

Türkiye'nin Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Riski ve Bu Riskten Kurtulma Önerileri¹

Ercan YAŞAR*
Mesut Alper GEZER**

Öz

Türkiye ekonomisi 1960 yılından sonra düşük gelirli ve düşük orta gelirli ülke olarak 45 yıl geçirmiştir. 2004 yılında yüksek orta gelirli ülkeler seviyesine ulaşmıştır ve 10 yıldır bu grupta yer almaktadır. Daha önce yüksek orta gelirli ülke konumunda olup zamanla yüksek gelirli ülke konumuna gelen ülkelere bakıldığında Porto-Riko, Uruguay ve Yunanistan gibi ülkelerin 19 yılda bu dönüşümü gerçekleştirebildikleri görülmektedir. Her ne kadar Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşabilmesi konusunda dokuz yılı bulursa da 2013 ve sonrası yıllarda yapısal dönüşümlerle birlikte kişi başı gelirinde yıllık ortalama %5 artış sağlayabilirse yüksek orta gelir tuzağına yakalanmadan yüksek gelirli ülkeler grubuna girmesi söz konusu olabilir.

Anahtar Kelimeler: Gelir Tuzakları, Orta Gelir Tuzağı, Ar-Ge, Beşeri Sermaye, Teknoloji Düzeyi, Bilgi-Yoğun, Katma Değer

Risk of Turkey's Falling into a Middle-Income Trap and Suggestions to Avoid the Risk

Abstract

Turkish economy had passed 45 years as a low-income and lower-middle-income country after 1960. In 2004, Turkey rose to the level of Upper-Middle-Income Countries and has been in this group for 10 years. It is evident that countries like Puerto Rico, Uruguay and Greece have achieved this transformation

¹Bu çalışma GEZER'in (2014), "Gelir Tuzakları ve Türkiye'nin Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Riski" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

*Yrd.Doç.Dr., Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, ercan.yasar@dpu.edu.tr.

**Arş.Gör., Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, alp.gzr@dpu.edu.tr

in 19 years considering the examples which had previously been Upper-Middle-Income countries and then rose to High-Income Level in the course of time. Although Turkey has 9 years to attain 2023 targets, Turkey may join High-Income group by avoiding Upper-Middle-Income Trap provided that it can annually achieve 5% increase on average in per capita income through structural transformations from 2013 onwards.

Keywords: *Income Traps, Middle-Income Trap, R&D, Human Capital, Technology Level, Information Intensive, Added Value*

JEL Classification Codes: *O4, O57, F43*

Giriş

Literatürde açık bir tanımı olmamasına karşın gelir tuzağı kavramı son dönemde sıkça kullanılır hale gelmiştir. Türkiye’de gelir tuzağı kavramı ile genellikle orta gelir tuzağı anlaşılrsa da düşük gelirli ülkelerin ya da yüksek gelirli ülkelerin de gelir tuzağına yakalanma riskinin bulunduğu unutulmamalıdır. Gelir tuzağı ekonomilerin büyüme performansları, kişi başına düşen gelirleri ve kalkınma seviyelerinin gelişmiş ülkelere yakınsayıp yakınsamadığı ile ilgili bir kavramdır.

Tarihsel süreçte kalkınmanın ilk aşamalarında ülkeler genellikle tarıma dayalı bir ekonomik kalkınma aşamasındadır. Daha sonra makineleşme, sermaye birikiminin artması ve emeğin endüstri alanlarına kaymasıyla birlikte üretkenlik giderek artmaktadır. Bunun sonucunda da ekonomideki bütün sektörler daha yüksek ücret ödeyerek kişi başına ülke gelirini arttırmaktadır. Bu kalkınma süreçlerinde ekonomiler önce “düşük gelir” grubundan “düşük orta gelir” grubuna, daha sonra “yüksek orta gelir” grubuna ve son olarak da “yüksek gelir” grubuna girmektedir. Ancak bu süreç kendiliğinden zamana bağlı ilerleyen bir devinime sahip değildir. Çünkü pek çok ülke örneğinde olduğu gibi gelişme aşamalarında bazı ülkelerin gelir gruplarının herhangi birinde uzun yıllar takılı kaldığı gözlenmektedir. Bu nedenle kalkınmanın ilk aşamalarından “düşük gelir” grubundan “yüksek gelir” grubuna ulaşabilmek ve hatta bu gelir grubunda tutunabilmek aktif politikaların uygulanmasını zorunlu kılmaktadır.

Orta gelir tuzağı, orta gelir seviyesine ulaşmış ülkelerin düşük gelirli ülkelerin düşük ücrete dayalı imalat sanayi ihracatıyla ve aynı zamanda gelişmiş ekonomilerin yüksek nitelikli ürün ve yenilikleriyle rekabet edememeleri ve bu ikisi arasında bir noktada sıkışması şeklinde tanımlanmaktadır. Bu tuzaktan kurtulmanın yollarının neler olduğunun ortaya konulabilmesi için ise ülke örneklerinin incelenmesi yerinde olacaktır. Bu amaçla çalışmada öncelikle gelir grupları ve tuzaklarının tanımlaması yapılmış ve orta gelir tuzağına ilişkin olarak literatürde geliştirilmiş yaklaşımlar incelenmiştir. Daha sonra orta gelir tuzağının dünyadaki yansımaları çeşitli göstergeler ekseninde tartışılarak orta gelir tuzağının yarattığı sorunlara odaklanılmıştır. Son olarak Türkiye’nin düşük ve orta gelirli bir ülke olarak geçirdiği aşamalar incelenmiştir. Türkiye için orta gelir tuzağı riski, seçilmiş göstergeler ve ülke örnekleri karşılaştırması ile değerlendirilmiş, bu riskten kurtulabilme önerilerine yer verilmiştir.

1. Gelir Gruplarının Tanımı

Gelir tuzağının tam olarak anlaşılabilmesi için ilk olarak Dünya Bankasının kişi başı GSMH verilerine dayanarak oluşturduğu gelir gruplarına bakılması gerekmektedir. Dünya Bankasının Atlas Metodu hesaplamalarıyla ulaştığı 2012 kişi başına GSMH değerlerine göre kişi başına gelir düzeyi 1.035 dolar ve altındaki ülkeler “düşük gelirli”, 1.036-4.085 dolar arasındaki ülkeler “düşük orta gelirli”, 4.086-12.615 dolar arasındaki ülkeler “yüksek orta gelirli” ve kişi başına geliri 12.616 dolar ve üzerindeki ülkeler ise “yüksek gelirli” ülkeler olarak sınıflandırılmaktadır (World Bank, 2013a). Bu yöntemle göre yapılan sınıflamada 2012 yılı itibarıyla dünyadaki 214 ülkeden 36 ülkenin düşük gelir grubunda, 48 ülkenin düşük orta gelir grubunda, 55 ülkenin yüksek orta gelir grubunda ve 75 ülkenin ise yüksek gelir grubunda yer aldığı görülmektedir (World Bank, 2013b). Bu sınıflamaya göre 2005 yılından itibaren Türkiye ekonomisi de yüksek orta gelir grubunda yer almaktadır.

Tarihsel süreçte ekonomiler düşük gelirden orta gelire, orta gelirden de yüksek gelire doğru bir ilerleme süreci izlemektedir. Kalkınmanın ilk aşamalarında ülkeler genellikle tarıma dayalı bir ekonomik kalkınma aşamasındadır. Bu aşamada ülkeler üretkenliğin en düşük olduğu seviyelerde büyümelerini sürdürmektedir. Daha sonra makineleşme, sermaye birikiminin artması ve emeğin endüstri alanlarına kaymasıyla birlikte üretkenlik giderek artmaktadır. Bunun sonucunda da ekonomideki bütün sektörler daha yüksek ücret ödeyerek kişi başına ülke gelirini arttırmaktadır (Felipe vd., 2012: 6-7).

Buradan hareketle bir ülke kişi başına gelir seviyesini yeterli bir düzeyde arttırdığında önce “düşük gelir” grubundan “düşük orta gelir” grubuna, daha sonra “yüksek orta gelir” grubuna ve en sonunda da “yüksek gelir” grubuna girmektedir. Fakat pek çok ülke örneğinde olduğu gibi gelişme sürecinde bazı ülkelerin gelir gruplarının herhangi birinde uzun yıllar takılı kaldığı gözlenmektedir.

Tablo 1: Türkiye'nin Düşük ve Orta Gelirli Ülke Olarak Kişi Başı GSYH Büyüme Oranı (%)

	1960 Sonrası Düşük Gelirli Ülke Olarak Geçirdiği Yıl Sayısı	2005 Sonrası Orta Gelirli Ülke Olarak Geçirdiği Yıl Sayısı	1960-2005 Arası Ortalama Kişi Başı GSYH Büyüme Oranı	2005-2012 Arası Ortalama Kişi Başı GSYH Büyüme Oranı
Türkiye	45	8	2,47	3,17

Kaynak: The World Bank WDI, 2013.

Tablo 1’de Türkiye’nin düşük ve orta gelirli ülke olarak geçirdiği kişi başı GSYH’sinin ortalama değerleri görülmektedir. Türkiye, 1960 ve sonrasında kişi başı GSYH değerlerine göre yaklaşık 45 yılını düşük orta gelirli bir ülke olarak geçirmiş ve 2005 sonrası ortalama kişi başı GSYH’sinin ABD kişi başı GSYH’sine oranı %2,47 oranında büyüme göstermiştir. 2005-2012 yılları arasında ise bu oran ortalama %3,17 büyüme göstermiştir. Türkiye’nin kişi başı GSYH’sinin ABD kişi başı GSYH’sine oranı 2008 yılında küresel ekonomik krizin de etkisiyle yaklaşık %0,6 oranındadır (bu dönemde ABD ekonomisindeki gerileme nedeniyle) 2009 yılında da Türkiye’nin yaklaşık %6 küçülmesine rağmen 2005-2012 dönemdeki kişi

başı GSYH'sinin ABD kişi başı GSYH'sine oranındaki büyüme oldukça yüksektir.

Türkiye 1960-2005 yılları arasında düşük orta gelirli ülkeler grubunda yer almış ve düşük orta gelir tuzağında yaklaşık 45 yıl takılı kalmıştır. Buradan hareketle gelir tuzağının sadece orta gelir düzeyine erişmiş ülkeler için değil, düşük gelirli veya yüksek gelirli ülkelerin de maruz kalabilecekleri bir sorun olduğu görülmektedir.

