

T.C.
BOLU ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT BİLİM DALI



ORTA GELİR TUZAĞI VE DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ:
SEÇİLMİŞ ÜLKELER ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ÜMİT DEMİRBAŞ

TEZ DANIŞMANI
DOÇ. DR. ABDULLAH TOPCUOĞLU

BOLU, EKİM - 2024

KABUL VE ONAY SAYFASI

Ümit DEMİRBAŞ tarafından hazırlanan “ORTA GELİR TUZAĞI VE DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ: SEÇİLMİŞ ÜLKELER ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME” adlı tez çalışması jürimiz tarafından İktisat Anabilim Dalı İktisat Bilim Dalı’nda Yüksek Lisans Tezi olarak oy birliğiyle kabul edilmiştir. 22/10/2024

Jüri Üyeleri

İmza

Danışman
Doç. Dr. Abdullah TOPCUOĞLU
Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

.....

Üye
Doç. Dr. Cengizhan YILDIRIM
Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi

.....

Üye
Dr. Öğr. Üyesi İbrahim Orkun ORAL
Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi

.....

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Onayı

Prof. Dr. İbrahim KÜRTÜL
Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürü

ETİK BEYAN

Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu bildirir,
aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

Teze ilişkin Turnitin adlı programında enstitü müdürlüğünce belirlenen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan benzerlik raporuna göre, tezin benzerlik oranı %30'u geçmemektedir.

.....
ÜMİT DEMİRBAŞ

ÖZET

“ORTA GELİR TUZAĞI VE DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ: SEÇİLMİŞ ÜLKELER ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME”

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ÜMİT DEMİRBAŞ

BOLU ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ

LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

İKTİSAT BİLİM DALI

(TEZ DANIŞMANI: DOÇ. DR. ABDULLAH TOPCUOĞLU)

BOLU, EKİM - 2024

XII + 97

İktisat literatüründe yeni bir kavram olan “Orta Gelir Tuzağı” ilk olarak Gill ve Kharas (2007) tarafından yapılan çalışma ile gündeme gelmiştir. Eşit olmayan büyüme, yavaş büyüme, büyümede durağanlaşma ve hızlı büyüme yorgunluğu olarak da ifade edilmektedir. Dünya Bankası da her sene atlas yöntemine göre düşük, orta ve yüksek gelir grubuna dahil olan ülkelerin listesini yayınlamaktadır. Ülkelerin düşük gelir düzeyinden orta gelir düzeyine geçişleri orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine geçişlerinden daha kolay olmaktadır. Bu nedenle orta gelir tuzağı gelişmekte olan ülkelerin ortak sorunlarından biridir.

Çalışmamızda ilk olarak orta gelir tuzağının kavramsal çerçevesi verilmiş ve matematiksel hesaplama yönetiminden bahsedilmiştir. İkinci bölümde orta gelir tuzağı ile dış ticaret ilişkisinin anlamlı olup olmadığı sorusuna yanıt aranmıştır. Üçüncü bölümde ise seçilmiş ülkeler olan Çin, Güney Kore, Hindistan, Rusya ve Türkiye ekonomileri orta gelir tuzağı yönünden incelenerek, orta gelir tuzağında takılı kalma veya orta gelir tuzağından çıkışta etkili olan, ilgili ülkelerin dış ticaret istatistiklerini de içeren faktörler Dünya Bankasından sağlanan veriler doğrultusunda karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir.

Seçilmiş ülkelere ait makro ekonomik göstergeler incelendiğinde, bir ülkenin orta gelir tuzağında takılı kalması ya da yüksek gelir grubuna ulaşmasında dış ticaret performansının etkisinden söz etmek mümkündür. Elde edilen bulgular, dış ticaret ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu, orta gelir tuzağından yüksek gelir grubuna geçiş hedefleyen ülkelerin katma değeri fazla olan yenilikçi yüksek teknoloji ürünlerin ihracatına önem vermesi gerektiği yönündedir.

ANAHTAR KELİMELELER: Orta Gelir Tuzağı, Dış Ticaret, Ekonomik Büyüme, Makro Ekonomik Göstergeler

ABSTRACT

“MIDDLE INCOME TRAP AND FOREIGN TRADE RELATIONSHIP: AN EVALUATION ON SELECTED COUNTRIES”

MASTER THESIS

ÜMİT DEMİRBAŞ

BOLU ABANT İZZET BAYSAL UNIVERSITY

INSTITUTE OF GRADUATE STUDIES

DEPARTMENT OF ECONOMICS

(SUPERVISOR: ASSOC. DR. ABDULLAH TOPCUOĞLU)

BOLU, OCTOBER 2024

XII + 97

“Middle Income Trap”, a new concept in economic literature, first came to the fore with the study conducted by Gill and Kharas (2007). It is also expressed as uneven growth, slow growth, stagnation in growth and rapid growth fatigue. Every year, the World Bank publishes the list of countries included in the low, middle and high income groups according to the atlas method. It is easier for countries to transition from low-income to middle-income level than from middle-income to high-income level. For this reason, the middle income trap is one of the common problems of developing countries.

In our study, first the conceptual framework of the middle income trap is given and mathematical calculation management is mentioned. In the second part, an answer was sought to the question of whether the relationship between the middle income trap and foreign trade is meaningful. In the third part, the economies of selected countries, China, South Korea, India, Russia and Turkey, are examined in terms of the middle-income trap, and the factors that are effective in staying in the middle-income trap or getting out of the middle-income trap, including the foreign trade statistics of the relevant countries, are compared in line with the data provided by the World Bank. It was analyzed as.

When the macroeconomic indicators of selected countries are examined, it is possible to talk about the effect of foreign trade performance on whether a country remains stuck in the middle income trap or reaches the high income group. The findings obtained indicate that there is a positive relationship between foreign trade and economic growth, and that countries aiming to transition from the middle-income trap to the high-income group should give importance to the export of innovative high-tech products with high added value.

KEYWORDS: Middle Income Trap, Foreign Trade, Economic Growth, Macroeconomic Indicators

İÇİNDEKİLER

Sayfa

KABUL VE ONAY SAYFASI	iii
ETİK BEYAN.....	iv
ÖZET.....	v
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	vii
ŞEKİL LİSTESİ.....	ix
TABLO LİSTESİ	x
KISALTMA VE SEMBOLLER LİSTESİ	xi
TEŞEKKÜR	xii
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM.....	3
1. ORTA GELİR TUZAĞI VE İLİŞKİLİ KAVRAMLAR	3
1.1 Orta Gelir Tuzağı Nedir?.....	3
1.2 Gelir Gruplarına Göre Ülkeler	5
1.2.1 Düşük Gelir Seviyesine Sahip Ülkeler	6
1.2.2 Orta Gelir Seviyesine Sahip Ülkeler.....	6
1.2.2.1 Alt-Orta Gelir Seviyesine Sahip Ülkeler.....	7
1.2.2.2 Üst-Orta Gelir Seviyesine Sahip Ülkeler	7
1.2.3 Yüksek Gelir Seviyesine Sahip Ülkeler.....	7
1.3 Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Nedenleri.....	8
1.3.1 Altyapı Yetersizliği	8
1.3.2 Beşeri Sermaye Yetersizliği.....	9
1.3.3 Kurumsallaşmanın Yetersiz Kalması.....	10
1.3.4 Bilim, Teknoloji ve Ar-Ge Yetersizliği	10
1.3.5 Gelir Dağılımında Eşitsizlik	12
1.4 Orta Gelir Tuzağının Gelişim Süreci.....	12
1.5 İktisadi Büyüme Modelleri ve Orta Gelir Tuzağı İlişkisi.....	13
1.5.1 Klasik Büyüme Modeli	14
1.5.2 Neo-Klasik Büyüme Modeli	15
1.5.3 Harrod-Domar Büyüme Modeli.....	16
1.5.4 Solow Büyüme Modeli	16
1.5.5 İçsel Büyüme Modeli.....	17
1.6 Orta Gelir Tuzağını Belirlemeye Yönelik Yaklaşımlar.....	18
1.6.1 Matematiksel Hesaplama Yaklaşımı.....	19
1.6.2 Üretim Anlayışına Dayalı Yaklaşım	19
1.6.3 Büyümede Yavaşlama Yaklaşımı	20
1.6.4 Robertson ve Ye'nin Yaklaşımı.....	21
1.6.5 Tho'nun Aşamalı Kalkınma Yaklaşımı	22
1.6.6 Ohno'nun Endüstrileşmeyi Yakalama Aşamaları.....	23

İKİNCİ BÖLÜM	25
2. ORTA GELİR TUZAĞI VE DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ.....	25
2.1 Dış Ticarete İlişkin Temel Kavramlar	25
2.1.1 Dış Ticaret Nedir?.....	25
2.1.2 Dış Ticaret Tarihi.....	26
2.1.3 Dış Ticaretin Nedenleri.....	27
2.1.4 İhracat ve İthalat	29
2.1.5 Dış Ticaret Açığı.....	30
2.1.6 İhracatın İthalatı Karşılama Oranı	31
2.1.7 Dış Ticaret Haddi.....	32
2.2 Dış Ticaret ve Büyüme Arasındaki İlişki	33
2.3 Ülkelerin Dış Ticaretle Büyüme Politikası	38
2.3.1 İhracat Temelli Büyüme Politikası	38
2.3.2 İthal İkameci Büyüme Politikası.....	39
2.4 Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Dış Ticaretin Önemi.....	40
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	43
3. SEÇİLMİŞ ÜLKELER ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME	43
3.1 Orta Gelir Tuzağına İlişkin Literatür Taraması.....	43
3.2 Seçilmiş Ülkelerin Orta Gelir Tuzağı Yönünden İncelenmesi 48	
3.2.1 Çin.....	49
3.2.2 Güney Kore.....	51
3.2.3 Hindistan	54
3.2.4 Rusya.....	56
3.2.5 Türkiye.....	58
3.3 Seçilmiş Ülkeler Üzerine Karşılaştırmalı Bir Bakış.....	65
3.3.1 Altyapı Göstergeleri.....	65
3.3.2 Beşeri Sermaye Göstergeleri.....	71
3.3.3 Kurumsallık Göstergeleri.....	73
3.3.4 Bilim, Teknoloji ve Ar-Ge'ye İlişkin Göstergeler.....	74
3.3.5 Gelir Dağılımı Göstergeleri	76
3.3.6 Dış Ticaret Göstergeleri.....	78
SONUÇ.....	85
KAYNAKLAR	89

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa

Şekil 1.1. Orta Gelir Tuzağı'nın Gelişim Süreci	13
Şekil 1.2. Tho'nun Ekonominin Gelişme Aşamalarını Gösteren Grafiği.....	22
Şekil 1.3. Ohno'ya Göre Endüstrileşmenin Beş Aşaması.....	23
Şekil 3.1. Seçilmiş Ülkelerde Toplam Nüfus ve Nüfus Artış Hızı.	71
Şekil 3.2. Devlet Harcamaları İçinde Eğitim Harcamalarının Payı.	72
Şekil 3.3. Seçilmiş Ülkeler ve Dünya GSYİH Büyümesi (2011-2022).....	79



TABLO LİSTESİ

Sayfa

Tablo 1.1. Dünya Bankasına Göre Gelir Grupları.....	5
Tablo 1.2. Bazı Ülkelerde Patent Başvuru Sayıları (2000-2015).....	11
Tablo 1.3. Bazı Ülkelerde Büyümenin Yavaşlamasına İlişkin Örnekler.	20
Tablo 2.1. Dünya GSYİH Değişimi ve Ticaret İlişkisi (2000-2022).	37
Tablo 3.1. Dünya Bankasının Gelir Gruplarını Belirlemede Kullandığı Eşik Değerler (KBGSMH \$) (2017-2022).	48
Tablo 3.2. Çin ve ABD'nin KBGSYİH'sinin Yıllara Göre Oranı.	50
Tablo 3.3. Çin'in KBGSMH'si (2017-2022).	51
Tablo 3.4. G. Kore ve ABD'nin KBGSYİH'sinin Yıllara Göre Oranı.	52
Tablo 3.5. G. Kore'nin KBGSMH'si (2017-2022).	53
Tablo 3.6. Hindistan ve ABD'nin KBGSYİH'sinin Yıllara Göre Oranı.	55
Tablo 3.7. Hindistan'ın KBGSMH'si (2017-2022).....	56
Tablo 3.8. Rusya ve ABD'nin KBGSYİH'sinin Yıllara Göre Oranı.	57
Tablo 3.9. Rusya'nın KBGSMH'si (2017-2022).	58
Tablo 3.10. Türkiye ve ABD'nin KBGSYİH'sinin Yıllara Göre Oranı.	59
Tablo 3.11. Türkiye'nin KBGSMH'si (2017-2022).	60
Tablo 3.12. Türkiye'nin İhracatındaki Değişim (%) (1999-2017).....	61
Tablo 3.13. Türkiye'nin İthalatındaki Değişim (%) (1999-2017).....	62
Tablo 3.14. Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesi (%) (1999-2017).....	63
Tablo 3.15. Türkiye'de İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (Milyar \$).	63
Tablo 3.16. Türkiye'nin GSYİH'si (Değişim %) (1999-2017).....	64
Tablo 3.17. Seçilmiş Ülkelerin Alt Yapı Göstergeleri.	66
Tablo 3.18. Kurumsallık Kriterlerinde Yüzdelik Sıralama.	73
Tablo 3.19. Bilim, Teknoloji ve Ar-Ge Göstergeleri.	75
Tablo 3.20. Seçilmiş Ülkelerde Gini Katsayısı.	76
Tablo 3.21. Gelir Dağılımı Göstergeleri.	77
Tablo 3.22. Dış Ticaret Hacmi (Milyar \$) (2011-2022).....	78
Tablo 3.23. Mal ve Hizmet Ticaretinin GSYİH İçinde %'si.....	80
Tablo 3.24. İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%).	81
Tablo 3.25. Yüksek Teknoloji İhracatı (Cari Milyar \$).	82
Tablo 3.26. Yüksek Teknoloji İhracatının Genel İhracat İçinde %'si.....	83
Tablo 3.27. Bilgisayar İletişim Teknolojisi Ürünlerinin Toplam Mal İhracatı ve İthalatı İçindeki Oranı (%).	84

KISALTMA VE SEMBOLLER LİSTESİ

\$: Amerikan Doları

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

AR-GE: Araştırma ve Geliştirme

GSMH: Gayri Safi Milli Hasıla

GSYİH: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla

KBGSMH: Kişi Başı Gayri Safi Milli Hasıla

KBGSYİH: Kişi Başı Gayri Safi Yurt İçi Hasıla

OGT: Orta Gelir Tuzağı

SGP: Satın Alma Gücü Paritesi

TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu

USD: Amerikan Doları

TEŞEKKÜR

Özveri ile hazırladığım çalışmamda yol gösterici olması, yakın desteği ve emeğinden ötürü tez danışmanım Doç. Dr. Abdullah TOPCUOĞLU hocama, katkıları için jüri üyesi hocalarıma, eğitim öğretim sürecinde desteğini esirgemeyen ana bilim dalı başkanı Prof. Dr. Fatih KONUR hocama teşekkürlerimi arz ederim.

Her türlü fedakarlıklarıyla bugünlere gelmemde emekleri olan annem Fatma'ya babam Şakir'e minnetlerimi sunarken kardeşlerim Sibel ve Alper'e rahmetli babaannem Emet'e sevgi ve muhabbetlerimi ifade etmek istiyorum.

Bu çalışmamı varlığıyla bana güç veren en büyük şükür sebebim olan sevgili oğlum Ömer Talha'ya ithaf ediyorum.

GİRİŞ

Ülke ekonomilerinin farklı yapılara sahip olması büyüme ve kalkınma süreçlerini etkilemektedir. Bu durum büyümede yavaşlama, büyüme yorgunluğu ve yüksek gelir seviyesine geçememe olarak da ifade edilen orta gelir tuzağını daha çok gündeme getirmiştir. Orta gelir tuzağı literatürde yeni bir kavramdır.

Düşük gelir seviyesine sahip ülkelerin alt orta gelir seviyesine geçiş süreci orta gelir seviyesindeki bir ülkenin yüksek gelir seviyesine geçiş sürecinden daha hızlı olmaktadır. Bunun nedeni henüz sanayileşme sürecine geçilmemiş geleneksel emek yoğun üretimin kullanıldığı düşük gelirli ülkelerde ucuz işgücünün getirdiği avantajın kullanılmasıdır. Üretim sürecinde birim emek girdisi arttıkça birim çıktıdan sağlanan fayda artmaktadır. Emegin faydası alt orta gelir seviyesine doğru azalan verimler yasası gereği gerilemektedir. Sanayileşme sürecinin başında olan ülkeler orta gelir seviyesine ulaştığında ekonomide yapısal değişim yapmadıkları sürece büyümede durgunluk yaşamaktadır.

Küreselleşme ile dünya ticaretinin artması, ülkeler üzerinde büyüme oranlarında farklılıklar oluşmasına neden olmaktadır. Bir ekonominin sadece iç pazarın ihtiyaçlarına cevap verecek yapıda olması büyüme kalkınmayı sınırlamaktadır. Bu nedenle ülkelerin sahip oldukları doğal ekonomik sınırları dış ticaret yoluyla aşarak ekonomik büyüme sağlayabileceğine dair çalışmalar literatürde eskiye dayanmaktadır.

Orta gelir tuzağında takılı kalan ekonomiler teknoloji yatırımlarının sonucunda yenilikçi, kaliteli ve katma değeri yüksek ürünler üreterek küresel ölçekte rekabetçi seviyeye geldiğinde, dış ticaretin sağlayacağı ekonomik büyüme ile yüksek gelir grubuna yakınsayabilmektedir.

Dış ticaret, orta gelir tuzağı gibi ekonomik büyüme ile ilişkili bir kavramdır. Bu nedenle seçilmiş ülkelerin dış ticaret göstergeleri ile diğer makro ekonomik göstergelerinin orta gelir tuzağı ile ilişkisi yönünden incelenmesi çalışmamızın amacını oluşturmaktadır.

Çalışmamıza konu olan ülkeler Çin, Güney Kore, Hindistan, Rusya ve Türkiye makro ekonomik göstergeler ışığında orta gelir tuzağının belirleyenleri ile incelenmiştir. Seçilmiş ülkelerden Çin, Hindistan ve Rusya birbirlerine yakın dönemlerde ekonomik reformlar gerçekleştirerek ekonomik büyüme politikaları uygulamışlardır (Özsoylu ve Algan, 2011: 4). Çin, yüksek nüfusu, yüksek üretim gücü ve güçlü dış ticaret hacminin yanında ulaştığı yüksek teknoloji seviyesi ile geleceğin süper gücü adayıdır. Çin, öne çıkan bu özellikleri ile birçok araştırmaya konu olmuştur. Hindistan da yüksek nüfusu ve hizmet sektörünün büyüklüğü ile öne çıkmakta ve geleceğin güçlü ekonomileri arasında gösterilmektedir. Rusya ekonomisi Sovyetlerin dağılmasından sonra 2000’li yıllardan itibaren dikkat çekici bir büyüme yaşamıştır. Çoğu yıllar dış ticaret fazlası veren, petrol ve doğalgaz gibi zengin doğal kaynaklara sahip olan Rusya ekonomisi yüksek gelir seviyesine ulaşma potansiyeli taşımaktadır. Türkiye ise dünyanın en büyük 20 ekonomisi içinde olan, yıllar içinde gösterdiği ekonomik büyüme performansı ile gelecekte yüksek gelir seviyesine ulaşma potansiyeli taşıyan ülkelerden biridir. Bu ülkelerin orta gelir tuzağında takılı kalmasındaki dinamiklerin neler olduğu sorusuna yanıt aranırken Güney Kore’nin ise yüksek gelir seviyesine ulaşma başarısının arkasında yatan faktörler incelenmiştir.

İlk bölümde gelişmekte olan ülkelerin yaşadığı büyüme sorunlarından biri olan orta gelir tuzağının nedeni, gelişim süreci, büyüme teorileri ile ilişkisi ve orta gelir tuzağının belirlenmesine yönelik yaklaşımlara yer verilmiştir.

İkinci bölümde dış ticaretin temel kavramları, dış ticaret ve büyüme ilişkisi, orta gelir tuzağı ve dış ticaret ilişkisi hakkında teorik bilgiler aktarılmıştır.

Son bölümde ise literatürde yer alan çalışmalara yer verilmiş olup seçilmiş ülkeler dış ticaret verileri ve diğer makro ekonomik göstergeler üzerinden karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Söz konusu ülkelere ait göstergelerin güncel kaynak niteliği taşıdığı çalışmamız, dış ticaretin sağlayacağı ekonomik büyümenin orta gelir tuzağından çıkışta nasıl bir önemi olduğunu tespit etmeyi ve bu yönüyle literatüre katkı sağlamayı amaçlamıştır. Analizde kullanılan veriler, TÜİK, T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı ve Dünya Bankası üzerinden elde edilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. ORTA GELİR TUZAĞI VE İLİŞKİLİ KAVRAMLAR

1.1 Orta Gelir Tuzağı Nedir?

Orta gelir tuzağı konusunda Gill ve Kharas (2007) ilk olarak değindikleri çalışma ile kavramın bugünkü bilinirliğine hizmet etmişlerdir. Bu çalışma “Doğu Asya’nın Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler” adını taşımaktadır.

Literatürde orta gelir tuzağı yerine farklı ifadeler yer alabilmekte olup eşit olmayan büyüme, yavaş büyüme, büyümede durağanlaşma ve hızlı büyüme yorgunluğu bunlara örnektir.

En yalın haliyle gelişmekte olan ülkelerin belirli bir gelir seviyesinde takılı kalmaları ve büyüme yavaşlaması sonucunda yüksek gelir seviyesine geçememe durumu orta gelir tuzağı olarak ifade edilir. Orta gelir tuzağı özellikle ikinci dünya savaşından sonra iktisadi bir konu olarak gündeme gelmiştir. Bu dönemden itibaren çok sayıda ülkenin ortak sorunu haline gelen bu iktisadi olguya çözüm getirebilmiş ülke ekonomilerinin sayısı oldukça azdır. Çözümü sağlayan ülkelerin izlediği adımların ise benzerlik taşıdığı görülmektedir (Alkan ve Ümit, 2018: 98).

Orta gelir tuzağı, kişi başına düşen gelirin belli bir seviyeden sonra artış göstermemesi ve ekonomide durağan bir büyüme şeklinde kendini göstermektedir. Orta gelir tuzağının kavram olarak öne çıktığı ilk dönemler ABD’ de kişi başına düşen gelirin %20’sinde takılı kalan ekonomiler orta gelir tuzağında kabul edilmiştir (Eğilmez, 2012).

Orta gelir tuzağına yakalanan ülkelere bakıldığında günümüz ekonomi dünyasının gelişmiş karmaşıklık seviyesinden uzak oldukları için büyümelerinin yavaş olduğu görülmektedir. Gelişmiş ülkelere karşı rekabetçiliği zayıf bir ülkenin yüksek gelir seviyesine sahip ülkeler ile olan büyüme ve gelişmişlik makası açılmaktadır (Gill ve Kharas, 2007: 17-8).

Gelir seviyesi düşük ülkeler sahip oldukları ucuz emek gücünü gelişmiş ülkelerden tedarik edecekleri temel teknoloji ile birleştirdiklerinde rekabetçi bir ekonomiye sahip olabilmektedirler. İlerleyen süreçte verimliliği düşük tarım sektöründen katma değeri yüksek sanayiye kayan emek ve sermaye neticesinde ülkenin üretim seviyesinde ve gelirinde artış yaşanmaktadır. Ancak ülkenin orta gelir seviyesine ulaşması ile emek piyasasında yaşanan maliyet artışı rekabet gücünde zayıflamaya sebep olmaktadır. Bu seviyede ülke yenilikçi ve rekabetçi üretim evresine geçemediğinde gelişmiş ülkelerin gerisinde kalarak orta gelir tuzağında takılı kalmaktadır (Ünlü ve Yıldız, 2017: 88).

Orta gelir tuzağına ilişkin 2012 yılında Dünya Bankası tarafından yayınlanan “*Avoiding Middle-Income Growth Trap (Orta Gelir Büyüme Tuzağından Kaçınmak)*” isimli raporda, çok sayıda ülkenin 1950 senesinden itibaren düşük gelir seviyesinden orta gelir seviyesine ulaştığını ancak az sayıda ülkenin yüksek gelir seviyesine ulaştığını, bunlardan çoğunun da orta gelir tuzağında takılı kaldığı ifade edilmiştir (Agenor vd., 2012: 1).

Yüksek gelir grubuna dahil ülkeler teknoloji yatırımları ve yenilikçilik konusunda gösterdikleri liderlikle teknoloji yoğun sanayi ürünlerinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaktadır. Teknolojiye erişimi sınırlı olan düşük gelirli ülkeler ise emeğin ucuz olmasından dolayı emek yoğun sanayi ürünlerinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Bu koşullarda orta gelir grubuna dahil ülkeler ne teknoloji yoğun üretimde ne de emek yoğun üretimde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip değildir. Bunun sebebi gelire bağlı olarak emeğin maliyetinin artmış olması ve teknolojiye temel seviyede kalarak, yenilik gösterememesidir (Cai, 2012: 52).

Tarıma dayalı üretim ekonomisinden sanayi ağırlıklı üretim ekonomisine kayma gösteren ülkeler genel gelişim evresine örnektir. Bu sayede üretim kapasitesini artıran ülke ekonomileri düşük gelir seviyesinden orta gelir seviyesine erişebilmektedir. Orta gelir seviyesine sahip ülkenin yüksek gelir grubuna dahil olabilmesi için emek yoğun üretim yapan düşük gelirli ülkelere karşı rekabet üstünlüğü sağlaması gerekirken bir yandan da teknolojiyi yakından takip ederek verimlilik artışını hedeflemesi gerekmektedir. Ancak

orta gelir seviyesine sahip ülkeler emek yoğun üretimden sanayi yoğun üretime geçişle birlikte artan işgücü maliyeti ve azalan verimin de etkisiyle orta gelir tuzağı döngüsünde kalabilmektedir. Orta gelir tuzağında takılı kalan ülkelerin karakteristiklerine bakıldığında düşük yatırım ve düşük tasarruf oranları, karmaşık üretimin olmaması, teknolojik yeniliklerin takip edilememesi, beşerî sermayenin gelişmemiş olması ve kurumsallaşmanın yetersizliği gibi olumsuzluklar görülebilmektedir. Orta gelir tuzağından kurtulmak için ülkelerin ciddi ekonomik reformları devreye alması gerekmektedir (Şak, 2021: 24-5).

1.2 Gelir Gruplarına Göre Ülkeler

Ülkelerin gelir gruplarına ilişkin en bilinen sınıflandırma yöntemi Dünya Bankası tarafından her sene 1 Temmuz’da güncellenerek bir önceki yılın ABD doları cinsinden GSMH’sı baz alınarak yapılmaktadır. Bu sınıflandırmaya göre ülkeler dört gruba ayrılmaktadır (World Bank, 2022):

- Düşük gelirli ülkeler
- Alt-Orta gelirli ülkeler
- Üst-Orta gelirli ülkeler
- Yüksek gelirli ülkeler

Aşağıda yer alan Tablo 1.1’ de Dünya Bankasının 2021-2022 yıllarına ilişkin paylaştığı gelir gruplarına ait referans değer aralıkları verilmektedir.

Tablo 1.1. Dünya Bankasına Göre Gelir Grupları.

Ülke Gelir Grupları	KBGSMH (\$) 1 Temmuz 2022	KBGSMH (\$) 1 Temmuz 2021
Düşük gelir	<1,085	<1,045
Alt-Orta gelir	1,086-4,255	1,046-4,095
Üst-Orta gelir	4,256-13,205	4,096-12,695
Yüksek gelir	> 13,205	> 12,695

Kaynak: World Bank, 2022

1.2.1 Düşük Gelir Seviyesine Sahip Ülkeler

Az gelişmiş ya da gelişmemiş ülke ekonomileri düşük gelirli ülkeler sınıfında kabul edilmektedir. Sanayileşmenin çok sınırlı olduğu bu ekonomiler gelirinin büyük kısmını tarımsal faaliyetlerden ve geleneksel üretim alanlarından sağlamaktadır. Altyapı yetersizliği, sermaye yetersizliği gibi yapısal sorunların yanında siyasi istikrarsızlık, yerel bölgesel çatışmalar ve savaş içinde olmaları bu ülkelerin öne çıkan özelliklerindendir. Anılan sebepler gelişimlerinin önünde büyük engel oluşturmaktadır. Afrika bölgesinden birçok ülke bu tanıma uymaktadır.

Düşük gelir grubuna dahil ülkeler ilk aşamada sermayenin yetersizliği nedeniyle yatırımlara yeterli kaynak ayıramamaktadır. Düşük seviyede yapılan yatırımlar gelirde sınırlı artış sağlarken bunun sonucunda tasarruf oranları istenen seviyede gerçekleşmemektedir. Tasarruf oranının düşük seviyelerde olması gerekli yatırımın yapılmasına imkan vermemektedir (Nelson, 1956: 2).

Dünya Bankasının Atlas yöntemine göre 1 Temmuz 2022 yılı için bir önceki yılın verileri baz alındığında ABD doları (USD) cinsinden kişi başına Gayri Safi Milli Hasılası (GSMH) 1,085 doların altında olan ülkeler düşük gelir seviyesinde kabul edilmektedir (WorldBank, 2022).

1.2.2 Orta Gelir Seviyesine Sahip Ülkeler

Bu gelir grubunda yer alan ülkeler düşük gelir seviyesinden orta gelir seviyesine hızlı bir geçiş yapabilmektedir. Düşük gelir seviyesinde ucuz işgücü maliyetinin avantajını kullanan ülkeler orta gelir seviyesine geldiğinde bu üstünlüklerini kaybetmektedirler. Artan işgücü maliyeti sonucunda rekabetçiliğini kaybeden bu ekonomiler teknolojik gelişmeyi ve verimliliği artırma yolunu takip edemezlerse rekabetçiliklerini kaybederek orta gelir seviyesinde takılı kalma riskine sahip olacaktır (Karahan vd., 2012: 96-7).

