,8	2,3	17,9
Rusya		3,1	2,0	1,9
Brezilya		2,5	1,1	2,8
<b>Türkiye</b>		<b>1,7</b>	<b>1,0</b>	<b>1,1</b>

\* GSYİH payı satın alma gücü paritesine göre hesaplanmıştır.

**Kaynak:** TÜİK verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 3.5 incelendiğinde, satın alma gücü paritesine göre hesaplanan Dünya GSYİH'sından Türkiye'nin yalnızca %1,7'lik pay aldığı anlaşılmaktadır. Çin'in %18,7 ile en büyük payı aldığı GSYİH'dan sırasıyla ABD ve Avro bölgesi %15,2 ile %11,4'lük paylar almaktadır. Dünya GSYİH'sının yaklaşık %41'i 39 gelişmiş ülkeye, geriye kalan %59'u ise 155 gelişmekte olan ülkelere aittir. Gelişmiş ekonomiler dünya nüfusunun yalnızca %14,3'üne sahipken, yükselen ve gelişen ekonomiler ise nüfusun yaklaşık %86'sını temsil etmektedirler.

### 3.2.2. Kişi Başına Düşen Milli Gelir

Ekonominin temel göstergelerinden biri olan kişi başına düşen milli gelir, bir ülkedeki gelişme ve refahın değerlendirilmesinde büyük öneme sahiptir. Türkiye ekonomisinin geçirdiği aşamalar açıklanırken 1980-2018 dönemine ait Türkiye'nin kişi başına düşen milli gelir değerleri tablolar halinde sunulmuştu. Burada ise döviz kurunun etkisini anlamak amacıyla son beş yıldaki kişi başı GSYİH değerleri, hem satın alma gücü paritesi (SAGP) hem de cari dolar cinsinden sunularak analiz edilecektir.

**Tablo 3.6:** 2014-2018 Dönemi Kişi Başı GSYİH

YILLAR	KBGSYİH (TL)	Değişim Oranı (%)	KBGSYİH (\$)	Değişim Oranı (%)	KBGSYİH (SAGP)	Değişim Oranı (%)
2014	26.489	11,4	12.112	-2,9	24.159	8,3
2015	29.899	12,9	11.019	-9,0	25.112	3,9
2016	32.904	10,1	10.883	-1,2	25.655	2,2
2017	38.660	17,5	10.602	-2,6	27.092	5,6
2018	45.463	17,6	9.632	-9,1	*	*

\* 2018 KBGSYİH (SGP) henüz açıklanmamıştır.

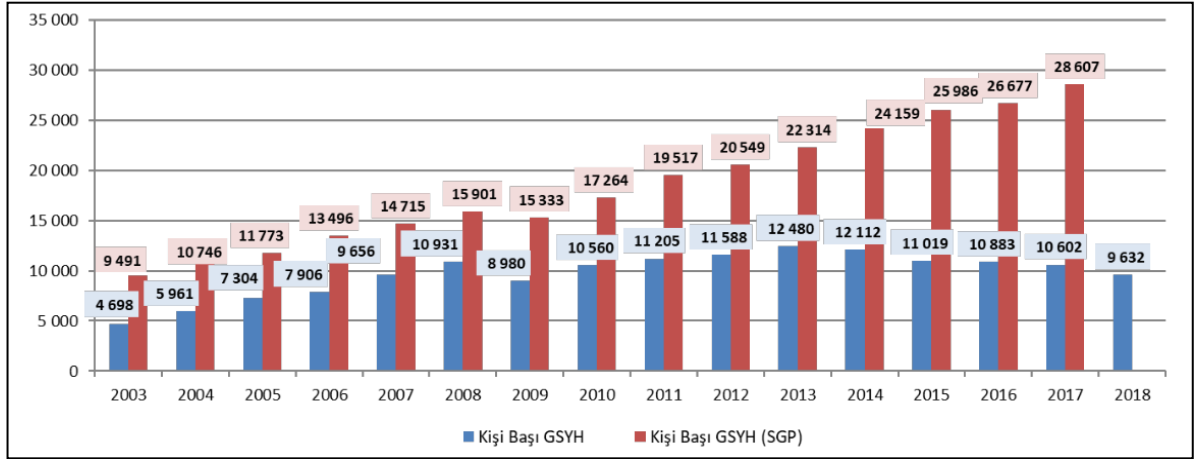
**Kaynak:** TÜİK verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 3.6'da görüleceği üzere, Türkiye son beş sene zarfında kişi başı milli gelirini TL bazında artırmış olsa da, 2012 yılında 12.112 dolar olan kişi başı geliri 2018 yılında 9.632 dolara düşerek %20,5 oranında değer kaybetmiştir.

Yüksek dolar kurunun GSYİH üzerindeki olumsuz etkisini inceleyebilmek adına burada kişi başına GSYİH SAGP doları üzerinden de hesaplanarak kurun büyüme üzerindeki etkisinin daha net olarak gösterilmesi hedeflenmiştir. SAGP, farklı para birimlerinin satın alma gücünü eşitleyerek ülkeler arasında daha hakkaniyetli fiyat ve kapasite karşılaştırmaları yapılmasına imkân vermektedir. Şekil 3.1'de Türkiye'nin SAGP ve cari dolar cinsinden kişi başı GSYİH karşılaştırması sunulmuştur. Burada en dikkat çeken husus, 2014 yılı itibarıyla kişi başı GSYİH'nin cari dolar cinsinden azalma eğiliminde olmasına rağmen, kişi başı GSYİH SAGP dolarına göre ise yükselişine devam etmesidir. Son dönemdeki bu eğilim farkının sebebi, TL'nin dolar karşısında önemli düzeyde değer kaybetmesidir.



**Şekil 3.1:** 2003-2018 Dönemi Kişi Başı GSYİH (SAGP ve Cari \$ Karşılaştırması)

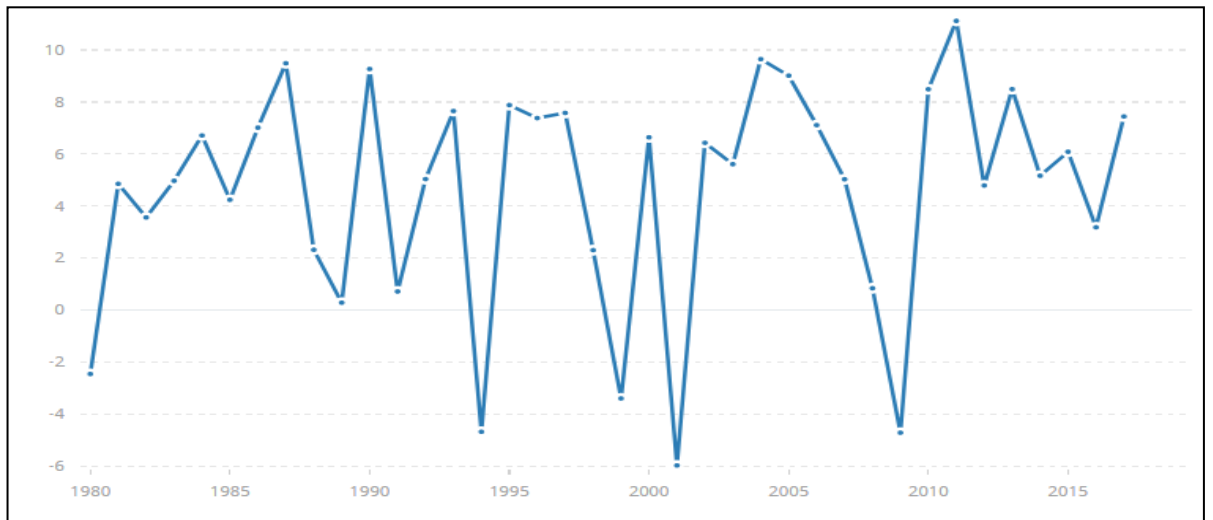


**Kaynak:** Ticaret Bakanlığı, 2019: 5.

### 3.2.3. Ekonomik Büyüme ile İlişkisi

Ülkelerin ekonomik büyüme performansları ile orta gelir tuzağına yakalanmaları arasında bir illiyet bağı söz konusudur. Yukarıdaki bilgiler ışığında, Türkiye'nin büyüme serüveni değerlendirildiğinde, alt-gelir düzeyinden hızlı bir büyüme performansı sergileyerek orta gelir düzeyine geçen Türkiye'nin, orta gelir düzeyinin üst kısımlarına ulaştığında ise büyüme ivmesinin yavaşladığı ve bir türlü yüksek gelir grubuna geçemediği görülmektedir. Şekil 3.2'de 1980-2017 dönemine ait GSYİH büyüme oranlarının yıllara göre seyri sunulmuştur.

**Şekil 3.2:** 1980-2017 Dönemi GSYİH Büyüme Oranlarının Yıllara Göre Seyri



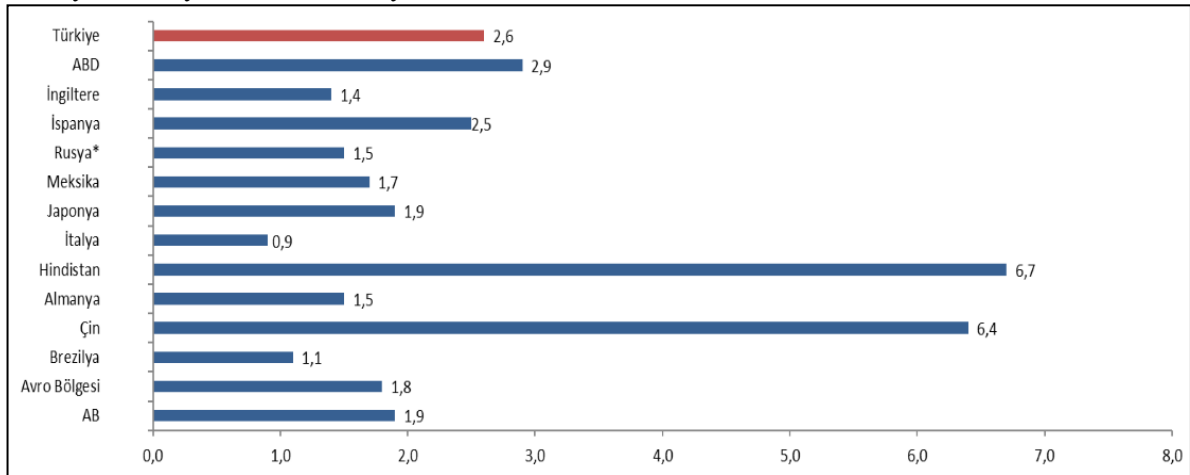
**Kaynak:** World Bank, 2019e.

Şekil 3.2’de, ekonominin daralma yılları (1980, 1994, 1999, 2001, 2009) ve 2011 yılındaki en yüksek büyüme oranının ardından büyüme hızında meydana gelen yavaşlama eğilimi görülmektedir. Ayrıca genel bir değerlendirme yapmak gerekirse, Türkiye’nin büyümesinin dalgalı ve istikrarsız bir şekilde seyrettiği; gelişmiş ülkelerin orta gelir düzeylerinde başardıkları büyüme sıçramasını Türkiye’nin henüz gerçekleştiremediği ve bu yönüyle ekonominin uzun dönemde sürdürülebilir hızlı bir büyümeyi sağlayamayarak orta gelir düzeyinde sıkışabileceğine dikkat çekilebilir.

Türkiye’nin büyüme performansını rasyonel bir şekilde değerlendirebilmek adına Şekil 3.3’te bazı ülke ve bölgelere ilişkin 2018 yılı GSYİH değerleri sunulmuştur. Türkiye 2018 yılında %2,6 oranında büyüyerek AB ve Avro bölgesi ortalamasının üstünde yer almıştır. 2018 yılında en yüksek büyüme oranlarına sırasıyla Hindistan (%6,7) ve Çin (%6,4) ulaşmıştır. Türkiye (%2,6), ABD (%2,9) ve İspanya (%2,5) birbirlerine yakın büyüme oranları yakalamışlardır. Ülkeler arasındaki en düşük büyüme oranı %0,9 ile İtalya’ya aittir. 2018 yılı itibarıyla Türkiye ekonomisi dünyanın 18. ve Avrupa’nın yedinci büyük ekonomisi olmuştur (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2019: 6).