2. Orta Gelir Tuzağı

Orta gelir tuzağı kavramını ilk olarak ortaya koyan Gill ve Kharas olmuştur. Orta gelir tuzağını 20.yy'da gelişmiş ülkelere kıyasla daha yavaş büyüyen ve ekonomik yakınsamalarını tamamlayamamış orta gelirli ülkelerin düşük ücretle rekabet eden fakir ülkeler ile sanayileri olgunlaşmış, teknolojik yeniliklerde baskın olan zengin ülkeler arasında sıkışmaları şeklinde tanımlamaktadırlar (Gill ve Kharas, 2007: 4-5). Benzer şekilde Asya Kalkınma Bankasının 2011 Raporunda orta gelir tuzağı, orta gelir seviyesine ulaşmış ülkelerin düşük gelirli ülkelerin düşük ücrete dayalı imalat sanayi ihracatıyla ve aynı zamanda gelişmiş ekonomilerin yüksek nitelikli ürün ve yenilikleriyle rekabet edememeleri ve bu ikisi arasında bir noktada sıkışması şeklinde tanımlanmaktadır (Asia 2050, 2011: 34).

Kharas ve Kohli'ye göre başarılı ekonomiler tuzağa düşmeyi önlemekte ve hızlıca kaçmakta iken başarısız veya şanssız ekonomiler tuzağa uzunca yıllar yapışık kalmaktadır. Ucuz işçiliğe ve sermayeye dayalı kaynak odaklı büyüme stratejilerinden verimlilik odaklı büyüme stratejilerine zamanında geçişi sağlayamayan ülkelerin orta gelir tuzağına takılı kalabileceğini vurgulamaktadırlar (Kharas ve Kohli, 2011: 281).

Orta gelir tuzağı, bir ülkenin kişi başına gelirinin belli bir düzeye ulaştıktan sonra uzun yıllar bu gelir düzeyinin üzerine çıkamaması durumu olarak da tanımlanır (Jankowska vd., 2012: 1). Diğer bir tanım ise ABD kişi başı GSYH'sinin %20'sinde takılı kalmak şeklindedir (Eğilmez, 2012).

2.1. Orta Gelir Tuzağına Yönelik İki Temel Yaklaşım

Orta gelir tuzağı kavramı derinlemesine incelendiğinde iki temel yaklaşım ortaya çıkmaktadır. Bunlar Kharas ve Kohli'nin yaklaşımı ile Lin'in CAF (Comparative Advantage Following) Karşılaştırmalı Üstünlük Takip yaklaşımıdır. Literatür ise genellikle Kharas ve Kohli yaklaşımına odaklanmaktadır.

2.1.1. Kharas ve Kohli Yaklaşımı

Düşük gelirli ülkeler düşük üretkenliğe dayalı üretimden yüksek üretkenliğe dayalı üretime geçerken yüksek ve hızlı bir büyümeyi hayata geçirmektedir. Bu hızlı büyümenin arkasında da ürün çeşitliliğine dayalı üretim anlayışı yatmaktadır. Yani, düşük gelirli ülkeler orta gelir düzeyine erişene kadar arz yönlü ekonomi politikalarına ağırlık vermektedir. Bunun için de yerli üretime odaklanmakta ve faktör girdilerini arttırmaya çalışmakta, kurumsal yapılarını iyileştirmek ve işlerliği olan politikaları hayata geçirmek üzerine yoğunlaşmaktadırlar (Islam, 2013: 5).

Orta gelir düzeyine ulaşan ülkelerin ise stratejilerini değiştirerek talep yönlü politikalara yoğunlaşmaları gerekmektedir. Bu aşamada tüketicilerin kalite, fiyat ve tercihlerine yönelik üretim anlayışı ortaya çıkmaktadır. Bu dönemde yerli firmaların bu etkenler çerçevesinde global marka olma çabaları ortaya çıkmaktadır. Ürün çeşitliliği orta gelirli ülkeler için ne kadar büyük önem arz etse de bu dönemde belirli ürünler üzerinde uzmanlaşabilmek inovasyon ve bilgi yoğun üretim anlayışına kayabilmek büyük önem taşımaktadır (Kharas ve Kohli, 2011: 285).

2.1.2. Lin Yaklaşımı

Lin, ülkelerin kalkınma evrelerinde izleyebilecekleri iki temel stratejinin olduğunu söylemektedir. Bunlardan ilki CAF (Comparative Advantage Following) Karşılaştırmalı Üstünlük Takip yaklaşımı, diğeri ise CAD (Comparative Advantage Defying) Karşılaştırmalı Üstünlük Karşıtı yaklaşımı şeklinde yorumlanmaktadır (Islam, 2013: 6). Lin'in yaklaşımına göre ülkeler bir gelir grubundan diğerine geçerken herhangi bir strateji değişimine gerek yoktur. Bu görüşte ülkeler karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları ürünlerde pazar paylarını artırarak yollarına devam etmektedir. CAD stratejilerini seçen ülkeler ise karşılaştırmalı üstünlüklerini ihmal ederek sanayi politikalarını hayata geçirmektedir (Lin, 2001: 21). Böylece orta gelir seviyesine ulaşan ülkeler orta gelir tuzağı tehlikesine takılı kalma riskiyle karşılaşmaktadır (Islam, 2013: 7).

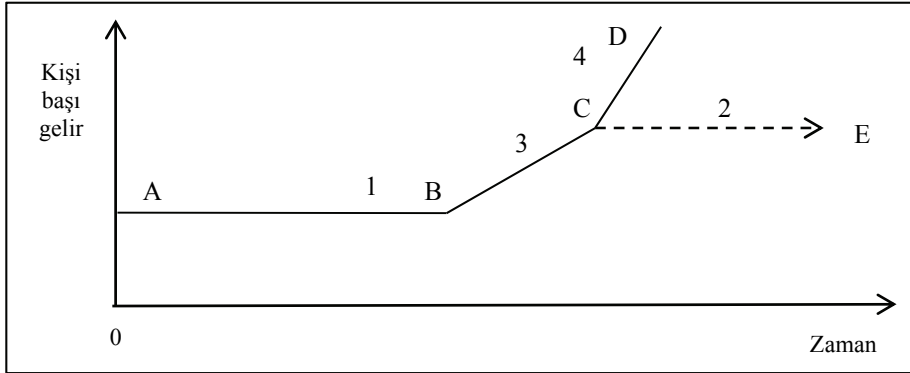
2.2. Orta Gelir Tuzağına Yönelik Aşamalı Yaklaşımlar

Orta gelir tuzağına yönelik aşamalı yaklaşımlar Tho'nun Aşamalı Kalkınma Yaklaşımı ve Ohno'nun Endüstrileşmeyi Yakalama Aşamalarından oluşmaktadır.

2.2.1. Tho'nun Aşamalı Kalkınma Yaklaşımı

Tho, ülkeleri kalkınma düzeylerine göre düşük, orta ve yüksek geliri temsil edecek şekilde dört gruba ayırmaktadır.

Şekil 1: Bir Ekonominin Kalkınma Aşamaları



Kaynak: Tho, 2013: 4.

Tho'ya göre dünya ekonomisi kalkınma aşamalarında 4 gruba ayrılmaktadır. 1. grup düşük gelirli ülkelerin durumunu ifade etmektedir. Bu gruptaki ülkeler fakirlik tuzağıyla mücadele etmekte ve gelişmemiş ya da az gelişmiş, geleneksel toplumu temsil etmektedir. 2. gruptaki ülkeler uzunca bir zaman öncesinden orta gelir seviyesine ulaşmış ülkelerdir ve uzun dönemde yavaş bir büyüme gerçekleştirmişlerdir. 3. gruptaki ülkeler orta gelir seviyesine yakın bir zamanda ulaşmış veya bu seviyeye yaklaşmış ülkelerdir. 4. gruptaki ülkeler ise yüksek gelirli çoğu OECD üyesi ülkeden oluşmaktadır (Tho, 2013: 3).

Bu yaklaşıma göre Şekil 1'deki B noktası 1. gruba, E noktası 2. gruba, C noktası 3. gruba, D noktası da 4. gruba işaret etmektedir. Şekilde C noktası orta gelirli ülkelerin bulunduğu durumu ifade etmektedir (Tho, 2013: 3). B noktasından C noktasına uzanan yolda ülkeler imalat ve hizmet sektörlerindeki toplam üretim ve istihdam paylarını artırarak tarıma dayalı bir ekonomiden sanayi ekonomisine doğru

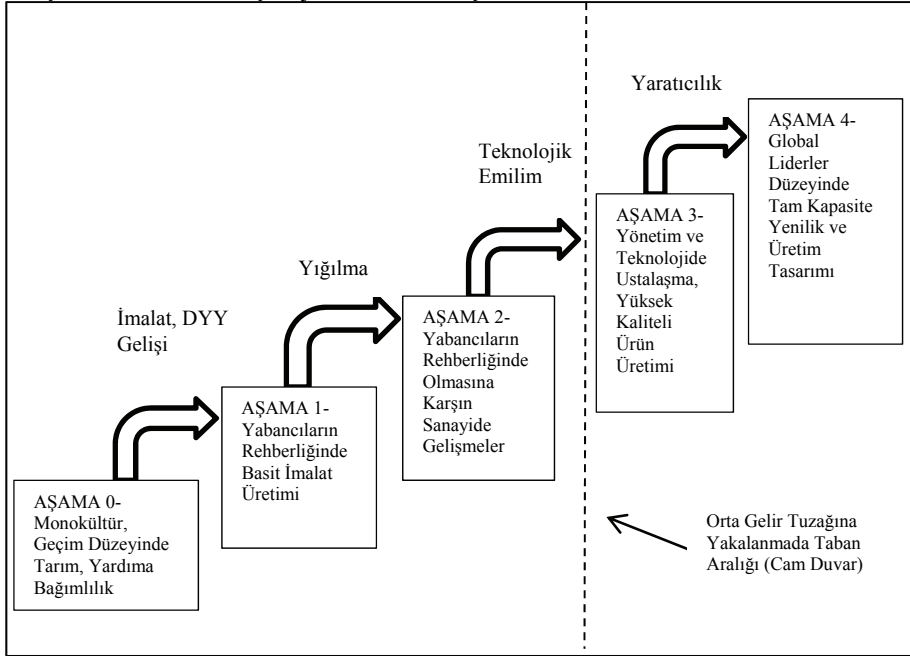
dönüşüm yaşamaktadır. Ülke C noktasına eriştiğinde bu nokta, ülkenin yüksek gelir grubuna geçebilmesi adına kritik bir duruma tekabül etmektedir (Tho, 2013: 4).