Orta gelir seviyesine sahip ülkeler Dünya Bankasının sınıflandırmasında alt orta gelir seviyesi ülkeler ve üst orta gelir seviyesi ülkeler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

1.2.2.1 Alt-Orta Gelir Seviyesine Sahip Ülkeler

Bu gruptaki ülkeler sanayileşmenin getirdiği arz büyümesi ile düşük gelir seviyesinden Alt-Orta gelir seviyene hızlı bir geçiş gösterirler. Tarıma dayalı ekonomik gelirin toplam gelir içindeki payı sınırlı oranda azalmış olsa da ağırlığı devam etmektedir. Büyümenin devamı için beşeri ve fiziksel sermaye yatırımlarının artması gerekmektedir.

Dünya Bankasının Atlas yöntemine göre 1 Temmuz 2022 yılı için bir önceki yılın verileri baz alındığında ABD doları (USD) cinsinden kişi başına Gayri Safi Milli Hasılası (GSMH) 1,086 ile 4,255 doların arasında olan ülkeler alt-orta gelir seviyesinde kabul edilmektedir (WorldBank, 2022).

1.2.2.2 Üst-Orta Gelir Seviyesine Sahip Ülkeler

Üst-Orta gelir grubundaki ülkeler yüksek gelir grubu ülke seviyesine ulaşmayı hedefleyen ve bir basamak öncesini temsil eden gelişmekte olan ülke ekonomileridir. Gelişmiş ülkeler ile küresel ölçekte rekabet edemediklerinden dolayı yüksek gelir seviyesine ulaşmada zorluk yaşarlar. Sürdürülebilir büyüme için teknoloji ve Ar-Ge yatırımlarının artırılması büyük önem taşımaktadır.

Dünya Bankasının Atlas yöntemine göre 1 Temmuz 2022 yılı için bir önceki yılın verileri baz alındığında ABD doları (USD) cinsinden kişi başına Gayri Safi Milli Hasılası (GSMH) 4,256 ile 13,205 doların arasında olan ülkeler üst-orta gelir seviyesinde kabul edilmektedir (WorldBank, 2022).

1.2.3 Yüksek Gelir Seviyesine Sahip Ülkeler

Yüksek gelir sınıfına dahil olan ülkelerin tarım geliri genel ekonomik büyüklük içinde az bir orana denk gelmektedir. Yenilikçi ve teknoloji yoğun üretim sanayine sahiptirler. Katma değeri yüksek ürünlerde ihracatçı konumlarının yanında pazar lideridirler ve ülkelerin gelir seviyelerini sınıflandırmada son basamağı temsil etmektedirler (Dirice, 2018: 35) .

Dünya Bankasının Atlas yöntemine göre 1 Temmuz 2022 yılı için bir önceki yılın verileri baz alındığında ABD doları (USD) cinsinden kişi başına Gayri Safi Milli Hasılası (GSMH) 13,205 doların üstünde olan ülkeler yüksek gelir seviyesinde kabul edilmektedir (WorldBank, 2022).

1.3 Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Nedenleri

Düşük gelirli ülkelerin orta gelir seviyesine ulaşma süreci hızlı ve daha kolay iken büyümenin istikrarlı ve zamana yayılan bir yapıda olmaması durumunda yüksek gelir grubuna ulaşmaları zordur. Orta gelir tuzağında takılı kalan ülkelerin düşük gelirden orta gelir seviyesine ulaştıktan sonra büyüme hızlarını kaybettiği gözlenmektedir (Öztürk vd., 2012: 96) .

Orta gelir tuzağının kavramsal çerçevesi gerek iktisatçıların yaptığı çalışmalarla gerek kurumsal ölçekte yapılan çalışmalarla (Dünya Bankası, Asya Kalkınma Bankası vb.) ortaya konmuştur. Orta gelir tuzağının tanımı, gelişim sürecinin yanında konunun daha iyi anlaşılması için orta gelir tuzağına yakalanma nedenleri de yazımızın devamında yer almıştır.

1.3.1 Altyapı Yetersizliği

Altyapı yetersizliği yalnızca orta gelir tuzağı için değil, ülke ekonomisinde yer alabilecek sorunların tümü için en temel sebeplerden biri durumundadır. Bir ekonomide temel işlevlerin yerine getirilmesi ve devamlılık açısından gerekli olabilecek yollar, barajlar, hava limanları, deniz limanları, eğitim ve sağlık başta olmak üzere önem arz etmektedir. Bunun dışında beşerî sermaye yatırımları ile toplumun yaşam standardını yükseltecek her türlü yatırım bu kapsamda değerlendirilebilir. Ekonomiye yapılan yatırımlar hacim ve gelir artışına neden olmaktadır. Atıl kapasiteyi harekete geçirmenin yanında kalkınmanın önemli bir aşaması olan yapısal dönüşümler alt yapı yatırımlarının bir sonucudur. Bu sayede emekten alınan verim artar doğal kaynaklar etkin bir şekilde işlenebildiği için yeni yatırım alanları açılır. Sonuç olarak alt yapı yatırımları ekonomik gelişmeye giden yolda tetikleyici bir unsurdur (Bayraktutan, 2014: 84-92).

Sosyal ekonomik gelişme açısından altyapı hizmetleri yüksek öneme sahiptir. Sanayileşme ve kentleşmeye bağlı olarak altyapı hizmetlerine olan ihtiyaç her geçen gün artmakta ve dışsalılık etkisi oluşturarak özel sektörün gelişimine de katkı sağlamaktadır (Şener, 2006: 36).

Gelişmiş altyapıya sahip ekonomiler küçük ve orta ölçekli işletmelerin faaliyetlerinde kolaylık ve maliyet avantajı sağlamaktadır. Altyapı hizmetleri bilgiye erişimi kolaylaştırmakta ve ekonomik faaliyetlerde etkinliği artırmaktadır. Tüm bunların sonucunda dış ticarete konu mal ve hizmet üretiminde etkinlik sağlayan ülke ekonomileri küresel pazarda rekabet gücünü artırabilmektedir (Gökırmak, 2019: 91).

1.3.2 Beşeri Sermaye Yetersizliği

Geleneksel sermaye kavramından farklı olarak günümüzün en önemli sermaye bileşenlerinden biri de beşeri sermayedir. Para sermayenin teknolojik alt yapının varlığı gerekli iken bunu çevirebilecek (kullanım, sürdürülebilirlik) olan insan gücü en az o kadar gerekli ve öneme sahiptir. Beşeri sermaye iktisat alanı dışında tüm alanlarda yeri ve ilişkisi olan bir kavramdır. Bir ekonominin başlıca yapılarından birini oluşturan beşeri sermaye makro düzeyde gelişmişlik etkinlik ve verimlilik açısından önemli bir parametreyi oluşturmaktadır (Aksu, 2016: 70-1).

Beşeri sermaye yapısı itibari ile fiziksel sermayeden ayrı değerlendirilmektedir. Fiziksel sermayenin sabit stoklanabilir yapısının aksine beşeri sermaye dinamik bir yapıya sahip olduğundan kullanımı konusunda zaman ve mekan yönünden fiziksel sermayeden ayrışabilmektedir. Beşeri sermayenin devamlılığı ve gelişimi sürekli yatırımlarla mümkündür aksi durumda gerileme ve yok olma eğilimine sahiptir (Karagül, 2002: 29-30).

Gelişmiş ülkelere kıyasla gelişmekte olan ülkelerde eğitim sisteminin sorunları olduğu gözlenmektedir. Etkin bir eğitim sistemi bilginin üretilmesi, yayılması ve kullanılması açısından önem taşımaktadır. Bundan yoksun ekonomiler beşeri sermaye zengini gelişmiş ekonomiler ile rekabet gücünden yoksundur. Yüksek gelir seviyesine ulaşmak isteyen bir ülkenin teknoloji üreten ve kullanan nitelikli insan gücüne ihtiyacı olduğundan eğitim sistemine gereken önemi vermesi gerekmektedir (Yayla, 1993: 51).

1.3.3 Kurumsallaşmanın Yetersiz Kalması

Ülkenin kurumları vizyon ve hedeflere ulaşmak için karar alıcı ve yönlendirici güçtedir. Bu nedenle kurumların sosyal, siyasal ve ekonomik alanlarda etkisi yüksektir ve kilit role sahiptir. Devletin ticaret üzerindeki etkisi kişi mülkiyetinin korunması, girişimciliğin desteklenmesi ve yabancı yatırıma güven vermesinin hukuksal altyapı ve uygulanabilirliği kurumlar vasıtasıyla mümkün olmaktadır (Biber, 2010: 4).

Kurumsallaşmanın yetersiz olduğu bir ekonomide yatırımlar sınırlı seviyede kalmakta sermaye ve siyaset gücü belirli bir kesimde toplanmaktadır. Bu durumun kaynakların etkin dağılımına engel olduğunu, büyüme hızının kesilerek ekonomide durgunluğa sebebiyet verdiğini söyleyebiliriz (Hamaloğlu, 2020: 41).

Gelişmekte olan ülkeler altyapı göstergelerinde zayıf bir görünüm sergilemektedir. Burada etkinliği ve verimliliği sağlayacak olan altyapı yönetişimi kavramıdır. Deneysel çalışmalar iyi bir altyapı yönetişimin kurumsal düzeyde gelişmeyi sağladığını göstermektedir. Kurumsal çerçevede planlanan ve hayata geçen yatırımların daha etkin olduğu ve kamuda israfı önleyebileceği değerlendirilmektedir (Karakuş, 2024: 45).

1.3.4 Bilim, Teknoloji ve Ar-Ge Yetersizliği

Orta gelir tuzağında bulunan ülkenin, ucuz iş gücüne sahip az gelişmiş bir ülke ile yüksek teknolojiye sahip gelişmiş ülke arasında bir konumda olması rekabet gücünü zayıflatmaktadır (Gill ve Kharas, 2007). Gelişmiş teknolojinin ekonomiye sağladığı istikrarlı bir büyüme, orta gelir seviyesinde yer alan bir ülkenin gelişmiş ülke olması yolunda çok önemli bir faktördür. Daha öncesinde orta gelir seviyesinde iken yüksek teknolojili üretim sanayisine geçen Tayvan, İsrail, Güney Kore gibi ülkeler yüksek gelir seviyesine ulaşarak duruma örnek teşkil etmektedirler (Tuncel, 2014).

Söz konusu orta gelir tuzağı olduğunda anahtar kavramlardan biri teknolojidir. Bu nedenle ülkeler, katma değeri düşük olan emek yoğun üretim modelinden yüksek değer oluşturan teknoloji temelli üretim modeline geçmelidir (Gürsel ve Soybilgen, 2013: 2).

Uluslararası arenada rekabetçi özelliği ile ayrılan büyük ekonomilerin sayılarının az olduğu söylenebilir. Durum böyle iken her gelir seviyesindeki ülkeler ekonomik büyüme için teknoloji, inovasyon, eğitim ve beşeri sermaye alanlarında yeniliğe yönelmektedir (Aslan ve Aslan, 2018: 2).

Teknolojik ilerlemenin itici gücü Ar-Ge faaliyetleridir. Gelişmiş ülke ekonomilerinin Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ye oranının %3 ile %5 arasında olduğu görülmektedir. Araştırmaya ve yeniliğe yüksek miktarda kaynak ayıran ülkeler güçlü bir ekonomiye ve toplumsal refaha ulaşabilmektedir. Bu konuda Finlandiya ülkesi incelendiğinde Ar-Ge faaliyetlerine verilen önemin sonucu olarak yüksek teknoloji sektörünün genel ekonomi içinde yüksek bir yere sahip olduğu görülecektir. Ülkede kişi başına düşen gelir 1980 senesinde 10.000 dolar seviyesinde iken geline nokta 50.000 dolar seviyesine ulaşmıştır (Erkek, 2011: 9).

Aşağıda yer alan Tablo 1.2'de bazı ülkelerin patent başvuru sayıları verilmektedir. Buna göre sayısal büyüklük sıralaması Çin, Güney Kore, Almanya, Rusya, Meksika, Hong Kong ve Türkiye şeklindedir. Burada Çin'in 2000 yılından 2015 yılına kadar olan sürede patent başvuru sayılarında dikkat çekici bir artış yaşadığı görülmektedir.

Tablo 1.2. Bazı Ülkelerde Patent Başvuru Sayıları (2000-2015).

Ülke	2000	2004	2008	2012	2015
Çin	51.906	130.384	289.838	652.777	1.101.864
Hon Kong	8.295	10.005	13.662	12.988	12.212
Alman	62.142	59.234	62.417	61.340	66983
Meksika	13.061	13.198	16.581	15.314	18071
Güney Kore	102.010	140.115	170.632	188.915	213694
Rusya	32.337	30.190	41.849	44.211	45517
Türkiye	3.433	917	2.397	4.666	5841

Kaynak: Aslan ve Aslan (2018:14); World Intellectual Property Organization 2015

Dünya Bankasının kriterlerine göre Tablo 1.2'de yer alan ülkeler içinde Almanya, Güney Kore ve Hong Kong ülkeleri yüksek gelir grubuna dahildir (WorldBank, 2022).

1.3.5 Gelir Dağılımında Eşitsizlik

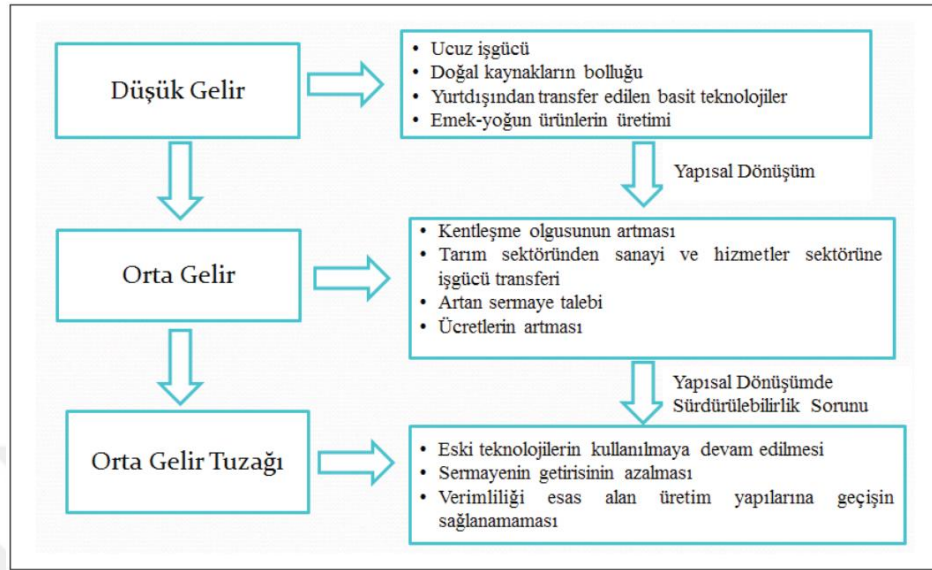
Gelir dağılımının eşitsiz olduğu ülkede tasarruf oranları düşüktür, yatırma aktarılabacak üretimi artıracak güçlü bir sermayeden bahsedemeyiz. Dar hacimli bir piyasada emeğin ve sermayenin marjinal getirisi düşük olacağından gelirlerde azalma meydana gelir. Gelir dağılımında adalet, birey bazında yaşam kalitesini yükseltmekle birlikte toplam harcamaları da artırarak istikrarlı büyümenin şartlarından birini sağlar (Peçe vd., 2016).

Bir ekonomide kişi başına düşen gelirin büyüklüğünden ziyade dengeli dağılımı önemlidir. Sosyal, siyasi ve ekonomik istikrarının sağlanması adına gelirin tabana yayılması gerekmektedir. Gelişmiş ülke ekonomilerine bakıldığında refahın adaletli bir biçimde dağıldığı gözlenmektedir bu durum sosyal barışı tesis ederken muasır medeniyete ulaşmanın temel şartlarından birini oluşturur (Cural, 2009: 74-5).

1.4 Orta Gelir Tuzağının Gelişim Süreci

Az gelişmiş ülkelerin büyüme süreci ilk aşamada çok hızlı olmaktadır. Bu süreçte kırsal kesimden şehirlere büyük bir göç dalgası yaşanmakta ve iş gücü bu dönemde çok ucuz olmaktadır. Bu durumda ülkenin tarım sektöründeki işgücü ve sermaye imalat sanayisine kayarak tarıma göre katma değerli bir ekonomiye neden olur. Sonraki süreçte büyüme hızı artarak azalma seyri göstermektedir. Bir süre sonra tarımda yaşanan emek gücü fazlalığı da azalma eğilimi gösterdiğinden kentlerde işgücü maliyetlerinde artışla karşılaşmaktadır. Bahsedilen durum ülkenin küresel piyasalarda rekabet gücünün azalmasına sebep olup geline nokta da ülke mevcut ekonomik durumda sıkışıp kalmaktadır. İlk zamanlarda hızlı gelişim gösteren az gelişmiş ekonomiler üst gelir seviyesine çıkmakta zorlanarak büyüme performanslarını kaybedebilmektedir. 1960 senesinden itibaren çok sayıda ülke yoksulluktan çıkarak orta gelir seviyesine sıçrama yaşamış ancak çok az ülke orta gelir seviyesinden çıkış yolu bulabilmiştir (Aslan ve Aslan, 2018: 5; Kharas ve Kohli, 2011).

Yukarıda yer alan açıklamalar ışığında orta gelir tuzağının gelişim süreci Şekil 1.1 'de görülmektedir.



Şekil 1.1. Orta Gelir Tuzağının Gelişim Süreci

Kaynak: Yıldız ve Ünlü (2018: 4).

1.5 İktisadi Büyüme Modelleri ve Orta Gelir Tuzağı İlişkisi

İktisat yazınında büyüme üç grupta ele alınmaktadır. Birinci olarak tasarruf ve yatırımların büyüme üzerindeki etkileri üzerinde duran Post-Keynesyen büyüme teorileri (Harrod-Domar modeli ve diğerleri). İkinci olarak, dışsal büyüme üzerine (teknoloji girdisi) yoğunlaşan Neo-klasik büyüme modeli (Solow Modeli ve diğerleri) varken üçüncü olarak teknoloji, beşeri sermaye varlığı, Ar-Ge ve dışsallıklar üzerine eğilen içsel büyüme modeli (Romer-Lucas ve diğerleri) bulunmaktadır (Uğur ve Atılğan, 2022: 182; Balasubramanyam vd., 1996: 94).

Orta gelir tuzağının en temel nedenlerinden birinin büyümede yaşanan durgunluk olduğu bilinmektedir. Bu nedenle büyüme teorileri üzerine bir bakış faydalı olacaktır. Yazımızın devamında Klasik Büyüme Modeli, Neo- Klasik Büyüme Modeli, İçsel Büyüme Modeli ve Solow Büyüme Modeline yer verilecektir.

1.5.1 Klasik Büyüme Modeli

Klasik İktisatta büyümenin başlıca kaynağının tasarruflar olduğu varsayılmaktadır. Buna göre Orta gelir tuzağı ve ekonomik durgunluğun nedenleri ile ilişkili olan araçlar yatırımlar, tasarruflar ve karlılık sınırıdır. Klasik düşünce Modern iktisadi düşüncenin temellerini oluşturmakta olup 17. Yüzyılda öne çıkan temsilcilerinin Adam Smith, Thomas Malthus, David Ricardo, John Stuart Mill ve J.B. Say olduğu kabul edilmektedir (Dinler, 2002: 36).

Adam Smith' in yazmış olduğu 1776 yılında yayımlanan "*Milletlerin Zenginliğinin Doğası ve Nedenleri Üzerine Bir İnceleme*" adını taşıyan eser Klasik İktisadi düşüncenin temel yapı taşı olarak görülmektedir. Buna göre klasik iktisadi düşünürler, tam rekabet halinde ve ücret esnekliğine sahip bir piyasada oluşan faiz esneklik yapısının ekonomiyi denge halinde tutacağını yani her arz edilen mal için talep olacağını böylece fiyat istikrarının korunacağını kabul etmektedir. Klasik iktisadi düşünceye göre "*görünmez el*" her zaman piyasalara hakimdir ve piyasa mekanizması en iyi sonucu verecek şekilde işlemektedir (Akyıldız, 2022: 24).

Klasiklerin ilk dönem temsilcileri merkantilizm ve müdahaleye tepki gösterme gereği duymuşlardır. Müdahaleler sonucunda girişimcilerin sıkıntıya düştüğü ticarete sorunlar yaşandığı gözlemlenmiş olup "*Laissez Faire-Laissez Passe*" kavramı doğmuştur (Özgüven, 2001).

Adam Smith'e göre işin bölümlere ayrılması ve o iş üzerinde uzmanlaşma ekonomik büyümeyi temelden etkileyecektir. Bu durumda işçinin sürekli aynı işi tekrarlıyor olması kaliteyi artıracak ve süreci hızlandıracak, belirli bir üretime odaklanma sayesinde verimlilikte artış olacaktır. İş bölümü ve makineleşmenin gelişmesiyle verimlilik en üst seviyelere ulaşacaktır. Sonuç olarak kişi başına düşen gelir seviyesinde yaşanan artışla birlikte piyasada yer alan mal ve hizmetlere talep artacak buna bağlı olarak ürün yelpazesinin de genişlemesiyle üretimde artış sağlanacaktır. Bu süreçler tekrarlandıkça kaynaklar tükenene kadar büyüme devam edecektir.

Ricardo ise büyümemenin temelinde rant ve ücretlerin olduğu görüşüne sahiptir. Büyüme evresinin başlangıcında tarım ürünlerinin üretiminde yalnızca yüksek kalite topraklar kullanılırken artan talebe yetişilememesi durumunda

düşük kalitede olan topraklar kullanılmalıdır. Düşük kalitede toprakların işlenmesi yaygın azalan verimler kanununu gündeme getirirken yüksek kalitede toprakların işlenmesi ise yoğun azalan verimler kanununa neden olmaktadır. Eşit emeğin kullanıldığı farklı verimliliği olan topraklar farklı miktarlarda ürün verecektir. Bu fark arazi sahiplerine rant olarak yansıyacak olup üretim genel düzeyinde yaşanan artış rantı da artıracaktır. Ricardo ücretlere ilişkin piyasa fiyatı ve ücret haddi kavramından söz etmektedir. Emek piyasasında oluşan fiyatlar, emek arzı ile emek talebinin kesiştiği noktada belirlenir. Çalışanların hayatlarını devam ettirebilecekleri asgari geliri doğal ücret düzeyi olarak tanımlar. Buna göre piyasa ücret haddinin doğal ücret haddine göre fazla olması işçiyi emek arzına yönlendirecek ve ekonomik büyümeyi sağlayacaktır (Ünsal, 2007: 60-5).

1.5.2 Neo-Klasik Büyüme Modeli

Neo-Klasik büyüme modeli ülkelerin büyüme süreçlerinin farklı aşamalara sahip olduğunu kabul eder. Bunlardan biri fiziksel sermaye birikiminde yaşanacak artış diğeri ise sabit durumda üretim sürecidir. Mal ve hizmet üretiminde yer alan her türlü makine ve teçhizat fiziksel sermaye birikimini oluşturmaktadır. Fiziksel sermaye emeğin verimini artıran bir unsurdur. Ülkelerin büyüme süreçlerinde yaşanan farklılık fiziksel sermaye büyüklüğüyle yakından ilişkilidir. Büyümenin gelişimsel basamağında önce emek gücü yer alır ve itici güç oluşturur. Bu nedenle emek sermayesi fiziksel sermayeden daha hızlı büyüyecektir. İşçi bazında yaşanacak artış üretim düzeyini artırmaktadır ancak uzun vadede ekonomide durağanlık kaçınılmazdır. Durağanlıktan çıkış için dış girdi yani teknoloji kullanımı gerekmektedir (Yeldan vd., 2012: 25).

Neo-Klasik görüşe göre uzun vadeli büyüme teknoloji kaynaklıdır ve büyümede yaşanacak artış teknolojide yaşanacak artışa paralel olacaktır. Klasik görüşte olduğu gibi teknolojiyi dışsal faktör olarak ele alan bu görüş teknolojik gelişmemin nasıl sağlanacağı sorusuna ise cevap vermemektedir (Erdoğan ve Canbay, 2016: 35).

1.5.3 Harrod-Domar Büyüme Modeli

Keynes'in 1936 senesine ait "*Para, Faiz ve İstihdamın Genel Teorisi*" adını taşıyan eseri kısa döneme ilişkin analiz içermekte olup yatırımların toplam talep üzerindeki etkisini incelerken sermaye birikimine olan etkisini dikkate almamıştır. Bu durum Harrod tarafından eleştirilmiştir. Harrod, 1939 senesinde yayınladığı "*Dinamik Teori Üzerine Bir Deneme*" isimli eserinde yatırımların hem toplam talebe olan etkisini hem de birikime olan etkisini ortaya koyarak devletin ekonomide tam istihdamı sağlama üzerindeki rolünü incelemiştir. İlerleyen dönemde Evsey D. Domar da benzer bir çalışma yapmış olmasından dolayı literatürde Harrod-Domar modeli adını almıştır. Keynesten farklı olarak yatırımların sermaye birikimi üzerindeki etkisi incelenerek uzun dönemli analizde bulunmuşlardır (Ünsal, 2007: 83-4).

Harrod-Domar modeli büyüme oranını marjinal tasarruf eğilimi ve sermaye hasıla oranına fonksiyon olarak tanımlamıştır. Bıçak sırtı denge olarak ifade edilen denge durumu korunamadığında sürekli bir istikrarsızlık meydana gelerek enflasyonist veya deflasyonist süreçlere yol açabilmektedir. Emek faktörünün dışlandığı bu modele ait eksiklik Solow modelinde ele alınmıştır (Genç ve Tandoğan, 2020: 340).

1.5.4 Solow Büyüme Modeli

Solow, teknolojik gelişmeyi büyüme modeline ilk kez dahil etmesiyle öne çıkmıştır. Bu model Harrod' un bıçak sırtı denge modeline tepki olarak doğmuştur (Erdoğan ve Canbay, 2016: 34-5; Solow, 1956: 65) Solow, 1957 senesinde ABD ekonomisi üzerinde yaptığı çalışmadan hareketle ekonomik büyümenin üzerinde teknolojinin etkisi olduğunu ortaya koymuştur (Erdoğan ve Canbay, 2016: 34-5; Solow, 1957: 312).

Solow' a göre kararlı bir denge mevcuttur, Harrod-Domar modelinde olduğu gibi istikrarsızlık yoktur. Dengesizlik kendi kendine dengeye gelme eğilimindedir. Büyüme seviyesi teknolojinin payında ve nüfusta yaşanan artışla orantılıdır. Teknolojik gelişmenin büyümeye etkisi bu modelde dışsal olarak açıklanmıştır (Genç ve Tandoğan, 2020: 340).

Modele göre işgücü ve sermaye artışına kıyasla daha büyük oranda oluşan ekonomik büyüme “*Solow Artığı*” olarak ifade edilir. Bahse konu büyümenin kaldırıcı teknolojidir (Erdoğan ve Canbay, 2016: 35).

1.5.5 İçsel Büyüme Modeli

İktisat yazınında içsel büyüme teorisine ait temellerin Romer (1986) ve Lucas (1988) tarafından yapılan çalışmalarla oluştuğu kabul görmektedir. Buna göre ekonomik büyüme süreci dışsal olarak değil kendi içinde bulunan unsurların etkisiyle açıklanabilmektedir. Neo-Klasik görüşten bu nedenle ayrışan içsel büyüme modeli artık kavramını ise genel büyüme kavramının içinde incelemek yerine artık oluşumunun nedenlerini, ülkeler arasında oluşan farklılığı, kamu ve özel sektör tercihlerinin artık oluşumunda sahip olduğu payı incelemeyi tercih etmiştir (Yeldan vd., 2012: 130).

Romer, büyümeyi teknoloji faktörüne bağlı olarak ele almış ve içsel olarak kabul etmiştir. Geleneksel mal üretiminin sınırları araştırma geliştirme çalışmalarının sonucunda ileri teknik kullanımıyla aşılacak yüksek nitelikte ve zengin bir ürün çeşitliliği sağlamakla mümkündür. Bu nedenle üretim aşamasında gelişmiş teknik kullanımı ve beşerî sermaye kaynağı uzun dönemli kalıcı bir büyümenin anahtarıdır. Ekonominin teknoloji ve beşerî sermaye girdisi ile doğru orantıda büyümesinin nedeni üstün nitelikte üretilen malların rekabetçiliğinin yüksek olmasıdır. Uluslararası pazarlara açılmak ve yüksek nüfus oranı büyümenin itici gücü kabul edilir (Romer, 1990: 71).

Barro, içsel büyüme teorisine katkısı olan iktisatçılardan biri olarak kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 1990 yılına ait “*Basit Bir İçsel Büyüme Modelinde Kamu Harcaması (Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth)*” adını taşıyan çalışmada ele almıştır. Özel sektör kamusal ürün ve hizmet üretiminde yetersiz kalacağından kamunun buradaki rolü önem kazanmaktadır. Kamunun eğitim, altyapı ve ulaşım gibi alanlara yaptığı yatırımların büyüme üzerinde etkisi olacaktır. Ayrıca mülkiyet haklarının korunması, teknolojiye erişimin kolaylaştırılması gibi birtakım tedbirlerin devlet eliyle sağlanmasının önemi vurgulanmaktadır. Vatandaşlardan alınan vergilerle finanse edilen kamu harcamaları bu modelde üretim girdisi olarak kabul görmektedir (Barro, 1990: 104-6).