**Şekil 3.3:** Başlıca Bölge ve Ülkelerin 2018 Yılı GSYİH Büyüme Oranları (%)

\* Rusya’nın büyüme oranı 2017 yılına aittir.



**Kaynak:** Ticaret Bakanlığı, 2019: 8.

IMF sürdürülebilir büyümeye ilişkin bir çalışmasında, 2008 küresel krizi sonrasında Çin’in ekonomik büyümesinin yatırımlara, Brezilya ve Türkiye’nin büyümesinin ise iç tüketime dayalı olduğunu belirtmiştir. Bu kapsamda IMF, bu büyümenin sürdürülebilir olmadığına ve anılan ülkelerin büyüme modellerini teknolojik ilerleme ve inovasyona dayalı şekle dönüştürmeleri gerektiğine dikkat çekmiştir (IMF, 2014: 20).

### 3.3. Türkiye için Orta Gelir Tuzağından Korunma Stratejileri

Dünya Bankası verilerine göre 1955 yılında alt-orta gelirli, 2005 yılında ise üst-orta gelirli ülke grubuna dâhil olan Türkiye, yapısal problemleri nedeniyle sürdürülebilir büyümeyi gerçekleştirememiş ve dolayısıyla yıllardır yüksek gelir düzeyine ulaşma başarısını gösterememiştir. Bu bağlamda, Türkiye ekonomisinin orta gelir tuzağına yakalanıp yakalanmadığına ilişkin son dönemde pek çok çalışma yapılmıştır. Türkiye için orta gelir tuzağından korunma stratejilerine geçmeden önce özetle bu çalışmalar ışığında ekonomideki tuzak riski değerlendirilecektir.

Orta gelir tuzağının analizinde büyüme oranlarıyla birlikte ekonominin sermaye yapısı, dış ticaret, beşeri sermaye ve teknolojik gelişme gibi temel unsurlarının da değerlendirilmesi gerektiğine dikkat çekmişlerdir. Türkiye’yi gelişmişlik düzeyine göre 26 farklı bölgeye ayıran Yeldan vd., sekiz bölgenin alt-orta gelir düzeyinde olduğunu (Hatay, Kars, Gaziantep vd.), 12 bölgenin orta gelir tuzağı riski taşıdığını (Aydın, Adana, Antalya vd.) ve altı bölge için de tuzak riski olmadığını (İstanbul, Eskişehir, İzmir vd.) belirtmişlerdir (Yeldan vd. 2013: 19).

Türkiye’de tasarruf-yatırım seviyelerinin düşük olması, imalat sanayisinde gelişmenin durgunlaşması ve işgücü piyasasındaki şartların yeterince iyi olmaması gibi yapısal sorunlar nedeniyle ekonomi orta gelir tuzağı riski taşımaktadır (Eğilmez 2012). Acar’a (2012) göre, Türkiye’deki imalat sanayisinin gelişmiş ekonomilerin yüksek teknolojikli sanayileşme seviyesini yakalayamaması nedeniyle ekonomi orta gelir sarmalındadır. Yılmaz’a (2014) göre ise, tarımdaki emek fazlasının sanayiye yeterince kaydırılamaması ekonomiyi tuzağa sürüklemektedir (Aktaran Manga, 2018: 174).

Robertson ve Ye yaklaşımına göre hazırlanan çalışmada, büyüme hızı azalan Türkiye’nin henüz orta gelir tuzağına yakalanmadığı, ancak ekonominin durgunlaşması önlenemez ise bu tuzağına yakalanmanın kaçınılmaz olacağı vurgulanmıştır (Koçak ve Bulut, 2014: 18). Özetle, Türkiye’nin tuzağına yakalanıp yakalanmadığına dair yeknesak bir görüş birliği olmamakla birlikte, pek çok çalışmanın ortak noktası ekonominin orta gelir tuzağı riskini taşıdığı yönündedir.

Dünya Bankasının eski Türkiye Direktörü Martin Raiser, orta gelir tuzağına yakalan ülkelerin yalnızca birkaç tanesinin bu kısır döngüden kurtulabildiğini belirtmiştir (Raiser, 2015). Nitekim, bu tuzaktan kurtulabilen ülkelerin (Japonya, Güney Kore vd.) tecrübelerine

bakıldığında ya petrol kaynakları buldukları ya da marjinal bir şekilde yüksek tasarruf ve yatırım oranlarına ulaştıkları anlaşılmaktadır (Yeldan, 2012: 29).

Türkiye'nin üst-orta gelir grubuna dâhil olmasının üzerinden geçen 14 senede, önemli büyüme performansları gösterilmiş olmasına rağmen yüksek gelir düzeyine çıkılamamıştır. Raiser'e göre Türkiye'nin bu noktada karşılaştığı esas zorluk, yüksek gelirli bir ülke olmak için gereken kurumsal ön şartların yerine getirilememesidir (Raiser, 2015). Yani, tuzaktan korunabilmenin yolu yapısal reformların gerçekleştirilmesinde saklıdır.

Tuzaktan çıkan ya da yakalanmayan ülkelerin ortak özelliklerine dikkat edildiğinde dört temel alandaki *yüksek* oranlar dikkat çekmektedir. Bu ülkelerin vatandaşlarının eğitim düzeyleri *yüksek*, tasarruf oranları *yüksek*, kişi başına milli gelirleri *yüksek* ve son olarak *yüksek* teknoloji ürünler ihracatta önemli paya sahiptir. Bu bağlamda, Türkiye'nin tuzaktan korunmasında öncelik verilmesi gereken noktalar bu dört *yüksek* kavramı temel alan alt başlıklar halinde değerlendirilecektir.

### **3.3.1. Beşerî Sermayenin Önemi**

Sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanmasına ilişkin son dönemde yapılan çalışmalarda, ekonomik gelişmenin bilgiye dayalı olmasının gerekliliği belirtilmiş ve bu kapsamda bilgi sermayesinin artırımı için beşeri sermaye yatırımlarının önemine vurgu yapılmıştır (Yeldan, 2012: 25). 2000'li yıllardan sonra Türkiye'de bilhassa eğitim ve sağlık alanlarındaki harcamalarda büyük artışlar görülmektedir. 2014-2018 döneminde uygulanan 10. Kalkınma Planında, büyümenin sürdürülebilmesi bakımından nitelikli işgücünün önemine dikkat çekilmiş, beşeri sermayenin iyileştirilmesi hedefiyle eğitim, sağlık, sosyal güvenlik, istihdam, temel hak ve özgürlükler gibi pek çok alanda bütünlük stratejilerin ahenk içinde uygulanacağı kaydedilmiştir.

Orta gelir tuzağından korunmanın önemli şartlarından biri nitelikli bireylerin yetiştirildiği etkin bir eğitim sisteminin oluşturulmasıdır. OECD tarafından her üç senede bir yapılan ve uluslararası anlamda ülkelerin eğitim düzeylerini karşılaştıran PISA ölçümlerinde Türkiye'nin performansı yıldan yıla düşüş göstermektedir. Tablo 3.7'de sunulduğu üzere, 2015 yılında yapılan ölçümde Türkiye, okuma becerileri ortalama puanlarında 72 ülke arasında 52. sıraya gerilemiştir. Türkiye'nin 2006'dan itibaren matematik, fen bilimleri ve okuma becerilerinde OECD ortalamasının altında olması beşeri sermayeye yapılması gereken yatırım ihtiyacını net bir şekilde göstermektedir.

**Tablo 3.7:** Yıllara Göre PISA Okuma Becerileri Puanları

	<b>PISA 2009</b>	<b>PISA 2012</b>	<b>PISA 2015</b>
OECD Ortalaması	493	496	493
Tüm Ülkeler Ortalaması	464	471	460
<b>Türkiye Ortalaması</b>	<b>464</b>	<b>475</b>	<b>428</b>
<b>Türkiye Sıralaması</b>	<b>39</b>	<b>42</b>	<b>50</b>
Katılan Ülke Sayısı	72	65	65

**Kaynak:** PISA 2015 Ulusal Raporu, 2016: 24.

Öğrenci başına yapılan kamu harcamaları sıralamasında Türkiye, 2016 yılı verilerine göre 45 ülke arasında 3.327 \$'la 33. sırada yer almaktadır. OECD ortalaması ise 10.493 \$ seviyesindedir. Türkiye'de 2014 senesinden itibaren bütçedeki en büyük payın eğitime ayrılıyor olmasına rağmen, eğitime yapılan harcamalar açısından Türkiye OECD ortalamalarının çok aşağısında kalmaktadır (Aslan ve Aslan, 2018: 10).

Bu bilgiler doğrultusunda, Türkiye'nin yüksek gelirli ülkeler ile arasındaki gelişmişlik farkını kapatabilmesi ve orta gelir kapanından korunabilmesi için öncelikle eğitim alanında köklü reformlar gerçekleştirmesi önem arz etmektedir. Nitekim nitelikli işgücü, üretken ekonomiyi de beraberinde getirmektedir. Ekonomik büyümede beşeri sermaye yatırımlarının etkisinin ancak uzun dönemde hissedilebilir olması bu konuya öncelik verilmesine engel olmamalıdır. Zira Türkiye gibi orta gelir tuzağı riskiyle karşı karşıya olan ülkeler için sürdürülebilir büyümenin anahtarı beşeri sermaye yatırımlarında gizlidir.

### **3.3.2. Yüksek Tasarruf Düzeyleri**

İktisatçıların görüş birliği içerisinde oldukları konulardan biri ekonomik büyümenin sağlanması için yüksek tasarruf düzeylerinin önemidir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için yüksek tasarruf ve yatırım oranları ekonomik büyümenin itici gücünü teşkil etmektedir.

Harcanabilir gelirin tüketilmemiş olan bölümü olarak tanımlanan tasarruflar, ulusal ve yabancı tasarruflar olarak ikiye ayrılmaktadırlar. Makroekonomik bir ölçüt olarak kabul edilen ulusal tasarruf düzeyi, özel ve kamu kesimi tasarruf toplamını ifade etmektedir. Bu yönüyle, bir ülkede ulusal tasarruf düzeyinin yetersiz olması durumunda büyümenin sürdürülebilmesi için dış kaynaklara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu durum ise, cari işlemler

açığının artmasına ve ekonominin dışa bağımlı hale gelmesine sebep olabilmektedir (Karagöl ve Özkan, 2014: 7).

Türkiye’de ulusal tasarruf oranının yetersiz olması yabancı sermaye talebini yükseltmektedir. Yabancı sermaye girişleri, kısa dönemde büyümeye destek olsa da uzun dönemde ekonomiyi dış şoklara açık duruma getirmektedir. 1998-2015 döneminde Türkiye’nin toplam ulusal tasarruf oranı ortalama %23 olarak gerçekleşmiştir. 2009’dan sonra toplam tasarruflardaki yükselişin kaynağı kamu tasarruflarının artmasıdır (Kalkınma Bakanlığı: 5). Tablo 3.8’de Türkiye ile başlıca ülke ve bölgelerin tasarruf oranları karşılaştırılmaktadır.