Ekonomi C noktasına eriştikten sonra faktör piyasasında reel ücretler emek fazlasının hızla tükenmeye başlamasıyla giderek artmaktadır. Bu noktadan itibaren reel ücretlerin de artmasıyla emek daha üretken bir yapıya bürünmelidir. Ayrıca, emek bu noktaya kadar daha az nitelik yoğun bir yapıdayken bu noktadan sonra daha nitelik yoğun bir yapıya dönüştürülmelidir. Devletin bu aşamadan itibaren kaliteli iş gücü yetiştirilmesi adına daha yüksek kaliteli eğitime odaklanması gerekmektedir (Tho, 2013: 5). E noktası ise orta gelir tuzağına takılı kalan ülkelerin durumunu göstermektedir. Orta gelir tuzağına takılı kalan ülkeler emek yoğun sanayiye sahip, düşük ücretle rekabet eden düşük gelirli ülkeler ile yüksek gelirli ülkeler arasında takılı kalmışlardır. Bu ülkelerin karşılaştırmalı üstünlük yaratabilecekleri ürünlerde hızlı bir teknolojik değişim sürecine girmeleri gerekmektedir. Bu ülkelerin teknolojik yapılarını, yönetsel kaynaklarını ve beşeri sermayelerini hızlı bir şekilde yenilemeleri bir zorunluluktur (Tho, 2013: 5-6).

2.2.2. Ohno'nun Endüstrileşmeyi Yakalama Aşamaları

Ohno'nun Endüstrileşmeyi Yakalama Aşamaları yaklaşımında ise ülkeler gelişim süreçlerine yönelik 5 aşamada incelenmektedir.

Şekil 2: Endüstrileşmeyi Yakalama Aşamaları



Kaynak: Ohno, 2012: 28.

Düşük gelirli bir ülke savaşlarla, politik karışıklıklarla, sosyal planlamada ve ekonomik yönetimdeki sorunlarla kırılgan bir ekonomik yapı sergilemektedir. Çoğunlukla doğal kaynaklara, mono kültürel ihracata, geçim düzeyinde tarıma ve dış yardımlara dayalı bir ekonomik yapı mevcuttur. Bu ekonomi ilk aşama olan

sıfırncı aşamadır (Ohno, 2012: 26). Bu aşamadan sonra ekonomide basit montaja dayalı imalat sanayinde gelişmeler ve doğrudan yabancı yatırımların (DYY) ekonomiye girmeye başlamasıyla hafif sanayide, özellikle ihracatta birtakım canlanmalar yaşanır. Gıda maddeleri, giyecek, ayakkabı gibi ürünlerde ihracat gelişmeleri başlar. Ayrıca, elektronik aletler ve onların parçaları da üretilmeye başlamaktadır. Bu kısım Aşama 1'i oluşturur. Teknolojide, üretimde ve pazarda yabancı yatırımcıların kontrolünde gelişmeler gerçekleşmekte ve niteliksiz işgücü ve sanayi alanları oluşmaya başlamaktadır. Günümüzde Vietnam bu aşamadaki bir ülke örneğidir (Ohno, 2012: 26-27).

İkinci aşamayla birlikte doğrudan yabancı yatırımlar daha da artmakta, üretim genişlemekte, yerli arz giderek artmaktadır. Bu da büyük çoğunlukla yerli üretimdeki genişleme ve doğrudan yabancı yatırımların girişindeki artışlardan kaynaklıdır. Yerli firmalar bu süreçte daha rekabetçi bir pozisyona bürünmekte ve fiziki girdilerdeki artışlarla sanayide genişlemeler yaşanmaktadır. Bu aşamada ücretler ve gelir çok fazla artmamakta ve yenilikler çoğunlukla yabancı yatırımlar yardımıyla sağlanmaktadır. Bu aşamadaki ülkelere günümüz Tayland ve Malezya ekonomileri örnek gösterilir (Ohno, 2012: 27). Bu aşamadan diğer aşamaya geçerken ülkeler artık endüstriyel beşeri sermayelerini arttırarak nitelikli ve bilgi yoğun bir ekonomi anlayışına yönelmektedir. Bu süreçte yerli firmalar üretimde, yönetimde, teknolojiye, örgütlenmede, fabrika işletiminde, lojistikte, kalite kontrolünde ve pazarda yabancı firmaları ikame etme stratejisi uygulamaktadır. Böylece yabancı bağımlılığı giderek azalmakta ve içsel değerler hızla artış göstermektedir. Bu ülkeler ayrıca bu aşamada yüksek kalite imalat üretiminde gelişmiş ülkelerle yarışır bir pozisyona geçerek global endüstride yerlerini almaktadır. Bu ülkelere Güney Kore ve Tayvan ekonomileri örnek gösterilmektedir (Ohno, 2012: 28).

Son aşamadaki ülkeler ise ABD, Japonya ve AB ülkeleri gibi gelişmiş ülkelere dönüşmektedir. Bu ekonomiler artık üretimde ve teknolojiye yaratıcılığı esas alan ve dünya pazarına hakim olan ve yönlendiren ülkelere dönüşmektedir. Bu noktada orta gelir tuzağı 2. aşamadan 3. aşamaya geçişte "cam duvar" tabiriyle tarif edilen bir çizgiyi ifade etmektedir. Eğer ülkeler 3. aşamaya geçiş sürecinde beşeri sermayelerini yeterli düzeye getiremez ve gerekli inovasyonları sağlayamazlarsa kendilerini bu tuzağın içinde bulmaktadır (Ohno, 2012: 28-29).

3. Orta Gelir Tuzağının Dünyadaki Yansımaları

Orta gelir tuzağı kavramı, orta gelir düzeyine erişmiş ülkelerin bu gelir düzeyinde takılı kalmalarını ve adeta patinaj yapmalarını ifade etmektedir (Özmen, 2012). Diğer bir ifadeyle belli bir gelir düzeyine ulaşmış ülkelerdeki sürdürülebilir büyüme oranlarının varlığını sorgulatmaktadır. Çünkü düşük gelirli istikrarlı büyüyen bir ekonomi zamanla orta gelirli, orta gelirli istikrarlı büyüyen bir ekonomi de zamanla yüksek gelirli ülkeler kategorisine girecektir (Berg, 2013: 4).

"Çin 2030" başlıklı rapora göre 1960 yılında orta gelirli olan 101 ülkeden orta gelir tuzağından kurtularak yüksek gelirli ülkelere arasına giren yalnızca 13 ülke söz konusudur. Bu ülkeler ABD'nin kişi başına gelirinin %5,5 ile %44'ü arasında yer alırken 2008 yılı itibarıyla bunu %45 ve üzerine taşıyabilen ülkeler Ekvator Ginesi, Hong Kong, İrlanda, İsrail, İspanya, Japonya, Güney Kore, Mauritius, Portekiz, Porto Riko, Singapur, Tayvan ve Yunanistan'dır (China 2030, 2013: 12).

Tablo 2: 1962-2012 Arası Düşük Gelirliken Düşük Orta Gelir Düzeyine Ulaşan Başlıca Ülkeler

	1962 Sonrası Düşük Gelirli Ülke Olarak Geçirdiği Yıl Sayısı	Düşük Gelirli Ülke İken Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)	Düşük Orta Gelirli Ülke Olduğu Yıl	Düşük Orta Gelirli Ülke Olarak Ortalama Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)	1962-2012 Arası Ortalama Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)
Bolivya	44	3,57	2006	10,72	4,76
Endonezya	42	6,59	2004	14,51	8,25
Fas	29	5,44	1991	4,62	5,08
Filipinler	42	3,80	2004	9,21	4,93
Fildişi Sahili	46	3,28	2008	3,91	3,34
Gana	46	2,72	2008	11,37	3,58
Hindistan	46	5,32	2008	8,88	5,77
Honduras	40	4,05	2002	6,26	4,53
Kongo Cum.	44	3,19	2006	12,54	4,50
Mısır	34	5,26	1996	6,67	5,64
Nikaragua	42	2,96	2004	5,48	3,41
Nijerya	46	3,83	2008	7,45	4,19
Pakistan	48	4,79	2010	7,37	4,94
Sri Lanka	42	4,42	2004	11,50	5,73
Sudan	47	3,61	2009	8,64	4,01
Vietnam	48	5,97	2010	9,72	6,46

Kaynak: World Bank WDI, 2013.²

1962-2012 yılları arasında düşük gelirli iken düşük orta gelir düzeyine yükselebilen ülke örnekleri Tablo 2’de yer almaktadır. Bu ülkeler arasında en dikkat çekici olan ülke Endonezya’nın 2004 sonrası kişi başı GSMH’sinin ortalama %14,51 artış sağladığı görülmektedir. Bu artışla da yüksek orta gelir düzeyine hızla yaklaşmaktadır. Bu ülkeler arasında Vietnam ve Pakistan’ın en uzun süre düşük gelir düzeyinde takılı kaldığı görülmektedir. Vietnam 2002 sonrası yüksek kişi başı gelir artışına imza atarak 2010 yılında düşük gelir tuzağından kurtulmuş ve düşük orta gelirli ülkeler arasında yer almıştır. Bu ülkeler arasında en şartıtcı olan ülke ise Hindistan’dır. Hindistan son yıllarda hızlı yükselen piyasa ekonomilerinden biri olmasına rağmen nüfusunun çok yüksek olmasının da etkisiyle kişi başı gelirden düşük orta gelir düzeyini ancak 2008’de yakalayabilmiş görülmektedir. Ancak 2008 sonrası Hindistan’ın kişi başı geliri ortalama %8,88 artış sergilemiştir. Hindistan’ın yüksek orta gelir düzeyine ulaşabilmesi tahminen 10 yıllık bir dönemde yılda ortalama %10’luk bir kişi başı gelir artışıyla söz konusu olabilecektir.

²Bu Tablo Felipe, Abdon ve Kumar’ın “Tracking the Middle Income Trap: What is it? Who is in it and Why? adlı çalışmalarından esinlenerek oluşturulmuştur (Felipe vd., 2012: 22).

Tablo 3: 1962-2012 Arası Düşük Gelirliken Yüksek Orta Gelir Düzeyine Ulaşan Başlıca Ülkeler

	1962 Sonrası DG'li Ülke Olarak Geçirdiği Yıl Sayısı	DG'li Ülke İken Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)	Düşük Orta Gelirli Ülke Olduğu Yıl	DOG'li Ülke Olarak Ortalama Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)	Yüksek Orta Gelirli Ülke Olduğu Yıl	YOG'li Ülke Olarak Ortalama Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)	1962-2012 Arası Ortalama Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)
Botswana	19	13,43	1981	4,80	2004	7,43	8,38
Brezilya	13	11,03	1975	3,84	2006	14,13	7,00
Çin	40	6,33	2002	14,81	2010	13,94	10,11
Ekvator	13	10,18	1975	3,87	2010	7,91	5,62
Kosta Rika	14	7,34	1976	4,34	2003	7,71	6,74
Kolombiya	17	6,50	1979	4,51	2007	11,15	5,10
K. Afrika	11	7,11	1973	3,71	2005	8,52	5,16
Malezya	16	7,58	1978	4,63	2003	9,08	6,40
Meksika	12	8,46	1974	4,58	1999	6,24	5,90
Peru	29	2,52	1991	8,23	2009	9,23	5,11
Tayland	26	8,10	1988	5,64	2010	9,49	7,10
Tunus	17	8,55	1979	4,39	2009	1,56	5,43
Türkiye	13	7,84	1975	4,43	2004	10,57	6,19

Kaynak: The World Bank WDI, 2013.