Lucas, beşerî sermayenin büyüme üzerine olan etkisine açıklama getiren bir iktisatçıdır. Lucas modeli beşerî sermaye gelişiminin fiziksel sermaye gelişimini de doğrudan etkileyeceğini savunmaktadır. Buna göre üretime ayrılan zaman ile beşerî sermayenin gelişimine ayrılan zaman kıyaslandığında beşerî sermayenin marjinal verimliliğinin daima artarak ekonomik büyümeyi sağlayacağını savunmaktadır. Bunun sebebi insan kaynağına yapılan yatırımların azalan verimler yasasının dışında olmasıdır (Ünsal, 2007: 250).

Günümüzde gelişmiş ekonomilere bakıldığında beşerî sermaye zenginliği ile ekonomik büyüklük arasında doğru orantı olduğu anlaşılmaktadır.

Rebelo, Lucas gibi beşerî ve sermaye büyüme ilişkisi üzerinde çalışmıştır. Beşerî sermaye fiziksel sermayeden ayrı görülmeyerek üretim faktörü olarak görülmektedir. Devletin beşerî sermaye gelişimi adına eğitim ve altyapıya yatırım yapması büyük önem taşırken Rebelo modeli beşerî sermaye gelişim hızının ekonomik büyüme hızını tayin edeceği görüşündedir. Lucas'ın modelinde fiziksel sermaye artışı nihai hedef iken Rebelo ise beşerî sermaye gelişimine yoğunlaşmaktadır (Acar, 2002: 127-8).

1.6 Orta Gelir Tuzağını Belirlemeye Yönelik Yaklaşımlar

Bir ülkenin orta gelir tuzağında olup olmadığının belirlenmesi konusunda farklı yaklaşımlar mevcuttur. Yazımızın devamında literatürde öne çıkan yaklaşımlardan matematiksel hesaplama yaklaşımı, üretim anlayışına dayalı yaklaşım, büyümede yavaşlama yaklaşımı, Robertson ve Ye'nin yaklaşımı, Tho'nun aşamalı kalkınma yaklaşımı ile Ohno'nun endüstrileşmeyi yakalama aşamaları yaklaşımlarına yer vereceğiz.

Orta gelir tuzağını belirlemeye yönelik diğer çalışmalar ise Felipe vd. (2012), Aiyar vd. (2013), Im ve Rosenblatt (2013) ve Hout (2014) tarafından gelir eşiklerinin tespitine yönelik yapılmıştır (Ünlü ve Yıldız, 2018: 6).

1.6.1 Matematiksel Hesaplama Yaklaşımı

Ülkelerin gelir gruplarına ilişkin en bilinen sınıflandırma biçimi Dünya Bankası tarafından her sene 1 Temmuz'da güncellenerek bir önceki yılın ABD doları cinsinden GSMH'sı baz alınarak yapılan atlas yöntemidir.

Orta gelir düzeyi için kabul edilecek eşik değerin belirlenmesi söz konusu olduğunda diğer bir yöntem dünyanın en gelişmiş ekonomisi olan ABD'nin kişi başına düşen milli gelirinin referans alınmasıdır. Buna göre ABD' de kişi başına düşen gelirin yüzde 20'sine sahip ülkeler orta gelir düzeyinde kabul edilmektedir (Eğilmez, 2012).

1.6.2 Üretim Anlayışına Dayalı Yaklaşım

Kharas ve Kohli (2011), yapmış oldukları çalışmada, benzer ekonomik göstergelere sahip Asya ve Latin ülkelerini incelemişlerdir. Buna göre düşük gelir düzeyine sahip yoksul ülkeler orta gelir düzeyine ulaşabilmek için üretimde verime ve çeşitliliğe yönelmelidir. Sonraki aşamada ise istikrarlı büyüme önem taşımaktadır. Bunun yanında yapısal iyileştirmeler ile desteklenecek bir ekonomi yüksek gelir seviyesine ulaşabilecektir.

Gürsel ve Soybilgen (2013), çalışmalarının sonucunda, ekonomik büyümede yaşanan durgunluğu, kişi başına düşen gelirde artış yaşanmamasını, işgücü istihdamında artış olmamasını, üretim kapasitesinin sabit kalmasını ve yüksek verimliliğe ulaşamamayı orta gelir tuzağında takılı kalmanın başlıca nedenleri olarak tespit etmiştir. Teknoloji odaklı bir gelişmenin öncülüğünde gerçekleşecek beşeri sermaye gelişmişliğinin ekonomik etkinliği ve verimliliği artıracağı belirtilmiştir.

Öz ve Göde (2015), orta gelir tuzağından çıkış için yüksek değere sahip kaliteli ürünler üreterek büyümenin sağlanacağını savunmuştur. Bunun için hükümet ve özel sektör başta olmak üzere tüm aktörlerin katılımı ile yapılacak reformlar hayata geçirilmelidir.

1.6.3 Büyümede Yavaşlama Yaklaşımı

Orta gelir tuzağını belirlemede kullanılan yaklaşımlardan biri de Eichengreen vd. (2012) ile Aiyar vd. (2013) isimli yazarlar tarafından geliştirilmiştir. Kullandıkları yöntem ile ekonomik büyümede yaşanan yavaşlama nedeniyle orta gelir tuzağında takılı kalınmasına neden olan etkenlere dair cevap bulmaya çalışmışlardır (Ünlü ve Yıldız, 2017: 106-7).

Eichengreen vd. (2012), orta gelir tuzağının ekonomik büyümede yaşanan yavaşlama nedeniyle ortaya çıktığını savunmaktadır. Buna göre bir ülkenin orta gelir tuzağında olma durumunu belirlemek için aşağıda yer alan üç ölçüt vardır (Eichengreen, 2011: 410):

- Ekonomik büyümede yaşanan yavaşlama öncesine ait yedi yıl boyunca ortalama %3,5 ve üzerinde büyüme gerçekleşmeli,
- Büyümede yaşanan yavaşlamanın başladığı yıldan sonrasına ait yedi yıllık süreçte ortalama büyüme hızı %2 oranında düşüş göstermeli,
- 2005 yılı SGP'ne göre kişi başına düşen milli gelir 10.000\$ seviyesinden daha yüksek olmalıdır.

Tablo 1.3. Bazı Ülkelerde Büyümenin Yavaşlamasına İlişkin Örnekler.

Ülke	Yıl	Yavaşlamadan Önceki Ortalama Büyüme Oranı(%)	Yavaşlamadan Sonraki Ortalama Büyüme Oranı(%)	Büyümedeki Fark (%)	Kişi Başına Düşen Gelir(\$)
Arjantin	1998	3,7	0,5	-3,2	13.132
Finlandiya	1975	5,0	2,3	-2,7	15.777
Güney Kore	1996	7,2	-2,2	-0,5	17.613
İran	1976	6,2	-8,4	-14,2	11.385
Lübnan	1985	6,2	13,9	-20,0	16.192
Malezya	1997	6,5	2,5	-4,0	13.297
Porto Riko	1989	5,8	1,9	-3,9	17.795
Şili	1998	6,1	2,7	-3,4	14.011
Uruguay	1996	3,6	-2,0	-5,6	11.044
Yunanistan	1978	3,6	-0,3	-3,9	16.700

Kaynak: (Koçak ve Bulut, 2014: 9; Eichengreen vd., 2011: 5-8).

Tablo 1.3 incelendiğinde Uruguay ve Yunanistan büyümede yavaşlama öncesinde ortalama %3,6 ile en düşük büyüme oranına sahip ülkeler olurken büyümede yavaşlama dönemi öncesinde en büyük büyüme oranına sahip ülkenin Güney Kore olduğu görülmektedir.

Aiyar vd. (2013) ülkelerin orta gelir tuzağında olup olmadıklarını tespit etmede detaylı bir çalışmaya ortaya koymuştur. 1955-2011 yılları arasını baz alan çalışmada 138 ülkenin kişi başı GSYİH büyüme verileri beşer yıllık periyotlardan oluşan 11 dönemde incelenmiştir. Felipe vd. tarafından geliştirilen eşik değerlerin kullanıldığı çalışmada ülkelerin kişi başına düşen geliri 2.000 \$ altında olan ekonomiler düşük gelirli kabul edilirken kişi başına düşen geliri 15.000 \$ ve üzeri olan ülke ekonomileri ise yüksek gelir düzeyinde kabul edilmiştir (Aiyar vd., 2013: 12).

1.6.4 Robertson ve Ye'nin Yaklaşımı

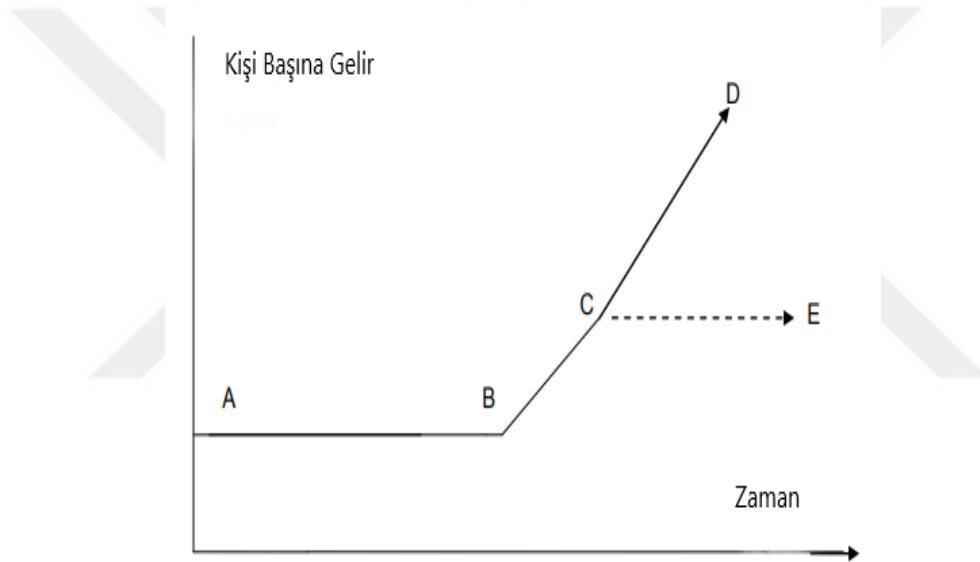
Robertson ve Ye (2013), 125 yıllık zaman diliminde ortalama büyüme hızı %1,8 olan ABD' yi referans aldığı, orta gelir tuzağının belirlenmesine yönelik ekonometrik çalışmasında, 2010 yılının satın alma gücü paritesine göre kişi başı GSYH, ABD'nin satın alma gücü paritesine göre kişi başı GSYH' nin %8'i ile %36'sı arasında ise bu ülkeler orta gelirli kabul edilmiştir. Bu değerlemeye göre 1950-2010 yılları arasında 189 ülkeden 46 ülke orta gelir düzeyindedir (Robertson ve Ye, 2013: 5).

Yapısal kırılmaların dikkate alınmadığı ADF (Dickey ve Fuller, 1881), yapısal kırılmaların dikkate alındığı ZA (Zivot ve Andrews, 1992) ve LP (Lumsdaine ve Papell, 1997) birim kök testleri sonucunda ise 46 ülke içinden 23 ülkenin orta gelir tuzağında olduğu tespit edilmiştir (Robertson ve Ye, 2013: 13).

Kişi başına düşen gelir düzeyi uzun dönemde dönemler arası büyük farklara sahip olmayıp tahmin edilebilir olduğunda ve o ülke orta gelir düzeyinde olduğunda orta gelir tuzağı durumunu tespit etmek mümkün olacaktır (Hamaloğlu, 2020: 20; Manga vd., 2019: 53-4).

1.6.5 Tho'nun Aşamalı Kalkınma Yaklaşımı

Tho, dünya ekonomisinin kalkınma aşamalarına dört grupta açıklama getirmiştir. Birinci grup düşük gelir düzeyine sahip ülkeleri tanımlamakta olup bu ülkeler yoksulluk içinde olan gelişmemiş veya az gelişmiş ekonomilerden oluşur. İkinci grup uzun zaman önce orta gelir seviyesine ulaşan ve yavaş büyüme hızına sahip olan ülkeleri temsil ederken üçüncü grup orta gelir seviyesine yakın dönemde ulaşmış veya orta gelir seviyesine yakın ülkelerden oluşmaktadır. Yüksek gelir düzeyine sahip çoğunluğunu OECD ülkelerinin oluşturduğu ülkeler ise dördüncü grup ülkelerdir (Tho, 2013: 3).



Şekil 1.2. Tho'nun Ekonominin Gelişme Aşamalarını Gösteren Grafiği

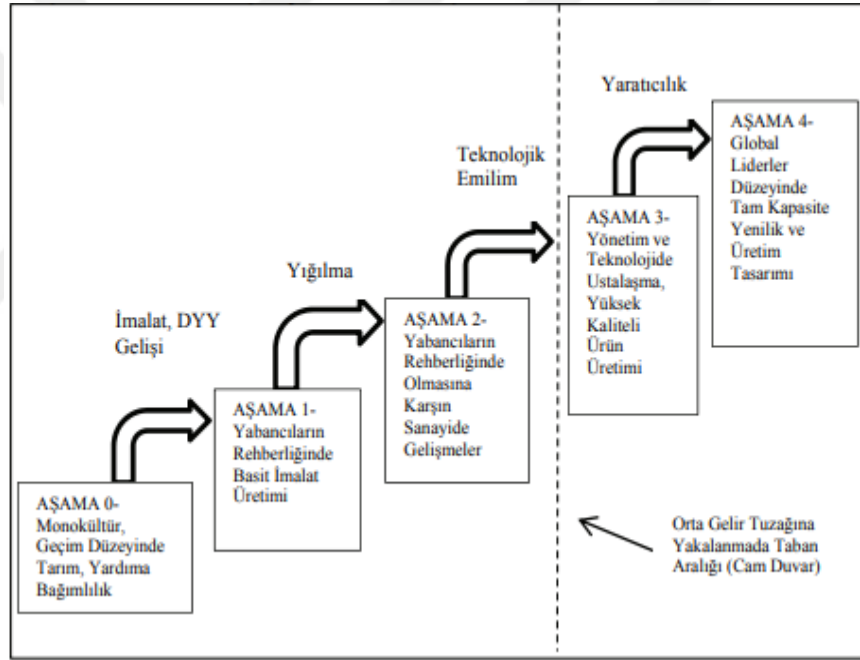
Kaynak: (Tho, 2013: 4).

Şekil 1.2'de birinci grup ülke ekonomilerini A-B arasındaki bölge temsil etmektedir. Burada tarıma dayalı sanayileşmede geri kalmış bir ekonomi söz konusudur. B noktasından C noktasına doğru görülen ilerleme, tarıma dayalı ekonominin yerini imalat ve hizmet sektörünün büyüdüğü bir ekonominin aldığını göstermektedir. Bu bölge yakın zaman önce orta gelir düzeyine sahip olan üçüncü grup ülke ekonomileridir. E noktası ise uzun zaman önce orta gelir düzeyine ulaşmış ve yavaş büyüme gösteren orta gelir tuzağında takılı kalan ikinci grup ülke ekonomileridir. Bu ülkelerin mevcut görünümüne

bakıldığında emek yoğun üretim modeli, düşük ücretlerin olduğu az gelişmiş ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasında bir yerde konumlandıkları görülür. Söz konusu ülkelerin D noktasına doğru ilerleme sağlaması için fiziksel ve beşeri sermaye kaynaklarını artırmasının yanında karşılaştırmalı üstünlük oluşturabileceği rekabetçi ürün üretmesi büyük önem taşımaktadır (Tho, 2013: 4-6).

1.6.6 Ohno'nun Endüstrileşmeyi Yakalama Aşamaları

Ohno, ülkelerin endüstrileşmeye giden yolunu beş aşamada açıklamıştır.



Şekil 1.3. Ohno'ya Göre Endüstrileşmenin Beş Aşaması

Kaynak: (Yaşar ve Gezer, 2014: 131; Ohno, 2009: 5).

Sıfırıncı aşamada olan ülkeler doğal kaynaklar üzerinden geleneksel üretim modeline sahiptir. Tarıma dayalı ekonomik yapı dış yardımlara ihtiyaç duyacak seviyededir. Aynı zamanda siyasi istikrarsızlık olması başarılı bir sosyal ekonomik planlamayı zorlaştırmaktadır. Birinci aşamada imalat sanayi basit montaj üzerinden bir gelişme gösterir. Bunun itici gücünü doğrudan yabancı yatırımı sağlamaktadır. Artık temel ihtiyaç maddelerinin üretimi vardır ve ihracata yönelme söz konusudur. Yabancı sermaye birçok elektronik eşyayı

Ülkede üreterek sanayi bölgelerinin ve işgücünün gelişmesine neden olmaktadır. Vietnam bu sürece tipik bir örnektir. İkinci aşamaya gelindiğinde yerli üretim hızlanırken ürün çeşitliliğinde de gelişme söz konusudur. İç pazarda faaliyet gösteren firmalar rekabetçi bir yapıdadır ancak üretim kapasitesindeki artış ücret ve gelirden artışa neden olamaz. Ekonominin hacminin büyümesi doğrudan yabancı yatırımların giderek artmasıyla mümkün olmaktadır. Malezya ve Tayland ekonomileri bu duruma örnek teşkil etmektedir (Ohno, 2012: 26-7).

Bir sonraki süreç olan üçüncü aşamada beşeri sermayenin büyümesi nitelikli işgücünde artışa sebep olmuştur. Altyapının gelişmesi, yoğun teknoloji kullanımı gibi nedenler yerli üretimde kalite artışı sağlamıştır. Yabancı bağımlılığının azalmasıyla ithalat yerine yerli ikame ürün politikasına geçilmiştir. Artık uluslararası ölçüde rekabet edebilecek bir ekonomik seviyeye ulaşılmıştır. Söz konusu yapısal dönüşümü sağlayan ekonomilere Güney Kore ve Tayvan rnek verilebilir. İkinci aşamadan üçüncü aşamaya geçişte cam duvar olarak ifade edilen bölgenin geçilmesi için beşeri sermayenin gelişmesi yenilikçi olunması gereklidir. Aksi durumda ülke ekonomisi orta gelir tuzağında takılı kalacaktır. Dördüncü aşamaya ulaşan ekonomiler ise uluslararası düzeyde liderliğe sahip son teknolojiyi kullanan yenilik odaklı üretim anlayışıyla pazara yn verebilen ABD, Japonya ve Avrupa Birliği gibi ülkelerden oluşmaktadır (Ohno, 2012: 28-9).

İKİNCİ BÖLÜM

2. ORTA GELİR TUZAĞI VE DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ

2.1 Dış Ticarete İlişkin Temel Kavramlar

2.1.1 Dış Ticaret Nedir?

Yaygın bilinen ifadeyle üretilen mal ve hizmetin belirli bir değer ifade eden nesne ile değişimine ait alışveriştir. Bahse konu işlemler ülke sınırları içinde olduğunda iç ticaret, ülke sınırları dışında olmuştaysa dış ticaret adını almaktadır (Şerefli, 2016: 137). Kelime anlamı olarak bakıldığında ise bir ülkenin yabancı bir devletle yapmış olduğu ihracat ve ithalata konu tüm ekonomik işlemler dış ticaret adını alır (Çakmak, 2012: 58).

Türk Dil Kurumu'nun dış ticarete ilişkin tanımı ise “*Bir devletin yabancı devletlerle yaptığı alışveriş, ithalat ve ihracatın tamamı.*” şeklindedir (Türk Dil Kurumu, 2024).

Bu genel açıklamaya ek olarak literatürde dış ticarete ait diğer bazı tanımlamalar şu şekildedir:

Saka (1945), bireylerin ülke sınırlarını aşarak mal alım satımında bulunmasını dış ticaret olarak ifade etmiştir (Saka, 1945: 1).

Olalı (1972)'ya göre dış ticaret bağımsız ülkeler arasında yapılan her türlü mal ve hizmet alım satımıdır (Olalı, 1972: 22).

Şanlı (1996) ise farklı ülkelerden farklı yerleşim adresinde bulunan farklı vatandaşlığa sahip gerçek kişiler ve tüzel kişiler arasındaki mal ve hizmet değişimini dış ticaret diğer adıyla uluslararası ticaret olarak nitelemiştir (Şanlı, 1996: 23).

Sever (2009), ülkeler arasında olan mal ve hizmet alım satımının dış ticaret olduğunu belirtirken, iki önemli faktöre vurgu yapmıştır. Birincisi kar elde etme amacı ikincisi ise ölçek ekonomileri seviyesine yükselme gayretidir (Sever, 2009: 56).

2.1.2 Dış Ticaret Tarihi

İnsanoğlunun ekonomik faaliyeti konu olduğunda, dış ticaretin tarihte köklü bir yeri bulunmaktadır. Çağın getirdiği imkanlar ile başka boyutlara evrilen dış ticaret günümüzde şirketler eliyle yürütülmekte olup küresel ekonomik faaliyetler söz konusu olduğunda ayrı düşünülemeyecek bir olgu durumundadır. Ülkeler dış ticaret sayesinde sınırlı kaynaklardan en etkin şekilde yararlanma ve yönetme imkanına kavuşmuştur. Teknolojinin de itici gücüyle üretimde sağlanan kapasite artışları dünya ticaret hacmini genişletmiş ve küresel ekonominin büyümesini sağlamıştır (Bozkurt, 2002: 153).

Ekonomik faaliyetlerin ilk zamanlarından beri iş bölümü ve uzmanlaşma önemsenmiştir. Özellikle küreselleşmenin teknoloji ile artması bilgi, sermaye, her türlü mal ve hizmetin dolaşımını hızlandırmıştır. Ülke ekonomilerinin birbirlerine olan ihtiyaçları sonucu karşılıklı alışverişler sonucu toplam gelir ve refah seviyesinde artışlar yaşanmıştır (Geçer, 2017: 82).

Bir ülkenin hangi ürünü düşük maliyetle üretiyorsa o üründe uzmanlaşması ve diğer ülkelere ihracatını yapması gerektiğine Adam Smith'in mutlak üstünlükler teorisinde yer verilmiştir. Buna göre ucuza ürettiğini başka ülkeye satarken, üretim maliyeti yüksek ürünü de onu ucuza üretebilen bir ülkeden satın almalıdır (Seyidoğlu, 2001: 17). Adam Smith'in "Milletlerin Zenginliği" isimli kitabında geçen bu teori dünya üzerinde dış ticarete uygulanarak ülkelerin karşılıklı kazanç sağlayacağı bir model oluşturmuştur (Ünsal, 2005: 7-13).

Günümüzde ülkelerin ekonomik ilişkileri geçmişe oranla çok ileri seviyededir. Özellikle 1950 sonrası dönemde politik iş birliklerine ek olarak ekonomik anlamda da ittifak yarışına girmişlerdir (Dinler, 2006: 515).

Gelinen noktada dış ticaret ekonomik kalkınmanın başat unsurlarından biri haline gelmiştir. Refah seviyesini artırmak isteyen ülkeler dış ticaret politikalarında gerekli aksiyonları alarak hedeflerine ulaşmaya çalışmaktadır. Dünya ülkeleri ile yakın ilişkilerin yolu da dış ticaretten geçmektedir (Ertekin ve Kutlu, 2000: 224).

2.1.3 Dış Ticaretin Nedenleri

Ülkelerin farklı özellikte sahip olduğu kaynaklar karşılıklı ekonomik faaliyeti zorunlu hale getirmiş olup öne çıkan farklılıklar (Aygören, 2014: 24);

- Üretim farklılıkları,
- Fiyat farklılıkları,
- Malların kalite ve kullanım farklılıkları,
- Tüketici zevkleri,
- Ülke kaynaklarının etkin kullanılması,

şeklindedir.

Dış ticaretin nedenleri konusunda yakın tarihli teorilerin bazıları şunlardır (Vidhi ve Turgan, 2019: 449):

Nitelikli İşgücü Teorisi: Beşeri sermayesi gelişmiş olan yüksek mesleki bilgi ve nitelikli işgücüne sahip ülkelerin, öne çıkan bu özelliklerini kullanabilecekleri mal ve hizmet üretimine yoğunlaşarak uzmanlaştıkları ürünlerin ihracatını yapmaları önerilmektedir. Bu teori Donald B. Keesing tarafından geliştirilmiştir.

Teknoloji Açığı Teorisi: Teoriye göre bir ülkenin icat ettiği teknolojik ürünü diğer ülkelerin üretebileceği seviyeye gelene kadar icat eden ülkenin o ürünün ihracatçısı olacağı kabul edilir. R. Vernon “*Ürün Dönemleri Teorisi*” ile 1961 yılında ortaya atılan M teorisinin açıklayamadığı eksik kısımlara cevap getirerek Teknoloji Açığı Teorisi konusunda eksik kısımları tamamlamıştır.

Tercihlerde Benzerlik Teorisi: Diğer ifadeyle “*Temsili Talep Teorisi*” olarak bilinmekte olan teori Steffan B. Linder tarafından 1961 senesinde geliştirilmiştir. Buna göre benzer ekonomik görünümlere sahip ülkelerin birbirleri ile ticaret yaptığı varsayımına dayanmaktadır. Aynı zamanda Faktör Donatım Teorisi’nin sanayi mallarının dış ticaretine ilişkin yetersiz kaldığı konulara değinmiştir.

Monopolcü Rekabet Teorisi: Piyasa açısından eksik rekabetin olduğu monopolcü firmalar dışında kalan firmalar için maliyet, patent hakları ve benzerleri gibi zorlu giriş bariyerleri olan ekonomik sistemler için 1933 yılında Edward H. Chamberling tarafından Monopolcü Rekabet Teorisi dış ticarete üstünlük oluşturmak adına kullanılmıştır.

Ölçek Ekonomileri Teorisi: Bu teoriye göre ilk yatırım maliyetleri yüksektir ancak bir kez üretim araçlarından oluşan sabit yatırım maliyetine katlandıktan sonra üretimdeki her birim artışta ortalama birim maliyette düşüş gerçekleşecektir. Ölçek ekonomisinin etkin olarak işlemesi için firmaların monopolcü bir yapıya sahip olması gerekmektedir. Diğer türlü piyasada çok fazla üreticinin olması durumunda rekabetten kaynaklı fiyatlarda düşüş yaşanacak ve teorinin etkinliği azalacaktır (Bayraktutan, 2003: 183).

İyibozkurt (1995) “*Tercihlerde Benzerlik Teorisi*” ile paralel olarak ticarete konu sanayi ürünlerinin benzer tercih ve gelir seviyesindeki ülkeler arasında yoğunlaştığını yani zevkleri birbirine benzer ülkeler arasında ticaret dinamiğinin daha yüksek olduğunu bu ülkelerin de ekonomik göstergelerinin birbirine benzerliği oranında ticaret yoğunluğuna sahip olacağını ifade etmiştir (İyibozkurt, 1995: 83).

Ekonomisi dışa açık bir ülke bunu büyüme ve gelişmesinin gereği olarak görmektedir. Az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin ürünlerini dış pazarlarda satarak ekonomik büyüme sağlama eğilimleri vardır. Bu konuda başarılı olmak isteyen ülkeler özel sektör yoluyla ihracat temelli büyüme üzerine yöntem belirlemeli ve kısa vadeli kar elde etme yerine orta uzun vadede pazar paylarını olabildiğince artırmalıdır (Çelebi, 2015: 5).

Az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret yoluyla hedefledikleri gelire ulaşabilmeleri rekabetçi güce sahip olmaları ile doğru orantılıdır. Gelişmekte olan ülkeler belirli plan dahilinde ihracat odaklı ve ithal ikame üretim modeliyle rekabetçi seviyeye ulaşabilmektedir (Erdoğan, 2006: 22).

Büyümenin itici gücü olan ihracat sayesinde ülkeler atıl durumda olan kaynak ve kapasitelerini dış ticarete yönlendirmektedir. Bu vesileyle iç pazarda dolaylı sektörlerde talep canlanmasını oluşturacak ekonomik büyümeyi sağlayacaktır. Küresel ölçekte ticaret yapmak isteyen ülke üretim konusunda son teknolojik gelişmeleri takip edecek bilgi ve becerilerini artırarak rekabetçi gücünü artırmak isteyecektir. Tüm bu süreçler ekonomik büyümeyi sağlayacaktır (Taştan, 2010: 88).

2.1.4 İhracat ve İthalat

İktisadi büyüme ile dış ticaret üzerine yapılan çalışmalar ağırlıklı olarak ihracatın etkisinin olduğunu öne sürsede ithalatın ekonomik büyümeye faydasının olduğunu savunan görüşler de mevcuttur. Yüksek gelir grubuna geçmek isteyen ülkelere bakıldığında ihracat odaklı büyüme stratejisi izledikleri görülmektedir (Uçan ve Koçak, 2014: 52).

Dış ticaret söz konusu olduğunda en temel iki kavram ihracat ve ithalattır. Çalışmamızın devamında ilk olarak ihracat hakkında yapılan bazı tanımlar verilmiştir.

Ecer ve Canitez (2005) ihracat için, ülke sınırlarının dışında başka pazarda alıcıların bulunması mal ve hizmetin satılması son alıcıya ulaştırılması tanımını yapmıştır (Ecer ve Canitez, 2005: 316).

Arzova'nın (2006) ihracata ilişkin tanımı şöyledir; ülke sınırları içinde üretilen ya da başka bir ülkeden temin edilen mal, hizmet veya değer ülke sınırları dışında bir bedele satılması işlemlerini kapsamaktadır. En yalın haliyle ise ülke sınırları dışında satışı yapılan her türden ürün ve hizmet ihracattır. Bir ülke ekonomisi için son derece önemli olan dış satım o ülkeye döviz kaynağı girmesini sağlamaktadır. Bu sebeplerle ihracat en faydalı ekonomik faaliyet olarak nitelendirilebilir (Arzova, 2006: 5).