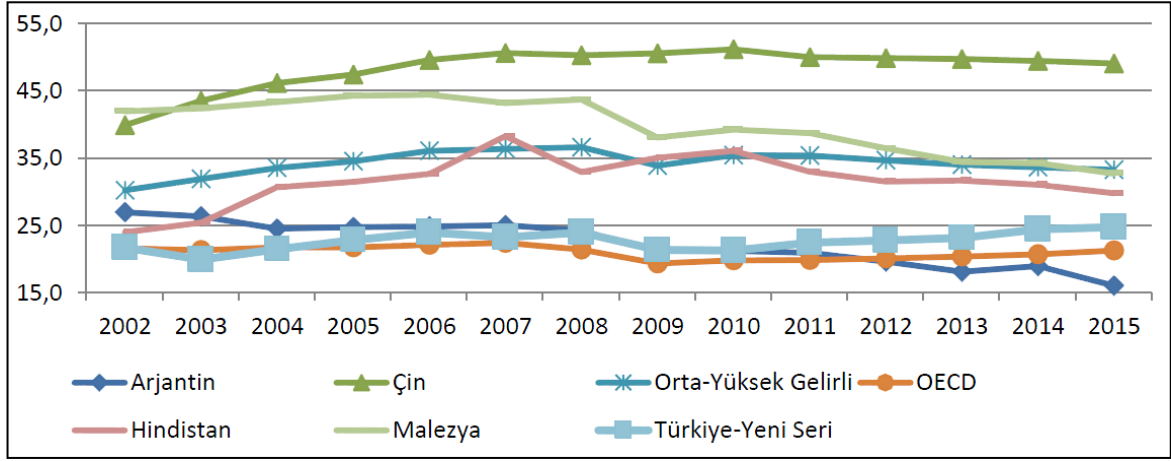
**Tablo 3.8:** Başlıca Bölge ve Ülkelerin Tasarruf/GSYİH Oranları (%)

Ülke/Bölge	2013	2014	2015
Avrupa Birliği	21,8	22,4	23,1
OECD	20,4	20,7	21,3
Üst-Orta Gelirli	34,1	33,7	33,3
Güney Kore	34,1	34,5	35,4
Malezya	34,5	34,3	32,7
Hindistan	31,7	31,1	29,8
Arjantin	18,1	19,0	16,0
Çin	49,8	49,5	49,2
<b>Türkiye</b>	<b>23,2</b>	<b>24,4</b>	<b>24,8</b>

**Kaynak:** Kalkınma Bakanlığı, 2017: 6.

Tablodan anlaşılacağı üzere, Türkiye’nin 2015 yılındaki %24,8’lik toplam tasarruf oranı OECD ve Avrupa Birliği ortalamalarının üzerinde yer almakta; ancak Türkiye’nin de aralarında yer aldığı üst-orta gelirli ülkelerin tasarruf oranının (%33,3) altında kalmaktadır. Yüksek gelirli ülkeler grubunda Türkiye’nin örnek alması beklenen Güney Kore’nin tasarruf oranı %35,4 ile seçilmiş ülkeler arasında Çin’den (%49,2) sonra ikinci sırada yer almaktadır. En düşük tasarruf oranı %16 ile Arjantin’e aittir. Şekil 3.4’de 2002-2015 dönemine ilişkin seçilmiş bölge ve ülkelerin tasarruf oranları sunulmuştur.

**Şekil 3.4:** Başlıca Bölge ve Ülkelerin Tasarruf/GSYİH Oranları (%)



**Kaynak:** Kalkınma Bakanlığı, 2017: 7.

Şekil 3.4 incelendiğinde, 2002-2015 döneminde Türkiye'nin tasarruf oranlarının düşüklüğü göze çarpmakta ve tasarruf oranının her yıl üst-orta gelirli ülkeler ortalamasının altında seyrettiği fark edilmektedir. Bir üst gelir grubuna çıkmak isteyen Türkiye'nin, yatırımlar için dış kaynaklara ihtiyaç duyması, ekonominin dışsal krizlerde aşırı kırılgan olmasına sebep olabilmekte ve büyüme hızının artırılması önünde engel teşkil etmektedir.

Orta gelir tuzağından korunmak için Türkiye'nin, kamu tasarruflarının vergi dışı yollarla yükseltilmesinin yanında özel kesimin de özendirilmesi yararlı olacaktır. Bu bağlamda tüketimi uyararak tasarrufları düşüren, kolay ulaşılabilir kredi imkânları sunan sistemin düzenlenmesi gerekmektedir. Benzer bir şekilde, kredi faizleri ile tasarruf faizleri arasındaki kâr payının uygun bir düzeyde belirlenerek düzenlenmesi yerinde olacaktır. Tüketimi teşvik eden finansal sistem yerine, yatırım enstrümanlarının artırılarak finansal sisteme güven sağlanması da tasarrufların artırılması yönünde atılabilecek adımların başındadır (Öztürk vd. 2012: 121). Sonuç olarak, Türkiye'nin orta gelir kapanından korunmak için ulusal tasarruf oranlarını, yüksek gelirli ülkelerin düzeylerine yaklaştırması gerekmektedir.

### 3.3.3. Kişi Başına Düşen Milli Gelir Düzeyinin Yüksekliği

Orta gelir tuzağına yakalanmayan ya da bu tuzaktan kısa sürede kurtulan ülke örnekleri incelendiğinde, bu ülkelerin kişi başına düşen milli gelir düzeylerinin yüksekliği dikkat çekmektedir. Bu bağlamda Türkiye'nin gelişmiş ülkeler seviyesine erişebilmesi için aşması

gereken engeller arasında kişi başına düşen milli gelir büyümesindeki ivmenin yeniden kazanılması ihtiyacı da bulunmaktadır.

Japonya ve Güney Kore başarı örneklerine bakıldığında, bu ülkelerin beşeri sermaye ve Ar-Ge yatırımlarına öncelik vererek pek çok alanda dünya markalarını oluşturdukları ve bu sayede kişi başına düşen gelirlerini hızlı bir şekilde artırarak sanayileşmiş ülkeler grubuna dahil oldukları görülmektedir. Bir ülkenin yüksek gelirli ülkeler grubuna dahil olabilmesi için kişi başına düşen milli gelirini zamanla ABD kişi başına düşen gelirinine yakınsaması gerektiğinden ikinci bölümde bahsedilmiştir. Bu bağlamda, Türkiye'nin kişi başına milli gelirini ABD ve seçilmiş ülkelerle kıyaslamak yerinde olacaktır. Tablo 3.9'da 1980-2017 döneminde seçilmiş ülkelerin kişi başı milli gelirleri sunulmuştur.

**Tablo 3.9:** Seçilmiş Ülkelerin 1980-2017 Döneminde Kişi Başı Milli Gelirleri (\$)

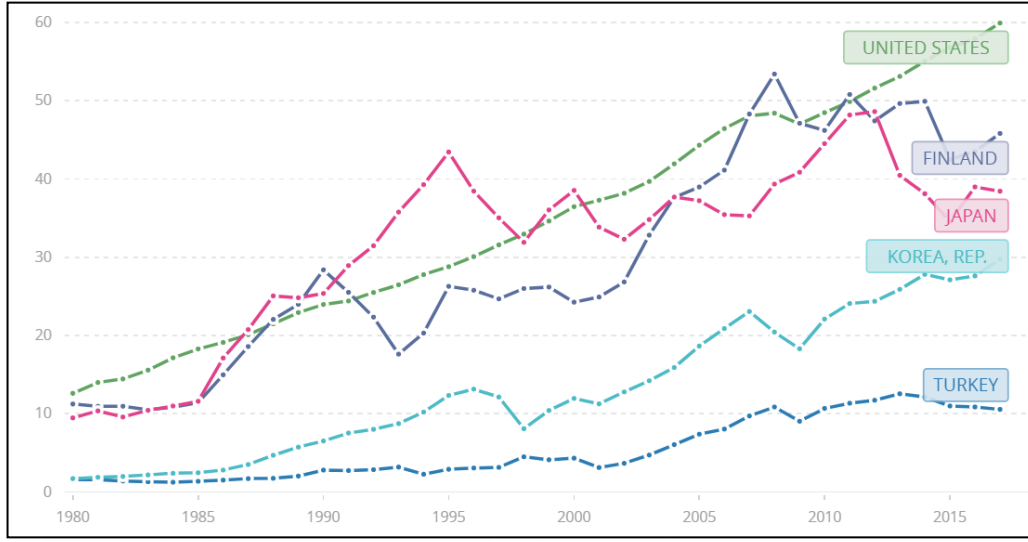
Ülkeler	1980	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2017
ABD	12.598	23.954	28.782	36.450	44.308	48.467	56.803	59.928
Finlandiya	11.232	28.381	26.273	24.253	38.969	38.969	42.495	45.805
Japonya	9.465	25.359	43.440	38.532	37.218	44.508	34.568	38.430
Güney Kore	1.704	6.516	12.333	11.948	18.640	22.087	27.105	29.743
<b>Türkiye</b>	<b>1.564</b>	<b>2.794</b>	<b>2.898</b>	<b>4.317</b>	<b>7.384</b>	<b>10.672</b>	<b>10.985</b>	<b>10.546</b>

**Kaynak:** World Bank, 2019f.

Tabloyu incelediğimizde, 1980-1990 döneminde Güney Kore, Japonya ve Finlandiya'nın büyüme sıçramaları gerçekleştirdikleri ve kişi başı milli gelirlerini en az iki buçuk kat artırdıkları, ancak Türkiye ekonomisinin bu sıçramaya eşlik edemediği anlaşılmaktadır. Türkiye'nin kişi başına gelirini kıyaslamak için en uygun ülkenin Güney Kore olduğu söylenebilir. Nitekim 1980 yılında neredeyse aynı gelire (~1.600 \$) sahip olan iki ülke arasındaki gelir farkı hızla açılmış, 1995 yılında ise bu fark neredeyse 10.000\$ yaklaşmıştır. 2003 yılında Güney Kore yüksek gelirli ülkeler arasına dâhil olurken, Türkiye ancak 2005 yılında orta gelirli ülkeler düzeyine erişebilmiştir. 2017 yılı itibariyle Güney Kore'nin kişi başına düşen milli geliri neredeyse Türkiye'nin kişi başına gelirinin üç katıdır. Şekil 3.5'te iki ülkenin 1980 yılında birlikte yola çıkan büyüme eğrilerinin zamanla birbirlerinden ne derecede uzaklaştıkları daha açık olarak görülebilmektedir.



**Şekil 3.5:** Seçilmiş Ülkelerin 1980-2017 Döneminde Kişi Başına Milli Gelirleri (\$)



**Kaynak:** World Bank, 2019f.

Şekil 3.5'te Türkiye'de kişi başına milli gelirin son 37 senelik seyri görülebilmektedir. Özetlemek gerekirse, Türkiye'nin 1980-2002 döneminde kişi başı milli gelirdeki artışının mütevazı oranlarda seyrettiği, 2002-2009 döneminde ise artışta başarılı bir ivme yakalandığı söylenebilir. 2009 yılında sekteye uğrayan bu ivme, ekonominin 2010 yılında toparlanmasıyla yavaşlayarak devam etmiş ve 2013 yılında kişi başına milli gelir 12.000 \$'ın üzerine çıkmıştır. Ancak son 5 senedir düşüş eğiliminde olan kişi başına düşen milli gelir, 2018 yılı itibarıyla 10.000 \$'ın altında kalmıştır.

1980'li yıllardan sonra yaygınlaşan küresel ticaret ülkelerde dikkat çeken gelir yükselişleri sağlamıştır. Yüksek gelir grubunda olan Japonya, Finlandiya ve ABD gibi ülkelerin hızlı büyüme ivmelerine, Güney Kore gibi ihracat odaklı ve teknolojik temelli ülke ekonomileri de eşlik ederek kişi başı milli gelirlerini hızla artırmayı başarmışlardır. Bu yükseliş eğrisi Şekil 3.3'de açık bir biçimde görülmektedir. Ayrıca, orta gelir tuzağının ölçümünde ABD'nin temel alınmasının izahatı bu şekilde net olarak anlaşılmaktadır. Nitekim ABD'nin sürekli bir yükseliş trendinde olan kişi başına düşen milli gelir eğrisi oldukça çarpıcıdır.