1962-2012 yılları arasında önce düşük gelirli olup daha sonra yüksek orta gelirli ülkeler arasına dahil olan ülkelerden biri Türkiye'dir. Tablo 3'de Türkiye'nin kişi başı gelirden 2004 sonrası bu gruba dahil olduğu görülmektedir. 1975'den sonra Türkiye'nin düşük orta gelir seviyesinde yaklaşık 29 yıl takılı kaldığı ve bu düzeyi uzun yıllar aşamayan bir ülke olarak düşük orta gelir tuzağına yakalandığı söylenebilir. Türkiye'nin 1962-2012 arası kişi başı geliri ortalama %6,19 artış sağlamıştır. Şayet Türkiye'nin kişi başı geliri 2012 sonrası yılda %5 artış sağlayabilirse yüksek orta gelir tuzağına yakalanmadan 5 yıl içinde yüksek gelirli ülkeler grubuna girmesi söz konusu olabilir. Bu tabloya dayanarak Türkiye'nin kişi başı gelirden Malezya, Meksika ve Brezilya'yla benzer nitelikte olduğu söylenebilir. Bu tabloda dikkat çekici diğer bir ülke ise Çin'dir. Çin 1962 sonrası 40 yıl boyunca düşük gelir tuzağına takılı kalmış, 1990 sonrası kişi başı geliri hızla artmaya başlamıştır. 2002 sonrası ortalama %14,81 oranında kişi başına gelirini arttırmıştır.

Tablo 4: 1962-2012 Arası Düşük Gelirliken Yüksek Gelir Düzeyine Erişen Başlıca Ülkeler

	DG'li Ülkeyken Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)	Düşük Orta Gelirli Ülke Olduğu Yıl	DOG'li Ülke Olarak Ortalama Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)	Yüksek Orta Gelirli Ülke Olduğu Yıl	YOG'li Ülke Olarak Ortalama Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)	Yüksek Gelirli Ülke Olduğu Yıl	YG'li Ülke Olarak Ortalama Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)	1962-2012 Arası Ortalama Kişi Başı GSMH Büyüme Oranı (%)
İspanya	11,04	1969	12,42	1979	7,85	1991	3,91	7,41
Japonya	12,64	1967	16,14	1974	8,79	1986	4,76	7,92
G. Kore	12,98	1978	11,58	1988	7,42	2004	6,00	9,66
Şili	5,58	1972	4,50	1995	6,22	2011	13,35	5,38
Portekiz	9,80	1971	7,59	1988	6,42	2003	5,29	7,13
Porto Riko	7,50	1965	6,75	1985	5,69	2004	4,12	5,90
Singapur	10,86	1971	14,42	1980	9,15	1992	5,78	8,83
Yunanistan	10,45	1967	11,38	1978	5,86	1997	3,37	6,64
Uruguay	3,66	1973	5,48	1993	5,01	2012	3,99	5,09

Kaynak: The World Bank WDI, 2013.

Tablo 5: 1962-2012 Arası Düşük Gelirliken Yüksek Gelir Düzeyine Erişen Başlıca Ülkelerin Her Bir Gelir Düzeyinde Geçirdiği Yıl Sayısı

	Düşük Gelirli Ülke Olarak Geçirdiği Yıl (1962'den)	Düşük Orta Gelirli Ülke Olarak Geçirdiği Yıl	Yüksek Orta Gelirli Ülke Olarak Geçirdiği Yıl	Yüksek Gelirli Ülke Olarak Geçirdiği Yıl (2012'ye kadar)
İspanya	7	10	12	21
Japonya	5	7	12	26
G. Kore	16	10	16	8
Şili	10	23	16	1
Portekiz	9	17	15	9
Porto Riko	3	20	19	8
Singapur	9	9	12	20
Yunanistan	5	11	19	15
Uruguay	11	20	19	0

Kaynak: The World Bank WDI, 2013.

1962-2012 yılları arasındaki dönemde aşama aşama yüksek gelirli ülkeler arasına girebilen ülkelere bakıldığında Tablo 4 ve Tablo 5 ortaya çıkmaktadır. Bu ülkeler arasında İspanya, Portekiz ve Yunanistan ilgi çekicidir. 2008 ekonomik krizinden oldukça etkilenen İspanya'nın kişi başına geliri son üç yılda sırasıyla %2,1, %1,6 ve %2,7 küçülmüştür. Buna rağmen İspanya yüksek gelir düzeyinde yer almayı başaran bir ülke konumundadır. Aynı şekilde Yunanistan son üç yılda sırasıyla %6,1, %7,8 ve %5,2 küçülmesine rağmen kişi başı gelirden 1962-2012 yılları arası ortalama %6,64 büyüme gerçekleştirerek 1997 yılından itibaren yüksek gelirli ülkeler

arasındaki yerini korumayı başarabilmiştir. Benzer şekilde Portekiz'in de son iki yılda sırasıyla kişi başına geliri %2,1 ve %4,08 küçülürken 2003'den itibaren yüksek gelirli ülkeler arasında yer alabildiği görülmektedir. Bu ülkeler arasında en çok dikkat çeken ülke ise Güney Kore'dir. Güney Kore 1962'den itibaren 16 yıl boyunca düşük gelirli bir ülke durumundayken 1978'de düşük orta gelirli bir ülke olabilmiş ve bu tarihten itibaren %11,58'lik bir kişi başı gelir artışıyla 10 yıl içinde yüksek orta gelirli ülkeler kategorisine girmeyi başarmıştır. 2004 yılından itibaren de yüksek gelirli ülkeler kategorisinde yer almaktadır. Güney Kore kişi başı gelirde de ortalama %9,66'lık bir büyümeyle diğer ülkelerden oldukça farklılaşmaktadır. Güney Kore'nin bir diğer özelliği ise orta gelir tuzağına yakalanmadan yüksek gelirli ülkeler kategorisine girmiş ülke örneklerinden bir tanesidir (Ohno, 2012: 25-28).

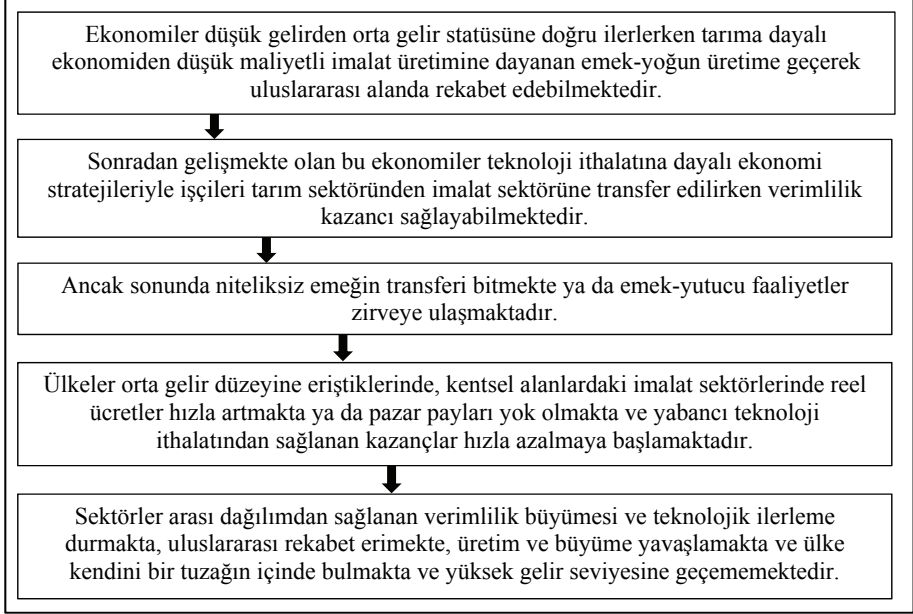
Gelir tuzağı kavramının yüksek gelir gruplarında da görülmesine en güzel örnek ise Japonya'dır. Çünkü Japonya'nın son yirmi yılda ortalama büyümesi %1'in altında seyretmektedir. Tayland ve Malezya gibi düşük gelir düzeyinden orta gelir düzeyine yükselen ülkeler ise bu gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine yaklaşık 30 yıldır sıçrama gerçekleştirememiştir (Yeldan vd., 2012: 34-36).

4. Ülkelerin Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Sebepleri

Ülkelerin orta gelir tuzağına neden yakalandığına bakıldığında belli bir dönemde hızlı bir ekonomik büyüme gösterip bunu zamana yayamamaları sebep olarak gösterilebilir. Orta gelir düzeyi ele alındığında, bu kategorideki bazı ülkelerin hızlı bir büyümeyle düşük gelir kategorisinden çıktıkları ancak orta gelir düzeyinde büyüme hızını kaybetmiş oldukları görülmektedir. Bu ülkelerin orta gelir tuzağına yakalanmalarının ilk ana sebebi ücretlerdir (Öztürk vd., 2012: 96).

Diğer bir görüşe göre bir ülkenin kişi başına GSYH'sinin 2005 uluslararası fiyatları baz alınarak 16.700 dolar seviyesine ulaşmasıyla hızlı büyüme giderek yavaşlamakta ve ülke kendini orta gelir tuzağı içinde bulmaktadır (Eichengreen, 2011: 410). Bunun sebebi olarak da ülkenin ithalata dayalı olan teknolojik yatırımlarının yerel inovasyonlarla ikame edilememesi gösterilmektedir (Eichengreen vd., 2012: 42-44). Ülke yüksek büyüme sonucunda düşük gelir düzeyinden orta gelir düzeyine ulaştıktan sonra orta gelir düzeyinde büyüme daha fazla sermaye ve vasıflı işgücüne yoğunlaşmaktadır. Orta gelir düzeyinde iç pazar genişlemekte, vasıflı işgücünün artmasıyla birlikte ücretler de artmaya başlamaktadır (Asia 2050, 2011: 33).

Şekil 3: Orta Gelir Tuzağına Yapışık Kalma



Kaynak: Agenor vd., 2012: 3.

Bu ülkeler düşük gelir düzeyinde iken ucuz işgücü ile sermaye birikimlerini hızlı arttırarak verimlilik artışına sebep olurken artan üretkenlikle birlikte sektörler işçilerine daha yüksek ücret ödemeye başlamaktadır. Artan ücretlerle birlikte ülkenin kişi başına hasılası da artmaktadır. Ancak artan ücretler diğer taraftan ülkenin ihracatındaki üstünlüğünü de etkilemekte ve ülke giderek diğer ülkelerle olan rekabet gücünü kaybetmeye başlamaktadır (Flaen vd., 2013: 5-6). Sonuç olarak artan kişi başına gelir ve ücretler teknolojik atılımlarla, bilgi ağırlıklı yatırımlarla ve reformlarla desteklenmediğinde ve ülkenin beşeri sermayesinde gözle görülür artışlar yaşanmadığında büyüme oranları belli bir düzeyde uzun yıllar takılı kalmakta ve ülke kendini orta gelir tuzağının içinde bulmaktadır (Spence, 2011: 100).