Fosu (1990) ise ekonomik faaliyet alanları içinde durağan olanın durağan olmayana yönelimi hareketine ihracat tanımını yapmıştır (Fosu, 1990: 832).

İthalat hakkında yapılan tanımların bir kısmı ise şunlardır;

Zortuk (2002) ithalata dair, ilgili ülkenin diğer ülke ya da ülkeler tarafından üretilen mal ve hizmeti satın alması tanımında bulunmuştur. İthalat gerçek kişi, tüzel kişi ve de kamu eliyle yapılabilmektedir (Zortuk, 2002: 5).

Gürsoy (2015) ülke sınırları dışından yasal süreçler içinde bedeli ödenerek ülkeye getirilen mal ve hizmeti ithalat olarak tanımlamıştır (Gürsoy, 2015: 257).

Bedestenci ve Canitez (2004) isimli yazarların ithalat tanımı bir mal veya hizmetin yasal süreçler içinde satın alınarak bedelinin başka bir ülkeye ödenmesi işlemleri şeklinde olmuştur (Bedestenci ve Canitez, 2004: 102).

2.1.5 Dış Ticaret Açığı

Ülke ekonomisine ihracat yoluyla giren paranın ithalat için ödenen paradan az olması durumu dış ticaret açığı olarak adlandırılmaktadır. Gelişmiş ülkelerde dış ticaret açığı görülmeye alışık bir olgu değildir. Gelişmemiş ülke ekonomilerinde ise dış ticaret açığı yaygın görülmektedir. Bir de nispi dış ticaret kavramı vardır ki dış ticaretin toplam hacmi üzerinden hesaplanmaktadır. Örnek vermek gerekirse ihracat ve ithalat işlemleri toplamı 200 milyar dolar olan bir ülkenin dış ticaret açığının 50 milyar dolar olması durumunda %25 nispi dış ticaret açığı var demektir. İhracatın ve ithalatın paralel arttığı bir ülke ekonomisinde dış ticaret açığı sabit kalırken nispi dış ticaret oranı azalma gösterir (Helin, 2019: 54).

Orta gelir seviyesinde olan ülkelerin başlıca sorunlarından biri dış ticaret açığıdır. Bu soruna sahip ekonomiler büyüme ve gelişme konusunda sorunlar yaşamaktadır. Bunlar kontrol altına alınamayan enflasyon oranları, ulusal para biriminin değer kaybetmesi ve işgücü istihdamında gerileme görülmesi şeklinde kendini gösterebilmektedir. Bahse konu istikrarsızlık alanları ile mücadele için dış ticaret açığını önleyici ekonomi politikaları uygulanmalıdır (Ahmed, 2021: 1).

Bir ülkenin dış ticarete başarılı olup olmadığı konusunda o ülkenin ihracatı ile ithalatı arasındaki fark önemli bir gösterge kabul edilmektedir. Bu farkın tespitinde başka para birimi, başka ülkeler ya da farklı zaman serileri dikkate alındığında zorluklar yaşanabilmektedir. Bu nedenle farklı birim ve farklı zamanların baz alındığı analizlerin yorumlanmasının getireceği güçlükten dolayı ihracatın ithalatı karşılama oranı daha uygun bir karşılaştırma yöntemi kabul edilmektedir (Aydın vd., 2014: 2).

Dış ticaret açığı söz konusu olduğunda yaygın olarak bilinen nedenin kamu bütçesi tarafında oluşan açıkların olduğu kabul edilmektedir. Bu duruma literatürde ikiz açık hipotezi denmektedir. Bunlar ise kamu harcamaları ve vergiler olarak açıklanmaktadır. Kamunun borçlanması ülke içindeki tasarrufların azalması anlamı taşıırken yurt dışından sağlanacak borçlanma bütçe açığına yoluyla dış açığa dönüşmektedir (Bernheim, 1988: 2).

2.1.6 İhracatın İthalatı Karşılama Oranı

Dış ticaret, ihracat ve ithalat parametrelerinden oluşmaktadır. Bir ülkenin dış ticaret verileri ilgili ülkenin ekonomik performansını gösterebilmektedir. Dış ticaret verilerinden biri de ihracatın ithalatı karşılama oranıdır (Genç vd., 2012: 497).

Ülke sınırları içinden ithalat yoluyla çıkan paranın ihracat faaliyetleri sonucu gelen yabancı para geliri ile karşılanması arasındaki kıyas ihracatın ithalatı karşılama oranı olarak ifade edilir. Gelişmiş ekonomilerde bu oran yüksek seviyededir sebebi ise ihracat gelirlerinin ithalat gelirlerinden fazla olmasıdır. Gelişmemiş veya az gelişmiş ekonomilerde ise rekabetçi ürün üretiminin yeterli olmamasından dolayı bu oran düşük seviyelerdedir. İhracatın ithalatı karşılama oranı düşük olan ekonomiler için turizm geliri döviz kaynağı sağladığından önem taşımaktadır. Düşük oranla diğer mücadele yöntemi ise ülke para biriminin devalüe edilmesidir. Bu sayede ihracattan gelen gelirin ülke sınırları içinde alım gücü yükselmiş olacaktır (Helin, 2019: 55).

Söz konusu dış ticaret olduğunda ihracatın ithalatı karşılama oranı başlıca göstergelerden biridir. Kısa vadede değişkenlik gösterebilse de ideal bir ekonomide uzun vadede ihracatın ithalatı tamamen karşılaması beklenir. Hesaplanmasında ihracat/ithalat x 100 formülü kullanılmaktadır (Gilbert ve Mikic, 2009: 40-1).

Dış ticarete başarının ölçümünde daha anlamlı sonuçlar verdiğinin anlaşılması adına örnek olması açısından, iki ülkeden ilkinin GSYİH'sinin içindeki ihracat oranı %10 ithalat oranı %15 olsun, ikinci ülkenin ise GSYİH'sinin içindeki ihracat oranı %35 ithalat oranı %40 olsun. Bu senaryoya göre iki ülkenin de dış ticaret açığının %5 olduğu görülmektedir. Ancak ihracatın ithalatı karşılama oranı söz konusu olduğunda örnekteki ilk ülke %67 iken ikinci ülke ise %88 değeri ile aynı dış ticaret açığı oranında dış ticaret açığını kapatabilme olasılığı daha yüksek olan ülkedir. Görüldüğü üzere karşılama oranı dış ticaret açığı verisinden farklı olarak dış ticaret performansının ölçümüne anlamlı bir bakış getirmektedir. Karşılama oranı bir ülkenin farklı zaman dilimlerindeki dış ticaret performansının ölçümüne de imkan vermektedir (Aydın vd., 2014: 2-3).

2.1.7 Dış Ticaret Haddi

Birçok tanımı olan dış ticaret hadleri için en yalın tanımın ihracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına oranı olduğunu söyleyebiliriz. Ticaret koşullarında meydana gelen değişiklikler endeks kıyaslaması sonucunda oluşan dış ticaret haddi verileri ile anlaşılabilir (Freeman, 1971: 84).

Bir ülkenin dış ticaret performansının göstergelerinden biri de dış ticaret haddidir. Hesaplama 100 sayısı baz alınarak ihracat gelirinin ithalat gelirine oranı bulunur. Sonuç temel alınan yıla göre 100 sayısının üzerinde ise dış ticaretin başarılı olduğu 100'ün altında ise dış ticarete başarısız olunduğunun sonucuna ulaşılır. Bu yöntem ile ülkelerin yıllık dış ticaretlerinin performansı ölçülebilmektedir (Hepaktan ve Karakayalı, 2009: 182).

Dış ticarete kar veya zarar durumu ihraç mallarının fiyatındaki değişim ile ithal mallarının fiyatındaki değişimin gösterildiği dış ticaret haddi verileri ile yorumlanır. Temel alınan yıla göre bir ülkenin ihraç mallarının fiyatı artmış ithal mallarının fiyatı ucuzlamış ise dış ticaretten karlı çıktığı söylenebilir (Aslan ve Yörük, 2008: 36).

Dış ticaret haddinde görülen azalma o ülke ekonomisinin rekabet gücünün gerilemesi anlamına gelmektedir. Dış ticaret dengesini bozan bu durum ithal malların ihraç mallardan daha pahalıya alınabildiğini göstermektedir. Dış ticaret hadlerinde iyileşme isteyen ülkeler ihraç mallarının fiyatında artış yoluna gitmektedir. Örnek vermek gerekirse 1970'lerde OPEC ülkelerinin ithal etmiş olduğu ürünlerin fiyatında artış yaşanmış dış ticaret hadleri petrol üreticisi ülkeler aleyhine bozulmuştu. Bunun üzerine OPEC ülkeleri ihraç ettikleri petrolün fiyatında artış yaparak bozulan dengenin önüne geçmeye çalışmıştır (Gülbüz ve Çekerol, 2002: 32).

Küreselleşmenin artması ile ülkeler arasındaki ticaretin önemi giderek artmıştır. Ülkelerin hangi ürünleri üreterek daha rekabetçi olacağı ve yüksek katma değer elde edebileceği sorusunun cevabı da dış ticaret haddi verilerinden anlaşılabilir. Dış ticaret haddinde görülen iyileşme birim ihracat malı karşılığında daha fazla ithal malı alınabileceği anlamı taşır. Ters durumda ise ülke kazançlarında gerileme olacağından ihraç ürünlerinde kalite, yüksek teknoloji ve yüksek katma değer gibi unsurlar önem kazanmaktadır (Akın ve Güneş, 2018: 449).

2.2 Dış Ticaret ve Büyüme Arasındaki İlişki

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler her dönemde olduğu gibi ekonomik büyüme sağlamanın gayreti içinde olmuşlardır. Günümüzde küreselleşmenin ve teknolojinin de etkisiyle büyümek isteyen ekonomiler ticarete yönelmektedir. Bu sayede gelişmiş ülkeler ile yapılacak dış ticaretin uzun ve istikrarlı bir büyüme getireceği değerlendirilmektedir. Üretim modeli çağın gereği olarak teknoloji odaklı üretim sanayisini gerekli kılmaktadır (Phillips, 1998: 4). İhracat ve büyüme ilişkisi üzerine yapılan bazı çalışmalar sonucunda tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilirken, Chandra, Dollar, Kwan, Kwok, Sun, Shan, Panas, Vamvoukas ve Doraisami isimli iktisatçılar ise çalışmalarının sonucunda çift yönlü nedensellik ilişkisi saptamıştır. Dhakal, Ghartey ve Sharma gibi isimler de çeşitli ülkeler üzerine ihracat ve büyüme ilişkisini çalışmışlardır (Şimşek ve Kadılar, 2010: 140).

İthalata dayalı büyüme teorisine göre ülke dışından sağlanan girdiler teknoloji transferine neden olmaktadır. Bir ülkenin ihtiyaç duyacağı hammadde ve ara malların ithalat vasıtası sağlanması üretim yönündeki kısıtları ortadan kaldırmakta ve desteklemektedir. Oluşan rekabet ortamı sayesinde gelişimin önünü açılarak Ar-Ge harcamaları ve maliyet etkin üretim artırılabilmektedir (Aytaç ve Akduğan, 2012: 57).

Literatürde dış ticaret ve büyüme arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik çalışmaların bir kısmı aşağıda verilmiştir.

Heller ve Porter (1978), 1950-1973 yıllarına ait veri seti kullanarak 41 ülke için yaptıkları çalışmada, ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiş olup aralarında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. Gelişmiş ülkelerde dış ticaretin büyümeye katkısının daha fazla olduğu sonucuna da ulaşmışlardır.

Ram (1985), 1960-1977 yıllarını kapsayan 73 ülkeyi konu alan ihracat ile ekonomik büyüme ilişkisini incelediği çalışmasında ihracata dayalı büyüme hipotezini destekleyici sonuçlara ulaşmıştır.

Köse ve Yiğidim (1997), 1980-1996 yıllarına ait verileri kullanarak Türkiye için ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye Granger nedensellik analizi ile cevap aramışlardır. Sonuca göre ithalatın Türkiye'nin ekonomik büyümesinde en büyük değişkene sahip olduğunu bulmuşlardır.

Ramos (2001), 1865-1998 aralığında dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Portekiz ekonomisi için incelediği çalışmasında, Granger nedensellik analizini kullanmış olup değişkenler arasında nedensellik olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Tuncer (2002), Türkiye'nin ihracat odaklı politikalara yöneldiği 1980-2000 yıllarını kapsayan çalışmasında, üçer aylık ihracat, ithalat ve GSYİH verilerini kullanmıştır. Toda-Yamamoto nedensellik analizine göre yatırımlar ve ihracat ile GSYH ve ithalat arasında iki yönlü nedensellik bulurken GSYİH ve ithalat arasında tek yönlü nedensellik tespit etmiştir.

Erdoğan (2006), Türkiye ekonomisinin 1923-2004 yıllarına ilişkin ihracat, ithalat ve GSMH'sine ait verilerini kullandığı analizinde ekonomik büyüme ve ihracat arasında uzun dönemde anlamlı ve iki yönlü nedensellik ilişkisi saptamıştır.

Gerni vd. (2008), ihracat ve ekonomik büyüme üzerine çalışmışlardır. 1980-2006 yıllarına ait verilerin kullanıldığı çalışmada, ihracat ve ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir ilişki saptanırken ithalat verisi dahil edildiğinde anlamlı bir sonuç bulamamışlardır.

Sezgin (2009), Türkiye'nin 1990-2006 zaman aralığını temel aldığı çalışmasında, GSMH artış hızı ile dış ticaret artış hızı arasında doğrusal bir ilişki olduğu sonucuna varmıştır.

Bilgin ve Sahbaz (2009), 1987-2007 dönemine ait Türkiye ekonomisi üzerine yaptıkları çalışmada, sanayi üretim endeksi ve ihracat verilerini aylık bazda Johansen eşbütünleşme testi ve Toda-Yamamoto nedensellik testi kullanarak analiz etmişlerdir. Çıkan sonuca göre ihracat ve büyüme arasında pozitif ilişki vardır.

Taştan (2010), 1985-2009 yılları için Türkiye'nin üçer aylık verilerini frekans alanı yöntemi kullanarak çalışmıştır. Çalışma sonucunda ithalat itişli büyüme ve büyüme çekişli ihracat hipotezlerinin geçerli olduğunu tespit etmiştir.

Li vd. (2010), Çin ekonomisini 1981-2008 dönemine ait GSYİH, ihracat ve ithalat verileri ile birim kök, nedensellik ve hata düzeltme modelleri kullanarak analiz etmiştir. Elde ettikleri sonuca göre GSYİH, ihracat ve ithalat ile ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişkiye ulaşamamışlardır.

Sandalcılar (2012), ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisini BRIC ülkeleri üzerinden incelemiştir. Sonuca göre BRIC ülkeleri için ihracata dayalı büyüme hipotezi geçerlidir.

Alavinasab (2013), İran ekonomisini konu alan çalışmasının sonucunda, ithalatın ekonomik büyümeyi negatif etkilerken ihracatın ekonomik büyümeyi pozitif etkilediğini gözlemlemiştir.

Caleb vd. (2014), dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisi üzerine çalışmıştır. Zimbabwe ekonomisinin 1975-2005 dönemi incelenmiş olup dış ticaret ile büyüme ilişkisinin uzun vadede anlamlı sonuçlar verdiğini saptamıştır.

Alaoui (2015), 1980-2013 zaman aralığında Fas ekonomisi üzerine yaptığı çalışmada, eşbütünleşme ve nedensellik analizlerine göre değişkenler arasında uzun dönemde anlamlı ilişki bulmuştur. İthalat ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi bulan yazar ihracat ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi bulamamıştır.

Acet vd. (2016), Türkiye ekonomisi üzerine ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme ilişkisini konu alan 1998-2013 yıllarını kapsayan çalışma yapmışlardır. İhracatın ve ithalatın iktisadi büyümede tek yönlü nedensellik ilişkisine sahip olduğu, ancak ihracatın sağlayacağı büyümenin ithal girdilere bağlı olduğunu ifade ederek ithalat odaklı büyüme fikri üzerinde durmuşlardır.

Ogbokor ve Meyer (2017), Güney Afrika ekonomisinin incelendiği 1998-2015 dönemini temel alan çalışmalarında, dışa açıklık, ihracat, reel GSYİH ve döviz kuru değişkenlerinden oluşan çeyrek dönemlik verileri VAR yöntemi ile test etmiştir. Değişkenlerin eşbütünleşik olduğu ve çift yönlü nedensellik ilişkisine sahip olduğunu değerlendirmişlerdir.

Ata ve Eren (2017), İran ekonomisine ait verileri Granger nedensellik analizi ile test ettiği çalışmalarının sonucunda, ihracat ve ithalatın ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğunu tespit etmişlerdir.

Şenkardeşler (2018), Türkiye ekonomisinin 1923-2016 tarih aralığını baz aldığı, dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisi üzerine yaptığı analizde ihracat, ithalat ve GSYİH verilerini kullanmıştır. Türkiye için ithalat itişli ekonomik büyüme modelinin uygun olduğunu değerlendirmiştir.

Dereli (2018), Türkiye ekonomisinin 1969-2016 dönemini dış ticaret büyüme ilişkisi yönünden incelemiştir. Birim kök testi ve nedensellik testinin uygulandığı analiz sonucuna göre değişkenler arasında nedensellik ilişkisi gözlemlenmiştir.

Erbay ve Aktuna (2019), dış ticaret ve büyüme ilişkisini konu aldığı Türkiye'nin ve Avrupa Birliği (AB) ülkelerinin ekonomik büyümelerinde ihracatın önemi üzerine yaptıkları çalışmada, panel veri analizini kullanmışlardır. Analiz neticesinde ihracatın ekonomiyi pozitif yönde etkilediğini saptamışlardır.

Eren ve Ünal (2019), çalışmalarında değişken olarak dış ticaretin milli gelire oranı ile reel kişi başına düşen geliri kullanmıştır. Analizlerinde Türkiye'nin 1969-2016 dönemini temel alarak eşbütünleşme ve Granger nedensellik testlerini kullanmışlardır. Bunun sonucunda nedensellik ilişkisi gözlemleyen yazarlar uzun dönemde anlamlı bir sonuç tespit edememişlerdir.

Yer verdiğimiz çalışmalar, çoğunlukla dış ticaretin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğunu göstermektedir. Dış ticaretin ekonomik büyümeye olan etkisinin ihracat yoluyla sağlandığına yönelik çalışmalar öne çıksada ithalat ile büyüme arasında ya da ihracat ve ithalat ikilisi ile büyüme arasında anlamlı ilişki olduğu sonucuna ulaşılan çalışmalar da mevcuttur. Örneğini verdiğimiz çalışmalar içinde sınırlıda olsa dış ticaret ile iktisadi büyüme arasında anlamlı ilişkinin olmadığına dair tespitler yer almaktadır.

İhracat odaklı büyümede yenilikçi ve yüksek teknoloji ürünlerine vurgu yapılmaktadır. Yetiştirilmiş işgücü, Ar-Ge ve teknolojinin birleşiminde üretilen ürünlerin katma değeri emek yoğun üretilen mallardan daha yüksek olmakla birlikte rekabetçi ürünlerin ülkeye sağlayacağı gelir daha fazla olacaktır. İthalat odaklı büyümenin temel vurgusu teknoloji transferine yöneliktir. İthalatçı ülkelerde ithalatı yapılan ürünlere ait bilgi birikimi oluşabilmekte ve zaman içinde yeterli sermayeye ve üretim araçlarına ulaşan ülke ekonomileri de ithal ikame ürün politikasını benimsemektedirler.

Tablo 2.1 incelendiğinde 2000 yılından itibaren dünya genel ticaretinde ve dünya GSYİH oranlarında yaşanan değişim seyrinin bazen kırılmalar görülse de paralel ilerlediğini göstermektedir.

Tablo 2.1. Dünya GSYİH Değişimi ve Ticaret İlişkisi (2000-2022).

Yıl	GSYİH Değişim Oranı (%)	Ticaretin GSYİH İçindeki Oranı (%)
2000	4,53	50,49
2001	2,03	49,40
2002	2,30	49,45
2003	3,10	51,15
2004	4,47	54,75
2005	4,01	56,81
2006	4,44	59,02
2007	4,37	59,43
2008	2,06	61,08
2009	-1,36	52,58
2010	4,53	56,95
2011	3,32	60,11
2012	2,71	59,93
2013	2,80	59,23
2014	3,07	58,65
2015	3,07	56,31
2016	2,79	54,50
2017	3,40	56,26
2018	3,28	57,71
2019	2,59	56,50
2020	-3,06	52,43
2021	6,23	56,81
2022	3,09	62,56

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Küresel ekonominin yakın dönemde yaşadığı kırılmalardan biri 2008 krizidir. ABD’de 2007 yılında konut piyasasından kaynaklı başlayarak 2008 yılına gelindiğinde tüm dünyayı etkisi altına almıştır (Güzel, 2009: 57). Bir diğer kırılma dönemi ise 2020 yılında etkisi tüm dünyada hissedilen Covid-19 pandemisidir. Bu dönemde ülkelerin ticari faaliyetleri duraksamaya uğramış dünya ekonomik büyümesinde gerileme yaşanmıştır (Pelit ve Irmak, 2022: 80).

2.3 Ülkelerin Dış Ticaretle Büyüme Politikası

Ülkeler sanayileşme seviyesine ulaştığında ekonomik büyüme elde edebilmek için ihracat üzerinden sağladığı gelir ile büyüme hedeflemekte ya da ithal ikame politikası ile gelirlerinin ülkede kalması yoluyla büyüme sağlama yöntemini tercih edebilmektedir. İhracat üzerinden büyüme ile ithal ikameci politikaların birbirinin zıttı ve alternatifi olduğu kabul edilse de bu iki politikanın tamamlayıcı unsurlar olduğuna dair görüşler mevcuttur (Saçık, 2009: 163).

2.3.1 İhracat Temelli Büyüme Politikası

Dışa açık bir ekonomi benimseyen gelişmekte olan ülkeler için ihracat büyük önem taşımaktadır. Yüksek gelir seviyesine sahip ülkelerin aksine gelişmekte olan ülkeler emek arzının yüksek olmasının getirdiği avantaj ile karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları ürünlerin ihracatı sonucunda istihdamda ve kapasite kullanımında artış yaşarlar. Bu sayede ölçek ekonomisinin getirdiği faydadan yararlanmış olmakla birlikte uluslararası pazara açılan firmalar rekabet koşullarının gereği olarak ürünlerinde kalite yükselişine giderek teknoloji kullanımını artırmış olurlar. Tüm bu süreçte ihracatçı firmalar için teşvik politikaları uygulanmalıdır (Egeli, 2001: 153).

İhracat ile büyüme hedefleyen ülke ekonomileri için beklenen gelişmelerin bazıları aşağıda yer almaktadır (Uçan ve Koçak, 2014: 52):

- Firmalar ihracatın sağlayacağı talebi karşılamak için üretimi artırmak ve ölçek ekonomisinin getirdiği verimlilik, karlılık gibi faydalardan yararlanmaktadır.
- Yurt içi piyasanın doğal sınırlarını aşan üreticiler yurt dışı piyasada ürünlerine olan talep sonucunda verimlilik ve teknoloji seviyelerini geliştirmektedir.
- Rekabet ortamı gelişerek, firmalar kaliteli ve yenilikçi teknolojiye sahip üretime yönelmektedir.
- İhracat ile ülke içine giren döviz geliri dış ticaret haddinin iyileşmesini sağlamaktadır.
- Dış ticaret dengesinin iyileşmesi ile ekonomik büyümeye olumlu etkisinin olduğu kabul edilmektedir (Oktar ve Dalyancı, 2012: 3).

2.3.2 İthal İkameci Büyüme Politikası

İthal edilen ürünlerin ikamesinin yurt içinde üretilerek ithalata olan bağımlılıktan kurtulma ve harcamaların yurt içinde kalması ile ulusal sanayinin büyümesinin desteklenmesi ithal ikame politikanın temel amacıdır. Bu noktada devlet gümrük tarifesi, döviz kurları, ithalat kotası ve yasakları gibi eylemler ile yerli firmaları destekleyerek yabancı firmalar karşısında rekabet güçlerini artırmaktadır. Bu sayede yerli firmaların pazar payını artırmasının ülke ekonomisine fayda sağlayacağı değerlendirilmektedir (Uçan ve Koçak, 2014: 52).

Gelişmiş ülke ekonomilerinin tüm sanayi kollarında eş zamanlı büyüme gösterdiği bilinirken ithal ikameci politika uygulayan ülke sanayilerinde eş zamanlı büyümeden söz edilemez. Bu sıralama tüketim malları, ara mallar ve yatırım mallarının üretiminde gelişme şeklindedir. İlk aşamada basit mallar üretilmekte ve girdi ürünleri ithal edilmektedir (Pamuk, 1987: 42).

İthal ikame politikasına dair eleştirilerden öne çıkanlar aşağıda verilmiştir (Tunç, 2004: 123-4):

- Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin göz ardı edildiği ithal ikameci üretim sürecinde üretime ayrılan kaynaklar etkin kullanılmamaktadır. Bu durum küresel ölçekte rekabet şansı bulamayacak düşük kalitede bir ürünün yüksek maliyete katlanarak üretilmesine neden olabilmektedir.
- İthal ikame malların üretilmesinde temel amaç ülke içinde üretim yaparak ithalatın önüne geçmek iken yurt içi üretimin artması ile girdi olarak kullanılan malların ithalatında artış yaşanmaktadır. Bunun sonucunda dışa olan bağımlılık hedeflenenin aksine artmaktadır.
- İthalatın önüne geçmek için uygulanan yüksek döviz kuru politikası nedeniyle ülkenin ihracatçı firmalarının karlılığı azalmakta ve rekabet güçleri açısından olumsuz bir durum oluşmaktadır. Çarpık sanayileşmeye neden olan bu ve sayılan diğer sebeplerden ötürü ülkeler mevcut küresel ekonomik düzende dışa açık ekonomi modelini benimseme eğilimindedir.

2.4 Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Dış Ticaretin Önemi

Orta gelir tuzağından kurtulmanın yolu kalıcı bir büyüme ile mümkün görünmektedir. Bu büyümenin verimli ve istikrarlı olması güçlü beşeri sermayeye sahip olan yüksek teknoloji ürünlerin üretimi ve ihracatının yapıldığı bir ekonomiden geçmektedir (Çaşkurlu ve Arslan, 2014: 72).

Latin Amerika ülkeleri ile Asya ülkelerinin yanı sıra gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerine yapılan çalışmalardan elde edilen ortak sonuçlar Ar-Ge harcamaları, eğitim harcamaları, bilimsel makale çalışmaları, patent sayısı, gelir dağılımı adaleti, imalat sanayisi, alt yapı yatırımları, doğrudan yabancı yatırımlar, dış ticaret kapasitesi ve yüksek teknoloji ürün ihracatının ekonomik büyüme ile pozitif ilişkili olduğu yönündedir. Özel sektörün genel ekonomi içindeki oranının düşük olması, bağımlılık oranı, enflasyon ve yolsuzluk faktörlerinin ise ekonomik büyüme ile negatif yönlü ilişkisi tespit edilmiştir. Benzer çalışmalar Ar-Ge, beşeri sermaye, teknoloji ve yüksek teknoloji ihracatının ekonomik büyümeye ait değişkenlerin temeli olduğu sonucunu vermiştir (Tok ve Uzunöz, 2019: 35).

Orta gelir tuzağında takılı kalan ülkelerin en bilinen sorunlarının başında dış ticaret açığı ve cari açık gelmektedir. Yabancı sermaye sayesinde yurt içi yatırımlar ivme kazanarak işsizliği azaltabilmesinin yanında ihracatın da gelişmesine katkı sağlayabilmektedir. Geline bu seviyede yurt içi yatırım kararları ve tüketici davranışları adına öngörülebilir bir ekonomik yapı oluşacaktır. Bilgi genel seviyesindeki yükselişin karşılığında gelişmekte olan ülkelerin sermaye piyasalarında güçlenme görülecektir (Kula, 2003: 142).

Gelişmiş ekonomiye giden yolda bilginin önemi çok fazladır. Gelecek yıllar içinde bilginin önemi daha da artarak ülkeler arasında ayırt edici rekabet unsurlarından biri olmaya devam edecektir. Gelişmekte olan ülkelerin bilgiye erişimi daha sınırlı olduğundan üretim modellerinde yapısal değişimi gerçekleştirememişlerdir ve bu nedenle ürünlerinin katma değerleri düşük kalmaktadır. Gelişmiş ülkeler ise gelişmekte olan ülkelerin aksine bilgiyi en üst düzeyde ve yaygın bir şekilde üretim süreçlerinde kullanarak katma değeri yüksek ürünler elde etmiş ve ihracat yoluyla istikrarlı büyüme performansı sergilemişlerdir (Yıldız, 2015: 166).

Yenilikçi ileri teknolojiye sahip üretim modeline gereken önemi veren ülkelerin yüksek teknolojiye inovatif ürün geliştirme ve ihraç edebilme yetenekleri ile orta gelir tuzağından çıkışta başarı yakalayabildiği görülmektedir (Alancıoğlu vd., 2019: 477).

Yüksek gelire ulaşmak isteyen ülkeler ihraç ettikleri ürünlerin sayısını artırmayı hedeflemekten çok yenilikçi ürünler üretmeye odaklanmalıdırlar. Bu sayede yeni pazarlara girebilme ve markalaşma yeteneği yakalanmış olur. Aynı zamanda uluslararası eğilimler takip edilerek gerekli aksiyonların alınması önemlidir. Tüm bunlar verimli ve sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin anahtarı rolündedir (Ohno, 2009: 25-43).