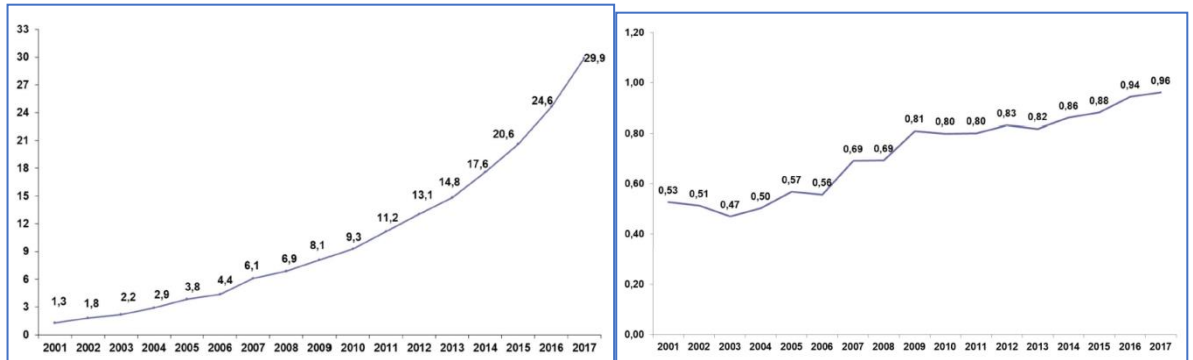
### 3.3.4. Ar-Ge Yatırımları ve İnovasyon

Orta gelirli ülkelerin gelişmiş ülkeler düzeyine ulaşabilmeleri için öncelik vermeleri gereken alanlardan bir diğeri de teknolojidir. Bilgi toplumuna erişimde en etkili enstrüman

olan teknolojinin gelişmesi bir ülkenin dış kaynaklara olan bağımlılığını azaltmakta ve ihracat odaklı bir ekonomiye imkân sunmaktadır. Ancak, küresel ölçekte değerli sayılabilecek düzeyde teknoloji transferi, araştırma-geliştirme ve inovasyon çalışmaları yapmak ve bunlar için yeterli oranda bütçe ayırabilmek her ülkenin kolaylıkla gerçekleştirebileceği bir hedef değildir. Nitekim Türkiye’deki toplam Ar-Ge harcamaları, global büyük şirketlerin tek başlarına gerçekleştirdikleri Ar-Ge harcamalarından düşük düzeyde kalmaktadır. Örneğin, 2014 yılında Samsung, Roche, Volkswagen gibi firmalar Ar-GE çalışmalarına yönelik 10 milyar \$’dan fazla bütçe belirlemişken, Türkiye’nin Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı %1’in altında bir değerle 7 milyar \$ civarında olmuştur. Bir başka örnek ise, Ar-Ge çalışmalarındaki istihdamda karşımıza çıkmaktadır. Sadece Samsung firmasının dünya genelinde 80 bin civarında Ar-Ge personeli varken, 2017 itibarıyla Türkiye’de yaklaşık 154 bin kişi bu alanda çalışmaktadır (Aslan ve Aslan, 2018: 2).

Şekil 3.6’da Türkiye’nin 2001-2017 döneminde Ar-Ge harcamaları ve bu harcamaların GSYİH içindeki payı (%) gösterilmektedir. Türkiye’de 2001 yılında 1,3 milyar TL olan Ar-Ge harcamaları, zaman içerisinde sürekli artarak 2017 yılında 29,9 milyar TL’ye ulaşmıştır. 2017 yılında Ar-Ge harcamalarının milli gelire oranı %1’in altında kalarak, OECD (%2,4) ortalamasının da altında yer almıştır.

**Şekil 3.6:** Türkiye’nin Ar-Ge Harcamaları ve GSYİH içindeki Payları (%)

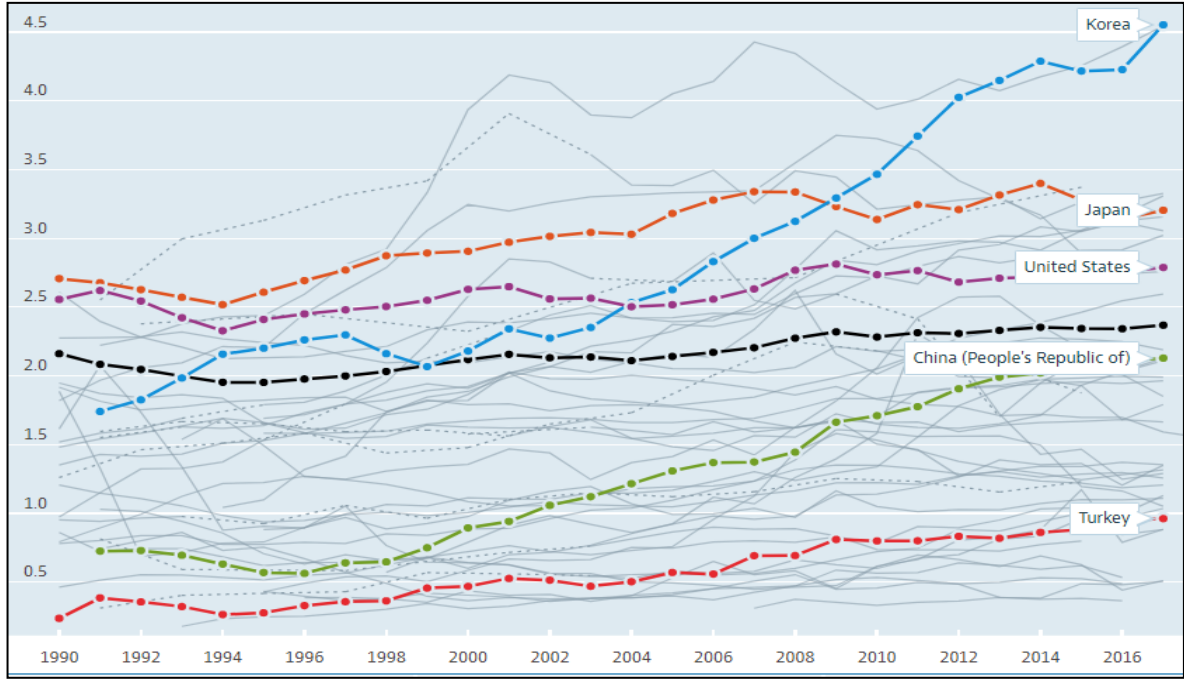


**Kaynak:** Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019: 167-168.

Ekonomik büyümelerini uzun dönemde sürdürmeyi hedefleyen ülkeler 1990’lı yıllardan itibaren Ar-Ge çalışmalarına büyük önem atfederek teknoloji, sanayi ve bilim alanlarında mühim gelişmeler kaydetmişler; bu vesileyle ihracat gelirlerini artırmışlar ve böylelikle kişi başına milli gelirlerini gelişmiş ülkeler seviyesine çıkarmayı başarmışlardır. Bu bağlamda, gelişmekte olan ülkelerin bu tecrübelerden hareketle, orta gelir tuzağından

korunmak ve mütevazı büyüme oranlarını yükseltmek için Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına hız vermeleri, katma değeri yüksek ürünlere sahip olmaları ve büyüme sıçramalarını gerçekleştirmeleri gerekmektedir (Yıldız, 2015:160). Şekil 3.7’de seçilmiş ülkelerin 1990-2017 dönemine ilişkin Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki oranları sunulmuştur.

**Şekil 3.7:** Seçilmiş Ülkelerin Ar-Ge harcamalarının GSYİH İçindeki Oranları (%)



**Kaynak:** OECD, 2019.

Şekil 3.7’de Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payları analiz edildiğinde, tüm dönem boyunca Türkiye’nin % 1’in altındaki oranlarıyla OECD’nin (siyah) %2-2,4 aralığındaki ortalamalarının altında yer aldığı görülmektedir. Türkiye 1990-2017 döneminde Ar-Ge harcamalarını artırma eğiliminde olsa da bu artış, diğer ülkelerin harcamalarının yanında oldukça düşük kalmıştır. Türkiye’nin 1990 yılında ayırdığı bütçe payı %0,24 iken 2017 yılında %0,96 oranına çıkarak üç katına ulaşmıştır. Ancak bu yükseliş dahi Güney Kore, Çin gibi ülkelerin 1990 yılındaki oranlarından çok daha aşağıda yer almaktadır. ABD (%2,79) ve Japonya (%3,20) gibi gelişmiş ülkeler, yüksek gelir grubunda yer almalarına rağmen GSYİH’den Ar-Ge’ye ayırdıkları oranları korumaya devam etmektedirler. Güney Kore’nin 2003 (%2,35) yılında yüksek gelir düzeyine ulaştıktan sonra Ar-Ge’ye daha fazla bütçe ayırdığı ve 2017 yılında %4,6 ile dünya genelinde en yüksek orana sahip olduğu görülmektedir. 1990-1999 döneminde Türkiye ile yakın oranlara sahip olan Çin’in 2000

(%0,89) yılından sonra Ar-Ge harcamalarına ayırdığı bütçeyi hızla yükselttiği ve 2017 yılında %2,13 ile OECD ortalamasına yaklaştığı anlaşılmaktadır.

Drori (2010), ekonomide inovasyonu gerçekleştirebilenler ve gerçekleştiremeyenler şeklinde bir ayırım yaparak, bu ayırım için üç esas unsurdan bahsetmektedir. Öncelikli unsur, inovasyonun sosyal bir konumu olmasıdır. Bunun anlamı, inovatif şirket, marka ve ekonomilerin belirli ülke ya da bölgelerde yoğunlaşmasıdır. ABD'deki silikon vadisi bu unsur için iyi bir örnektir. Ayrıca, alınan patentlerin konumlarına baktığımızda ABD, Güney Kore, Çin, Japonya ve Avrupa patent ofisleri ilk sıralarda yer almaktadır. 2006 senesinde tescillenen 727 bin patentin yaklaşık %77'si sayılan ülke ve bölgelere aittir. İkinci önemli unsur ise inovasyon altyapısıdır. Altyapı kapsamına Ar-Ge çalışmalarının finansal kısmından yasal koruma kısmına kadar birçok etken girmektedir. Son olarak üçüncü unsur, inovasyonun sosyal, kültürel ve çevresel boyutlarıdır. Yani, inovasyon ve patent gibi faktörlerin bir ekosistem modelinde planladıkları takdirde başarıya katkı sağlayacakları ifade edilmektedir. Bu ekosistem, hem beşeri sermayeden (araştırmacı, öğrenci, laboratuvar çalışanı vb.) hem de maddi sermayeden (finans gücü) oluşmaktadır (Aslan ve Aslan, 2018: 8-9).

Bu bağlamda Türkiye'nin Ar-Ge ve inovasyon performansı incelendiğinde aşağıdaki verilere ulaşılmaktadır (T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019: 167-178). Her ne kadar 2002-2017 arasında Türkiye'nin performansı artmış olsa da, bu artış gelişmiş ülkeler seviyesinden oldukça aşağılarda seyretmektedir.

- Tam zaman eşdeğer Ar-Ge personeli 2002'de 28.964 kişi iken 2017'de 153.552 kişiye ulaşarak %430 oranında artış sağlanmıştır.
- Tam zaman eşdeğer araştırmacı sayısı 2002'de 23.995 kişi iken 2017'de 111.893 kişiye ulaşarak %366 oranında artış sağlanmıştır.
- Bilimsel yayın sayısı, 2002'de 9.005 yayın iken 2017'de 30.133 yayına yükselerek %234 oranında artmıştır.
- Uluslararası patent başvuru sayısı 2002'de 85 iken 2017'de 1203'e çıkarak %1315 oranında yükselmiştir.

Sonuç olarak, gelişmiş ülkeler düzeyine erişmenin yolu, yüksek teknoloji gerektiren üretim yapısının oluşturulmasından geçmektedir. Bunun içinse, Türkiye'nin güçlü olabileceği sektörlere beşeri sermaye sağlayacak başarılı bir eğitim reformuna ihtiyacı bulunmaktadır. Bu bağlamda, öncelikle kamu bütçesinden eğitim ve teknoloji alanlarına yüksek pay ayrılmalı,

ardından bu kaynaklar verimli kullanılmalıdır. Türkiye'nin orta gelir tuzağından korunabilmesi için yukarıda anlatılan beşeri sermaye, ulusal tasarruflar, kişi başına milli gelir ve Ar-Ge yatırımlarının topyekûn olarak değerlendirilmesi ve bütünleşik yapısal reformların gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

### 3.3.5. Vergi Politikalarının Rolü

Türkiye'nin orta gelir kapanına ayağını kaptırmaması ve yüksek gelir düzeyine ulaşması adına gerçekleştirmesi beklenen yapısal reformlar, yeterli ve güvenilir finansman kaynakları şartına bağlı bulunmaktadır. Devletlerin başlıca finansman kaynakları arasında ise vergiler yer almaktadır (Paksoy ve Bakan, 2010: 155).

Ekonomik büyüme ve kalkınma bağlamında vergiler iki önemli işlevi yerine getirmektedir. Vergilerin öncelikli fonksiyonu, özel harcamaları frenleyerek yatırımlara daha fazla kaynak aktarılmasını sağlamaktır. Vergilerin ikinci fonksiyonu ise, ekonomideki kaynakların özel sektörden kamu sektörüne doğru yönelmesini temin etmektir (Feyzullah, 2013: 55).

Vergi politikalarının, ekonomik büyüme üzerindeki etkisine dair neo-klasik büyüme modeli ve içsel büyüme teorileri farklı görüşlere sahiptir. *Neo-klasik iktisada göre*, uzun dönemde ekonomiler durağan durum denge düzeyine erişecekleri için vergi politikalarının ekonomik büyümeye etki edemeyeceği iddia edilmektedir (Kibritçioğlu, 1998:214). Buna karşılık *içsel büyüme modellerine göre*, vergi sisteminin tasarımı ve vergi gelirin kullanımı uzun dönemde ekonomik büyüme performansını etkilemektedir. Son dönemde içsel büyüme modellerinin bu görüşü daha çok kabul görmeye birlikte, sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanması için uygulanacak ideal bir vergi sistemine dair görüş birliği bulunmamaktadır (Topal, 2017: 201).