Ülkelerin kişi başına düşen milli gelirlerini arttırmaları bir anlamda refah düzeylerini arttırmaları anlamına gelmektedir. Ancak bu refah artışları süreklilik arz etmediği durumlarda ülkelerin kişi başına gelirleri uzun yıllar sabit kalabilmekte veya geriye gidebilmektedir. Orta gelir düzeyine erişmiş Türkiye gibi ülkeler için bu nedenlerle kişi başına milli gelirin sabit kalması riskinden dolayı orta gelir tuzağı kavramından bahsedilmektedir (Yeldan vd., 2012: 151).

Paus'a göre orta gelir tuzağı sorununun temel sebeplerinden bir diğeri ekonomilerin bilgi yoğun üretim yapısına adapte olamayışı veya teknoloji yoğun üretim süreçlerine geçememeleri olarak gösterilmektedir. Orta gelir düzeyindeki ülkelerin teknolojik kapasitelerinin yeterli düzeyde olamaması bu sorunun ortaya çıkmasında en önemli etkenlerdendir (Paus, 2012: 115-116). Diğer bir görüş ise günümüz globalleşme sürecinde yükselen bir Çin ekonomisinin varlığını sebep olarak göstermektedir (Paus, 2012: 119-120).

4.1. Orta Gelir Tuzağına Yakalanan Ülkelerin Karşılaştığı Sorunlar

Orta gelir tuzağına yakalanan ülkelerin karşılaştığı sorunlardan bahsetmeden önce düşük gelirli ve yüksek gelirli ülkelerin karşılaştığı sorunlardan bahsedilecek olursa düşük gelir grubundan orta gelir grubuna yükselmeyi başaramayan ülkelerin yani düşük gelir tuzağına takılı kalan ülkelerin sorunlarının temelinde en azından düşük teknolojiye dahi sahip olamamaları yer almaktadır. Çünkü düşük teknolojiye sahip olursa bile emek yoğun bir üretim anlayışını devam ettirerek dış ticarete düşük maliyetlerin etkisiyle ihracat yapma, rekabet etme imkânlarından yararlanabileceklerdir (Öz, 2012: 2).

Yüksek gelir grubunda yer alan Japonya'nın yüksek gelir tuzağına yakalandığı görülmektedir. Japon ekonomisinde ekonomik büyümenin çok düşük düzeylerde seyretmesinin arkasında ekonomide yeni iş sahaları yaratılamaması, yaşlı nüfustan kaynaklı aşırı sosyal güvenlik bütçe açıkları ve kontrolsüz kamu harcamaları yüksek gelir tuzağına takılı kalmasına sebep olarak gösterilmektedir (Öztürk vd., 2012: 97-98). Böyle bir iktisadi ortamda da bireyler geleceğe yönelik güvenlerini kaybetmekte, sistemle aralarındaki etkileşim gittikçe kaotik bir sonuca yönelmektedir.

Orta gelir düzeyine ulaşmış ülkeler için iki temel sorun söz konusudur. Birincisi orta gelir düzeyine ulaşmış ülkelerin artık vasıflı işgücünün artmasından kaynaklı ücret artışlarından dolayı ucuz işçilik ile ihracat yapan ülkelerle uluslararası pazarda rekabet edememeleridir. İkincisi ise üretim kapasiteleri ve düzeylerinin bilgi yoğun üretime dayalı olmadığından bilgi yoğun emeğe dayanan katma değeri yüksek ürünlerle uluslararası pazarda rekabet edememeleridir (Paus, 2009: 421-422). Orta gelir düzeyine ulaşmış ülkelerde daha önceleri düşük gelir düzeyindeki gibi düşük ücretli imalat sanayine dayanan ihracat stratejileri arzulan sonuçlar yaratamamakta, eğer bu stratejiler değer zincirindeki katma değeri yüksek ürünlerle ikame edilemezse tuzak kendini göstermektedir (Asia 2050, 2011: 34).

4.2. Orta Gelir Tuzağından Çıkış Yolları

Agenor ve Canuto'ya (Agenor ve Canuto, 2012: 3-4) göre ülkelerin orta gelir tuzağından kurtulabilmeleri için üretkenliğin canlandırılması gerekmektedir. Üretkenliğin canlandırılması ile daha yüksek üretkenlik, katma değeri yüksek ürünlerin ve hizmetlerin hayata geçirilmesi anlamına gelecektir. Ayrıca, ülkelerin bu süreç içinde yabancı teknolojik yenilikleri taklitten uzaklaşarak ev yapımı yeniliklere ve teknolojik ilerlemelere yönelmeleri bu aşamada bir gerekliliktir. Ülkeler daha önceleri taklide dayalı olan teknolojik altyapılarını geniş tabanlı yenilik stratejilerine dönüştürerek yapısal bir dönüşümü hayata geçirmelidir.

Orta gelir tuzağını önlemenin önemli yollarından birisi de yeni kalkınma süreçlerini besleyen yeni stratejilerin oluşturulması ve ihracatın canlanmasını sağlamak adına piyasaya nüfuz edebilecek yeni ürünlerin geliştirilmesidir. Ayrıca, bazı ülkeler bu süreçte orta sınıfı genişletmek adına iç talebi arttırma yollarına yönelebilir, böylelikle de büyümeyi destekleyecek yüksek kalite ürünleri kazandırma yolunu tercih edebilir. Ancak bu aşamada kilit nokta ucuz işçiliğe dayalı büyüme stratejilerinden katma değeri yüksek ürün ve yenilik stratejilerine kayabilmektedir (Kritayanavaj vd., 2012: 92).

Ghani'ye (Ghani vd., 2013) göre ise politika yapımcıların, girişimcilik ve inovasyona yönelik nitelikli iş gücü ve bilgi ağlarının faydalarından yararlanmayı hedefleyen yapısal dönüşümleri hayata geçirmesi gerekmektedir. Bu çerçevede orta

ve yükseköğretimde eğitim sisteminin, nitelikli iş gücü ve profesyonelleri yetiştirmeye dönük reformların hızla hayata geçirilmesi gerekmektedir. Bunun sonucunda da modern hizmet ve imalat sanayinde yüksek katma değerli ürünlerin üretimini gerçekleştirebilecek altyapı sağlanmış olacaktır.

Orta gelir tuzağını etkisiz hale getirmek için yapılan önerilerden bir diğeri ise hükümetin belli başlı kamu politikalarını canlandırması gerekliliğidir. Bunlar arasında gelişmiş altyapı erişimlerini geliştirmek, mülkiyet hakkı korumalarını arttırmak ve emek piyasasındaki ücret katılıklarına yönelik reformlar yapmaktır. Bütün bu yenilikler ve reformların da Ar-Ge faaliyetlerinin ve bilgi teknolojilerinin ekseninde gerçekleştirilmesi önerilmektedir (Agenor vd., 2012: 1-2).

4.3. Türkiye İçin Orta Gelir Tuzağı Tehlikesi

Eichengreen (Eichengreen vd., 2012: 58) hızlı büyüyen ekonomilerin kişi başına gelirleri 2005 yılı sabit fiyatlarıyla 17.000 dolara ulaştığında ekonomilerin büyüme oranlarının %2 düzeyinde yavaşlamaya gireceğini söylemektedir. Ayrıca, hızlı büyümenin teknolojik takipçisi olunan ülkenin 2005 yılı sabit fiyatlarıyla kişi başına gelirinin %57'sine erişildiğinde de büyümenin duraksayacağı ve ayrıca imalat sanayindeki istihdamın toplam istihdamın %23'üne erişmesi durumunda ülkelerin bu düzeyde takılı kalacakları ve kendilerini orta gelir tuzağının içinde bulacakları vurgulanmaktadır.

Tablo 6: 1980-2012 Kişi Başı GSYH (2005 Yılı Sabit Fiyatlarıyla) (dolar)

Yıllar	Türkiye	ABD	(TR/ABD)%	Yıllar	Türkiye	ABD	(TR/ABD)%
1980	3.700,80	25.509,52	14,51	1997	6.065,82	35.880,98	16,91
1981	3.791,49	25.902,31	14,64	1998	6.111,10	37.026,11	16,50
1982	3.836,01	25.148,49	15,25	1999	5.816,68	38.385,54	15,15
1983	3.934,77	26.044,94	15,11	2000	6.119,23	39.544,96	15,47
1984	4.105,93	27.678,15	14,83	2001	5.687,24	39.583,61	14,37
1985	4.189,58	28.562,06	14,67	2002	5.952,18	39.934,96	14,90
1986	4.393,23	29.269,20	15,01	2003	6.178,54	40.603,85	15,22
1987	4.717,70	29.927,48	15,76	2004	6.665,31	41.629,71	16,01
1988	4.738,53	30.872,93	15,35	2005	7.129,58	42.516,39	16,77
1989	4.668,08	31.673,01	14,74	2006	7.522,97	43.228,11	17,40
1990	5.012,89	31.898,50	15,72	2007	7.775,59	43.635,59	17,82
1991	4.964,72	31.392,87	15,81	2008	7.730,38	43.069,58	17,95
1992	5.130,27	32.014,63	16,02	2009	7.266,69	41.366,29	17,57
1993	5.435,36	32.502,82	16,72	2010	7.833,53	42.000,97	18,65
1994	5.100,65	33.427,71	15,26	2011	8.413,32	42.446,78	19,82
1995	5.417,04	33.874,00	15,99	2012	8.492,61	43.063,36	19,72
1996	5.726,75	34.749,85	16,48				

Kaynak: World Bank WDI, 2013.

Tablo 6'da Türkiye ile ABD'nin 2005 yılı sabit fiyatlarıyla kişi başı GSYH değerleri ve Türkiye'nin 1980'den itibaren ABD'nin kişi başına gelirine ne kadar mesafede olduğunu gösteren oranlar yer almaktadır. Türkiye'nin teknolojik takipçisi olduğu ülke olarak ABD kabul edilirse Türkiye'nin ABD'nin kişi başına gelirini 1980-2012 arasında %15-20 arasında takip ettiği görülmektedir. Yukarıdaki orta

gelir tuzağı tanımı dikkate alındığında Türkiye'nin henüz daha ABD'nin kişi başına gelirinin %57'sine erişemediği ve bu sebepten orta gelir tuzağı tanımının birinci kısmına uymadığı görülmektedir.