Güney Kore 1990 yılından itibaren benimsediği Ar-Ge, bilim ve teknoloji odaklı büyüme politikası ile ihracatını artırarak kişi başına düşen gelirden artış yaşamış ve orta gelir tuzağından çıkarak yüksek gelir seviyesine sahip ülke konumuna ulaşmıştır. Yüksek gelir seviyesine ulaşmak isteyen ülkeler Güney Kore örneğinde olduğu gibi eğitim, bilim ve teknolojiye ağırlık vererek yenilikçi ürün üretimine odaklanmalıdır. Bu sayede pazar değeri yüksek ürünlerin ihracatından elde edilecek gelir ile kalıcı büyüme sağlanabilecektir (Göçer, 2013: 217-8).

Küresel boyutta üstün rekabetçiliğe sahip olan yüksek teknolojiye sahip ürünleri üreten ülkelerin Ar-Ge için ayırdıkları kaynağın milli gelirleri içindeki payının yüksek olduğu dikkat çekmektedir. Bu ülkelere örnek vermek gerekirse Japonya, Tayvan, Singapur ve Almanya yüksek teknoloji ihtiva eden katma değeri yüksek ürünler üretmektedir. İsrail de bilişim ürünlerinde uluslararası üstünlüğe sahip olmanın yanı sıra tarım ve sanayi alanlarında da rekabetçi ürünleri ile öne çıkmaktadır. Söz konusu ülkelerin bu ürünlerle ihracattan elde edecekleri gelirin ekonomik büyümelerine pozitif etkisi kaçınılmazdır (Kaya vd., 2015: 835).

Yüksek katma değere sahip markalaşmış ürünlerin üretimini ve ihracatını yapan ülkelerin orta gelir tuzağında takılı kalmadığı ve yüksek gelir seviyesine ulaşabildiği gözlenmektedir. Bu başarıyı yakalayan ülkeler, gerekli yapısal dönüşümü sağlayabilen ekonomiler içinden çıkmaktadır. Yapısal dönüşümünü gerçekleştirememiş ülke ekonomileri orta gelir tuzağına yakalanma riski taşımaktadırlar (Uyanık, 2015: 185).

Gelişmekte olan ülkelerin büyüme süreçlerinde ihracatın ithalatı karşılama oranı önemli bir göstergedir. Orta gelir seviyesinde bulunan bir kısım ülkeler ihraç ürünlerinin girdisinde kullanacakları malları dış ülkelere temin etmekte ve ihracat sonucunda oluşan katma değer in tamamının ülke içinde kalmasından mahrum olmaktadır. İhracatın ithalatı karşılama oranını azaltan bu durum ülkenin cari açığına neden olabilirken orta gelir tuzağına yakalanma riskini artırmakta ve hali hazırda orta gelir tuzağında bulunan ülkenin yüksek gelir seviyesine geçişini güçleştirmektedir (Sarigöl vd., 2022: 1078).

Orta gelir tuzağının nedenine ilişkin fikir birliğine varılan görüş, az gelişmiş ya da gelişmiş ülkelerin ekonomik büyüme süreçlerinin ilk aşamasında tarım ekonomisinden sanayi ekonomisine hızlı geçiş yapabildiği ancak belirli bir seviyeden sonra yatırımların eksikliği ve yapısal değişiklik olmamasından dolayı yüksek teknoloji ve uzmanlık gerektiren ürünler üretemeyerek, yüksek gelir seviyesine erişimde zorlandıkları şeklindedir. Orta gelir tuzağında takılı kalan ülkelere bu durumdan çıkış sağlayabilmeleri için Ar-Ge ve teknolojik yeniliğin yanısıra eğitim yatırımları ile beşeri sermaye zenginliğini artırmaları, üst düzeyde katma değerli ürünlerin ihracatı ile küresel pazar gelirinden yüksek pay sağlayabilecekleri tavsiye edilmiştir. Bunun dışında ihracat temelli kalkınma modeline bir takım yapısal eksikliklere sahip olduğu düşüncesi ile eleştiri getirilmiş ekonomik büyümeye olan katkısının giderek azaldığı da iddia edilmiştir (Ergöl, 2017: 2).

Çetin ve Ener (2023), ülkelerin orta gelir tuzağı riskinden korunması ve yüksek gelir seviyesine ulaşabilmeleri için dış ticarete ilişkin olarak, beşeri sermaye ve bilgi birikiminin sağladığı imkan ile yüksek teknolojili ürünlerin üretilmesini, yüksek teknoloji ürün ihracatının da toplam ihracat içindeki payının yüksek olmasını önemli görmüştür. Dış ticaret dengesi de orta gelir tuzağından çıkışta önemli faktörlerden biri olup ham madde ve yarı mamul üretimine gereken ağırlık verilerek ithalatın azaltılması gerekmektedir. Böylece ihracatın ithalatı karşılama oranı artacaktır. Yüksek teknolojili malların üretilmesi, ihracatta ürün çeşitliliği, Ar-Ge faaliyetlerinin sonucunda yenilikçi yüksek teknolojiye sahip rekabetçi ve katma değeri yüksek ürünlerin üretim ve ihracatını yapmak, gelişmekte olan ekonomilerin yüksek gelir seviyesine geçişini kolaylaştıracaktır (Çetin ve Ener, 2023: 519-20).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. SEÇİLMİŞ ÜLKELER ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

3.1 Orta Gelir Tuzağına İlişkin Literatür Taraması

Fung (2009), orta gelir tuzağı bağlamında finansal gelişmişlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi yakınsama analizi ile çalışarak aralarında korelasyon olduğunu bulmuştur. Ancak bu ilişkinin düşük gelirli ülkelerin orta gelir düzeyine yakınsamasını artırmakta iken orta gelir düzeyinde bir ülkenin yüksek gelir düzeyine yakınsamasını azalttığını tespit etmiştir. Orta gelir tuzağından yüksek gelire yakınsamanın artması için finansal piyasalarda yüksek teknolojinin kullanılması gerektiğini ifade etmiştir.

Kharas ve Kohli (2011), orta gelir tuzağının tanımını yaparak ülkelerin bu tuzağa neden düştüklerine ve nasıl çıkacaklarına dair açıklama getirmişlerdir. Ekonomik büyüme konusunda etkin plan ve politikaların tuzaktan çıkışta başarıyı getireceğine inanan yazarlar, Latin Amerika ülkelerini başarısız bulurken Doğu Asya ülkelerini büyüme politikalarını hızlı uygulayabilme konusunda başarılı bulmuşlardır.

Bingwen (2011), Çin ekonomisini 1978-2010 yılları arasında incelediği çalışmasında, küresel ölçekte karşılaştırmalar yapmıştır. Çin ekonomisinin geçirdiği aşamaları alt gelir seviyesinden orta gelir seviyesine geçiş, serbest piyasa ekonomisinden üretim ekonomisi modeline geçiş olarak tanımlamıştır. Çin'in yüksek gelir seviyesine ulaşmak adına iktisadi reformlara ihtiyacı olduğunu vurgulamıştır.

Felipe vd. (2012), ülkeleri gelir gruplarına göre sınıflandırmada satın alma gücü paritesini kullanmış ve referans değerler belirlemiştir. Malezya, Filipinler ve Güney Kore'yi karşılaştırmalı üstünlüklere sahip ürünlerin ihracatı açısından inceleyerek, Malezya ve Filipinler'in elektronik ürünler açısından karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu Güney Kore'nin ise daha geniş ürün grubunda bu üstünlüğe sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Lin ve Treichel (2012), Çin' i, Latin Amerika ülkelerini ve Karayipler bölgesi ülkelerini konu alan çalışmasında orta gelir tuzağının nedenleri üzerinde durmuştur. Yüksek gelir seviyesine geçemeyen ülkelerin yüksek katma değer ürün üretimine geçiş yapamadığını ifade eden yazarlar, Ar-Ge, alt yapı yatırımları, eğitim ve özel sektör faaliyetlerinin devlet tarafından desteklenmesi gerektiği önerisinde bulunmuşlardır.

Paus (2012), çalışma döneminde üst orta gelir grubunda olan Ürdün, Şili, Dominik Cumhuriyeti ile yüksek gelir grubunda olan İrlanda ve Singapur ülkelerini incelemiştir. Bu ülkelerde planlı, etkin ve kararlı ekonomi politikalarının ekonomik büyümeyi sağladığını gözlemlemiştir. Buradan hareketle orta gelir tuzağından çıkış için ülkelerin kamunun da desteğiyle teknolojik yeniliklere yönelmesi ve günümüzün nihai gelişmişlik seviyesi olan bilgi ekonomisine ulaşmaları gerektiğini belirtmiştir.

Agenor vd. (2012), orta gelir tuzağında takılı kalmanın nedenlerini ekonomik büyüme ve verimlilik artışı hızında yavaşlamaya bağlamışlardır. Ülkelerin teknoloji destekli Ar-Ge, eğitim ve altyapı yatırımlarının yanında kişisel mülkiyet hakları ve işgücü piyasasını iyileştirici bütüncül politikaları hayata geçirmeleri gerektiğini savunmuşlardır.

Karahan vd. (2012), Türkiye ekonomisine ilişkin ithalat ve ihracat farkı, büyüme faktörleri, enflasyon oranı, sermaye hareketleri, GSYİH ve istihdam yetersizliği faktörlerinden oluşan veri seti ile analizlerini yapmışlardır. Türkiye'nin gelişiminin önündeki en büyük engelin orta gelir tuzağı olduğunu belirten çalışmacılar, kısa vadede büyümeyi sağlayıcı adımlar atılmasını, orta ve uzun vadede ise istikrarlı büyümenin gerçekleştirilmesi gerektiğini savunurken benzer deneyimleri yaşayan ülkelerin örnek alınmasını önermişlerdir.

Egawa (2013), Çin, Malezya ve Tayland ülkelerini duyarlılık analizi ile inceleyerek söz konusu ülkelerde bulunan gelir dağılımı eşitsizliğinin ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğini bu nedenle de orta gelir tuzağının nedenlerinden birini oluşturduğunu saptamıştır. Yazarın önerileri ortaöğretim seviyesinde zorunlu eğitim, nitelikli işgücünde artış sağlanması, şehir nüfusu ile kırsal nüfusun gelir farkını azaltmak, yüksek gelirli bireylerden yoksul bireylere transferler, vergi reformu yapılması şeklindedir.

Tho (2013), yüksek gelir seviyesinde yer alan Güney Kore'nin tecrübesinden yola çıkarak ASEAN (Endonezya, Malezya, Filipinler ve Tayland) ülkelerinin ekonomik göstergelerini Güney Kore ile karşılaştırarak orta gelir tuzağından çıkış için cevap aramıştır. Yüksek gelir seviyesine geçiş için yapılması gerekenleri nitelikli işgücüne sahip olma, verimlilik adına kurumsallık, Ar-Ge ve karşılaştırmalı üstün alanlara yönelme olarak ifade etmiştir.

Olgun (2013), yüksek gelir seviyesine sahip ülkeler olan Japonya ve Güney Kore üzerinden orta gelir tuzağı ve Ar-Ge ilişkisini incelemiştir. Söz konusu ülkelerde Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki oranı ortalama %3,3 iken Türkiye'de bu oran %0,86 olarak tespit edilmiştir. Gelişmişlik hedefinde olan ülkelerin yüksek katma değerli ürünlerin üretimini ve ihracatını yapmaları gerektiğini belirten yazar, Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payının artırılmasını ve %3 seviyesine çıkarılmasının öneminden bahsetmiştir.

Kanchoochat ve Intarakumnerd (2014), yapmış oldukları çalışmada orta gelir tuzağının nedenleri olarak yetersiz kurumsallaşma, yetersiz eğitim, yüksek teknoloji ürünlerin üretimi ve ihracatının çok sınırlı olmasını belirtmişlerdir. Yüksek gelire ulaşabilmek için karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektörlerin ve Ar-Ge faaliyetlerinin devlet tarafından desteklenmesi gerektiği önerisinde bulunmuşlardır.

Mert (2014), orta gelir tuzağından çıkan ülkelerde iç talebin mi yoksa dış talebin mi etkili olduğu sorusuna yanıt aradığı çalışmasının sonucunda, Türkiye, Çin, Hong Kong, Tayvan ve Güney Kore'nin iç talebin itici gücü ile ABD ekonomisine yakınsama sağladığını, dış talebin daha yüksek olduğu ülkeler olan Arjantin, Peru, Meksika, Venezuela, Uruguay, Kolombiya, Şili ve Brezilya'nın ise ABD ekonomisine ıraksayarak ve yavaş büyüme sağladığını tespit etmiştir.

Bulman vd. (2014), yaptıkları çalışmada bir ülkenin orta gelir tuzağından çıkabilmesi için tarımın ekonomi içindeki ağırlığının azalarak sanayileşmenin artması, düşük enflasyon, gelir dağılımında adalet, ihracat kapasitesinin yüksek olması gibi şartları sağlaması gerektiğini ifade etmişlerdir.

Yılmaz (2014), beşeri sermaye ile orta gelir tuzağı ilişkisini Türkiye ekonomisi üzerinden incelemiştir. Yazara göre tarım sektöründen sanayi sektörüne geçişte oluşan işgücü fazlası etkin kullanılamadığından üretimde ve kişi başında düşen gelirden yaşanan artış Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkmasında yeterli olamamıştır.

Dalgıç vd. (2014), orta gelir tuzağından çıkışta etkili olan faktörleri beşeri sermaye zenginliği, enflasyonun kontrol altına alınması, Ar-Ge çalışmalarında yer alan bilim insanı sayısı, doğrudan yabancı yatırımlar, yatırım harcamaları ve talebe bağlı olarak dış ticaret haddinde yükselişin yanında ülkenin siyasi istikrara sahip olması olarak belirtmişlerdir.

Alçın ve Güner (2015), yaptıkları çalışmada ülkelerin yüksek gelire erişebilmesinde Ar-Ge faaliyetleri, beşeri sermaye gücü, hizmet sektörünün gelişmişliği, katma değerli ürün üretimi gibi toplam faktör verimliliğini artıracak unsurların etkili olduğunu tespit etmişlerdir.

Atik (2015), orta gelir tuzağından çıkışta Güney Kore'nin başarısını Türkiye için model olarak emek yoğun üretim modelinden teknoloji ve yenilik odaklı üretim sanayisine geçilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Bu süreçte devlet politikası olarak Ar-Ge faaliyetlerine ayrılan bütçenin artırılması, üniversite ile sanayi iş birliğinin yapılması gerekmektedir.

Yıldız (2015), ülkelerin orta gelir tuzağından çıkabilmesi için toplam faktör verimliliğini artırması gerektiğini savunmuştur. Bunun için ciddi reformların gereği olarak Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarına kaynak ayrılması, beşeri sermaye yatırımı ile fikri mülkiyet ve patent haklarının geliştirilmesi gerekmektedir.

Erkoç (2015), Türkiye'nin orta gelir tuzağında takılı kalmasının etkenlerini araştırdığı çalışmada, yatırım ve tasarruf oranlarını artırmanın, Ar-Ge için daha çok kaynak ayırma ile teknolojiye dışa bağımlılığı azaltmanın yanı sıra kayıt dışı ekonomi ile mücadelenin çözüm açısından öneminden bahsetmiştir.

Taşar vd. (2016), Türkiye'nin 1960-2014 yılları arasını incelediği çalışmalarında ABD'nin kişi başına GSYİH'sini baz almış olup Türkiye'nin orta gelir tuzağında olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Türkiye'nin orta gelir tuzağına yakalanma riskine karşı modern büyüme teorilerinin uygulanarak kalıcı büyüme sağlayabileceği önerisinde bulunmuşlardır.

Raiser vd. (2016), Polonya ve Türkiye ekonomilerini toplam faktör verimliliği ile GSYH verileri üzerinden incelemişlerdir. Söz konusu iki ülkenin toplam faktör verimliliğini (yüksek yatırımlar, Ar-Ge, yüksek teknoloji) artırarak yüksek büyüme oranlarına erişebileceği ve orta gelir tuzağından sakınabileceklerini saptamışlardır.

Ada ve Acaroğlu (2016), Türkiye ekonomisine dair birim kök testi, eşbütünleşme ve nedensellik analizlerini içeren 1983-2013 dönemini baz aldığı çalışmada yüksek teknoloji ihracatı ile kamunun eğitim harcamalarının orta gelir tuzağı ile ilişkisini incelemişlerdir. Elde ettikleri bulgulardan hareketle kamunun eğitim harcamalarına yeterli kaynağı ayırması ile yüksek gelir seviyesine ulaşılabileceği sonucuna ulaşmışlardır.

Ünlü ve Yıldız (2018), yapmış oldukları çalışmada orta gelir tuzağına sahip ülkeler ile orta gelir tuzağında olmayan ülkeleri 22 tane ekonomik göstergeye göre kıyaslamışlardır. Çalışma sonucunda eğitimin ve kurumsal gelişmişliğin olduğu ülkelerin orta gelir tuzağından etkilenmediği anlaşılmış olup tuzaktan çıkış için söz konusu göstergelerde gelişmeye önem verilmesi vurgulanmıştır.

Zhou vd. (2018), imalat, dış ticaret ve orta gelir tuzağı arasındaki ilişkiyi Fitness-Complexity Method (FCM) ve Complex Index of Relative Development (CIRD) analiz yöntemlerini kullanarak çalışmışlardır. Cevap aradıkları soru ise orta gelir tuzağındaki ülkelerin hangi türde ürün ihraç etmeleri gerektiği olmuştur. Buna göre gelişmekte olan ülkeler düşük kalitede çıktı alınan üretim sanayisi yerine yüksek kalitede üretim sağlayacak sanayi modeline doğru değişim sürecine girmeli ancak düşük kaliteli ürün üretmeyi karşılıklı bağımlılık ilişkisi olmasından dolayı tamamen durdurmamalıdır. Bu yapısal değişimi gerçekleştiren ülkelerin yüksek gelir grubuna ulaştığı gözlemlenmiştir.

Manga (2019), 1995-2017 yıllarını baz alan çalışmada Panel veri analizini kullanmıştır. Orta gelir tuzağında takılı kalan ülkelerin ihraç ürünlerinde çeşitlendirmeye gitmesinin büyümeyi pozitif etkilediğini vurgulamıştır. Orta gelir tuzağında olmayan ülkeler için ise bu durumun dezavantaj oluşturduğunu belirtmiştir.

3.2 Seçilmiş Ülkelerin Orta Gelir Tuzağı Yönünden İncelenmesi

Bu bölümde Çin, Güney Kore, Hindistan, Rusya ve Türkiye'nin orta gelir tuzağı süreci deneyimlerine yer vereceğiz. İncelemeye konu ülkelerin, ekonomik refah göstergelerinin belli bir zaman kesitinde incelendiği çalışmamızda söz konusu ülkelerin orta gelir tuzağı yönünden nasıl etkilendiğinin yanında tuzakta takılı kalma ve de tuzaktan çıkışta etkili olan faktörler analiz edilerek yüksek gelir seviyesine ulaşmada dış ticaret ve diğer makro ekonomik göstergelerin önemi ortaya konacaktır.

Tablo 3.1' de Orta gelir tuzağını belirlemede kullanılan yaklaşımlardan biri olan Dünya Bankasının atlas yöntemine göre ABD doları cinsinden KBGSMH eşik değerlerini görmekteyiz.

Tablo 3.1. Dünya Bankasının Gelir Gruplarını Belirlemede Kullandığı Eşik Değerler (KBGSMH \$) (2017-2022).

Gelir grupları	2022	2021	2020	2019	2018	2017
Düşük gelir	<1.085	<1.045	<1.035	<1.025	<1.005	<995
Alt-Orta gelir	1.086-4.255	1.046-4.095	1.036-4.045	1.026-3.995	1.006-3.956	996-3.895
Üst-Orta gelir	4.256-13.205	4.096-12.695	4.046-12.535	3.996-12.375	3.957-12.235	3.896-12.055
Yüksek gelir	> 13.205	> 12.695	> 12.535	> 12.375	> 12.235	> 12.055

Kaynak: World Bank, 2022

Orta gelir tuzağını belirlemede bir diğer yöntem ise ilgili ülkenin KBGSYİH değerinin ABD KBGSYİH'sinin %20'sinde takılı kalmasıydı. Söz konusu iki parametre, çalışmamıza konu olan ülkelerin orta gelir tuzağı karşısındaki görünümelerini tespit etmemizi sağlayacaktır.

3.2.1 Çin

Çin en büyük nüfusa sahip ülke olup yüzölçümü büyüklüğü bakımından 2. sıradadır. Çinin taşımış olduğu potansiyel dikkatleri üzerine çekerken gelecekte dünyanın en güçlü ekonomisi olacağı yönünde değerlendirmelere konu olmaktadır (Aşcı, 2019: 41). Dünya Bankası 2022 verilerine göre GSYİH büyüklüğünde 2. sırada yer almaktadır (World Bank, 2024).

Çin'in ekonomik büyüme adına hayata geçirilen reformlar liberal ekonomiye geçerken kamusal girişimin rolünü ortadan kaldıran geleneksel uygulamalardan farklı olarak planlanmıştır. Kamu kuruluşları direkt özelleştirilmek yerine özel sektörün devlet eliyle gelişimi desteklenerek mevcut ve muhtemel engeller ortadan kaldırılmıştır. Bu sayede kamu kesiminin ekonomi içindeki önemi ve ağırlığı azalmadan özel sektör ekonomik büyümenin itici gücünü oluşturmuş ve kolay bir reform süreci yaşanmıştır (Yılmaz, 2012: 1).

Günümüz üretim sanayisi için önemli teknolojileri barındıran uluslararası pazarlara hitap eden ürünler üreten Çin ekonomisi yüksek önem düzeyinde sektörlerle yatırım yapmanın yanında dışardan yatırım yapmak isteyen doğrudan yabancı yatırımlar için vergi ve özel teşvik gibi konularda her türlü kolaylığı sağlamıştır. Bu sayede yatırımlar için en çok tercih edilen pazarların başında gelmektedir. Sahip olduğu yüksek nüfus ve bunun sağladığı işgücü avantajını da kullanan ülke 2007 krizi ve Asya krizinde diğer ülkelerin aksine büyüme performansı göstermiştir. Bunun dışında nüfus artış hızı ile büyüme hızının birbirini yakalaması ve gelir dağılımı adaletinin sağlanarak refahın tabana yayılması gibi öncelikli konularda etkin çözüm üretmesi gereken bir ülkedir (Mencütekin, 2018: 61-2).

Ülkenin gösterdiği ekonomik performansa rağmen kişi başına düşen gelirin düşük seviyede olması OGT' de kalmasına neden olmaktadır. Bunda yüksek nüfusun en önemli etken olduğu söylenebilir. Bir yerde büyümenin halka yansımaları beklenirken buna engel teşkil eden olumsuz etken olarak da gelir dağılımında yaşanan adaletsizlik söylenebilir. Burada etkin işleyen bir nüfus planlamasının zorunluluğu yadsınamaz. Ancak bu şekilde toplam milli gelirden bireyin yüksek düzeyde fayda sağlamanın önü açılacak ve OGT' den kurtuluş mümkün olabilecektir (Ceviz, 2016: 69).

Tablo 3.2. Çin ve ABD'nin KBGSYİH'sinin Yıllara Göre Oranı.

Yıl	ÇİN KBGSYİH (\$)	ABD KBGSYİH (\$)	ÇİN/ABDx100 (%)
2000	959	36.330	2,64
2001	1.053	37.134	2,84
2002	1.149	37.998	3,02
2003	1.289	39.490	3,26
2004	1.509	41.725	3,62
2005	1.753	44.123	3,97
2006	2.099	46.302	4,53
2007	2.694	48.050	5,61
2008	3.468	48.570	7,14
2009	3.832	47.195	8,12
2010	4.550	48.651	9,35
2011	5.614	50.066	11,21
2012	6.301	51.784	12,17
2013	7.020	53.291	13,17
2014	7.636	55.124	13,85
2015	8.016	56.763	14,12
2016	8.094	57.867	13,99
2017	8.817	59.908	14,72
2018	9.905	62.823	15,77
2019	10.144	65.120	15,58
2020	10.409	63.529	16,38
2021	12.618	70.219	17,97
2022	12.720	76.330	16,66

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 3.2'de Çinin KBGSYİH'sinin ABD KBGSYİH'sine oranı incelendiğinde 2007 yılından itibaren yaşanan artış dikkat çekicidir. Bu sonuçlara göre tüm dünyada etkisi hissedilen ABD kaynaklı finansal krizden olumsuz etkilenmesinin tersine büyümesini artırdığı görülmektedir.

Çin'in 2008 yılına ait ihracatı 1,4 trilyon dolar tutarında gerçekleşirken ithalat tutarı ise 1,2 trilyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Dış ticaret hacminde oluşan bu yükselişte Çin'in dışa açık ekonomi politikasının etkili olduğu değerlendirilmektedir. Heritage Foundation ve Wall Street Journal'ın yayınlamış olduğu ekonomik özgürlük endeksi raporlarında ülkenin 2000 yılından itibaren puanlamada artış yaşadığı belirtilmiştir (Çalık, 2011: 195).

Çin ekonomisi büyüme performansı ile küresel bir aktör olma yolunda ilerlerken KBGSYİH'sinin ABD KBGSYİH'sinin %20'sine her ne kadar yaklaştığı görülse de bu seviyelerin üzerine çıkamadığı için OGT'de olan ülkeler grubunun içinde yer almaktadır. Çin dünyanın en büyük nüfusa sahip olmasından ötürü Hindistan örneğinde olduğu gibi kişi başına düşen gelirin ortalamasını düşürmektedir. Bu durum gelir dağılımı adaletinin bozulması ile refahın halka yansımalarının engeline neden olabilmektedir. Dünya Bankasının yaptığı sınıflandırmada seçili yıllar dikkate alındığında da ülke üst-orta gelir seviyesinde görünümüne sahiptir.

Tablo 3.3. Çin'in KBGSMH'si (2017-2022).

Yıl	Çin KBGSMH (\$)	Değişim (%)	Gelir Grubu
2017	8.670	...	Üst-Orta Gelir
2018	9.540	0,10	Üst-Orta Gelir
2019	10.310	0,08	Üst-Orta Gelir
2020	10.520	0,02	Üst-Orta Gelir
2021	11.950	0,14	Üst-Orta Gelir
2022	12.850	0,08	Üst-Orta Gelir

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

3.2.2 Güney Kore

Orta gelir tuzağı kavramı incelendiğinde en dikkat çekici ülkelerden birisi Güney Kore'dir. 1950 yılında bağımsızlığını kazandığı dönemde az gelişmiş gelir grubunda yer alırken 1969 yılına gelindiğinde düşük orta gelir grubuna yükselmiş ve arada geçen 19 yılda yüksek orta gelir seviyesine ulaşırken 7 yıldan sonra da yüksek gelir seviyesini yakalamıştır. Bu başarının temelini bilim, teknoloji ve beşeri sermayeye gereken önemin verilmiş olması oluşturmaktadır. Güney Kore devleti ise bu süreçte uyguladığı eşgüdümlü politikaları ile kalkınmanın destekçisi olmuştur (Pınarkara, 2019: 2).

Kalkınma planının ilk aşamasını ihracata dayalı ekonomi politikası üzerinden sağlayan ülke uygulamanın başarıya ulaşması adına eğitim sisteminde dönüşüm sağlamıştır. Bu kapsamda nitelikli insan gücüne ihtiyaç vardı ve mesleki eğitim anahtar role sahipti. Sonuçta emek yoğun üretim

modelinden bilgi teknoloji yoğun üretim modeline geçiş beşeri sermayeye olan ihtiyacın niteliğini değiştirmiştir. Mesleki eğitim sistemi ve staj programlarını devlet teşvikleri ile destekleyen Güney Kore'nin çağın gereklerini yakalamak istediği ve bunda başarı sağladığı, ekonomik performansına bakarak söylenebilir (Çevik, 2015: 90).

Söz konusu orta gelir tuzağı olduğunda Güney Kore yakaladığı başarı ile adından söz ettiren ülke olmuştur. KBGSYİH'sinin ABD KBGSYİH'sine oranının ilk olarak %20 seviyesini geçtiği 1988 yılından itibaren artış eğiliminde olmuş ve günümüzün yüksek gelirli ülkeler grubunda yerini almıştır (Worldbank).

Tablo 3.4. G. Kore ve ABD'nin KBGSYİH'sinin Yıllara Göre Oranı.

Yıl	Güney Kore KBGSYİH (\$)	ABD KBGSYİH (\$)	Güney Kore/ABDx100 (%)
2000	12.257	36.330	33,74
2001	11.561	37.134	31,13
2002	13.165	37.998	34,65
2003	14.673	39.490	37,16
2004	16.496	41.725	39,54
2005	19.403	44.123	43,97
2006	21.743	46.302	46,96
2007	24.086	48.050	50,13
2008	21.350	48.570	43,96
2009	19.144	47.195	40,56
2010	23.079	48.651	47,44
2011	25.098	50.066	50,13
2012	25.459	51.784	49,16
2013	27.180	53.291	51,00
2014	29.253	55.124	53,07
2015	28.737	56.763	50,63
2016	29.280	57.867	50,60
2017	31.601	59.908	52,75
2018	33.447	62.823	53,24
2019	31.902	65.120	48,99
2020	31.721	63.529	49,93
2021	35.142	70.219	50,05
2022	32.423	76.330	42,48

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Dünya Bankası'nın 2017-2022 yılları arasına ait sınıflandırmasında görüldüğü üzere, Güney Kore halen yüksek gelirli ülke olma konumunu korumaktadır.

Tablo 3.5. G. Kore'nin KBGSMH'si (2017-2022).