Vergi politikalarının Türkiye ekonomisine etkilerine dair yapılan çalışmalarda son yıllarda bir artış gözlemlenmektedir. Söz konusu ampirik çalışmalar özetle Tablo 3.10'da sunulmuştur. Tablonun analizinden önce, vergi politikalarının dolaylı ve dolaysız vergiler vesilesiyle uygulanabildiğini belirtmekte fayda bulunmaktadır. Harcamalar üzerinden alınan vergiler dolaylı vergiler olarak ifade edilirken, servet ve gelir üzerinden alınan vergiler ise dolaysız vergiler olarak kabul edilmektedir.

Devlet vergi türlerinin toplam vergi içerisindeki payları üzerinde değişiklikler yaparak, vergi oranlarını güncelleyerek, yeni vergi konuları belirleyerek ya da vergi türlerini azaltarak ülke ekonomisinde gelir dağılımını, tasarruf hacmini, yatırım harcamalarını ve böylelikle ekonomik büyüme ve kalkınmayı etkileyebilmektedir.

Orta gelir tuzağının önlenmesi bakımından dolaylı ve dolaysız vergiler kapsamında vergi politikaları değerlendirildiğinde, dolaysız vergilerin rolünün daha büyük olduğu düşünülmektedir. Söz konusu bu vergi türü gelirler üzerinden alındığından, ekonomideki tasarruf büyüklüğünü ve yatırımları doğrudan etkileyebilmektedir. Örneğin; vergi indirimi/ muafiyeti şeklinde vergi politikasında yapılacak bir değişiklik, ekonomideki tasarruf miktarını yükselterek, yeni girişimleri destekleyecek ve yatırımlar için kaynak olabilecektir. Bu durumun tam aksine, eğer yüksek vergi oranlarıyla gelir azalıyorsa, ekonomi yatırımlar için dış finansman kaynaklarına yönelerek kırılgan bir yapıya bürünebilir ve ekonomik kalkınma olumsuz yönde etkilenebilecektir (Kayalıdere vd. 2016: 1910-1913).

Diğer taraftan, dolaylı vergiler de orta gelir tuzağının önlenmesinde bir araç olarak kullanılabilir. Gelişmekte olan ülkelerin kamu gelir kaynağının büyük bir kısmını sağlayan dolaylı vergiler, ülkenin ekonomik durumuna elverişli olarak uygulanırsa, dolaysız vergilere kıyasla daha az etkili olsalar dahi, iktisadi büyümeye hizmet edebilirler. Örneğin; özel tüketim vergileriyle kamunun finansman olanakları artırılabilir, lüks malların vergilendirilmesine ağırlık verilerek harcamalar sınırlandırılabilir ve yatırımlara yönlendirilebilir. Ancak, toplam vergi gelirleri içinde dolaylı vergilerin payının dolaysız vergilere oranla fazla olması ülkedeki vergi adaletine zarar vermektedir. Bu durumda, uzun vadede vergi gelirlerini azaltarak ve kayıt dışı ekonomiyi tetikleyerek iktisadi büyümeyi olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Kayalıdere vd. 2016: 1912-1914).

**Tablo 3.10: Türkiye Bakımından Vergi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi**

Yazar	Yöntem	Dönem	Temel Bulgular
Durkaya ve Ceylan (2006)	Engle-Granger Eşbütünleşme VECM	1980 2004	İktisadi büyümenin dolaysız vergilerle arasında iki yönlü nedensellik varken; dolaylı vergilerle arasında nedensellik bulunmamaktadır.
Mucuk ve Alptekin (2008)	VAR Analizi	1975 2006	Dolaysız vergiler ile ekonomik büyüme arasında tek yönlü bir bağ bulunmaktadır.
Temiz (2008)	Johansen Eşbütünleşme Testi, VECM	1960 2006	Ekonomik büyümenin dolaysız vergi gelirleriyle arasında çift yönlü nedensellik varken; dolaylı vergilerle arasında nedensellik yoktur.
Göçer vd. (2010)	Sınır Testi	1924 2009	İktisadi büyümenin, dolaylı ve dolaysız vergi gelirleriyle arasında eş bütünleşme bağının bulunduğu ve insicamlı neticeler verdiği tespit edilmiştir.
Ünlükaplan ve Arısoy (2011)	Johansen Eşbütünleşme VECM	1968 2006	Büyüme ve vergi karması arasında uzun dönemli ilişki bulunmaktadır. Dolaylı vergiler doğrultusunda vergi karmasında meydana gelen değişiklik uzun dönem iktisadi büyüme üzerinde olumlu etki gerçekleştirmektedir.
Helhel ve Demir (2012)	Johansen Eşbütünleşme Granger nedensellik	1975 2011	Uzun dönem açısından, dolaylı ve dolaysız vergi yükü ile iktisadi büyüme arasında makul bir bağ bulunurken, kısa dönemde bu ilişki manasızdır.
Mangır ve Ertuğrul (2012)	ARDL Sınır Testi	1988 2011	Vergi yükünün artması uzun dönemde büyümeyi menfi etkilemektedir.
Çevik (2015)	Johansen Eşbütünleşme VECM Nedensellik	1965 2011	Vergi yükü ve karması, büyümenin referansı olan yurtiçi tasarruf seviyelerine hem kısa hem de uzun dönemde etki etmektedir. Uzun dönemde yurtiçi tasarruf seviyesi, gelir üzerinden alınan vergilerden olumsuz etkilenirken, tüketim üzerinden alınan vergilerden olumlu etkilenmektedir.
Yavuz ve Beşel (2015)	Toda-Yamamoto ve Frekans Nedensellik	1960 2012	Uluslararası ticaret ve faaliyetlerden alınan vergiler ile iktisadi büyüme arasında Toda-Yamamoto nedensellik testine göre nedensellik bulunmamaktadır. Frekans nedensellik testine göre ise, sadece ulusal gelirdeki yükselişler geçici de olsa söz konusu vergi gelirleri etkili üzerinde etkilidir.
Terzi ve Yurtkuran (2016)	Toda-Yamamoto nedensellik Kısıtsız VAR	1980 2013	Milli gelir düzeyinin, dolaysız vergilerle arasında iki yönlü nedensellik bulunurken, dolaylı vergilerle arasında nedensellik bulunmamaktadır.

**Kaynak:** Topal, 2017: 189-191; Eren vd. 2018: 6-8.

Tablo 3.10’u incelediğimizde, dolaylı ve dolaysız vergilerin ekonomik büyümeye etkilerinin değerlendirildiği bu çalışmalarda, farklı dönemlere ait verilerin değişik yöntemlerle analiz edildiği anlaşılmaktadır. Söz konusu bu çalışmaların büyük bir bölümünde, Türkiye’deki vergi politikaları ile iktisadi büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki bulunduğu belirtilmektedir. Bazı çalışmalar her iki kategorideki (dolaylı/dolaysız) vergileri büyüme üzerinde etkili bulurken, diğer çalışmalar ise sadece bir türdeki vergilerin uzun dönem ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğunu iddia etmektedir. Bu bağlamda, orta gelir tuzağından kurtulmak ve sürdürülebilir bir ekonomik büyüme sağlamak yönünde Türkiye’de tasarlanması gereken ideal vergi sistemi konusunda ortak bir anlayışa varılamadığı görülmektedir.

Literatürdeki bu bilgilerden hareketle, Türkiye’deki dolaylı ve dolaysız vergilerin toplam vergi içindeki payına bakılması yararlı olacaktır. Tablo 3.11’de sunulduğu üzere, Türkiye’de söz konusu vergi türlerinin oranı birbirine oldukça yakın bulunmaktadır. Orta gelir tuzağından sakınmak için önemli bir araç olan dolaysız vergilerin toplam vergi içindeki oranı Türkiye’de %56,6 ile hem OECD (%67,6) hem de tablodaki diğer ülke ortalamalarının altında kalmaktadır. Dolaylı vergi payı açısından ise Türkiye, %43,4 ile tablodaki en yüksek paya sahip ülkedir. Bu durum toplumda vergi adaletsizliği hissine neden olmakta ve kayıt dışı ekonomiye kapı aralamaktadır.

**Tablo 3.11: Dolaylı-Dolaysız Vergilerin Toplam Vergi İçindeki Payı ve GSYİH Oranı**  
(Mahalli İdare Vergi Gelirleri ve Payları Dâhil, 2017)

Ülkeler	Dolaysız V. /Toplam Vergi	Dolaylı V./ Toplam V.	Dolaysız V./GSYİH	Dolaylı V./GSYİH	Toplam V./GSYİH
ABD	84,2	15,9	22,8	4,3	27,1
Japonya	79,6	20,4	24,5	6,1	30,6
Finlandiya	67,2	32,8	29,1	14,2	43,3
Güney Kore	72,3	27,7	19,4	7,5	26,9
OECD - Ortalama	67,6	32,4	23,1	11,1	34,2
<b>Türkiye</b>	<b>56,6</b>	<b>43,4</b>	<b>14,1</b>	<b>10,8</b>	<b>24,9</b>

**Kaynak:** Hazine ve Maliye Bakanlığı 2018b: 91-92.



Vergi gelirlerinin GSYİH'ya oranı açısından tablo incelendiğinde, Türkiye'de gelir üzerinden alınan vergilerin %14,1 ile diğer ülkelere ve OECD (%23,1) ortalamasına kıyasla düşük olduğu görülmektedir. Türkiye'deki vergi politikalarının karakteristiği sebebiyle, Türkiye'ye ilişkin vergi istatistikleri genelde OECD ortalamalarının altında yer almaktadır. Söz konusu karakteristik özellikle ifade edilen durum, vergi sistemindeki dolaylı vergilerin ağırlığı ve gelirin etkin olarak vergilendirilmiyor olmasıdır.

Türkiye'nin orta gelir kapanına yakalanmaması ve ekonomik büyümesini sürdürebilmesi adına, vergi sistemini işlevsel olarak uygulaması, gelir ve harcama kalemleri üzerinden makul ve kaldırılabilir vergi oranları belirleyerek politikalarını oluşturması, ayrıca aktif bir vergi denetimi için vergi idaresi mekanizmalarını geliştirmesi, böylelikle kayıt dışı ekonomi ve vergi kayıplarının önüne geçmesi yerinde olacaktır. Etkili bir vergi politikası tasarruf ve yatırımları teşvik ederek hem ekonominin büyümesine katkı sağlayacak hem de kamunun ihtiyaç duyduğu finansmana kaynak olarak ekonomik kalkınmayı destekleyecektir.

### **3.3.6. Kamu Harcamalarının Rolü**

Türkiye'nin orta gelir tuzağından korunma stratejileri arasında değinilmesi gereken bir başka konu da kamu harcamalarıdır. Devletin toplumun gereksinimlerine cevap vermek, ekonomik ve sosyal hayata etki etmek hedefiyle belirli bir çerçeve kapsamında gerçekleştirdiği harcamalar olarak tanımlanan kamu harcamaları (Türk, 2015: 53), en geniş manasıyla merkezi yönetim ve iktisadi devlet teşekküllerinin harcamalarını, sosyal güvenlik ödemelerini, vergi muafiyeti ve indirimlerini, özel kişiler tarafından kamuya yapılan bağışları kapsamaktadır (Aksoy, 1991: 504).

Orta gelir tuzağından korunmanın kilit anahtarı olan sürdürülebilir ekonomik büyüme ile kamu harcamaları arasındaki ilişkiye dair, vergi politikalarında olduğu üzere, devletin ekonomideki rolüne göre temel iki farklı bakış açısı bulunmaktadır. Bunlar aşağıda kısaca belirtilmiştir (Bakkal, 2016: 127):

- i. Klasik ve neo-klasik görüşe göre, pazarın süpürülmesini önleyen kamusal işlemler piyasadaki kaynakların tüketiminde ve dağılımında verimliliği sağlanamamasına ve özel sektör yatırımlarının azalmasına neden olmaktadır.*
- ii. Keynesyen yaklaşıma göre, artan kamu harcamaları çarpan etkisiyle toplam talebi yükseltecek ve böylelikle iktisadi büyüme olumlu yönde etkilenecektir. Bu görüş*

bilhassa II. Dünya Savaşı sonrasında durgun ekonomiden kurtulmak isteyen hükümetler tarafından daha çok benimsenmiştir.