Tablo 7: 2006-2013 Türkiye'nin İmalat Sanayi İstihdamının Toplam İstihdama (%) Oranları

Yıllar	Türkiye		
	Toplam İstihdam (milyon) ³	İmalat Sanayi Toplam İstihdam (milyon) ⁴	İmalat Sanayi İstihdamı/ Toplam İstihdam (%)
2006	20,42	4,07	19,92
2007	20,74	4,09	19,72
2008	21,19	4,23	19,97
2009	21,28	3,87	18,22
2010	22,59	4,21	18,65
2011	24,11	4,37	18,11
2012	24,82	4,42	17,80
2013	25,52	4,63	18,15

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumunun İstatistik Göstergeler ve Federal Reserve Bank of St. Louis internet sitesinin Ekonomik Araştırma (Ekonomik Research) bölümünden yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Orta gelir tuzağına takılı kalmada diğer bir tanım da; imalat sanayindeki istihdam toplam istihdamın %23'üne ulaştığında ülkenin büyüme performansının yavaşlayacağıdır. Tablo 7'de Türkiye'nin imalat sanayindeki istihdamın toplam istihdama oranı verilmektedir. Türkiye'nin imalat sanayindeki istihdamın toplam istihdama oranı 2006-2013 yılları arasında ortalama %18,82'dir. Buradan hareketle Türkiye Eichengreen'in verdiği tanımın ikinci kısmına da henüz ulaşmış değildir.

Ancak Türkiye ekonomisi diğer gelişmekte olan ülkelerin yaptığı gibi ürünlerini düşük fiyattan ihraç etme avantajını sonuna kadar kullanmıştır. Düşük varlık fiyatları ile rekabetçiliği artırarak düşük orta teknolojiye dayalı yatırımlarla büyüme olanaklarını had safhada arttırmıştır (Öztürk, 2011). Ancak gelişim sonucunda kişi başına gelirin belli bir düzeyin üzerine çıkmasıyla ve bu düşük orta teknoloji kullanımlarıyla büyüme atılımları gerçekleştirmek Türkiye adına bundan sonrası için söz konusu olmayacaktır.

4.4. Türkiye'nin Düşük ve Orta Gelirli Bir Ülke Olarak Geçirdiği Aşamalar

Türkiye ekonomisi 2. Dünya Savaşı sonrasında ekonomik anlamda sarsıntılı dönemler geçirmiştir. 1970-1980 dönemi ve 1990-2000 dönemi Türkiye için iki kayıp on yıl tecrübesi olarak adlandırılmaktadır. 1960'lı yıllarla birlikte tüm dünyada gelişmekte olan ülkelerin uyguladığı ithal ikameci sanayi politikaları Türkiye'de de uygulanmaya başlanmıştır. 1960-1970 arasında uygulanan sanayi stratejileri 1970 sonrası yerini bir hengâmeye bırakmıştır ve 1970-1980 arası dönem Türkiye'nin kayıp on yılı olarak tarihe geçmiştir (Öztürk vd., 2012: 99). Bunun iki ana sebebi görülmektedir. İlk olarak ithal ikameci sanayi planı Türkiye'yi ithalata

³Türkiye'nin 2006-2013 arası toplam istihdam verileri Türkiye İstatistik Kurumunun İstatistik Göstergeler bölümünden elde edilmiştir.

⁴Türkiye'nin 2006-2013 arası imalat sanayindeki toplam istihdam verileri Federal Reserve Bank of St. Louis internet sitesinin Ekonomik Araştırma (Ekonomik Research) bölümünden elde edilmiştir.

bağımlı hale getirerek ödemeler dengesi ve döviz açıklarına sebep olmuştur. İkinci olarak bu plan Türkiye'nin dünyayla belli pazarlarda rekabet edebilen bir pazar yaratmasına elverişli bir altyapı yaratamamıştır. Sonuç olarak 1970'lerin sonunda bu süreç verimsizlik, aşırı döviz açıkları, rekabet gücünün olamayışı gibi etmenlerin de etkisiyle başarısızlıkla sonuçlanmıştır (Eşiyok, 2004: 12-19).

Türkiye, 1980'li yıllarla birlikte dışa dönük ve ihracata dayalı sanayi politikalarını hayata geçirmeye başladı. Ancak 1990'lı yıllarda ekonomide istikrarın sağlanamayışından, enflasyondan, krizlerin yoğunluğundan dolayı ekonomi kendini adeta askıda tutmuş, bir türlü atılım gerçekleştirilememiştir. Bu nedenlerle 1990'lı yıllar da kayıp yıllar olarak görülmektedir (Yiğidim, 2012: 100).

Türkiye, 2001 kriziyle ve daha öncesinde 97 Asya Krizi dönemlerinde 1990-2001 yılları arasında oldukça kaotik bir süreç yaşamıştır. Bu dönemde Türkiye ekonomisinde artan terör olayları sonucu toplumsal bağların zayıflaması, yüksek enflasyon, kayıt dışı ekonomi, döviz kurlarındaki ani hareketler gibi etmenler sonucunda ekonomik çalkantılar kaçınılmaz hale gelmiştir. Ayrıca istikrarsız politik yönetimler ve küreselleşen dünyanın yeni araç ve yöntemlerine adaptasyon sorunları oldukça derinleşmiştir.

Bu dönemin ardından 2000'li yıllarda Türkiye'de belli başlı reform süreçleri, Merkez Bankasının bağımsızlığı, araç bağımsızlığı sonucunda istikrarlı para politikaları, politik istikrar, kurumsallaşma hareketleri, sürekliliği olan bir ekonomik büyüme 2008 ekonomik krizine kadar sürdürülmüştür. Ayrıca 2008 ekonomik krizi sonrası göreceli olarak diğer dünya ülkeleriyle kıyaslandığında Türkiye bu dönemde Avrupa ve Asya'dan kaçan birtakım sermaye hareketlerini kendi bünyesine çekmeyi başarmış ve krizin etkilerini yumuşatabilmiştir.

Tablo 8: Türkiye 1980-2012 Kişi Başı Gayrisafi Milli/Yurtiçi Hasıla Ortalama Değerleri (dolar)

	GSYH (cari)(milyar)	KB. GSYH (cari)	SAGP KB. GSYH (2005 fiyatlarıyla)	KB. GSMH (Atlas Metodu)	SAGP KB. GSMH (2005 fiyatlarıyla)
1980-1989	75,42	1.544,91	6.806,02	1.627,00	7.434,05
1990-1999	183,18	3.133,96	8.861,14	2.957,00	8.718,51
2000-2009	439,62	6.449,92	11.003,82	6.104,00	10.841,53
2010-2012	765,06	10.468,77	13.339,09	10.440,00	13.159,50

Kaynak: The World Bank WDI, 2013.

Tablo 8'de Türkiye'nin 1980-2012 yılları arasındaki GSYH cinsinden ekonomik göstergelerine yer verilmiştir. Dünya Bankasının Atlas Metoduyla yaptığı sınıflandırmaya göre Türkiye 1975 öncesi düşük gelirli, 1975-2004 arası düşük orta gelirli, 2004 yılından itibaren ise yüksek orta gelirli bir ülke durumundadır. 1980 yılında cari fiyatlarla GSYH'si 68,79 milyar dolar iken 2012 yılında bu rakam 789,26 milyar dolara yükselmiştir.

Tablo 9: Türkiye 1980-2012 Arası Ekonomik Göstergeler

	DYY Net Giriş (% GSYH)	Reel GSYH (milyar dolar)	Reel GSYH Büyüme Oranı (%)	Toplam Nüfus (milyon)	Kentsel Nüfus (milyon)
1980-1989	0,20	332,38	4,83	48,58	25,01
1990-1999	0,43	516,34	3,98	58,09	35,93
2000-2009	1,72	742,84	3,77	67,26	45,06
2010-2012	1,63	974,94	6,72	73,06	52,18

Kaynak: The World Bank WDI, 2013.

Tablo 9'da ise Türkiye'nin 1980-2012 arası başlıca ekonomik göstergeleri yer almaktadır. Türkiye'nin reel GSYH'si bu dönemde ortalama %4,41 oranında artış gerçekleştirmiştir. 2008 yılı dünya ekonomik krizi sonrası 2009 yılında reel olarak %4,83 küçülmesine rağmen 2000-2012 yılları arasında reel anlamda ortalama %4,45 oranında büyüme gerçekleştirmiştir. 1980 yılında reel GSYH 262,83 milyar dolar iken bu rakam 2012 yılında 1.016,51 milyar dolara yükselmiştir. Kentsel alanlardaki toplam şehirleşmede 2000-2012 yılları arasında önemli artışlar ortaya çıkmıştır. 1980 yılında toplam nüfusun %61,77'si kentsel alanda yaşarken 2010-2012 yılları arasında toplam nüfusun ortalama %71,41'i kentsel alanda yaşamaktadır. Doğrudan yabancı yatırımların GSYH'ye katkısı 1980-1989 yılları arasında ortalama %0,20 iken 2000-2012 yılları arasında %1,70'e yükselmiştir (The World Bank WDI, 2013).

Tablo 10: 1960-2012 Arası Ekonomik Göstergeler (2005 fiyatlarıyla/milyar dolar)

	İhracat	İthalat	Tarım S.	Sanayi	İmalat S.	Hizmet S.
1968-1979	-	-	29,30	25,21	17,74	64,31
1980-1989	26,41*	22,96*	33,25	44,55	31,07	104,94
1990-1999	46,42	47,60	37,82	77,98	54,25	160,99
2000-2009	100,01	106,95	42,96	113,42	79,12	242,40
2010-2012	126,63	151,30	48,54	149,58	105,34	311,97

(% GSYH)

1960-1969	4,13	5,70	49,54	19,42	14,51	31,04
1970-1979	4,90	8,93	34,99	24,00	17,70	41,01
1980-1989	13,30	16,42	21,05	29,20	20,72	49,74
1990-1999	18,34	21,33	15,53	32,71	23,04	51,75
2000-2009	23,34	25,34	10,22	28,66	19,90	61,12
2010-2011	22,59	29,70	9,40	27,41	18,25	63,19

Kaynak: The World Bank WDI, 2013.

Not: (*)1987-1989 ortalaması.

Tablo 10'da Türkiye ekonomisinde ihracat ve ithalatın GSYH'ye katkısına bakıldığında 2000-2011 yılları arasında ihracatın GSYH'ye katkısı %23,21, ithalatın ise %26,07'dir. Tarımın GSYH'ye katkısı %50'lerden %9'lara kadar gerilemiştir. Benzer şekilde sanayinin hasılaya katkısı bu dönemde çok fazla değişmemiştir. Sanayi içinde en yüksek paya sahip olan sektör imalat sanayidir. Hizmet sektörünün hasılaya katkısı 2004 yılı sonrası %60'ların üzerindedir (The World Bank WDI, 2013).