Yıl	Güney Kore KBGSMH (\$)	Değişim (%)	Gelir Grubu
2017	30.290	...	Yüksek Gelir
2018	32.740	0,08	Yüksek Gelir
2019	33.830	0,03	Yüksek Gelir
2020	33.040	-0,02	Yüksek Gelir
2021	35.200	0,07	Yüksek Gelir
2022	36.190	0,03	Yüksek Gelir

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Luther (1984), Güney Kore ekonomisinin ilk üç yıllık kalkınma planı ile yaşadığı değişimleri şöyle aktarmıştır;

“Yıllık ortalama yüzde 10'luk bir büyüme hızıyla (Güney Kore’de) GSMH son on beş yıl içerisinde 2,3 milyar dolardan 31,5 milyar dolara çıktı. Yarım nesillik bir süre içinde bir köylüler ülkesi, adı dünya ticaret istatistiğinde ilk 20 devlet arasında geçen bir sanayi devleti haline geldi. Tarım, ormancılık ve balıkçılık alanlarında 1962-1977 döneminde yıllık büyüme sadece yüzde 4,2 iken, sanayi kesimi ortalama olarak yüzde 17,6, alt yapı ve hizmetler sektörü yaklaşık yüzde 10 oranında büyüdü. Aynı zamanda ekonomide belirgin bir yapı değişimi gerçekleşti. Gayrisafi milli hasılda sanayi üretiminin payı yüzde 17’den yüzde 30’un üzerine çıkarken, tarım ve balıkçılığınki yüzde 37’den yüzde 24’e düştü. Sanayi kesiminde gelişmenin ağırlığı görülür biçimde kimya ve ağır sanayideydi, bu iki sektör bu arada sanayi üretiminin yüzde 42’sini oluşturur hale geldi. İstihdam yapısındaki değişikliklerde buna uygun oldu. Artık Korelilerin sadece yaklaşık yüzde 40’ı tarım kesiminde çalışıyor. On beş yıl önce bu oran henüz yüzde 60’ın üzerindeydi. Sanayideki işgücü oranı yüzde 9’dan yüzde 22’ye çıktı.”

3.2.3 Hindistan

Güney Asya'nın en büyük yüz ölçümüne sahip ülkesi Hindistan, sahip olduğu büyük nüfus ile de bölgesinde büyük potansiyele sahiptir (Goldman Sachs, 2003:11). Nüfus büyüklüğü bakımından Çin'den sonra ikinci sırada yer alan Hindistan yüzölçümü sıralamasında ise 7. sırada yerini almaktadır (Aşcı, 2019: 41). Dünya Bankası 2022 verilerine göre GSYİH büyüklüğünde 5. sırada yer almaktadır (World Bank, 2024).

Hindistan, uygulamış olduğu reformların sonucunda ekonomik büyüme hızı oranı ile yakın dönemde öne çıkan ülkelerden biri olmuştur. Dışa açık ekonomi modeline geçiş süreci ekonomik büyümesinin yanında istikrarlı bir ekonomik yapıya ulaşmasını sağlamıştır. Bu süreçte doğrudan yabancı yatırımlarda artış yaşayan Hindistan ekonomisi ihracat tarafında da gelişme kaydetmiştir (Akdemir ve Sey, 2020: 42).

Özellikle 2000'li yılların başından itibaren dikkat çekici bir şekilde ekonomik performansını artıran Hindistan, ekonomik reformlarının meyvesini alarak %8,5 oranlarına kadar büyüme yakalamıştır. Ülke üretim sanayisinin petrole dayalı olması nedeniyle petrole gelen zamlardan etkilense de bu durumun üstesinden gelmek için ithal girdilerde uygulanacak vergi ve fiyat tarifelerinde indirim gitmiş ve üretimde artış sağlamıştır. Ayrıca uygulanan sıkı ekonomi politikalarının sonucu olarak yabancı yatırımcıyı da ülkesine çekebilmiştir (Mencütekin, 2018: 60)

Hindistan ekonomisi 2008 dünya krizinden en az şekilde etkilenmeyi başarabilmiştir. Bunun nedeni liberalizasyonun tam olmadığı görece kapalı bir ekonomiye sahip olmasındandır. Sanayi ve hizmet sektörü 2010 ve 2011 yıllarında ciddi büyüme sağlamış olup toplam büyümenin üçte ikisine yakını bu sektörler oluşturmaktadır (Hindistan Ülke Raporu, 2018: 10).

Hindistan'ın büyüyen bir ekonomi olmasına rağmen halen OGT'de olmasında şüphesiz yüksek nüfusun etkisi büyüktür. Bu durumun üstesinden gelmek adına gelir dağılımı adaleti, nitelikli beşeri sermaye ve tarımın modern yöntemlerle yapılması gibi bir dizi reform gerekmektedir (Ceviz, 2016: 74).

Tablo 3.6'ya bakıldığında Hindistan'ın KBGSYİH'sinin yıllar içinde artış gösterdiği anlaşılmaktadır. Ancak ekonomik büyümesinin orta gelir seviyesinden kurtulmasında yeterli olmadığı ortadadır.

Tablo 3.6. Hindistan ve ABD'nin KBGSYİH'sinin Yıllara Göre Oranı.

Yıl	Hindistan KBGSYİH (\$)	ABD KBGSYİH (\$)	Hindistan/ABDx100 (%)
2000	442	36.330	1,22
2001	450	37.134	1,21
2002	469	37.998	1,23
2003	544	39.490	1,38
2004	624	41.725	1,50
2005	711	44.123	1,61
2006	802	46.302	1,73
2007	1.023	48.050	2,13
2008	994	48.570	2,05
2009	1.097	47.195	2,32
2010	1.351	48.651	2,78
2011	1.450	50.066	2,90
2012	1.434	51.784	2,77
2013	1.438	53.291	2,70
2014	1.560	55.124	2,83
2015	1.590	56.763	2,80
2016	1.714	57.867	2,96
2017	1.958	59.908	3,27
2018	1.974	62.823	3,14
2019	2.050	65.120	3,15
2020	1.913	63.529	3,01
2021	2.238	70.219	3,19
2022	2.411	76.330	3,16

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Aşağıda yer alan Tablo 3.7'de, Dünya Bankasının atlas yöntemine göre yapılan sınıflandırmada ülkenin yakın geçmişinden günümüze kadar alt-orta gelir seviyesinde takılı olduğunu görmekteyiz.

Tablo 3.7. Hindistan'ın KBGSMH'si (2017-2022).

Yıl	Hindistan KBGSMH (\$)	Değişim (%)	Gelir Grubu
2017	1.800	...	Alt-Orta gelir
2018	1.980	0,10	Alt-Orta gelir
2019	2.080	0,05	Alt-Orta gelir
2020	1.900	-0,09	Alt-Orta gelir
2021	2.150	0,13	Alt-Orta gelir
2022	2.390	0,11	Alt-Orta gelir

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

3.2.4 Rusya

Dünyanın en büyük yüzölçümüne sahip ülkesi olan Rusya zengin doğalgaz kaynağı ile stratejik bir öneme sahiptir. Özellikle Avrupa ülkeleri alternatif enerjiler üzerine yoğunlaşarak, farklı iş birlikleri geliştirerek ekonomik ve politik olarak bu bağımlılığı kırmak istemektedir (Aşcı, 2019: 41). Dünya Bankası 2022 verilerine göre GSYİH büyüklüğünde 8. sırada yer almaktadır (World Bank, 2024).

Sovyetler Birliğinin dağılması sürecinde büyük zorluklar yaşayan Rusya ekonomisi sonraki süreçte bir dizi reformları izleyerek olumsuz kötü koşulların üstesinden gelmeye çalışmıştır. Ülke ekonomisi 1990'lı yıllardan itibaren liberalizasyon sürecine girmiş ancak 1998 yılına kadar geçen sürede önemli ekonomik göstergelerde kötü performans sergileyen Rusya'da 1998 ekonomik krizi yaşanmış ve ekonomi %5,3 küçülmüştür. Borçlarını ödeyemeyecek noktaya gelen ülke moratoryum ilan etmiştir.

1998 ekonomik krizinden sonra Putin yönetimindeki Rusya, sahip olduğu zengin doğal kaynaklardan petrol ve doğalgazın da etkisiyle 2000'li yıllardan itibaren önemli atılımlar yapmıştır. Yüksek katma değere sahip ürünlerin üretimi ve ihracatı GSMH' da artışa neden olmuştur. Bu gelişmeler, yabancı yatırımcıların dikkatini çekmiş ve yabancı sermayede önemli artış sağlanmıştır. Rusya'nın KBGSYİH değeri 2008 yılına gelindiğinde ABD KBGSYİH değerinin %20 oranını yakalamış ve ilerleyen yıllarda da %20 oranının üzerine çıkarak OGT' den çıkış imkanına kavuşmuştur (Mencütekin, 2018: 59; Çokünlü, 2007: 270-1).

Tablo 3.8’de 2000’li yıllardan itibaren Rusya’nın KBGSYİH’sinin ABD’nin KBGSYİH’sine oranları verilmektedir. Sovyetler Birliği’nin 1991’de dağılması akabinde yaşanan siyasi ve ekonomik istikrarsızlık sürecinin devamında gerçekleşen 1998 ekonomik krizinin de etkisiyle Rusya’nın KBGSYİH değerinin 2000 yılında 1.772\$ olduğunu görüyoruz. Liberal ekonomiye geçiş adımlarının atıldığı 2000’ler sonrasında ise olumlu sonuçlar alan ülkede KBGSYİH’ de yaşanan düzenli artış 2013 yılında %29,98 ile en yüksek seviyesine ulaşmış olsa da izleyen yıllarda %20 seviyesinin de altında seyir izleyen ülke ekonomisi en son 2022 yılında ABD’nin KBGSYİH’sinin %20,01’ini yakalamıştır. Bu bilgiler ışığında Rusya’nın orta gelir tuzağında takılı kaldığını söyleyebiliriz.

Tablo 3.8. Rusya ve ABD’nin KBGSYİH’sinin Yıllara Göre Oranı.

Yıl	Rusya KBGSYİH (\$)	ABD KBGSYİH (\$)	Rusya/ABDx100 (%)
2000	1.772	36.330	4,88
2001	2.100	37.134	5,66
2002	2.378	37.998	6,26
2003	2.975	39.490	7,53
2004	4.102	41.725	9,83
2005	5.323	44.123	12,06
2006	6.920	46.302	14,95
2007	9.101	48.050	18,94
2008	11.635	48.570	23,96
2009	8.563	47.195	18,14
2010	10.675	48.651	21,94
2011	14.311	50.066	28,58
2012	15.421	51.784	29,78
2013	15.975	53.291	29,98
2014	14.096	55.124	25,57
2015	9.313	56.763	16,41
2016	8.705	57.867	15,04
2017	10.720	59.908	17,89
2018	11.287	62.823	17,97
2019	11.536	65.120	17,72
2020	10.194	63.529	16,05
2021	12.532	70.219	17,85
2022	15.271	76.330	20,01

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 3.1’de bilgisine yer verilen Dünya Bankasının atlas yöntemine göre 2017-2022 yılları için Dünya Bankasının gelir grubu sınıflandırması dikkate alındığında da Rusya’nın OGT’de takılı kaldığını söyleyebiliriz. Tablo 3.9’da görüldüğü üzere Rusya son yıllarda üst-orta gelir bandını geçememiştir.

Tablo 3.9. Rusya’nın KBGSMH’si (2017-2022).

Yıl	Rusya KBGSMH (\$)	Değişim (%)	Gelir Grubu
2017	9.210	...	Üst-Orta Gelir
2018	10.250	0,11	Üst-Orta Gelir
2019	11.280	0,10	Üst-Orta Gelir
2020	10.750	-0,05	Üst-Orta Gelir
2021	11.760	0,09	Üst-Orta Gelir
2022	12.750	0,08	Üst-Orta Gelir

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

3.2.5 Türkiye

Türkiye’nin ekonomik tablosu 2. Dünya savaşından sonra dönemsel olarak 1970 ve 1990’larda kötü bir görünüme sahiptir. İstenilen istikrarı yakalayamayan ülke, iç ve dış kaynaklı gelişmelerden olumsuz etkilenmekle birlikte demokrasi ve özgürlükleri hedef alan askeri darbelerin getirdiği siyasi istikrarsızlıklar kötü gidişatı derinleştirmiştir (Akyıldız, 2022: 1176).

İthal ikame üretim modeli ile 1960 sonrasında belirgin başarı yakalayan Türkiye, 1970’lerden itibaren kötü gidişatın önüne geçememiştir. Bunun nedeni uygulanan ithal ikameci politikanın içe dönük, gelişimden ve rekabetten uzak bir yapıda olmasıdır. Dünyadaki gelişmeleri takip edemeyen ülke sanayisi büyümede sürdürebilirliği yakalayamamıştır. 1980’lere gelindiğinde dünya ile entegre bir ekonomik yapı için adımlar atan Türkiye bu süreçte de beklenen sonucu alamamıştır. 1990’lı yıllar ise koalisyon hükümetlerinin dönemi olduğundan siyasi ve ekonomik istikrar sağlanamamıştır. Ardından 2000 ve 2001 ekonomik krizlerinin yaşanması mevcut sorunları derinleştirmiştir (Çavuş, 2014: 76). Devamındaki süreçte 2002 genel seçimlerinden galip çıkan tek parti iktidarı tarafından “*Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı*” devreye alınmıştır. Uzun yıllar alt-orta gelir grubunda yer alan ülkenin 2004 yılından

itibaren üst-orta gelir grubuna geçmesi ile uygulanan programda başarılı olduğu görülmektedir (Yalçınkaya ve Salkım, 2023: 189).

Türkiye, ekonomide dengeyi sağlamak adına çeyrek asırdır para politikası araçlarını kullanmaktadır. Zamanla ekonomik büyüme için gerekli olanın ise üretim olduğu, ihracatın bu nedenle çok önemli olduğu kabul edilmiştir. Ekonominin ihtiyaç duyacağı dış geliri ülkeye kazandırmak adına nitelikli, rekabetçi ürünlerin ihracatına yoğunlaşmıştır (Şenol, 2007: 30).

2002 ve 2008 yılları ekonomik göstergelerin iyileştiği bir dönem olup büyümede artış sergilenmesi ve enflasyonun kontrol altına alınması öne çıkan olumlu gelişmelerdendir. Daha sonra ABD kaynaklı küresel finansal kriz yaşanmıştır (Eğilmez, 2018: 152)

Tablo 3.10. Türkiye ve ABD'nin KBGSYİH'sinin Yıllara Göre Oranı.

Yıl	Türkiye KBGSYİH (\$)	ABD KBGSYİH (\$)	Türkiye/ABDx100 (%)
2000	4.278	36.330	11,78
2001	3.100	37.134	8,35
2002	3.641	37.998	9,58
2003	4.705	39.490	11,91
2004	6.032	41.725	14,46
2005	7.369	44.123	16,70
2006	8.004	46.302	17,29
2007	9.711	48.050	20,21
2008	10.844	48.570	22,33
2009	9.013	47.195	19,10
2010	10.623	48.651	21,83
2011	11.301	50.066	22,57
2012	11.713	51.784	22,62
2013	12.578	53.291	23,60
2014	12.165	55.124	22,07
2015	11.050	56.763	19,47
2016	10.970	57.867	18,96
2017	10.696	59.908	17,85
2018	9.569	62.823	15,23
2019	9.215	65.120	14,15
2020	8.639	63.529	13,60
2021	9.743	70.219	13,88
2022	10.675	76.330	13,98

Kaynak: World Bank Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 3.10’da Türkiye-ABD KBGSYİH’sine oranının %20 seviyelerine ilk olarak 2007 yılında ulaştığını görmekteyiz. 2014 yılına kadar yakın seviyelerde gerçekleşen büyümenin 2015 yılı ile düşüş eğilimine girdiği görülmektedir.

2015 yılına kadar iyi bir ivme yakalayan Türkiye ekonomisinin sonraki süreçte yaşadığı olumsuzluklar dolar kurunun yükselişi ile başlamıştır. 2018 yılına gelindiğinde dolar kuru 7 TL seviyelerine ulaşmış olup enflasyon oranları son 15 yılın en yüksek seviyesini görmüştür. Özel sektörde iflaslar gerçekleşmiş ve işsizlik sayısında artış yaşanmıştır. 2018 yılı Türkiye ekonomisinde kur krizi olarak tarihe geçmiştir (Mazlum, 2020: 57). 2018 yılı kur krizi Türkiye’nin dalgalı kur rejimi uyguladığı yıllar içinde tecrübe ettiği en ciddi kur krizidir. Bu dönemde dünya genelinde parasal sıkılaşmanın etkisiyle yurt içinde talep durgunlaşması yaşayan Türkiye ekonomisi gelişmekte olan ekonomiler içinde krizi en derinden yaşamıştır (Akçay ve Güngen, 2019: 2).

En son 2022 yılı Türkiye-ABD KBGSYİH oranının yer aldığı Tablo 3.10’ da bu oranın %13,98 olması sebebiyle halihazırda Türkiye’nin OGT’de olduğu açıktır.

Tablo 3.11. Türkiye’nin KBGSMH’si (2017-2022).

Yıl	Türkiye KBGSMH (\$)	Değişim (%)	Gelir Grubu
2017	11.090	...	Üst-Orta Gelir
2018	10.650	-0,04	Üst-Orta Gelir
2019	9.800	-0,08	Üst-Orta Gelir
2020	9.160	-0,07	Üst-Orta Gelir
2021	10.010	0,09	Üst-Orta Gelir
2022	10.640	0,06	Üst-Orta Gelir

Kaynak: World Bank Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 3.11’de ise Türkiye’nin belirli yıllar arasında dolar bazında KBGSMH’si verilmektedir. Dünya Bankasının gelir sınıflandırması dikkate alındığında da ülkenin OGT’de olduğu ve üst-orta gelir grubunda yer aldığı görülmektedir.

Tablo 3.12’de dikey ekseninde yer alan yıl ile yatay ekseninde yer alan yıl arasında Türkiye’nin ihracatındaki değişim oranlarını göstermektedir. Dikey eksen yılı dönem başlangıcına, yatay eksen yılı ise dönem bitişine aittir. 2001 ekonomik krizi öncesinde ihracat performansında gerileme olduğu gözlenmektedir. Bu durum ekonomik krize giden süreçte ülkenin dış gelir yönünden yaşadığı darboğazı göstermesi açısından önemli olup dış ticaretin ekonomik büyüme ile olan ilişkisine örnek teşkil etmektedir. En düşük ihracat oranının görüldüğü 1999 yılından sonra 2000 yılında ihracat büyüme oranında en yüksek seviyeye ulaşıldığı görülse de bu duruma baz etkisinin neden olduğu anlaşılmaktadır. Sonraki yıllarda ise ihracat dalgalı bir seyir izlese de büyümeye devam etmiştir. 1999 yılından sonra en düşük büyüme oranının 2009 yılına ait olduğunu söyleyebiliriz. Bu sonucun oluşmasında 2008 küresel krizinin etkisi yadsınamaz söz konusu krizin etkisiyle dünya ticaret hacminde daralma yaşanmıştır.

Tablo 3.12. Türkiye’nin İhracatındaki Değişim (%) (1999-2017).

Yıl	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1999	-11,2	2,1	2,9	4,1	4,6	5,8	6,1	6,1	6,3	6,0	5,1	4,8	5,4	6,1	5,8	5,9	5,8	5,4	5,7
2000		17,4	10,8	9,8	9,0	9,5	9,3	8,9	8,7	8,1	6,9	6,4	7,0	7,6	7,1	7,1	7,0	6,4	6,7
2001			4,6	6,2	6,4	7,6	7,7	7,5	7,5	7,0	5,8	5,4	6,1	6,8	6,3	6,5	6,3	5,8	6,1
2002				7,8	7,3	8,7	8,5	8,1	8,0	7,4	5,9	5,4	6,2	7,0	6,5	6,6	6,4	5,9	6,2
2003					6,7	9,1	8,8	8,2	8,0	7,3	5,7	5,2	6,0	6,9	6,4	6,5	6,3	5,7	6,1
2004						11,6	9,8	8,7	8,4	7,4	5,5	4,9	6,0	6,9	6,3	6,5	6,3	5,6	6,1
2005							8,1	7,3	7,3	6,4	4,3	3,9	5,2	6,3	5,7	6,0	5,8	5,2	5,7
2006								6,5	6,9	5,9	3,4	3,0	4,7	6,1	5,5	5,8	5,6	4,9	5,5
2007									7,3	5,5	2,4	2,2	4,3	6,0	5,3	5,7	5,5	4,7	5,4
2008										3,8	0,0	0,5	3,6	5,8	5,0	5,4	5,3	4,5	5,2
2009											-3,7	-1,1	3,6	6,3	5,2	5,7	5,5	4,5	5,3
2010												1,7	7,4	9,8	7,6	7,7	7,1	5,8	6,5
2011													13,4	14,2	9,6	9,3	8,2	6,5	7,3
2012														14,9	7,8	7,9	7,0	5,2	6,3
2013															1,1	4,6	4,5	2,8	4,6
2014																8,2	6,2	3,4	5,5
2015																	4,3	1,2	4,6
2016																		-1,9	4,8
2017																			11,9

Kaynak: T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı.

Türkiye'nin yıllara göre ithalat değişim oranlarını gördüğümüz Tablo 3.13 ise ihracatın ithalattan bağımsız olmadığını bize göstermektedir. İthalat değişim oranlarındaki yükseliş veya azalış ihracat değişim oranları ile genelde paralellik göstermektedir.

Tablo 3.13. Türkiye'nin İthalatındaki Değişim (%) (1999-2017).

Yıl	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1999	-3,6	8,4	-3,7	1,9	5,9	8,3	8,8	8,6	8,7	7,5	5,3	6,4	7,1	6,6	6,7	6,3	6,0	5,9	6,1
2000		22,0	-3,8	3,9	8,4	10,8	11,1	10,5	10,4	8,8	6,3	7,4	8,1	7,5	7,5	7,0	6,6	6,5	6,7
2001			-24,1	-4,1	4,2	8,2	9,0	8,7	8,8	7,3	4,6	6,0	6,9	6,3	6,5	6,0	5,7	5,6	5,8
2002				21,0	22,1	21,8	19,3	16,8	15,5	12,7	8,9	10,1	10,6	9,6	9,5	8,7	8,2	7,9	8,1
2003					23,2	22,2	18,7	15,7	14,5	11,4	7,3	8,8	9,5	8,6	8,5	7,8	7,3	7,0	7,2
2004						21,2	16,6	13,4	12,4	9,2	4,9	6,8	7,9	7,1	7,2	6,4	6,0	5,9	6,2
2005							12,1	9,7	9,6	6,4	1,9	4,6	6,1	5,4	5,7	5,1	4,8	4,7	5,1
2006								7,3	8,4	4,5	-0,5	3,2	5,1	4,5	4,9	4,3	4,1	4,0	4,5
2007									9,6	3,2	-3,0	2,2	4,7	4,0	4,6	4,0	3,7	3,7	4,3
2008										-2,8	-8,7	-0,1	3,5	3,0	3,8	3,2	3,0	3,1	3,8
2009											-14,3	1,2	5,7	4,5	5,2	4,2	3,9	3,8	4,5
2010												19,5	17,4	11,6	10,7	8,4	7,2	6,7	7,2
2011													15,4	7,8	7,9	5,8	4,9	4,7	5,5
2012														0,7	4,3	2,7	2,5	2,7	4,0
2013															8,0	3,8	3,1	3,2	4,6
2014																-0,4	0,7	1,7	3,8
2015																	1,7	2,7	5,2
2016																		3,7	7,0
2017																			10,3

Kaynak: T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı.

İhracatta yaşanan büyümede, ihraç ürünlerinin üretiminde girdi olacak yüksek teknoloji ve katma değerli ürünlerin ithal edilmesi zorunluluğundan dolayı ülkenin dışardan kazandığı parasal değer azalmasına yol açmış ekonomik kalkınmada beklenen etki sağlanamamıştır (Şenol, 2007: 32). Ülkeye gelen kaynaktan daha fazlasının ülke dışına çıktığı Türkiye'nin dış ticaret dengesine ait göstergelerin verildiği Tablo 3.14 ve Tablo 3.15'te görülmektedir. Ayrıca Tablo 3.15, 2013-2023 yıl aralığında Türkiye'nin ihracatının ithalatı karşılama oranını da göstermektedir.

Tablo 3.14. Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesi (%) (1999-2017).

Yıl	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1999	-1,4	-1,3	1,1	0,4	-0,3	-0,7	-0,8	-0,7	-0,7	-0,5	-0,2	-0,5	-0,6	-0,3	-0,4	-0,3	-0,2	-0,3	-0,3
2000		-1,1	2,4	0,9	-0,1	-0,5	-0,7	-0,6	-0,7	-0,4	-0,1	-0,5	-0,5	-0,2	-0,4	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
2001			6,0	2,0	0,3	-0,4	-0,6	-0,5	-0,6	-0,3	0,0	-0,4	-0,5	-0,2	-0,3	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1
2002				-2,0	-2,5	-2,5	-2,2	-1,8	-1,7	-1,2	-0,7	-1,1	-1,1	-0,7	-0,8	-0,6	-0,5	-0,6	-0,5
2003					-3,1	-2,7	-2,2	-1,8	-1,6	-1,1	-0,5	-1,0	-1,0	-0,6	-0,7	-0,5	-0,4	-0,5	-0,4
2004						-2,4	-1,8	-1,4	-1,3	-0,7	-0,1	-0,7	-0,7	-0,3	-0,5	-0,3	-0,2	-0,3	-0,2
2005							-1,3	-0,9	-0,9	-0,3	0,4	-0,4	-0,5	-0,1	-0,3	0,0	0,0	-0,1	-0,1
2006								-0,5	-0,7	0,1	0,8	-0,2	-0,4	0,1	-0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
2007									-0,9	0,3	1,2	-0,2	-0,4	0,2	-0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
2008										1,6	2,2	0,1	-0,2	0,4	0,1	0,3	0,4	0,2	0,2
2009											2,9	-0,6	-0,8	0,2	-0,2	0,1	0,2	0,0	0,0
2010												-4,2	-2,7	-0,8	-1,0	-0,4	-0,3	-0,4	-0,3
2011													-1,1	1,0	0,0	0,5	0,5	0,2	0,2
2012														3,0	0,6	1,0	0,9	0,5	0,4
2013															-1,8	0,0	0,2	-0,2	-0,1
2014																1,9	1,2	0,4	0,3
2015																	0,6	-0,4	-0,2
2016																		-1,3	-0,6
2017																			0,1

Kaynak: T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı.

Tablo 3.15. Türkiye’de İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (Milyar \$).

Yıl	Toplam İhracat	Toplam İthalat	Denge	İhracat/İthalat (%)
2013	161,5	260,8	-99,3	61,9
2014	166,5	251,1	-84,6	66,3
2015	151,0	213,6	-62,6	70,7
2016	149,2	202,2	-52,9	73,8
2017	164,5	238,7	-74,2	68,9
2018	177,2	231,2	-54,0	76,6
2019	180,8	210,3	-29,5	86,0
2020	169,6	219,5	-49,9	77,3
2021	225,2	271,4	-46,2	83,0
2022	254,2	363,7	-109,5	69,9
2023	255,4	361,8	-106,3	70,6

Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret Göstergeleri.

Diğer taraftan Türkiye'nin her ne kadar ithalata bağımlı bir ihracat yapısı olsa da dış ticaret büyümenin ana unsurlarından biridir. Burada ihracatın katma değeri fazla olan yüksek teknolojik ürünlerin üretimi önem taşımaktadır. İhracattan elde edilen gelirin etkisini azaltan ithal hammadde, mamul ve yarı mamul kalemlerinden en başta üretimde girdi olarak kullanılanlarının yurt içi ikamesinin üretilmesine ağırlık verilmesi gerektiği sonucu ortadadır.

Türkiye'nin GSYİH büyüme oranlarının gösterildiği Tablo 3.16, özellikle 2000'li yıllardan itibaren artan dış ticaret ile paralel olarak ülke ekonomisinde büyüme yaşandığını ortaya koymaktadır. 2001 Türkiye ekonomik krizi ve dünyayı etkisi altına alan 2008 krizlerinde dış ticarete yaşanan daralma ülkenin GSYİH büyüme oranına direkt olumsuz etkide bulunmuştur.

Tablo 3.16. Türkiye'nin GSYİH'si (Değişim %) (1999-2017).

Yıl	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1999	-3,4	1,5	-1,0	0,8	1,7	3,0	3,8	4,2	4,3	4,0	3,2	3,6	4,1	4,2	4,5	4,5	4,6	4,5	4,7
2000		6,6	0,1	2,2	3,0	4,3	5,1	5,4	5,3	4,8	3,8	4,2	4,8	4,8	5,1	5,1	5,1	5,0	5,1
2001			-6,0	0,0	1,9	3,8	4,8	5,2	5,1	4,6	3,5	4,0	4,6	4,6	4,9	5,0	5,0	4,9	5,1
2002				6,4	6,0	7,2	7,7	7,5	7,1	6,2	4,8	5,2	5,8	5,7	5,9	5,8	5,9	5,7	5,8
2003					5,6	7,6	8,1	7,8	7,3	6,2	4,5	5,0	5,7	5,6	5,9	5,8	5,8	5,6	5,7
2004						9,6	9,3	8,6	7,7	6,3	4,4	4,9	5,7	5,6	5,9	5,8	5,8	5,6	5,8
2005							9,0	8,1	7,0	5,5	3,3	4,2	5,1	5,1	5,5	5,4	5,5	5,3	5,5
2006								7,1	6,1	4,3	2,0	3,2	4,5	4,6	5,0	5,1	5,2	5,0	5,2
2007									5,0	2,9	0,3	2,3	4,0	4,1	4,7	4,8	4,9	4,8	5,0
2008										0,8	-2,0	1,4	3,7	4,0	4,7	4,8	4,9	4,7	5,0
2009											-4,7	1,7	4,7	4,7	5,5	5,4	5,5	5,2	5,5
2010												8,5	9,8	8,1	8,2	7,6	7,3	6,7	6,8
2011													11,1	7,9	8,1	7,4	7,1	6,4	6,6
2012														4,8	6,6	6,1	6,1	5,5	5,8
2013															8,5	6,8	6,6	5,7	6,1
2014																5,2	5,6	4,8	5,5
2015																	6,1	4,6	5,6
2016																		3,2	5,3
2017																			7,4

Kaynak: T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı.