Ayrıca, artan ülke nüfusları ve toplumda sosyal devlet algısının yaygınlaşması da ülke ekonomilerinde kamu harcamalarının artmasına sebep olmuştur (Bakkal, 2016: 127).

Genel olarak kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etki sağlayabileceği; ancak bunun için devletin aşağıda sıralanan belirli koşullar kapsamında bu harcamaları gerçekleştirmesi gerektiği söylenebilmektedir (Braşoveanu, 2012, aktaran Bakkal, 2016: 127-128):

- Kamusal işlemler, emek ve sermayenin arz/talebindeki muhtemel karşıtlıkları azaltıcı etkide olmalıdır.
- Kamu harcamaları toplumsal, ekonomik ve teknik altyapıyı kurmak için gerekli yatırımları yapmalı ve özel sektörü teşvik etmelidir.

Muhakkak ki kamu harcamalarının büyümeye etkisi ülkelerin gelişmişlik düzeyi ve kaynakların etkin kullanımı gibi birçok faktöre bağlı olarak değişebilmektedir. Literatürde Türkiye üzerinde belirli bir dönem baz alınarak kamu harcamalarının ekonomik büyümeye etkisine ilişkin pek çok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları özetle Tablo 3.12’de sunulmuştur.

**Tablo 3.12: Türkiye Bakımından Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi**

Yazar	Dönem	Temel Bulgular
Uzay (2002)	1971 1999	Artan kamu harcamaları iktisadi büyümeyi pozitif etkilemiştir.
Kar ve Taban (2003)	1971 2000	Altyapı harcamalarının büyüme üzerinde dikkate değer bir etkisi yokken; eğitim ve sosyal alanlarındaki harcamalar büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir.
Altay ve Altın (2008)	1980 2005	Toplam kamu harcamalarının büyüme etkisi düşük verim sebebiyle olumsuzken; yatırım, cari ve transfer harcamalarının etkileri olumludur.
Demir ve Sever (2008)	1980 2007	Kamu altyapı harcamaları (ulaşım, turizm ve sanayi alanlarında) büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir.
Oktayer ve Susam (2008)	1970 2005	Kamu yatırım harcamaları büyümeyi olumlu etkilerken, toplam kamu harcamalarının etkisi manasızdır.
Altunç (2010)	1960 2009	Kamu yatırım harcamaları büyümeyi olumlu etkilemektedir.
Aytaç ve Güran (2010)	1987 2005	Kamu yatırım ve transfer harcamalarının büyüme ile ilişkisi saptanamamıştır.
Yilgör ve Ertuğrul (2012)	1980 2010	Kamu yatırım harcamaları ile büyüme arasında ilişki bulunmazken; transfer, cari ve toplam harcamalar büyümeyi olumlu etkilemektedir.
Mızırak ve Üçler (2012)	1970 2009	Transfer harcamaları büyümeyi olumsuz etkilerken; kamu yatırım ve cari harcamaları olumlu etkilemektedir.

**Kaynak:** Bakkal, 2016: 130-131.

Tablonun incelenmesinden görüleceği üzere, genel kanaat kamu harcamalarının ekonomik büyümeyi etkilediği yönündedir. Kamu harcamalarının kullanımında hangi alanlara ağırlık verilmesi konusunda genel bir uzlaşma bulunmamakla beraber pek çok çalışma yatırım harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu etkilediğini göstermektedir. Orta gelir tuzağından korunmak bakımından, Türkiye'nin kamu harcamalarını özellikle eğitim, teknoloji, Ar-Ge ve inovasyon alanındaki yatırımlara yönlendirmesinde faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

## TARTIŞMA VE SONUÇ

Orta gelir düzeyine ulaşan ekonominin kırsal bölgelerdeki azalan eksik istihdam ve ücret düzeylerinin artmasıyla ülke ekonomisinin ihracatta uluslararası rekabet gücünü kaybetmesi nedeniyle orta gelir tuzağı ortaya çıkmaktadır. Bu durumdan çıkmanın en etkili yolu ise teknoloji odaklı ve bilgi temelli yatırımların yapılması gösterilmektedir.

Orta gelir grubundaki ülke ekonomileri ithalata dayalı teknolojik yatırımlarının yerel inovasyon ile ikame edememesi nedeniyle orta gelir tuzağına yakalanması bilinen bir durumdur. Hızlı ve yüksek ekonomik büyüme sonucu gelir seviyesi artan işgücünün nitelik olarak yetersiz kalması fakat büyüyen ekonomik yapının nitelikli işgücüne ihtiyaç duyması ve bu ihtiyacın karşılanamaması sonucunda orta gelir tuzağı bu ülkeler için kaçınılmaz bir son olarak karşılına çıkmaktadır.

Ekonomik büyümeyi başlatmak ve büyümenin ilk yılları nispeten kolay ve hızlı iken sürdürülebilir bir büyüme sağlayarak orta gelir düzeyinden üst gelir düzeyine geçebilmek ise oldukça zorlu bir süreçtir. Büyüme hızı yavaşlayan ya da gerileyen ülke ekonomilerinde, kişi başı gelir düzeyi de olumsuz etkilenmekte ve gelir düzeyi belli bir noktada sıkışıp kalmaktadır.

Sadece sermaye yatırımlarına bağlı bir üretim modeli, sürecin sonunda sıfır büyüme ile dengelenmekte ve söz konusu bu denge noktası da orta gelir tuzağı olarak karşımıza çıkmaktadır. Orta gelir tuzağından kurtulabilmek için yürütülebilecek tüm politikaların esas çıkış noktası sürdürülebilir iktisadi bir büyümenin sağlanmasıdır. Dolayısıyla bir ülkenin orta gelir tuzağından kurtulabilmesi ancak ülkenin kendi gerçeklerine uygun bir ekonomik kalkınma modeli kurgulayıp, bu modele uygun reformları gerçekleştirilmesiyle mümkün olabilecektir.

Ülkedeki kurumsal yapının da ekonomik kalkınma için hayati önemde olduğu aşikârdır. Teknolojik gelişmenin sağlanması, kurumsal yapıların oluşturulması için nitelikli bir beşerî sermayeye ihtiyaç duyulmaktadır. Benzer bir şekilde, gelir dağılımının eşit olması, altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesi için de ülkede doğru stratejiler belirleyen ve uygulayan kurumsal bir yapıya gereksinim vardır.

Kısır döngüden çıkış için gerçekleştirilmesi beklenen politikalar genel olarak nitelikli işgücü için beşerî sermaye yatırımları, toplam faktör verimliliğinin artırılması, Ar-Ge ve inovasyon yatırımları, patent ve fikri mülkiyet haklarının korunması, ulusal tasarruf oranının arttırılması ve işgücü piyasası reformlarının gerçekleştirilmesidir.

Türkiye ekonomisi, Cumhuriyetin ilanından itibaren neredeyse her on yılda bir karşısına çıkan ekonomik krizlerle mücadele etmek zorunda kalmıştır. Türkiye, 1955 yılında dâhil olduğu alt-orta gelirli ülke grubunda 50 yıl kalarak, nihayet 2005 yılında üst-orta gelirli ülke grubuna geçiş yapmıştır. Ancak, Türkiye 14 senedir bu gruptaki yerini koruyarak yüksek gelir düzeyine bir türlü erişememiştir. Türkiye'nin alt-orta gelir tuzağına yakalanma yılları yani 1980-1990 yılları, üst-orta gelir grubuna yükselme yılları yani 2000'li yıllar ve üst-orta gelir tuzağı tehdidi yani 2010 sonrasıdır. Dünya Bankası verilerine göre 1955 yılında alt-orta gelirli, 2005 yılında ise üst-orta gelirli ülke grubuna dâhil olan Türkiye, yapısal problemleri nedeniyle sürdürülebilir büyümeyi gerçekleştirememiş ve dolayısıyla yıllardır yüksek gelir düzeyine ulaşma başarısını gösterememiştir.

Tuzaktan çıkan ya da yakalanmayan ülkelerin ortak özelliklerine dikkat edildiğinde dört temel alandaki yüksek oranlar dikkat çekmektedir. Bu ülkelerin vatandaşlarının eğitim düzeyleri, tasarruf oranları ve kişi başına milli gelirleri yüksek ve ayrıca yüksek teknoloji ürünler ihracatta önemli paya sahiptir.

Orta gelir tuzağından kurtulmak için ekonomik gelişmenin bilgiye dayalı olmasının gerekliliği yanında bilgi sermayesinin artırımı için beşerî sermaye yatırımlarının da artırılması gerekmektedir. 2000'li yıllardan sonra Türkiye'de bilhassa eğitim ve sağlık alanlarındaki harcamalarda büyük artışlar görülmektedir. 2014-2018 döneminde uygulanan 10. Kalkınma Planında, büyümenin sürdürülebilmesi bakımından nitelikli işgücünün önemine dikkat çekilmiş, beşerî sermayenin iyileştirilmesi hedefiyle eğitim, sağlık, sosyal güvenlik, istihdam, temel hak ve özgürlükler gibi pek çok alanda bütünlük stratejilerin ahenk içinde uygulanacağı kaydedilmiştir.

Nitelikli bireylerin yetiştirilmesi için etkin bir eğitim sisteminin oluşturulması şarttır. Türkiye'nin yüksek gelirli ülkeler ile arasındaki gelişmişlik farkını kapatabilmesi ve orta gelir kapanından korunabilmesi için eğitim alanında köklü reformlar gerçekleştirmesi gerekmektedir. Çünkü nitelikli işgücü, üretken ekonomiyi de beraberinde getirmektedir. Ekonomik büyümede beşerî sermaye yatırımlarının etkisinin ancak uzun dönemde

hissedilebilir. Orta gelir tuzağı riskiyle karşı karşıya olan ülkeler için sürdürülebilir büyümenin anahtarı beşerî sermaye yatırımlarındadır.

Ekonomik büyümenin sağlanması için yüksek tasarruf düzeyleri önemlidir. Gelişmekte olan ülkeler için yüksek tasarruf ve yatırım oranları ekonomik büyümenin itici gücünü teşkil etmektedir. Türkiye’de ulusal tasarruf oranının yetersiz olması yabancı sermaye talebini yükseltmektedir. Yabancı sermaye girişleri, kısa dönemde büyümeye destek olsa da uzun dönemde ekonomiyi dış şoklara açık duruma getirmektedir. Türkiye’nin orta gelir kapanından korunmak için ulusal tasarruf oranlarını, yüksek gelirli ülkelerin düzeylerine yaklaştırması gerekmektedir.

Orta gelir tuzağına yakalanmayan ya da bu tuzaktan kısa sürede kurtulan ülke örnekleri incelendiğinde, bu ülkelerin kişi başına milli gelir düzeylerinin yüksekliği dikkat çekmektedir. Bu bağlamda Türkiye’nin gelişmiş ülkeler seviyesine erişebilmesi için aşması gereken engeller arasında kişi başına milli gelir büyümesindeki ivmenin yeniden kazanılması ihtiyacı da bulunmaktadır.

Orta gelirli ülkelerin gelişmiş ülkeler düzeyine ulaşabilmeleri için öncelik vermeleri gereken alanlardan bir diğeri de teknolojidir. Bilgi toplumuna erişmede en etkili enstrüman olan teknolojinin gelişmesi bir ülkenin dış kaynaklara olan bağımlılığını azaltmakta ve ihracat odaklı bir ekonomiye imkân sunmaktadır. Ancak, Türkiye’deki toplam Ar-Ge harcamaları, global büyük şirketlerin tek başlarına gerçekleştirdikleri Ar-Ge harcamalarından düşük düzeyde kalmaktadır.

Vergi politikaları, harcama politikaları ve teşvik politikalarının orta gelir tuzağından korunmak ve ekonomik kalkınmayı sağlamada büyük bir önemi vardır. Devlet; gelir, harcama ve teşvik politikaları gibi maliye politikalarından yararlanmakta olup gelir politikalarında vergi gelirleri, harcama politikalarında kamu harcamaları ve teşvik politikalarında ise çoğunlukla vergisel teşvikler olmak üzere yatırımı artırıcı, sermaye oluşumunu hızlandırıcı vb. çeşitli araçları kullanmaktadır.