Tablo 11: ABD-Türkiye İhracat-İthalat Karşılaştırması (2005 yılı sabit fiyatlarıyla)

	ABD	Türkiye	% Oranı	ABD	Türkiye	% Oranı
	İhracat (milyar dolar)	İhracat (milyar dolar)		İthalat (milyar dolar)	İthalat (milyar dolar)	
1987-1989	489,7	25,72	5,25	623,2	22,96	3,68
1990-1999	832,18	46,42	5,58	960,17	47,6	4,96
2000-2009	1.317,46	100,01	7,59	1.888,85	106,95	5,66
2010-2011	1.721,25	126,63	7,36	2.135,05	151,3	7,09

Kaynak: The World Bank WDI, 2013.

Tablo 11’de ise Türkiye’nin ihracat ve ithalat verilerinin ABD’nin yüzde kaçına yakınsadığına bakılırsa 1987-1989 yılları arası ihracat ortalama %5,25 civarındayken 2000-2011 yılı ortalamasında Türkiye ihracatının ABD ihracatının %7,54’üne, ithalatının ise %5,92’sine ulaştığı görülmektedir.

4.4.1. Türkiye’nin Beşeri Sermaye Düzeyi

İnsani Gelişme Göstergesi Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından 1980 yılından bu yana yayımlanan bir endekstir. Bu endekste ülkeler yaşam standartları endeksi, eğitim endeksi ve sağlık endeksi adı verilen üç ölçek açısından irdelenir ve bu değerlerin ağırlıklı ortalaması ülkelerin kalkınma düzeylerine göre 0 ile 1 arasında değerler alacak şekilde sıralamaya konular. Ülkeler 1 değerine ne kadar yakınsa o derece gelişmiş kabul edilmektedir (Mishra ve Nathan, 2013: 1-3). Ayrıca ülkeler aldıkları endeks değerine göre düşük, orta ve yüksek gelişme gösteren ülkeler şeklinde de sıralanır.

Tablo 12: Türkiye İnsani Gelişme Endeksi Değerleri

Yıllar	Değer	(%) Değişim
1980	0,474	-
1990	0,569	20,04
2000	0,645	13,36
2005	0,684	6,05
2007	0,702	2,63
2010	0,715	1,85
2011	0,720	0,70
2012	0,722	0,28

Kaynak: HDR, 2013: 150.

Tablo 12’den de izlenebileceği gibi Türkiye 2012 yılı itibarıyla İnsani Gelişme Endeksinde 0,722’lik değerle dünya ülkeleri arasında 90. sırada yüksek insani gelişme gösteren ülkelerden biridir. Türkiye, İnsani Gelişme Göstergesinde 1980’li yıllardan 2012 yılına kadar geçen süre içinde yaklaşık %52,32 endeks değerini arttırarak oldukça hızlı bir gelişme göstermiştir. Ayrıca, Türkiye’de 2012 yılı verileriyle doğum anından itibaren beklenen yaşama süresi 74,2 yıldır. 2010 yılı verileriyle de ülke genelinde ortalama eğitim süresi 6,5 yıldır (HDR, 2013: 145-149).

Tablo 13: Türkiye Eğitim Seviyesi ve İşgücü

Yetişkin Okur Yazarlık Oranı 2005- 2010	Toplam Kayıt Oranı 2002-2011			Eğitim Kalitesinden Memnuniyet Oranı	İşgücü Katılım Oranı ⁵ 2001-2011 Ortalama
	İlköğretim (%)	Ortaöğretim (%)	Yükseköğretim (%)		
15 yaş ve üzeri (%)	İlköğretim (%)	Ortaöğretim (%)	Yükseköğretim (%)	(%)	15-64 yaş arası (%)
90,8	102,0	78	45,8	54,3	51,16

	2012	2001-2011	
	İnsani Gelişme Endeksi ⁶	KB. Sağlık H.*	Eğitim H./GSMH (%)
Türkiye	0,722	747,08	2,69

Kaynak: HDR, 2013: 171 ve The World Bank WDI, 2013.

Not: (*) 2005 yılı sabit fiyatlarıyla.

Tablo 13'de Türkiye ekonomisinin eğitim ve sağlık harcamalarına yönelik yaptığı yatırımlara bakıldığında 2005 yılı fiyatlarıyla 2001-2011 yılları arasında kişi başına ortalama 747,08 dolarlık harcama yapılmıştır. Ayrıca, bu dönemde eğitim harcamalarının GSMH içindeki payına bakıldığında GSMH'nin ortalama %2,69'luk kısmı eğitim harcamalarına ayrılmıştır. Okuryazarlık oranı %90,8 iken eğitim kalitesinden memnuniyet de %54,3 olarak belirlenmiştir.

4.4.2. Türkiye'nin Teknoloji Düzeyi

Türkiye'nin teknoloji, bilimsel gelişim ve Ar-Ge faaliyetleri Tablo 14'de incelendiğinde 2002-2009 yılları arasında bilimsel ve teknik dergi makale sayısı ortalama 7.522,60'dur. Bu dönemdeki her bir milyon kişi başına düşen araştırmacı sayısı 803,9'dur. Ayrıca 2002-2011 yılları arasında fen bilimleri ve mühendislikten mezun olanların toplam mezunlara oranı %20,9'dur (HDR, 2013: 187).

Tablo 14: Türkiye Teknolojik İlerleme Düzeyi

Araştırma ve Geliştirme		İnovasyon		Teknoloji Adaptasyonu (her 100 kişiden)		
2002-2010 Araştırmacı (her milyon kişide)	2002-2009 Bilimsel ve Teknik Dergi Makale Sayısı ⁷	2002-2011 Patent Sayısı	2002-2011 yılı Fen Bilim. ve Müh. Mezunu (% toplam)	2010 yılı İnternet Kullanıcı	2002-2012 Telefon Hattı	2010 yılı Sabit ve Mobil Telefon Kullanıcı
803,9	7.522,60	1.723,60	20,9	39,8	25,11	107,2

Kaynak: HDR, 2013: 187.

⁵2002-2011 arası ortalama işgücü katılım oranı değerinin verileri Dünya Bankasından derlenmiştir (The World Bank, 2013).

⁶İnsani Gelişme Endeksi verileri Human Development Report 2013 raporundan derlenmiştir.

⁷2002-2010 arası bilimsel ve teknik dergi makale sayısı, 2002-2010 arası patent sayısı ve 2002-2012 arası telefon hattı miktarı değerleri Dünya Bankası verilerinden derlenmiştir (The World Bank, 2013).

Türkiye'nin bilimsel ve teknik makale ve dergi sayısı ABD'nin %3,68'i seviyesindedir. 2002-2011 yılları arasında ortalama patent sayısı ABD'nin %0,79'u kadardır. Bununla birlikte 2010 yılı verilerine dayanarak internet kullanıcı sayısı da ABD'nin %53,64'ü seviyesindedir. Ayrıca, Türkiye Ar-Ge faaliyetlerine 2005-2010 yılları arası temel alınarak ortalama GSYH'nin %0,8'ini ayırmaktadır. Yüksek orta gelirli bir ülke olan Türkiye için Ar-Ge faaliyetlerine ayrılan bu oran oldukça düşüktür (HDR, 2013: 187).

2006-2011 yılları arasında Türkiye'nin ileri teknoloji ihracatı ortalama 1,6 milyar dolara yükselerek ABD'nin %0,89'u seviyesine ulaşmıştır. Yine bu dönemde imalat sanayi içinde yüksek teknoloji ihracatı %1,81'dir. Türkiye'nin orta gelir tuzağı tehlikesini atlatabilmesi ve yüksek gelirli ülkeler kategorisine girebilmesi için muhakkak ileri teknoloji ihracatında atılımlar yaparak teknoloji düzeyini yükseltmesi ve bunu gerçekleştirirken de yüksek gelirli ülkelerin seviyesini çıta olarak kabul etmesi gerekmektedir.

5. Tartışma

Günümüzde ülkelerin gelişmişlik düzeyleri kişi başına gelir düzeyleri temel alınarak sınıflandırılmaktadır. Ancak gelişmişlik düzeyi sadece gelir ya da kişi başı değerlerle ifade edilebilecek kadar dar bir kavram değildir. Gelişmişlik düzeyi sosyal, kültürel, politik, ekonomik öğeleri kapsayan, içinde beşeri sermayedeki ve teknolojik gelişimdeki ilerlemeleri de barındıran geniş çaplı bir tanımlı ifade etmektedir. Bu açıdan ülke örneklerinde düşük gelir seviyesindeki ülkelerin orta gelir çitasını kırabilme çabaları, orta gelir seviyesindeki ülkelerin ise orta gelir tuzağına takılı kalma riskleri bu bağlamda sorgulanmalıdır. Ülkeler değerlendirilirken endüstride, ticarete, üretim tekniklerinde en gelişmiş ülke ABD kabul edilerek diğer ülkelerin ABD'yi ne ölçüde yakınsadıklarına bakılmalıdır.

Tablo 15: Başlıca Ülke Örnekleri

	2006-2011		2005-10*	2012	2001-2011		2002-2010	
	İmalat S. İçinde YT Üret.(%)	İleri Tek. İhr./ABD (%)	Ar-Ge/ GSYH (%)	İnsani Gelişme Endeksi ⁸	KB. Sağlık H.**	Eğitim H./GSMH (%)	Arst. (her milyon kişide)	BTDM Sayısı
Vietnam	6,96	1,27	-	0,617	151	2,81	115,9	241,8
Filipinler	61,71	12,46	0,1	0,654	118,81	2,52	78,5	191,11
Hindistan	6,64	4,84	0,8	0,554	101,22	3,34	135,8	15.747,73
Malezya	46,75	31,73	0,6	0,769	480,23	4,57	364,6	751,12
Tayland	24,67	17,01	0,2	0,69	261,93	4,17	315,5	1.439,98
Çin	27,55	151,76	1,5	0,699	241,96	1,81	1198,9	46.774,03
Türkiye	1,81	0,89	0,8	0,722	747,08	2,69	803,9	7.522,6
Singapur	49,31	64,14	2,7	0,895	1.894,55	2,51	5834	3.556,78
G. Kore	29,04	58,42	3,4	0,909	1.479,11	3,82	4.946,9	17.065,8

Kaynak: The World Bank WDI, 2013.

Not: (*) 2005-2010, (**) 2005 yılı sabit fiyatlarıyla.

⁸İnsani Gelişme Endeksi verileri Human Development Report 2013 raporundan derlenmiştir.