3.3 Seçilmiş Ülkeler Üzerine Karşılaştırmalı Bir Bakış

Çalışmamızın başında orta gelir tuzağının nedenleri üzerinde durmuştuk. Tekrar vurgulamak gerekirse başlıca nedenleri (Felipe vd., 2012);

- Alt yapı yetersizliği,
- Beşeri sermaye yetersizliği,
- Kurumsallaşmanın yetersiz kalması,
- Bilim Teknoloji ve Ar-Ge yetersizliği,
- Gelir Dağılımında Eşitsizlik,

faktörleri olarak belirtebiliriz.

Çalışmamızın bu bölümünde ise orta gelir tuzağı belirleyenlerinin seçilmiş ülkeler olan Çin, Güney Kore, Hindistan, Rusya ile Türkiye ekonomilerindeki görünümüne bakacağız. Devamında söz konusu ekonomilerin dış ticaret göstergeleri incelenecek olup dış ticaretin ülke ekonomileri üzerinde orta gelir tuzağı yönünden etkisini tespit etmeye çalışacağız.

3.3.1 Altyapı Göstergeleri

Orta gelir tuzağının nedenlerinden biri olan alt yapı yetersizliği aslında bir ekonomide görülen en temel sorunların başında kabul edilmektedir. Sağlıklı bir ekonominin işleyebilmesi yeterli bir alt yapıya bağlıdır. Yol, hava, deniz ve demir yolu taşımacılığı en temel örnekler olarak verilebilir. Bunun dışında bilgi çağında olmamız nedeniyle iyi bir bilgi-iletişim alt yapısı rekabetçilik iddiasındaki ekonomiler için elzem görünmektedir.

Aşağıda ülkelerin temel altyapı göstergelerine ait değerler verilmektedir. Bunlar hava, deniz ve demir yolu taşımacılığına ek olarak iletişim araçlarına sahip olma ve internete erişim imkanı olarak da sınıflandırılmıştır.

Tablo 3.17. Seçilmiş Ülkelerin Alt Yapı Göstergeleri.

Ülke	Kategori	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Çin	Hava Taşımacılığı, Yük (Milyon Ton-Km)	19.806	21.305	23.324	25.256	25.395	19.264	20.961
	Hava Taşımacılığı, Dünya Üzerinde Kayıtlı Taşıyıcı Kalkışları	3.616.026	3.952.098	4.359.033	4.692.008	4.963.752	3.667.920	3.906.386
	Sabit Geniş Bant Abonelikleri (100 Kişi Başına)	19,88	23,01	27,95	28,75	31,60	33,93	37,58
	Sabit Telefon Abonelikleri (100 Kişi Başına)	16,57	14,74	13,74	13,56	13,44	12,77	12,67
	İnternet Kullanan Bireyler (Nüfusun %'si)	50,30	53,20	54,30	59,20	64,08	70,05	73,05
	Endüstriyel Tasarım Uygulamaları (Yerleşik Sayıya Göre)	551.481	631.949	610.817	689.097	691.771	752.339	785.857
	Demir Yolu Hatları (Toplam Güzergah-Km)	89.966	91.675	93.742	96.353	102.462	106.235	109.767
	Demir Yolları Taşınan Yolcu Sayısı (Milyon Yolcu-Km)	1.109.312	1.160.059	1.266.681	1.361.715	1.438.606	328.251	946.499
	Hava Taşımacılığı, Taşınan Yolcular	436.183.969	487.960.477	551.234.509	611.439.830	659.629.070	417.255.845	440.301.216
	Konteyner Liman Trafığı (TEU: 20 Feet Eşdeğer Adet)	199.839.517	207.160.932	224.117.874	234.618.700	243.560.000	246.040.000	262.605.700
	Mobil Hücresel Abonelikler (100 Kişi Başına)	92,70	97,36	104,23	116,39	122,81	120,60	121,54
	Demir Yolları, Taşınan Mallar (Milyon ton-Km)	2.375.430	2.379.230	2.696.220	2.882.100	3.018.200		

Tablo 3.17. (devam). Seçilmiş Ülkelerin Alt Yapı Göstergeleri.

Güney Kore	Hava Taşımacılığı, Yük (Milyon Ton-Km)	11.294	10.806	11.512	11.519	10.664	12.457	15.370
	Hava Taşımacılığı, Dünya Üzerinde Kayıtlı Taşıyıcı Kalkışları	448.037	473.606	499.094	527.807	549.454	254.341	287.163
	Sabit Geniş Bant Abonelikleri (100 Kişi Başına)	39,27	40,06	41,15	41,19	42,01	43,07	44,27
	Sabit Telefon Abonelikleri (100 Kişi Başına)	56,64	54,64	52,11	50,13	47,73	46,02	44,79
	İnternet Kullanan Bireyler (Nüfusun %’si)	89,90	92,84	95,07	96,02	96,16	96,51	97,57
	Endüstriyel Tasarım Uygulamaları (Yerleşik Sayıya Göre)	65.895	62.631	60.402	60.077	61.364	64.005	61.233
	Demir Yolu Hatları (Toplam Güzergah- Km)	3.944	4.071	4.071	4.200	4.109	4.285	4.309
	Demir Yolları Taşınan Yolcu Sayısı (Milyon Yolcu-Km)	68.371	86.871	89.964	92.193	100.381		
	Hava Taşımacılığı, Taşınan Yolcular	66.093.149	76.859.538	82.818.983	88.157.579	92.434.079	30.033.310	34.020.088
	Konteyner Liman Trafığı (TEU: 20 Feet Eşdeğer Adet)	25.477.299	25.945.418	27.420.698	28.874.930	28.959.959	28.834.192	29.786.900
	Mobil Hücresel Abonelikler (100 Kişi Başına)	115,57	119,46	123,58	128,41	132,99	136,01	140,57
	Demir Yolları, Taşınan Mallar (Milyon ton- Km)	9.479	8.414	8.229	7.878	7.357	6.652	6.757

Tablo 3.17. (devam). Seçilmiş Ülkelerin Alt Yapı Göstergeleri.

Hindistan	Hava Taşımacılığı, Yük (Milyon Ton-Km)	1.834	1.894	2.407	2.704	1.938	875	908
	Hava Taşımacılığı, Dünya Üzerinde Kayıtlı Taşıyıcı Kalkışları	787.998	917.625	1.029.426	1.200.111	1.209.803	583.142	739.481
	Sabit Geniş Bant Abonelikleri (100 Kişi Başına)	1,28	1,39	1,32	1,33	1,39	1,64	1,96
	Sabit Telefon Abonelikleri (100 Kişi Başına)	1,93	1,82	1,72	1,60	1,52	1,44	1,69
	İnternet Kullanan Bireyler (Nüfusun %'si)	14,90	16,50	18,20	20,08	29,52	43,41	46,31
	Endüstriyel Tasarım Uygulamaları (Yerleşik Sayıya Göre)	6.829	6.753	7.534	8.928	9.381	8.962	17.497
	Demir Yolu Hatları (Toplam Güzergah-Km)	66.030	66.687	67.368	69.249	67.414	67.956	68.103
	Demir Yolları Taşınan Yolcu Sayısı (Milyon Yolcu-Km)	1.147.190	1.143.039	1.149.835	1.177.699	1.157.174	1.050.738	231.126
	Hava Taşımacılığı, Taşınan Yolcular	98.927.860	119.577.835	139.752.424	164.035.638	167.499.116	68.959.633	83.964.797
	Konteyner Liman Trafik (TEU: 20 Feet Eşdeğer Adet)	12.318.610	13.724.110	15.450.523	16.996.593	17.487.621	17.576.860	19.937.138
	Mobil Hücresel Abonelikler (100 Kişi Başına)	75,67	84,25	86,32	85,90	83,25	82,62	81,99
	Demir Yolları, Taşınan Mallar (Milyon ton-Km)	681.696	654.481	620.175	692.916	738.523	707.665	719.762

Tablo 3.17. (devam). Seçilmiş Ülkelerin Alt Yapı Göstergeleri.

Rusya	Hava Taşımacılığı, Yük (Milyon Ton- Km)	4.761	5.863	6.845	6.811	6.481	4.315	5.888
	Hava Taşımacılığı, Dünya Üzerinde Kayıtlı Taşıyıcı Kalkışları	767.043	746.446	815.708	885.094	940.499	623.201	825.994
	Sabit Geniş Bant Abonelikleri (100 Kişi Başına)	18,54	18,95	21,37	22,00	22,52	23,23	23,73
	Sabit Telefon Abonelikleri (100 Kişi Başına)	24,52	22,22	21,96	20,66	18,97	17,74	16,36
	İnternet Kullanan Bireyler (Nüfusun %’si)	70,10	73,09	76,01	80,86	82,64	84,99	88,21
	Endüstriyel Tasarım Uygulamaları (Yerleşik Sayıya Göre)	2.616	2.912	3.789	3.823	4.412	4.816	6.128
	Demir Yolu Hatları (Toplam Güzergah- Km)	85.262	85.375	85.545	85.626	85.494	85.555	85.544
	Demir Yolları Taşınan Yolcu Sayısı (Milyon Yolcu-Km)	120.413	124.461	122.920	129.371	133.381	78.135	103.447
	Hava Taşımacılığı, Taşınan Yolcular	76.846.126	77.458.318	89.373.638	99.327.311	108.857.906	62.447.448	96.851.769
	Konteyner Liman Trafığı (TEU: 20 Feet Eşdeğer Adet)	3.662.986	3.693.381	4.107.713	4.726.742	4.966.817	4.921.313	5.260.825
	Mobil Hücresel Abonelikler (100 Kişi Başına)	156,77	157,72	156,19	157,43	164,39	163,59	168,98
	Demir Yolları, Taşınan Mallar (Milyon ton-Km)	2.304.759	2.342.590	2.491.876	2.596.880	2.601.928	2.544.828	2.638.562

Tablo 3.17. (devam). Seçilmiş Ülkelerin Alt Yapı Göstergeleri.

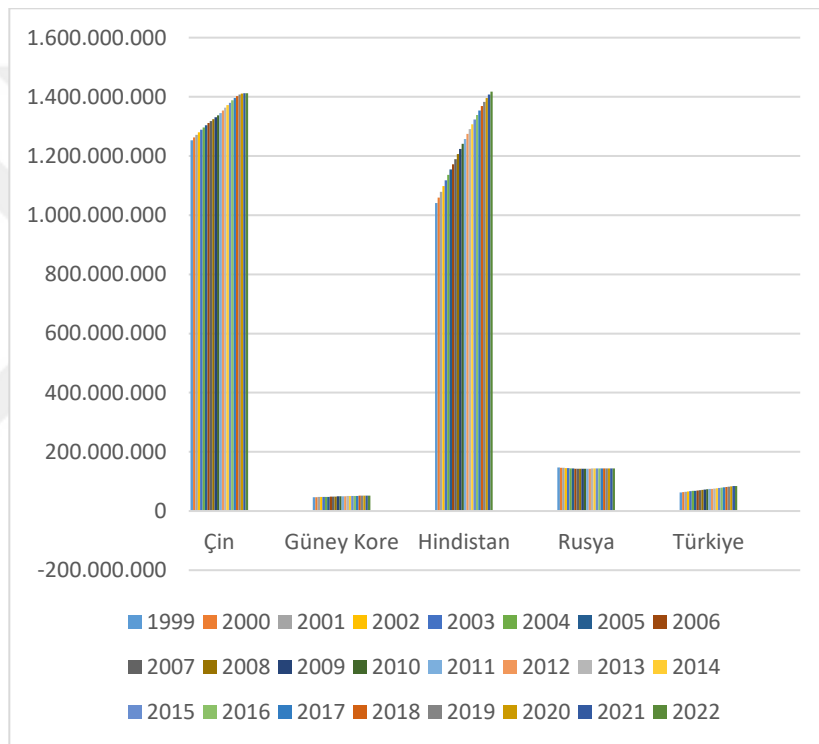
Türkiye	Hava Taşımacılığı, Yük (Milyon Ton-Km)	2.882	3.494	4.800	5.949	6.816	6.870	9.338
	Hava Taşımacılığı, Dünya Üzerinde Kayıtlı Taşıyıcı Kalkışları	706.067	743.673	742.260	772.926	742.503	364.856	534.041
	Sabit Geniş Bant Abonelikleri (100 Kişi Başına)	11,93	12,96	14,53	16,19	17,05	19,89	21,39
	Sabit Telefon Abonelikleri (100 Kişi Başına)	14,43	13,67	13,78	14,05	13,81	14,80	14,52
	İnternet Kullanan Bireyler (Nüfusun %'si)	53,74	58,35	64,68	71,04	73,98	77,67	81,41
	Endüstriyel Tasarım Uygulamaları (Yerleşik Sayıya Göre)	38.709	39.475	39.255	35.462	39.239	42.073	59.353
	Demir Yolu Hatları (Toplam Güzergah-Km)	10.131	10.131	10.207	10.315	10.378	10.378	10.546
	Demir Yolları Taşıyan Yolcu Sayısı (Milyon Yolcu-Km)	8.326	7.829	8.465	8.938	14.259	8.297	10.683
	Hava Taşımacılığı, Taşıyan Yolcular	96.604.665	100.366.461	107.917.326	115.595.496	111.131.475	44.722.690	69.065.868
	Konteyner Liman Trafığı (TEU: 20 Feet Eşdeğer Adet)	8.143.635	8.760.769	10.001.342	10.801.305	11.591.414	11.626.578	12.591.327
	Mobil Hücresel Abonelikler (100 Kişi Başına)	92,46	92,65	94,77	96,75	96,78	97,61	101,79
	Demir Yolları, Taşıyan Mallar (Milyon ton-Km)	10.474	11.661	12.869	14.478	14.707	15.428	15.900

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Tabloya 3.17'ye ait veriler hava, deniz ve demir yolu yük taşımacılığı değerlerinde Çin ekonomisinin seçilmiş diğer ülkelere kıyasla önde olduğunu göstermektedir. İkinci olarak Güney Kore lojistik işlem hacminde öne çıkarken nüfusun internet kullanım oranında en yüksek ülke durumundadır.

3.3.2 Beşeri Sermaye Göstergeleri

İnsanın gelişimine yapılan her yatırım toplam gelişimin de önünü açmaktadır. Beşeri sermayenin fiziki sermaye gibi durağan olmaması sürekli yenilenmeyi aksiyon almayı zorunlu kılmaktadır (Karagül, 2003: 81-2). Bir ülkenin beşeri sermaye gelişmişliğine ait temel göstergelerden biri nüfusun büyüklüğü ve eğitilmiş nüfusun toplam nüfusa oranıdır. Bu durumda devletlerin eğitim için ayırdıkları kaynak önemli hale gelmektedir.

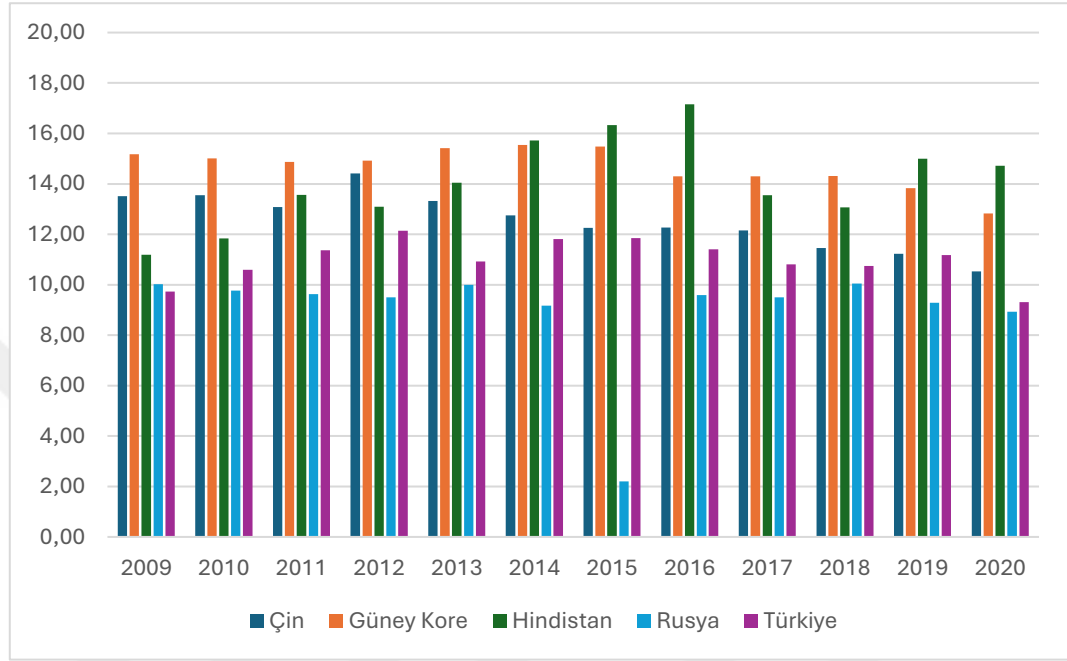


Şekil 3.1. Seçilmiş Ülkelerde Toplam Nüfus ve Nüfus Artış Hızı.

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Şekil 3.1’de Dünya Bankasının 1999-2022 yıllarına ait nüfus verileri gösterilmektedir. Zaman serisi içinde Çin en yüksek nüfusa sahip ülke durumundadır. Hindistan’ın Çin’den sonra ikinci sırayı takip ettiği görülmektedir. 2022 yılına gelindiğinde ise Hindistan 1.417.173.173 nüfusu ile Çini geçmiş durumdadır. Ayrıca yıllar içinde Hindistan’ın nüfus artış hızının Çin’den daha yüksek olduğu gözlenmektedir. Nüfus büyüklüğü sıralamasında

Rusya'nın 3. Türkiye'nin 4. Güney Kore'nin de 5. Sırada olduğu anlaşılmaktadır. 2022 yılı için nüfus artış hızı büyüklüğünde Türkiye 1. Hindistan 2. Rusya 3. Çin 4. Güney Kore ise 5. sırada yer almaktadır (World Bank).



Şekil 3.2. Devlet Harcamaları İçinde Eğitim Harcamalarının Payı.

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Devletlerin eğitime ayırdıkları kaynak beşeri sermaye yatırımı açısından oldukça önemlidir. Yukarıda yer alan şekilde seçilmiş ülkelerin Dünya Bankası verilerine göre toplam harcamaları içinde eğitime ayırdıkları pay gösterilmektedir. Verilen yıllarda genel itibari ile eğitime en yüksek kaynağı sırasıyla Güney Kore, Hindistan ve Çin'in ayırdığı görülecektir. 2020 yılına gelindiğinde ise bu sıralama Hindistan, Güney Kore, Çin, Türkiye ve Rusya şeklindedir (World Bank).

Burada dikkat edilmesi gereken kaynağın kullanımının etkin olması gerektiği yönündedir. Eğitime ayrılan kaynak ile ülkeler eğitilmiş nüfus oranını artırma yanında bilimsel akademik seviyeyi geliştirme amacını taşımaktadır. Bu bilgi birikimi işgücü piyasasını nitelikli hale getirmekle birlikte üretimde kalite ve katma değeri artıracaktır.

3.3.3 Kurumsallık Göstergeleri

Tablo 3.18’de seçilmiş ülkelerde kurumsallık kriterlerine ait değerler verilmektedir. Değerleme 1 ile 100 arasında yapılmaktadır.

Tablo 3.18. Kurumsallık Kriterlerinde Yüzdelik Sıralama.

Ülke	Kategori	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Çin	Yolsuzluğun Kontrolü	33,81	36,97	41,23	45,02	46,15	47,14	47,14	46,19	45,24	43,81	52,86	56,19	55,19
	Devletin Etkinliği	58,85	58,77	56,87	55,92	66,83	67,14	66,67	67,62	68,57	70,95	73,33	75,71	68,40
	Düzenleyici Kalite	40,67	42,65	42,65	41,23	41,35	41,90	40,95	45,24	44,29	41,90	44,29	40,00	36,79
	Hukukun Üstünlüğü	38,86	40,85	35,68	37,56	40,38	40,95	41,43	45,24	48,57	44,76	51,43	52,86	52,83
	Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik	5,21	5,63	4,69	4,69	5,42	4,93	7,39	7,88	9,22	6,76	4,83	5,31	6,28
	Siyasi İstikrar ve Şiddet/Terörizmin Olmaması	25,59	27,96	27,96	26,54	28,57	26,19	26,67	38,57	36,32	38,21	27,83	28,30	28,30
Güney Kore	Yolsuzluğun Kontrolü	70,00	71,09	70,14	71,09	69,23	64,29	65,24	64,76	70,95	75,24	75,24	76,67	76,89
	Devletin Etkinliği	82,78	83,41	81,99	79,62	82,21	79,52	80,00	80,95	82,86	87,62	89,05	90,00	90,09
	Düzenleyici Kalite	77,99	79,15	76,78	79,62	83,17	82,38	83,81	81,90	82,86	82,38	81,90	83,33	83,96
	Hukukun Üstünlüğü	82,46	81,69	79,81	78,40	81,25	79,05	85,24	84,76	85,24	84,76	84,76	83,81	84,91
	Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik	69,67	69,48	69,95	68,54	70,44	69,46	68,47	71,92	74,27	71,01	72,46	77,29	74,88
	Siyasi İstikrar ve Şiddet/Terörizmin Olmaması	54,98	60,66	55,45	57,35	50,48	53,81	52,38	60,95	65,57	64,62	66,98	66,51	64,62
Hindistan	Yolsuzluğun Kontrolü	39,05	35,55	36,49	36,97	39,90	42,86	43,81	45,71	47,62	44,76	45,24	45,24	44,34
	Devletin Etkinliği	56,94	56,87	50,71	48,82	45,19	55,71	55,71	55,24	63,33	59,05	65,71	60,95	63,21
	Düzenleyici Kalite	36,84	38,86	33,65	34,60	33,65	37,14	41,43	42,86	44,76	47,14	46,67	49,05	50,94
	Hukukun Üstünlüğü	53,55	52,58	53,05	53,52	55,77	55,24	52,38	52,86	53,33	51,43	52,38	50,00	55,19
	Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik	60,19	61,03	61,03	61,50	60,10	60,59	61,58	58,62	58,25	56,04	52,66	50,72	49,28
	Siyasi İstikrar ve Şiddet/Terörizmin Olmaması	11,37	10,90	10,90	12,32	13,81	17,14	14,76	18,57	13,68	19,34	18,40	22,64	24,53
Rusya	Yolsuzluğun Kontrolü	13,33	15,64	15,17	15,64	17,31	15,71	21,43	16,67	19,52	23,81	19,05	19,52	19,34
	Devletin Etkinliği	33,01	31,75	36,49	38,39	46,15	41,43	39,52	45,24	49,05	52,86	49,52	43,33	25,94
	Düzenleyici Kalite	41,63	41,23	40,28	39,34	37,98	30,95	36,19	30,95	30,00	33,81	34,76	32,86	13,21
	Hukukun Üstünlüğü	26,54	26,76	22,54	23,00	25,00	22,86	19,05	20,95	20,95	23,33	21,90	20,00	12,26
	Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik	23,70	24,41	19,25	18,78	20,69	20,20	17,73	18,72	18,93	17,87	20,29	19,81	14,49
	Siyasi İstikrar ve Şiddet/Terörizmin Olmaması	18,48	17,06	20,85	22,27	14,76	13,81	15,24	24,29	27,36	25,94	22,64	21,70	16,04
Türkiye	Yolsuzluğun Kontrolü	59,05	58,77	61,61	60,66	53,85	52,38	50,00	48,10	42,86	43,33	41,90	39,52	34,91
	Devletin Etkinliği	64,11	64,93	65,88	65,88	68,27	62,38	53,33	54,29	49,52	50,95	47,14	48,57	43,87
	Düzenleyici Kalite	61,24	63,03	66,35	66,82	66,35	62,86	61,43	56,19	55,24	52,38	50,48	48,10	43,40
	Hukukun Üstünlüğü	54,98	55,87	54,46	54,46	54,81	47,62	40,48	41,43	38,10	40,48	37,62	35,71	36,79
	Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik	44,55	44,13	41,78	40,85	36,45	35,47	30,05	27,59	24,76	24,15	24,15	23,67	23,19
	Siyasi İstikrar ve Şiddet/Terörizmin Olmaması	18,96	18,48	12,80	10,90	11,90	9,05	4,76	7,14	10,38	9,91	12,74	11,79	13,68

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Kurumsal kalite ülkelerin üzerinde büyüme performansı anlamında olumlu etki göstermektedir. Kurumsal kalite ve büyüme üzerine yapılan çalışmalar sıklıkla bu ilişkinin doğru orantılı olduğunu bize göstermektedir (Yamak, 2017: 66).

Kurumsallık göstergeleri temel olarak devletin etkinliği, şeffaflık ve hesap verilebilirlik, yolsuzlukla mücadele, hukukun üstünlüğü, siyasi istikrar, şiddet terör ortamının olmaması gibi kriterlerden oluşmaktadır. Kurumsallık kriterlerinde yüzdelik sıralamanın yer aldığı tabloda 2022 yılı verilerine baktığımızda en iyi performansın Güney Kore'ye ait olduğu görülmektedir. Öyle ki kurumsallık adına anılan tüm kriterlerde yıllar içinde artan bir performans sergilemiştir. Bu durum Güney Kore'nin yüksek gelir grubunda oluşunun yıllar içinde artan kurumsal kalite başarısı ile ilişkili olduğunu akla getirmektedir. 2022 yılı baz alındığında tabloya göre kalan ülkelerin başarı sıralaması ise Hindistan, Çin, Türkiye ve Rusya şeklindedir. Bu ülkeler içinde devletin etkinliği konusunda iyi görünüme sahip olanlar olsa da ortak zayıf yönlerinin hukukun üstünlüğü, şeffaflık, hesap verebilirlik ve yolsuzlukla mücadele konusundaki alanlardan geldiği görülmektedir.

3.3.4 Bilim, Teknoloji ve Ar-Ge'ye İlişkin Göstergeler

Ülkelerin bilim, teknoloji, araştırma ve geliştirme üzerine yaptıkları yatırımlar katma değerli yüksek teknolojili ürün üretme yeteneklerini geliştirmektedir. Bu sayede sağlanan üretim bilgisi ile derinleşen bir ekonomi ihtiyaç duyulan yüksek teknolojiyi kendi üretebilmekte ve dış ticaret açığı ile mücadele edebilmenin yanında uzmanlaştığı katma değerli yüksek teknolojili ürünleri ihraç ederek GSYİH büyümesini sağlayabilmektedir. Ülkenin ekonomik gelişmişliği ve sosyal refah düzeyinde artış için bu yatırımlar son derece önemlidir.

Düşük gelir grubunda yer alan bir ülkenin orta gelir grubuna geçişinde teknoloji önemli iken, orta gelir grubundan yüksek gelir grubuna geçiş aşamasında çok daha önemli olmaktadır (Erkoç, 2015: 191).

Tablo 3.19. Bilim, Teknoloji ve Ar-Ge Göstergeleri.

Ülke	Kategori	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Çin	Patent Başvuruları	801.135	968.252	1.204.981	1.245.709	1.393.815	1.243.568	1.344.817
	AR-GE Harcamaları GSYİH'nin %'si	2,02	2,06	2,10	2,12	2,14	2,24	2,41
	AR-GE Araştırmacıları Milyon Kişi Başına	1.104	1.165	1.211	1.238	1.319	1.486	1.602
	Bilimsel ve Teknik Dergi Makaleleri	385.178	405.812	436.079	468.045	531.110	610.459	669.744
	Ticari Marka Başvuruları	2.140.067	2.699.251	3.526.953	5.539.085	7.127.191	7.582.458	9.116.516
Güney Kore	Patent Başvuruları	164.073	167.275	163.424	159.084	162.561	171.603	180.477
	AR-GE Harcamaları GSYİH'nin %'si	4,08	3,98	3,99	4,29	4,52	4,63	4,80
	AR-GE Araştırmacıları Milyon Kişi Başına	6.864	7.018	7.056	7.451	7.914	8.323	8.615
	Bilimsel ve Teknik Dergi Makaleleri	60.043	62.506	62.560	63.702	66.409	68.934	72.490
	Ticari Marka Başvuruları	164.242	191.470	183.620	181.218	207.953	228.516	269.318
Hindistan	Patent Başvuruları	12.040	12.579	13.199	14.961	16.289	19.454	23.141
	AR-GE Harcamaları GSYİH'nin %'si	0,70	0,69	0,67	0,67	0,66	0,66	0,65
	AR-GE Araştırmacıları Milyon Kişi Başına		215			251		260
	Bilimsel ve Teknik Dergi Makaleleri	91.337	97.788	107.193	112.505	127.527	129.550	149.213
	Ticari Marka Başvuruları	200.144	250.586	264.662	242.483	297.751	322.297	382.294
Rusya	Patent Başvuruları	24.072	29.269	26.795	22.777	24.926	23.337	23.759
	AR-GE Harcamaları GSYİH'nin %'si	1,07	1,10	1,10	1,11	0,99	1,04	1,09
	AR-GE Araştırmacıları Milyon Kişi Başına	3.087	3.110	2.960	2.826	2.787	2.749	2.725
	Bilimsel ve Teknik Dergi Makaleleri	43.836	51.085	60.205	67.397	76.146	87.168	89.967
	Ticari Marka Başvuruları	178.024	161.696	193.213	233.430	203.854	246.732	341.421
Türkiye	Patent Başvuruları	4.766	5.352	6.230	8.175	7.156	7.871	7.920
	AR-GE Harcamaları GSYİH'nin %'si	0,86	0,88	1,12	1,18	1,27	1,32	1,37
	AR-GE Araştırmacıları Milyon Kişi Başına	1.160	1.205	1.247	1.369	1.531	1.630	1.787
	Bilimsel ve Teknik Dergi Makaleleri	31.005	32.969	35.163	33.240	33.686	37.430	42.623
	Ticari Marka Başvuruları	198.687	194.769	193.824	215.220	211.109	248.754	331.480

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Yukarıda yer alan Tablo 3.19, patent başvuru sayısı, ticari marka başvurusu, bilimsel ve teknik dergi makale, alanlarında Çinin önde olduğunu, Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı ile milyon kişi başına düşen Ar-Ge araştırmacısı kriterlerinde ise Güney Kore'nin öne çıktığını görmekteyiz.