Gelişmiş para piyasasına sahip olmayan ve iç kaynakları yetersiz geliştirmekte olan ekonomilerde, kamunun ekonomik kalkınma finansmanında öncelikli kaynak olarak vergiler özellikle de gelir vergileri kullanılmaktadır. Vergisel teşvikler bireylerin çalışma azimlerini ve yatırım ve tasarruf hacimlerini pozitif yönlü etkileyerek gelişmiş ve geliştirmekte olan ülkelerde iktisadi kalkınmaya katkı sunarak orta gelir tuzağından korunmaya yardımcı

olmaktadır. Kamu harcamaları; eğitim, teknoloji, Ar-Ge ve inovasyon gibi alanlarda yatırımlara yönelmesi, özel sektörün işini kolaylaştıracak altyapı çalışmaları yapması ekonomik kalkınma üzerinde olumlu bir etki sağlamaktadır. Teşvik politikalarının; ülkenin kalkınma programına uygun istikrarı sağlayacak, istihdamı artıracak, rekabet gücü yüksek mal üretilmesine imkân verecek ve yabancı yatırımcıyı çekecek nitelikleri taşıması orta gelir tuzağından hem korunmaya hem de çıkmaya yardımcı olacak diğer önemli bir argümandır.

Sonuç olarak, gelişmiş ülkeler düzeyine erişmenin yolu, yüksek teknoloji gerektiren üretim yapısının oluşturulmasından geçmektedir. Bunun içinse, Türkiye'nin güçlü olabileceği sektörlere beşerî sermaye sağlayacak başarılı bir eğitim reformuna ihtiyacı bulunmaktadır. Bu bağlamda, öncelikle kamu bütçesinden eğitim ve teknoloji alanlarına yüksek pay ayrılmalı, ardından bu kaynaklar verimli kullanılmalıdır. Türkiye'nin orta gelir tuzağından korunabilmesi için yukarıda anlatılan beşerî sermaye, ulusal tasarruflar, kişi başına milli gelir, Ar-Ge yatırımları ile vergi, harcama ve teşvik politikalarından oluşan maliye politikalarının topyekûn olarak değerlendirilmesi ve bütünlük yapısal reformların gerçekleştirilmesi gerekmektedir

## KAYNAKLAR

- Acar, Y. (2008). *İktisadi Büyüme ve Büyüme Modelleri*. Dora Yayıncılık, 5. Baskı, Bursa.
- Agenor, P. R., Canuto, O. ve Jelenic, M. (2012). *Avoiding Middle-Income Growth Traps*. Economic Premise, November, The World Bank, Washington DC, USA.
- Akbulut, G., Yıldız, B. (2017). *Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Teşvik Politikalarının Etkililiği: Türkiye Örneği*. Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi. 2(4), 54-71.
- Aktaş, M. T. (2013). *İktisadi Büyüme Kavramı*. T.C. Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını. Ankara.
- Aksoy, Ş. (1991). *Kamu Maliyesi*. Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Apaydın, F. (2013). *Büyümenin Ekonomi Politikası: Türkiye Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Hitit Üniversitesi. Çorum.
- Ardıç, H. (2004). *1994 ve 2001 Yılı Ekonomik Krizlerinin, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Bilançosunda Yarattığı Hareketlerin İncelenmesi*. Uzmanlık Yeterlilik Tezi. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Muhasebe Genel Müdürlüğü. Ankara.
- Aslan H. K. ve Aslan M. (2018). *Orta Gelir Tuzağından Kurtulmak İçin Alternatif Stratejiler: Türkiye Yükseköğretim Sisteminde Reform*. Yükseköğretim ve Bilim Dergisi. Cilt:8 1-21.
- Ay, A. (2007). *Tarihsel Süreç İçerisinde Türkiye'de Ekonomik Büyüme. Türkiye Ekonomisi Makroekonomik Sorunlar ve Çözüm Önerileri*. Çizgi Kitabevi Yayınları. Konya.
- Aydın, M. K. ve Yalın, T. (2018). *Orta gelir tuzağı: Bir Literatür Taraması*. Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi(65). 663-678. Mayıs 9, 2019 tarihinde [https://www.researchgate.net/publication/323264786\\_Orta\\_Gelir\\_Tuzagi\\_Bir\\_Literatur\\_Taramasi](https://www.researchgate.net/publication/323264786_Orta_Gelir_Tuzagi_Bir_Literatur_Taramasi) adresinden alındı.
- Aydınonat N.E. (2014). *10 soruda GSYH'nın kısa ama şefkatli tarihi*. Mayıs 5, 2019 tarihinde <https://www.wsj.com/articles/10-soruda-gsyhnn-ksa-ama-sefkatli-tarihi-1408451900> adresinden alındı.



- Aykırı, M. (2016). *Orta gelir tuzağından çıkışta beşeri sermayenin önemi: Yüksek ve üst-orta gelirli ülkeler üzerine bir uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Erzurum.
- Bakkal, H. (2016). *Türkiye’de Kamu Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi Ve Yeni Kamu Mali Yönetiminin Rolü*. Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. C:6, S:10, 125-138.
- Barro, R.J. (1998). *Human Capital and Growth in Cross-Country Regressions*. Harvard University Press. Manuscript October. 1-56att.
- Berber, M. (2006). *İktisadi Büyüme ve Kalkınma*. Derya Kitabevi, Trabzon.
- Biber, A. E. (2010). *İktisadi Büyümede Kurumsal Faktörler ve Kurumsal Değişim*. Akademik Bakış Dergisi. Sayı: 19. Mayıs 9, 2019 tarihinde <http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423868228.pdf> adresinden alındı.
- Bilgin, M. H., Karabulut G. ve Ongan H. (2002). *Finansal Krizlerin İşletmelerin Finansman Yapıları Üzerindeki Etkileri*. İstanbul Ticaret Odası Yayını, 41, 37.
- Cai, F. (2012). Is there a middle income trap? theories, experiences and relevance to China. *China & World Economy*, 20(1), 49-51.
- Caşkurlu, E. ve Arslan, C. B. (2014). *Orta Gelir Tuzağından Çıkışa Odaklanma: Ürün Tuzağı ve Demiryolu Taşımacılık Sektörü*. Maliye Dergisi. 74-75.
- Ceviz, O.S. (2016). *Gelişmekte olan bazı ülkelerde orta gelir tuzağı ve Türkiye için ampirik bir uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.
- Delice, G. (2014). *Türkiye’de Ekonomik Büyümenin Sürdürülebilirliği*. Ankara Siyasal ve Ekonomik Araştırmalar Merkezi Raporu, Ağustos 2014, ASEM.
- Demircan, E. S. (2003). *Vergilendirmenin Ekonomik Büyüme ve Kalkınmaya Etkisi*, Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi, 23, 97–116.

- Dirice, M.M. (2018). *Orta gelir tuzağı kısır döngüsünü etkileyen faktörler: Türkiye analizi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Eğilmez, M. (2012). *Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye*. Mart 12, 2019 tarihinde <http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html> adresinden alındı.
- Eğilmez, M. (2019a). *Türkiye Slumpflasyona Girdi*. Mayıs 10, 2019 tarihinde <http://www.mahfiegilmez.com/2019/03/turkiye-slumpflasyona-girdi.html> adresinden alındı.
- Eğilmez, M. (2019b). *Dünyanın ve Türkiye'nin Ekonomik Görünümü: 2019 – 2020*. Mayıs 15, 2019 tarihinde <http://www.mahfiegilmez.com/2019/04/dunyann-ve-turkiyenin-ekonomik-gorunumu.html> adresinden alındı.
- Eichengreen, B. (2011). Escaping the middle income trap. *Jackson Hole Economic Policy Symposium*, USA, 25-27 August 2011, 409-419.
- Eichengreen, B., Park D., and Shin, K. (2012). When fast-growing economies slow down: international evidence and implications for China. *Asian Economic Papers*. MIT Press. vol. 11(1), 42-87.
- Eren, M.V., Ergin Ünal, A., Aydın, H.İ. (2018). *Türkiye'de Vergi Gelirleri ile Ekonomik Kalkınma Arasındaki İlişki: Frekans Alanı Nedensellik Analizi*. Doğu Üniversitesi Dergisi, 19 (1) 2018, 1-18
- Erer, B. (2018). *Orta gelir tuzağı: gelişmiş bir Türkiye için işletmelerimizin yapısal dönüşümü üzerine model önerisi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Eşiyok, A. (2004). *Türkiye Ekonomisinde Kalkınma Stratejileri ve Sanayileşme: (Dün-Bugün-Yarın)*. Türkiye Kalkınma Bankası. Ankara.
- Felipe, J., Abdon, A., and Kumar, U. (2012). Tracking the middle-income trap: What is it, who is in it, and why? *Working Paper* (715), 1-60. Levy Economics Institute.

- Felipe, J., Kumar, U., and Galope, R. (2014). Middle-income transitions: trap or myth?, *Asian Development Bank Economics Working Paper* (421), 1-33.
- Feyzullah, M. (2013). *Kamu Harcamaları ve Vergi Gelirleri Arasındaki İlişki: 1980 Sonrası Türkiye Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Göçer, İ. (2013). *Ar-Ge Harcamalarının Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı, Dış Ticaret Dengesi ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri*. *Maliye Dergisi*, 165 (2), 215-240.
- Günsoy, G. (2013). *Geleneksel Büyüme Teorileri*. Anadolu Üniversitesi, Yayın No: 2898, 52-83.
- Gürler, M. (2016). *Rekabetçiliğin orta gelir tuzağından çıkıştaki etkisi: Türkiye analizi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Herzer, D. ve Vollmer, S. (2011). *Inequality and growth: evidence from panel*. *Journal of Economic Inequality*, 489-503. Mayıs 9, 2019 tarihinde <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2Fs10888-011-9171-6.pdf> adresinden alındı.
- IMF, (2014). *Emerging Markets in Transition: Growth Prospects And Challenges*, Mayıs 15, 2019 tarihinde <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1406.pdf> adresinden alındı.
- İncekara, A. (1995). *Türkiye'de Teşvik Sistemi*, İTO Yayınları, İstanbul.
- Kar, M. ve Ağır, H. (2006). “Türkiye’de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Eşbütünleşme Yaklaşımı İle Nedensellik Testi, 1926-1994”, Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Cilt 6 Sayı 11. 51-68.
- Kar, M. ve Taban, S. (2005). *İktisadi Gelişmenin Temel Dinamikleri ve Kaynakları, İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü*. Ekin Kitabevi, Bursa.

- Karagöl, E.T. ve Özcan, B. (2014). *Sürdürülebilir Büyüme İçin Tasarruf*. Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırma Merkezi (SETA). Sayı: 92.
- Karahan, H. (Ed.), (2012). *Kalkınma Yolunda Yeni Eşik Orta Gelir Tuzağı*. MÜSİAD Türkiye Ekonomisi Raporu, MÜSİAD Araştırma Raporları, No: 79. İstanbul: Mavi Ofset.
- Karakayalı, H. (2005). *Makro Ekonomi*. Emek Matbaası. 5. Baskı. Manisa.
- Kaya, A. (2012). *Mali Sürdürülebilirlik: Teori ve Türkiye Uygulaması*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara Üniversitesi. Ankara.
- Kayalıdere, G., Mastar Özcan P., Tepekule, U. (2016). *Orta Gelir Tuzağını Önlemede Vergi Politikalarının Rolü*. İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi. Cilt: 5 Sayı: 7 1905-1915.
- Kaynak, M. (2009). *Kalkınma İktisadı*. Gazi Kitabevi. Ankara
- Kaynak, M. (2011). *Büyüme Teorileri Giriş*. Gazi Kitabevi 2. Baskı. Ankara.
- Kibritçioğlu, A. (1998). İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi. 53 (1-4), 207-230.
- Koç, A. (2013), *Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Yatay Kesit Analizi ile AB Ülkeleri Üzerine Bir Değerlendirme*. Maliye Dergisi. 165(II). 241-258.
- Koçak, E. ve Bulut, Ü. (2014) *Orta Gelir Tuzağı: Teorik Çerçeve, Ampirik Yaklaşımlar ve Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama*. Maliye Dergisi. Sayı 167. 9-12.
- Maddison, A. (2010). *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*. Mart 12, 2019 tarihinde <http://www.ggdc.net/MADDISON/oriindex.htm> adresinden alındı.
- Manga, M. (2018). *Ekonomik büyüme, sanayileşme ve orta gelir tuzağı ilişkisi: İnovasyon temelli çıkış stratejileri üzerine ampirik analizler*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Çukurova Üniversitesi.
- OECD (2019). *Gross domestic spending on R&D*. Mayıs 16, 2019 tarihinde <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm?context=OECD> adresinden alındı.