Tablo 15’de ülke örneklerinin genel bir değerlendirmesi ve kıyaslaması yer almaktadır. Vietnam, Hindistan ve Filipinler düşük gelir tuzağından kurtulan ülke örnekleridir. Ancak bu ülkeler arasında en dikkat çekici ülke Hindistan’dır. Hindistan her ne kadar reel gelirinde, bilimsel ve teknik dergi ve makale sayısında, kişi başına düşen araştırmacı sayısında diğer düşük orta gelirli ülkelere göre yüksek rakamlara sahip olsa da İnsani Gelişme Endeksinde, ileri teknoloji ihracatında ve kişi başı sağlık harcamalarında oldukça geriden gelmektedir. Yüksek orta gelirli ülkeler arasında ise Malezya, Tayland, Çin ve Türkiye yer almaktadır. Bu ülkeler arasında Malezya, imalat sanayi içindeki ileri teknoloji üretiminde, İnsani Gelişme Endeksinde ve eğitim harcamalarının GSMH içindeki payında en yüksek değerlere sahip olan ülkedir. Türkiye ise kişi başına sağlık harcamalarında bu ülkeler arasında lider konumundadır. Ancak Türkiye’nin imalat sanayi içindeki ileri teknoloji üretimi ve ileri teknoloji üretiminin ABD’ye oranı oldukça düşük, hatta düşük orta gelirli ülkelerin yüzdesinden bile daha düşük bir oran sunmaktadır. Çin ise ileri teknolojide, Ar-Ge faaliyetlerinde ve bilimsel ve teknik dergi ve makale sayısında bu ülkeler arasında en yüksek orana sahiptir. Ancak Çin kişi başı değerlerde, beşeri sermaye göstergelerinde ve İnsani Gelişme Endeksinde standart orta gelirli ülkelerin gösterge değerleri seviyesindedir. Buradan hareketle sadece reel gelirden, kişi başı gelirden ve sadece teknolojide başarılı gelişimler göstermenin yeterli olamayacağına Çin ve Hindistan ekonomileri birer örnek olarak gösterilebilir.

Sonuç

Tarihsel süreçte ekonomiler düşük gelirden, orta gelire, orta gelirden de yüksek gelire doğru bir büyüme ve gelişme göstermektedir. Orta gelir seviyesine erişen ülkeler ise büyük çoğunlukla daha öncesinde ucuz işçilikle ve kaynak odaklı büyüme stratejileriyle gelişme göstermiş ülkelerdir. Bu ülkelerin ortak özellikleri arasında ucuz işçiliğe ve düşük katma değere dayalı üretim politikaları yer almaktadır. Bu nedenle ülkelerin orta gelir seviyesine eriştikten sonra kaynak odaklı büyüme stratejilerinden bilgi yoğun üretken odaklı büyüme stratejilerine geçiş yapmaları gerekmektedir. Ayrıca, orta gelir tuzağı tanım gereği bir ülkenin orta gelir seviyesinde uzun yıllar takılı kalması ve bir üst gelir grubuna geçememesi şeklinde yorumlanmaktadır. Ancak beşeri sermayesini ve teknolojik altyapısını yeterli bir düzeye eriştiremeyen ülkeler sadece kişi başı gelirlerini yükselterek yüksek gelir grubuna yükselemeyeceklerdir, yükselseler dahi bu gelir artışı kalıcı olmayacaktır. Bu nedenle ülkelerin beşeri ve fiziki sermayelerini nitelikli işçi yetiştirebilir ve ileri teknoloji üretiminde etkin olabilir seviyeye yükseltmeleri gerekmektedir. Buna ilaveten ülkelerin bu yenilikleri hayata geçirmelerini kolaylaştırmak adına eğitim sistemlerini, hukuk sistemlerini, altyapı olanaklarını ve politik yapılarını gelişmiş ülkelerin seviyelerini hedef alarak reform ve yeniliklerle düzenlemeleri gerekmektedir.

Türkiye 2011 döneminde yayınladığı 2023 ekonomi hedefleriyle satın alma gücü paritesine göre 30.000 dolar kişi başına milli geliri hedeflerken gayrisafı yurtiçi hasılasını da 2 trilyon dolara yükseltmeyi hedeflemektedir (TCEB, 2012: 1). Türkiye’nin iktisadi yapısı incelendiğinde bu hedeflere ulaşması için oldukça hızlı bir yol kat etmesi gerektiği söylenebilir. Türkiye kişi başı gelirden 34 ülkeden oluşan OECD ülkeleri arasında 33. sırada, Dünya Rekabet Liginde 148 ülke arasında 44. sırada ve İnsani Gelişme Endeksinde 90. sırada yer almaktadır. Bu nedenle

Türkiye'nin yüksek gelirli ülkeler grubuna girebilmek için altyapı eksikliklerini gidermesi, eğitim yapısını, beşeri sermayesini, teknolojik atılımları ve kurumsal yapısını çok hızlı bir dönüşüme sokması gerekmektedir.

Kaynakça

- Agenor, P.-R. ve Canuto, O. (2012), "Middle Income Growth Traps", *World Bank Policy Research*, (6210), 1-40.
- Agenor, P.-R., Canuto, O. ve Jelenic, M. (2012), "Avoiding Middle-Income Growth Trap", *The World Bank Economic Premise*, (98), 1-7.
- Asia 2050 (2011), *Asia 2050: Realising the Asian Century*, Manila: Asian Development Bank.
- Berg, J.V. (2013), *Escaping the Middle-Income Trap by Moving Up the Technology Ladder? An Empirical Investigation*, Rotterdam: Erasmus School of Economics.
- China 2030 (2013), *China 2030: Building a Modern, Harmonious and Creative Society*, Washington DC: World Bank Development Research Center of the State Council.
- Eğilmez, M. (2012), "Kendime Yazılar", <http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html> (Erişim Tarihi: 11.06.2013)
- Eichengreen, B. (2011), "Escaping the Middle Income Trap", *Jackson Hole Economic Policy Symposium*, 2011, 409-419.
- Eichengreen, B., Park, D. ve Shin, K. (2012), "When Fast Growing Economies Slowdown: International Evidence and Implications of China", *NBER Working Paper*, 11(1) (16919), 42-87.
- Eşiyok, A. (2004), *Türkiye Ekonomisinde Kalkınma Stratejileri ve Sanayileşme*, Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası AŞ.
- Felipe, J., Abdon, A. ve Kumar, U. (2012), "Tracking the Middle Income Trap: What is It, Who is in It and Why?", *Levy Economics Institute*, (715), 1-59.
- Flaen, A., Ghani, E. ve Mishra, S. (2013), "How to Avoid Middle Income Traps? Evidence from Malaysia", *The World Bank*, I (6427), 1-53.
- Ghani, E., Flaen, A. ve Mishra, S. (2013), "How to Avoid Middle Income Traps?", *blogs.worldbank.org*: <http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/how-avoid-middle-income-traps> (Erişim Tarihi: 29.04.2014)
- Gill, I. ve Kharas, H. (2007), *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, Washington DC: World Bank.
- HDR (2013), *Human Development Report*, New York: United Nations Development Programme.
- Islam, N. (2013), "Beyond the Middle Income Trap: What Kind of High Income Country can China Become?", *icsead.or.jp*: http://www.icsead.or.jp/user03/1165_210_20131021100741.pdf (Erişim Tarihi: 01.05.2014)
- Jankowska, A., Nagengast, A.J. ve Pera, J.R. (2012), "The Middle Income Trap: Comparing Asian and Latin American Experiences", *OECD Development Centre*, (96), 1-2.
- Kharas, H. ve Kohli, H. (2011), "What Is the Middle Income Trap, Why do Countries Fall into It, and How Can It Be Avoided?", *Global Journal of Emerging Market Economies*, III(3), 281-289.

- Kritayanavaj, B., Woo, K.I., Fangchanda, S., Sathaworasit, V., Chientachakul, A. ve Tummanon, A. (2012), "Breaking Out of Middle Income Trap", *Asia-Pacific Housing Journal*, 6(20), 90-96.
- Lin, J.Y. (2001), "Development Strategy, Viability and Economic Convergence", *deepblue.lib.umich.edu*.<http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/39793/wp409.pdf?sequence=3> (Erişim Tarihi: 30.04.2014)
- Mishra, S. ve Nathan, H.S.K. (2013), "Measuring Human Development Index: The Old, the New and the Elegant", <http://www.igidr.ac.in/pdf/publication/WP-2013-020.pdf> (Erişim Tarihi: 18.03. 2014)
- Ohno, K. (2012), "Avoiding the Middle Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam", *Asian Economic Bulletin*, 29(1), 25-43.
- Öz, S. (2012), "Orta Gelir Tuzağı", *Ekonomik Araştırma Formu*, 1-4.
- Özmen, M. (2012). "Orta Gelir Tuzağı Patinaj Çektiriyor" (*R. Gazetesi, Röportaj Yapan*).
- Öztürk, İ. (2011), "Strategies For Avoiding Middle Income Trap (I)", *Today's Zaman*, http://www.todayszaman.com/columnists/ibrahim-ozturk_245891-strategies-for-avoiding-the-middle-income-trap-in-turkey-i.html (Erişim Tarihi: 20.10.2013)
- Öztürk, İ., Arzova, B., Kar, M., Sağbaş, İ. ve Kaplan, M. (2012), *Kalkınma Yolunda Yeni Eşik: Orta Gelir Tuzağı*, İstanbul: Mavi Ofset.
- Paus, E. (2009), "The Rise of China: Implications for Latin American Development", *Development Policy Review*, 419-456.
- Paus, E. (2012), "Confronting the Middle Income Trap: Insights from Small Latecomers", *Springer Science*, 115-139.
- Spence, M. (2011), *The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World*, New York: Farrar Straus Giroux.
- TCEB (2012), *2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı*, Ankara: Ekonomi Bakanlığı.
- The World Bank (2013), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (Erişim Tarihi: 25.09. 2013)
- Tho, T.V. (2013), "The Middle-Income Trap: Issues for the Members of the Association of the Southeast Asian Nations", *ADB Institute*, (421), 1-33.
- World Bank (2013a), "Country and Lending Groups", [data.worldbank.org: http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups](http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups) (Erişim Tarihi: 25.09.2013)
- World Bank (2013b), "How We Classify Countries?", [data.worldbank.org: http://data.worldbank.org/about/country-classifications](http://data.worldbank.org/about/country-classifications) (Erişim Tarihi: 24.09.2013)
- Yeldan, E., Taşçı, K., Voyvoda, E. ve Özsan, M.E. (2012), *Turkey On Her Way Out of Middle-Income Growth Trap: Which Turkey?*, İstanbul: Türkonfed.
- Yiğidim, A. (2012), "Büyüme Politikaları: Türkiye Ekonomisi Açısından Bir Değerlendirme", *Ekonomik Büyümenin Dinamikleri ve İstihdam: Kaynaklar ve Etkiler*, Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu, 97-111.