- Ohno, K. (2010). Avoiding the middle-income trap: renovating industrial policy formulation in Vietnam. *ASEAN Economic Bulletin*, 26(1), 1-25.
- Oktayer, N., Susam, N. (2008). *Kamu Harcamaları- Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1970-2005 Yılları Türkiye Örneği*. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt: 22, Sayı:1, 145-164.
- Öz, S. (2012). Orta Gelir Tuzağı. *Ekonomik Araştırma Forumu (EAF) Politika Notu*,12(6), 1-4.
- Özel, H. A. (2012). *Ekonomik Büyümenin Temek Özellikleri*. Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2 (1), 63-72.
- Özmutlu, S.T. (2010). *Az gelişmiş ülkelere yapılan uluslararası yatırımlar: ekonomik ve siyasal boyutları*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özsoy, C. (2012). *Kalkınma Teorileri*. Anadolu Üniversitesi, Yayın No:2668, 28-55.
- Öztürk, İ., Arzova, B., Kar, M., Ar, M., Sağbaşı, İ. ve Kaplan, M. (2012). *Kalkınma Yolunda Yeni Eşik: Orta Gelir Tuzağı*. Mavi Ofset. İstanbul.
- Paksoy, S. ve Bakan, S. (2010). *Türkiye'de Uygulanan Vergi Politikaları ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri: 1980 Sonrası*. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 9(32), 150-170.
- Pamuk, Ş. (2014). *Türkiye'nin 200 Yıllık Büyüme Tarihi*. İş Bankası Kültür Yayınları. 1. Baskı. İstanbul.
- PISA 2015 Ulusal Raporu (2016). *Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı*. T.C. Milli Eğitim Bakanlığı Ölçme, Değerlendirme ve Sınav Hizmetleri Genel Müdürlüğü. Ankara.
- Raiser, M. (2015). *Kimi Tanıdığından 'Nasıl Yaptığına' Geçiş: Türkiye ve Orta Gelir Tuzağı*, Mayıs 15, 2019 tarihinde <http://www.worldbank.org/tr/news/opinion/2015/02/19/know-who-to-know-how-in-turkey> adresinden alındı.

- Robertson, P.E. and Ye, L. (2013). *On The Existence Of A Middle Income Trap*. The University of Western Australia, Economics Discussion Paper 13-12.
- Salai Martin, X. (1990). *Lecture Notes on Economic Growth (1): Introduction to the Literature and Neo-Classical Models*. NBER Working Paper. 3563.
- Sancak, E. ve Demirci, N. (2012). *Ulusal Tasarruflar ve Türkiye 'de Sürdürülebilir Büyüme İçin Tasarrufların Önemi*. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8(2), 158-198.
- Shaw, G.K. (1992). *Policy Implications of Endogenous Growth Theory*. Economic Journal, 102(412). 611-621.
- Smith, A. (2013). *Milletlerin Zenginliği*. Çeviren: Haldun Derin. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. İstanbul.
- Soyak, A. (2006). *Ulusaldan Uluslarüstüne İktisadi Planlama ve Türkiye Deneyimi*. 2. Baskı. Der Yayınları. İstanbul.
- Sönmez, A. ve Şimşek F. (2011). *Cumhuriyetin Kuruluşundan Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yaşanan Gelişmelerin Küçük Ölçekli Bir Aile İşletmesi Üzerine Etkileri*. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi. 6(2). 100.
- Şahin, H. (2016). *Türkiye Ekonomisi: Tarihsel Gelişimi-Bugünkü Durumu*. Ezgi Kitabevi Yayınları. 16. Baskı. Bursa.
- Şiriner, İ. ve Yılmaz D. (2008). *Türkiye 'de Büyümenin Ekonomi Politikası: 1980 Sonrası Türkiye Ekonomisi Üzerine Bir İnceleme*. Dipnot Yayınları. 1. Baskı. Ankara.
- T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı (2018a). *Yıllık Ekonomik Rapor 2018*. Mayıs 10, 2019 tarihinde [https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2019/01/Y\\_II\\_k-Ekonomik-Rapor-2018.pdf](https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2019/01/Y_II_k-Ekonomik-Rapor-2018.pdf) adresinden alındı.
- T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı (2018b). *Ekonomik Göstergeler*. Gelir Düzenlemeleri Genel Müdürlüğü. Aralık 2018. Ankara.
- T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı (2019). *Türkiye Ekonomisi*. 6 Mayıs 2019. Ankara.

- T.C. Kalkınma Bakanlığı (2017). *Türkiye’de Yurt İçi Tasarrufların Ve Tüketimin Gelişimi*. Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Dairesi. Haziran 2017. Ankara.
- T.C. Ticaret Bakanlığı. (2019). *Ekonomik Görünüm Mart 2019*. Mayıs 15, 2019 tarihinde [https://ticaret.gov.tr/data/5b90d20a13b8760beca887fa/ekonomik\\_gorunum\\_mart.pdf](https://ticaret.gov.tr/data/5b90d20a13b8760beca887fa/ekonomik_gorunum_mart.pdf) adresinden alındı.
- Taban, S. (2010). *İçsel Büyüme Modelleri ve Türkiye*. Ekin Basım Dağıtım Yayın. Bursa.
- Taban, S. ve Kar, M. (2006). “Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Nedensellik Analizi, 1969-2001”, *Sosyal Bilimler Dergisi*, 2006/1, 158-182.
- Tho, T.V. (2013). The middle-income trap: issues for members of the association of Southeast Asian Nations. *Asian Development Bank Institute Working Paper*, No: 421, 1-33.
- TOBB (2018). *Ekonomik Rapor 201*. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği 74. Genel Kurul. Özyurt Matbaacılık. Ankara.
- Todaro, M. ve S. Smith. (2012). *Economic Development*. 11. Baskı. Boston. Mayıs 7, 2019 tarihinde <http://eco.eco.basu.ac.ir/BasuContentFiles/57/57304a77-1269-4081-bd5b-4c66b84b06a4.pdf> adresinden alındı.
- Topal, M. H. (2017). *Vergi Yapısının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkelerinden Ampirik Bir Kanıt*. Siyaset, Ekonomi Ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, Temmuz 2017, Cilt: 5, Sayı: 3 183-216.
- Türk Dil Kurumu (1998). *Türkçe Sözlük*. (Dokuzuncu basım). Cilt 1. Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.
- TÜİK (2014). *İstatistik Göstergeler 1923-2013*. Türkiye İstatistik Kurumu Matbaası. Ankara.
- TÜİK (2019). *Temel İstatistikler*. Mayıs 10, 2019 tarihinde <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist> adresinden alındı.
- Türk, İ. (2015). *Kamu Maliyesi*, Turhan Kitabevi, 10.Baskı, Ankara.

- Uzay, N. (2002). *Kamu Büyüklüğü ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği (1970-1999)*. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 19, Temmuz-Aralık 2002, 151-172.
- Ülgen, G. (2002). *İktisat Bilimine Giriş*. Der Yayınevi, 1. Baskı. İstanbul.
- Ülgener, S. (1986). *Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme*. Filiz Kitabevi, 6. Baskı, İstanbul.
- Ünlü F. ve Yıldız R. (2017). *Orta Gelir Tuzağını Açıklayan Teorik ve Ampirik Yaklaşımlar*. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Sayı: 49 87-115.
- Ünsal, E. M. (2007). *İktisadi Büyüme*. İmaj Yayıncılık 1. Baskı. Ankara.
- Üzümcü, A. (2012). *İktisadi Büyüme - Teori, Model ve Türkiye Üzerine Gözlemler*. BETA Yayınevi. İstanbul
- Vergil, H. ve Abasız, T. (2008), *Toplam Faktör Verimliliği, Hesaplanması ve Büyüme İlişkisi: Collins Bosworth Varyans Ayrıştırması*. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (16) 2, 160-188.
- Woo, W.T. (2012). *China Meets the Middle-Income Trap: The Large Potholes in the Road to Catching-up*. Journal of Chines Economic and Business Studies, 10(4). 314-336.
- World Bank (2018). *New country classifications by income level: 2018-2019*. World Bank Data Team. Mart 12, 2019 tarihinde <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications-income-level-2018-2019> adresinden alındı.
- World Bank, (2019a). *Historical classification by income in XLS format*. World Bank Country and Lending Groups. Mart 12, 2019 tarihinde <http://databank.worldbank.org/data/download/site-content/OGHIST.xls> adresinden alındı.
- World Bank, (2019b). *World Bank Country and Lending Groups*. Mart 12, 2019 tarihinde <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> adresinden alındı.



- World Bank, (2019c). *The World Bank Atlas method - detailed methodology*. Mart 12, 2019 tarihinde <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/378832-the-world-bank-atlas-method-detailed-methodology> adresinden alındı.
- World Bank, (2019d). *GDP per capita (current US\$)* Mayıs 12, 2019 tarihinde [https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=TR-US&name\\_desc=true](https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=TR-US&name_desc=true) adresinden alındı.
- World Bank, (2019e). *GDP growth (annual %)* Mayıs 14, 2019 tarihinde <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> adresinden alındı.
- World Bank, (2019f). *GDP per capita (current US\$)* Mayıs 16, 2019 tarihinde [https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2017&locations=TR-US-FI-JP-KR&name\\_desc=true&start=1980](https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2017&locations=TR-US-FI-JP-KR&name_desc=true&start=1980) adresinden alındı.
- Yavillioğlu, C. (1997). *Ekonomik Kalkınma ve Motivasyon Arasındaki İlişki*, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 2(2), 109–130.
- Yavuz, A. (2010). *Küresel Kriz ve İstihdama Etkisi*. Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi. 58, 14-15.
- Yeldan, E. (2010). *İktisadi Büyüme ve Bölüşüm Teorileri*. M. Yıldırımoğlu ve H. Öztürkler (çev.). Efil Yayınevi 1. Baskı. Ankara.
- Yeldan, E. (2012). *Türkiye Orta Gelir Tuzağına Yaklaşırken*. İktisat ve Toplum.2 (21-22). 26-30.
- Yeldan, E. (2012). *Türkiye Ekonomisi İçin Beşeri Sermaye ve Bilgi Sermayesi Birikimine Dayalı Bir İçsel Büyüme Modeli*. Ekonomi-TEK. 1(2), 21-60.
- Yeldan, E., Taşçı, K., Voyvoda, E., ve Özsan, M.E. (2012). *Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye? Makro/Bölgesel/Sektörel Analiz*. Cilt:1. Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu Araştırma Notu, İstanbul: Sis Matbaacılık.
- Yeldan, E., Taşçı, K., Voyvoda, E., ve Özsan, M.E. (2013). *Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye? Bölgesel Kalkınma ve İkili Tuzaktan Çıkış Stratejileri*. Cilt:2. Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu Araştırma Notu, İstanbul: Sis Matbaacılık.

Yıldız, A. (2015). *Orta Gelir Tuzağı ve Orta Gelir Tuzağından Çıkış Stratejileri*, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. Cilt:25 Sayı:2 155-170.

Zutt, J., Panzer, J., Moorty, L.M., Rab, H.N., Knight, D.S., Yasar, P., Atas, E., ve Oguz, A.A. (2018). “Turkey Economic Monitor: Steadying the Ship”. *Turkey Economic Monitor*. Washington, D.C.: World Bank Group.



## ÖZGEÇMİŞ

### Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı: Hüseyin TOĞAÇ

Doğum Yeri ve Tarihi: Oğuzeli-12.07.1994

### Eğitim Durumu

Lisans : ADÜ İktisat Fakültesi Ekonomi ve Finans Bölümü (2013-2017)

Lisansüstü : ADÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonomi ve Finans (Disiplinlerarası) Yüksek Lisans Programı (2017- )

Yabancı Dil : İngilizce

İş Deneyimi : Özel İşletmelerde Muhasebe Personeli (2013-2015)

E-posta : [huseyintogac0027@gmail.com](mailto:huseyintogac0027@gmail.com)