3.3.5 Gelir Dağılımı Göstergeleri

Gelir dağılımında eşitsizliği ölçmek için en bilinen yöntem Gini katsayısıdır. Buna göre 0 ile 1 değeri arasında değişen katsayılar için 0'ya yaklaştıkça gelir dağılımında eşitliğin arttığı, 1'e yaklaştıkça da gelir dağılımında eşitsizliğin arttığından söz edilebilir. İsveç, Norveç, Finlandiya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Polonya gibi ülkeler gelir dağılımı adaletinin yüksek olduğu ülkeler olarak bilinmekte ve bu katsayı 0,24 ile 0,30 arasındadır. Fransa, Almanya ve İngiltere 0,32 katsayısına sahip iken ABD 0,40 katsayısına sahiptir (Eğilmez, 2019).

Tablo 3.20. Seçilmiş Ülkelerde Gini Katsayısı.

Yıl	Çin	Güney Kore	Hindistan	Rusya	Türkiye
2010	0,44	0,32		0,40	
2011	0,42		0,35	0,40	
2012	0,42	0,32		0,41	
2013	0,40			0,41	
2014	0,39	0,31		0,40	
2015	0,39		0,35	0,38	
2016	0,39	0,31	0,35	0,37	
2017	0,39		0,36	0,37	0,44
2018	0,39		0,35	0,38	0,42
2019	0,38		0,34	0,38	0,44
2020	0,37		0,34	0,36	0,43
2021			0,33		0,44

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Gini katsayılarının yer aldığı Tablo 3.20'de seçilmiş ülkeler içinde gelir dağılımı adaletsizliğinde Türkiye'nin yakın dönemde 1 değerine en yakın ülke olduğunu görebilmekteyiz. Diğer ülkeler son yıllarda benzer değerlere sahip iken Güney Kore için erişebildiğimiz değerler 2010-2016 yılları arasına ait olduğundan seçilmiş diğer ülkelerle Güney Kore'yi karşılaştırma imkanı sağlanamamıştır.

Aşağıda yer alan Tablo 3.21’de ise seçilmiş ülkeler içinde nüfusun, en düşük %20’lik gelir payına sahip olanlarının oranı, medyan gelirin %50’sinin altına sahip olanlarının oranı ve de en yüksek %20’lik gelir payına sahip olanlarının oranı verilmektedir.

Tablo 3.21. Gelir Dağılımı Göstergeleri.

Ülke	Kategori	2016	2017	2018	2019	2020
Çin	En Düşük %20'lik Gelir Payına Sahip	6,50	6,40	6,50	6,70	7,20
	Medyan Gelirin %50'sinin Altında Yaşayanların Oranı (%)	14,70	15,00	14,70	13,80	11,60
	En Yüksek %20'lik Gelir Payına Sahip	45,30	45,90	45,40	45,30	44,70
Güney Kore	En Düşük %20'lik Gelir Payına Sahip	7,50				
	Medyan Gelirin %50'sinin Altında Yaşayanların Oranı (%)	12,20				
	En Yüksek %20'lik Gelir Payına Sahip	39,10				
Hindistan	En Düşük %20'lik Gelir Payına Sahip	8,40	8,20	8,10	7,70	7,70
	Medyan Gelirin %50'sinin Altında Yaşayanların Oranı (%)	5,90	5,20	6,70	9,80	8,90
	En Yüksek %20'lik Gelir Payına Sahip	43,90	45,10	43,50	41,80	41,90
Rusya	En Düşük %20'lik Gelir Payına Sahip	7,00	7,10	7,10	7,10	7,50
	Medyan Gelirin %50'sinin Altında Yaşayanların Oranı (%)	11,80	11,30	10,80	10,90	9,80
	En Yüksek %20'lik Gelir Payına Sahip	44,40	44,80	45,10	45,30	44,00
Türkiye	En Düşük %20'lik Gelir Payına Sahip		5,40	5,40	5,20	5,30
	Medyan Gelirin %50'sinin Altında Yaşayanların Oranı (%)		17,40	17,40	17,50	17,30
	En Yüksek %20'lik Gelir Payına Sahip		49,40	48,30	49,60	48,80

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 3.21’e göre en düşük %20’lik gelire sahip nüfus ile en yüksek %20’lik gelire sahip nüfus arasındaki katsayı 2020 yılı için en yüksek 9,20 olarak Türkiye’de görülmektedir. Çin ise 6,20 olan katsayı ile ikinci sırada yer almaktadır. Katsayının büyüklüğü gelir dağılımı adaletsizliğindeki seviyeyi göstermektedir. Bu değerler sırası ile Rusya ve Hindistan’da 5,86 ve 5,44 olarak gerçekleşirken Güney Kore’ye ilişkin 2017-2020 yıllarına ait veri sağlanamadığı için yorum yapılamamaktadır.

3.3.6 Dış Ticaret Göstergeleri

Ülkeler doğal ekonomik sınırları içinde ticari faaliyetlerine devam ettiği sürece büyüme bir yerde durağanlaşacaktır. Bunu aşmanın ekonomide büyüme ve kalkınma sağlamanın yollarından biri dış ticaretten geçmektedir. Küreselleşmenin geldiği noktada devletlerin karşılıklı bağımlılık ilişkisinin tarihte hiç olmadığı kadar yüksek olduğunu çalışmamızın bu kısmında seçilmiş ülkelere ait dış ticaret göstergelerinden anlayabiliriz. Yıllar içinde ülkelerin dış ticaret hacminde ve GSYİH oranlarında artış olduğunu görebiliyoruz.

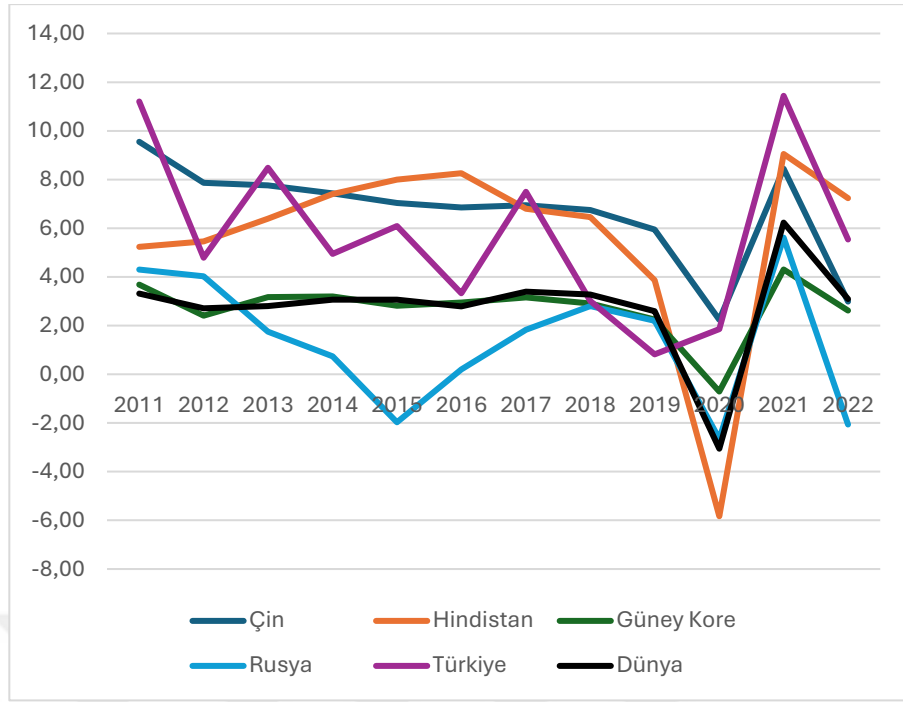
Tablo 3.22. Dış Ticaret Hacmi (Milyar \$) (2011-2022).

Yıl	Çin	Güney Kore	Hindistan	Rusya	Türkiye
2011	3.641,9	1.079,6	767,4	845,8	375,7
2012	3.867,1	1.067,5	786,5	864,7	389,0
2013	4.159,0	1.075,2	780,2	863,1	422,3
2014	4.301,5	1.098,7	785,6	804,7	417,6
2015	3.953,0	963,3	662,1	534,4	364,6
2016	3.685,6	901,6	626,2	473,2	351,4
2017	4.107,1	1.052,2	749,2	591,3	403,2
2018	4.622,4	1.140,1	839,2	692,8	408,3
2019	4.577,8	1.045,6	810,4	673,6	391,2
2020	4.655,9	980,1	649,6	573,6	389,2
2021	6.044,9	1.259,5	968,5	798,4	496,6
2022	6.309,7	1.415,0	1.173,8	868,7	617,9

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 3.22’de seçilmiş ülkelerin 2011-2022 yıllarına ait dış ticaret hacimleri yer almaktadır. Bir ülkenin ilgili yılda ihracat ve ithalat değerleri toplamı dış ticaret hacim verisini oluşturmaktadır. Tablo incelendiğinde büyümenin yıllar içinde duraksamalar olsa da artış eğiliminde olduğunu göstermekte olup 2021 yılında hacimsel artış en yüksek seviyesine ulaşmıştır.

Aşağıda söz konusu yıllara ait ilgili ülkelerde ve Dünyada GSYİH büyüme hızının gösterildiği şekil yer almaktadır. Dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin varlığı açısından önemli bir gösterge olacaktır.



Şekil 3.3. Seçilmiş Ülkeler ve Dünya GSYİH Büyümesi (2011-2022).

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Dünya GSYİH değerinin 2019 yılına kadar yatay seyir izlediği görülmektedir. 2020 yılında yaşanan aşağı yönlü kırılma sonrasındaki süreçte 2021 yılına kadar yükseliş dalgası başlamıştır.

Küresel ticaretin seyrini değiştiren bu duruma sosyal ve ekonomik olarak ülkeleri etkileyen Covid-19 pandemisi neden olmuştur. Ekonomik faaliyetlerde durgunluk yaşanmış ve en çok gelişmekte olan ekonomiler zorluk yaşamıştır. Birçok ülkenin maruz kaldığı olumsuz etkileri hafifletmek ve normalleşmeyi destekleme adına ekonomi yönetimleri maliye ve para politikası alanlarında ciddi tedbirleri hayata geçirmiş ve parasal genişlemeye gitmiştir (Fırat, 2020: 215).

2019 yılından 2020 yılına doğru Çin'in dış ticaret hacminde sınırlı yükseliş Türkiye'nin dış ticaret hacminde ise sınırlı düşüş olduğu görülmüştür. Aynı süreçte Hindistan, Güney Kore, Rusya ekonomilerinin dış ticaret hacimlerinde belirgin bir gerileme söz konusudur. 2021 yılına doğru dünya GSYİH'sindeki büyümede Çin, Hindistan, Güney Kore, Rusya ve Türkiye'nin dış ticaret hacimlerinde dünyadaki büyümeye paralel artış yaşanmıştır. Bu görünüm ışığında dünyada GSYİH büyümesinin ülkelerin dış ticaret

hacimlerinden bağımsız olmadığı söylenebilir. Dolayısıyla dış ticaretin ülke ekonomileri üzerinde temel büyüme faktörü belirleyicilerinden biri olduğu sonucunu çıkarabiliriz.

Tablo 3.23'ten anlaşılabacağı üzere ekonomilerin oluşturduğu değerin önemli bir oranı ihracattan gelirken ülke dışına çıkan değerin önemli bir kısmını da ithalat oluşturmaktadır. Burada büyümeyi sağlayacak olan kavram ise ihracatın ithalatı karşılama oranı olacaktır. Ülkeler kalıcı ve istikrarlı bir ekonomi için ithalat harcamalarından daha fazla ihracat geliri elde etmelidir. İhracatın ithalatı karşılama oranı hesaplanırken $\text{ihracat/ithalat} \times 100$ formülü kullanılmaktadır. Sonuca göre 100 sayısı denge durumunu temsil etmektedir. 100 sayısının altı dış ticaret açığı anlamına gelirken 100 sayısının üstü ise dış ticaret fazlası demektir.

Tablo 3.23. Mal ve Hizmet Ticaretinin GSYİH İçinde %'si.

Yıl	Çin		Güney Kore		Hindistan		Rusya		Türkiye	
	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat
2004	31,1	28,4	36,8	33,3	17,9	19,6	34,4	22,2	23,6	25,2
2005	33,8	28,4	35,3	33,0	19,6	22,4	35,2	21,5	21,9	24,3
2006	36,0	28,4	35,6	35,0	21,3	24,5	33,7	21,0	22,4	26,4
2007	35,4	26,8	37,4	36,5	20,8	24,9	30,2	21,5	21,9	26,0
2008	32,6	25,0	47,6	47,9	24,1	29,3	31,3	22,1	23,6	27,0
2009	24,8	20,4	45,2	41,0	20,4	25,9	27,9	20,5	23,4	23,4
2010	27,2	23,5	47,1	44,3	22,4	26,9	29,2	21,1	21,2	25,5
2011	26,6	24,2	53,3	52,2	24,5	31,1	28,1	20,0	23,0	30,3
2012	25,5	22,8	54,1	51,4	24,5	31,3	26,9	20,2	24,4	28,5
2013	24,6	22,2	51,3	46,7	25,4	28,4	25,9	20,4	23,8	28,7
2014	23,5	21,4	47,8	42,8	23,0	26,0	27,1	20,7	25,2	28,6
2015	21,4	18,1	43,0	36,1	19,8	22,1	28,7	20,7	24,5	26,6
2016	19,6	17,3	40,1	33,5	19,2	20,9	25,9	20,7	23,1	25,2
2017	19,7	17,9	40,9	36,2	18,8	22,0	26,1	20,8	26,0	29,7
2018	19,1	18,5	41,7	37,3	19,9	23,7	30,8	20,8	31,2	31,4
2019	18,4	17,5	39,3	36,5	18,7	21,2	28,4	20,8	33,1	30,1
2020	18,6	16,2	36,4	32,7	18,7	19,1	25,5	20,4	29,1	32,2
2021	19,9	17,4	41,9	38,3	21,5	24,2	29,9	20,7	35,7	35,3
2022	20,7	17,5	48,3	48,3	22,8	26,4	28,2	15,6	38,6	42,6

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 3.24, ilgili ülkelerde 2011-2022 yıllarına ait ihracatın ithalatı karşılama oranını göstermektedir. Söz konusu tablodan genel itibari ile dış ticaret performansı olumlu ülkelerin Çin, Güney Kore ve Rusya olduğu anlaşılmaktadır. Dış ticaret dengesi negatif olan yani 100 değerinin altında kalan ülkeler ise Hindistan ve Türkiye'dir.

Tablo 3.24. İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%).

Yıl	Çin	Güney Kore	Hindistan	Rusya	Türkiye
2011	108,9	105,9	65,2	161,2	56,0
2012	112,7	105,4	60,6	157,8	64,5
2013	113,3	108,5	67,7	152,9	61,9
2014	119,6	109,0	69,7	161,4	66,3
2015	135,4	120,7	68,0	176,9	70,7
2016	132,1	122,0	73,2	147,1	73,8
2017	122,8	119,9	66,5	148,1	68,9
2018	116,4	113,0	63,1	178,4	76,7
2019	120,3	107,7	66,7	165,3	86,0
2020	125,4	109,6	74,1	138,9	77,3
2021	125,0	104,8	69,0	162,6	83,0
2022	132,3	93,5	62,9	209,9	69,9

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Dış ticarete rekabetçilik ve üstünlüğü belirleyen en önemli hususlardan biri teknolojidir. Yüksek teknolojiyi elinde bulunduran ülkeler diğer ülkelerden ayrılarak üretim süreçlerinde fark oluşturmaktadır. Ciddi seviyede yatırım ve uzmanlık gerektiren yüksek teknolojinin ihracatından elde edilecek birim başına gelir sıradan mal ve hizmetten sağlanacak birim başına gelirden çok daha yüksek olacaktır. Küresel ekonomide söz sahibi ülkelerin sıradan mal ve hizmet üretiminden ziyade teknoloji ve Ar-Ge yoğun üretim modeline kaymış olmaları yüksek katma değer olduğu bu alanın stratejik önemde olmasındandır. Bu sayede ülkeler pazar liderliği hedeflerini gerçekleştirecek ya da mevcut üstün konumlarını koruyabileceklerdir.

Erdoğan ve Canbay da gelişmiş ekonomilerin büyümesinde en önemli unsurun teknoloji ve Ar-Ge olduğunu vurgulamıştır (Erdoğan ve Canbay, 2016: 33).

Tablo 3.25’te ülkelerin yüksek teknoloji ihracatına ait değerler verilmiş olup Çin’in bu alanda en yüksek ihracatçı konumda olduğu görülmektedir. Çin’den sonra yüksek gelir grubuna sahip ülkeler içinde olan Güney Kore nüfusuna oranla büyük bir performans sergilemiş ve ikinci en büyük ihracatçı konumundadır. Devamındaki sıralama ise Hindistan, Rusya ve Türkiye şeklindedir. Burada Hindistan yüksek nüfusuna rağmen yüksek teknoloji ihracatında Çin’in çok gerisindedir. Çin’in bu seviyeye gelmesinde dünyanın üretim üssü olma yolunda izlediği politikaların etkisi görülmektedir. Seçilmiş diğer ülkeler için Çin ve Güney Kore bir model konumundadır.

Tablo 3.25. Yüksek Teknoloji İhracatı (Cari Milyar \$).

Yıl	Çin	Güney Kore	Hindistan	Rusya	Türkiye
2009	359,2	103,5	11,2	4,8	1,6
2010	474,3	132,1	10,7	5,3	1,9
2011	540,2	133,5	14,5	5,7	2,2
2012	593,9	130,7	13,9	7,7	2,3
2013	655,9	143,5	17,9	9,2	3,8
2014	653,8	149,0	18,3	10,4	4,3
2015	652,2	147,0	14,6	11,4	3,9
2016	594,5	135,9	14,3	11,2	3,4
2017	654,2	166,7	15,1	10,4	4,1
2018	731,3	192,8	20,2	10,1	3,7
2019	715,3	153,5	23,5	10,8	4,3
2020	757,5	163,9	21,6	6,5	4,2
2021	942,3	205,0	27,4	10,6	5,7

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 3.26’da yüksek teknoloji ihracatının ülkelerin toplam ihracatı içindeki oranları verilmiştir. Yüksek teknoloji ihracatından elde edilen gelir büyüklüğüne paralel olarak toplam ihracat içindeki ağırlık Çin ve Güney Kore’de en yüksek düzeydedir. Hindistan ve Rusya yakın oranlarla 3. Sırada yer alırken Türkiye ise açık farkla son sırada yerini almıştır. Bu sonuç yüksek gelir grubuna ulaşmayı hedefleyen ülkelerin dış ticarete katma değeri yüksek olan teknoloji yoğun üretim modelini benimsemeleri gerektiği sonucunu ortaya koymuştur.

Tablo 3.26. Yüksek Teknoloji İhracatının Genel İhracat İçinde %'si.

Yıl	Çin	Güney Kore	Hindistan	Rusya	Türkiye
2009	31,94	32,06	9,57	9,63	2,03
2010	32,12	32,07	7,72	9,37	2,19
2011	30,48	28,18	7,87	8,39	2,11
2012	30,85	28,22	7,70	9,06	2,15
2013	31,57	29,82	8,87	10,61	3,13
2014	29,70	30,06	9,22	12,09	3,38
2015	30,42	31,21	8,02	15,95	3,44
2016	30,24	30,52	7,66	15,75	3,04
2017	30,91	32,55	7,36	12,29	3,23
2018	31,55	36,39	9,04	11,32	2,67
2019	30,82	32,40	10,22	12,87	3,03
2020	31,28	35,72	11,03	9,13	3,15
2021	29,96	36,13	10,21	9,69	3,28

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 3.27’de ise yüksek teknoloji ürünler içinde alt kategoride yer alan bilgisayar iletişim teknolojisi ürünlerinin toplam mal ihracatı ve toplam mal ithalatı içindeki oranları verilmiştir. Ülkeler açısından bu alt kategoride genel kategorideki gibi benzer performans sonuçları vardır. Bilgisayar iletişim teknolojisi ürünleri Çin’in toplam ihracatı ve toplam ithalatı içinde diğer ülkelere kıyasla en yüksek orandadır. Güney Kore bu alanda da 2. sırada, Hindistan ve Rusya yakın oranlarla 3. sırada Türkiye son sıradadır. Yalnız Türkiye’nin bilgisayar iletişim teknolojisi alt kategorisinde yer alan ürünlerin toplam mal ihracatı içindeki oranı genel olarak yüksek teknoloji kategorisindeki ürünlerin toplam mal ihracatı içindeki oranından görece daha yüksek seviyelerdedir. Tablo 3.27’ de diğer dikkat çeken husus, Çin ve Güney Kore’nin söz konusu ürün grubunda ihracat oranı ithalat oranından daha yüksek iken Hindistan, Rusya ve Türkiye’de bu durum tam tersidir. Bu bilgiler ışığında geleceğin en güçlü ekonomisi olması beklenen birçok araştırmaya konu olan Çin ile yüksek gelir grubunda ülkeler arasında yerini alan Güney Kore’nin dış ticaret dinamiklerinin seçilmiş diğer ülkelere göre yüksek teknoloji anlamında ayrıştığı ortadadır.

Tablo 3.27. Bilgisayar İletişim Teknolojisi Ürünlerinin Toplam Mal İhracatı ve İthalatı İçindeki Oranı (%).

Ülke	Kategori	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Çin	Bilgisayar ve İletişim Ürünleri İhracatı (Toplam Mal İhracatının %'si)	25,94	26,56	26,50	27,07	27,37	26,48	27,10	25,50
	Bilgisayar ve İletişim Ürünleri İthalatı (Toplam Mal İthalatının %'si)	19,71	23,35	23,76	22,72	22,67	22,41	24,95	23,71
Güney Kore	Bilgisayar ve İletişim Ürünleri İhracatı (Toplam Mal İhracatının %'si)	19,79	21,72	22,27	24,74	27,84	25,77	28,89	29,18
	Bilgisayar ve İletişim Ürünleri İthalatı (Toplam Mal İthalatının %'si)	11,42	14,67	15,70	15,02	13,97	15,87	17,88	16,35
Hindistan	Bilgisayar ve İletişim Ürünleri İhracatı (Toplam Mal İhracatının %'si)	0,97	0,89	0,95	0,86	1,18	2	2,05	2,23
	Bilgisayar ve İletişim Ürünleri İthalatı (Toplam Mal İthalatının %'si)	6,31	8,56	9,33	9,72	9,18	9,46	10,81	9,39
Rusya	Bilgisayar ve İletişim Ürünleri İhracatı (Toplam Mal İhracatının %'si)	0,80	0,81	0,60	0,63	0,47	0,53	0,51	0,52
	Bilgisayar ve İletişim Ürünleri İthalatı (Toplam Mal İthalatının %'si)	7,88	9,14	8,40	8,67	9,91	9,36	10,37	9,99
Türkiye	Bilgisayar ve İletişim Ürünleri İhracatı (Toplam Mal İhracatının %'si)	1,88	1,80	1,48	1,33	1,24	1,15	1,00	0,88
	Bilgisayar ve İletişim Ürünleri İthalatı (Toplam Mal İthalatının %'si)	5,19	5,76	6,22	5,68	4,09	4,06	4,57	4,10

Kaynak: World Bank, Development Indicators verilerinden hazırlanmıştır.

SONUÇ

Orta gelir tuzağını konu alan çalışmalar, düşük gelirli ülkelerde geleneksel ticaret ve tarım üretiminin ülke ekonomisinde temel pay sahibi olduğunu bize göstermektedir. Bu ülkeler aynı zamanda siyasi istikrarsızlık yaşayan uzun yıllar süren yerel çatışmalar ve bölgesel savaşlarla karakterize olmuş durumdadır. Bir şekilde beşeri ve fiziksel sermaye gelişimini sağlayan ülkeler tarımsal faaliyetlerin genel ekonomi içindeki ağırlığını sanayileşme ile azaltarak alt orta gelir seviyesine hızlı bir geçiş sağlayabilmektedir. Devamında büyümenin sağlanabilmesi beşeri ve fiziksel yatırımların istikrarlı şekilde artışına bağlıdır. Bunu başarabilen ülkeler sonraki aşama olan üst orta gelir seviyesine ulaşabilmektedir. Bu süreçte sanayi üretiminin ekonomi içindeki ağırlığı daha da artmış sınırlı düzeyde teknoloji imkanına kavuşulmuştur. Bu seviyede ülkeler küresel boyutta rekabet gücüne sahip değillerdir. Gelişmiş ülkelerin pazar hakimi konumlarından dolayı ancak iç pazarın temel ihtiyacına cevap verebilecek durumdadırlar ve yüksek teknolojili ürün ihtiyaçları ithalat yoluyla sağlanmaktadır. İşte tam da bu aşamada olan ülkelerin bir sonraki basamak olan yüksek gelir seviyesine ulaşmaları zordur. Orta gelir tuzağında takılı kalma denilen bu süreci aşabilmenin en temel yolu yüksek teknoloji ve Ar-Ge yatırımlarından geçmektedir. Ülkelerin gelir grubu sınıflandırmasında son basamağı temsil eden yüksek gelir grubuna sahip ülkeler ise teknoloji ve inovasyon yoğun üretim modeline sahip olmanın yanında üstünlüğü ellerinde tuttukları ürünlerde pazara yön verme gücüne sahiptir.

Ekonomik büyüme ve orta gelir tuzağı ilişkili kavramlardır. Ülkelerin gelir potansiyeli ekonomik büyüklükleri ile orantılıdır. Yapılan çalışmalar dış ticaretin de ekonomik büyüme üzerinde doğrudan ve olumlu etkisi olduğunu göstermektedir. Ülkeler doğal ekonomik sınırlarını dış pazardaki alıcılar sayesinde aşarak büyüme sağlayabilmektedir. Örneğin dünya GSYİH büyümesi Covid-19 pandemisi yüzünden 2020 yılında en düşük seviyeye gelmiştir. Bu zaman aralığında Çin'in dış ticaret hacmi sınırlı da olsa büyüme yaşarken Türkiye'nin dış ticaret hacmi sınırlı düşüş yaşamıştır. Hindistan, Güney Kore, Rusya dış ticaret hacimlerinde gözle görülür düşüş olmuştur. Sonrasında parasal genişlemenin etkisi ile dünya GSYİH'si 2021 yılına kadar

yükseliş eğilimine girmiş olup Çin, Hindistan, Güney Kore, Rusya ve Türkiye'nin dış ticaret hacimlerinde paralel artış yaşanmıştır. İlgili yıllarda büyüme seyrine paralel olarak ülke dış ticaret hacimlerinde artış ve azalış yaşanması dış ticaret ve büyüme ilişkisini açıklamaktadır. Seçilmiş ülkelerin dış ticaret verileri incelendiğinde dış ticaretin ülke ekonomileri içindeki ağırlığının yüksek olduğunu görüyoruz.

Yüksek gelir grubunda olan Güney Kore'de mal ve hizmet ihracatının GSYİH'si içindeki oranı 2004 yılında %36 seviyesinde iken 2022 yılında %48 seviyelerine ulaşmıştır. İhracatı ithalatını karşılayabilmenin yanında genel olarak dış ticaret fazlası vermektedir. Yüksek teknoloji ihracatının genel ihracat içindeki oranı 2021 yılında %36 seviyelerine ulaşmış durumdadır. Yine 2021 yılında bilgisayar iletişim teknolojileri ürünlerinin toplam mal ihracatı içindeki oranı %29,18 seviyesinde iken ithalat içindeki oranı ise %16,35 olmuştur.

Çin, incelememize konu olan ülkeler içinde en yüksek dış ticaret hacmine sahip ülkedir. Mal ve hizmet ihracatının GSYİH'si içindeki oranı 2022 yılında %20,68 seviyesindedir. İhracat gelirleri ithalat giderlerini karşılayabilmekte ve yıllar içinde artan oranda dış ticaret fazlası vermektedir. Yüksek teknoloji ihracatında anılan ülkeler içinde en yüksek parasal gelire sahiptir. Yüksek teknoloji ihracatının genel ihracat içindeki oranı neredeyse her yıl artarak 2021'de %29,96 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2021 yılında bilgisayar iletişim teknolojileri ürünlerinin toplam mal ihracatı içindeki oranı %25,50 seviyesinde iken ithalat içindeki oranı ise %23,71'dir.

Hindistan, Çin ve Güney Kore'den sonra en yüksek dış ticaret hacmine sahiptir. Mal ve hizmet ihracatının GSYİH'si içindeki oranı 2022 yılında %26,44 seviyesindedir. İhracatının ithalatı karşılama oranı yeterli değildir, dış ticaret açığı vermektedir. Yüksek teknoloji ihracat gelirinde seçilmiş ülkeler içinde 3. sırada yer almaktadır. Yüksek teknoloji ihracatının genel ihracat içindeki oranı 2021'de %10,21 seviyesindedir. Aynı yılda bilgisayar iletişim teknolojileri ürünlerinin toplam mal ihracatı içindeki oranı %2,23 seviyesinde iken ithalat içindeki oranı ise %9,39'dur.

Rusya seçilmiş ülkeler içinde dış ticaret hacmi büyüklüğünde 4. sıradadır. Mal ve hizmet ihracatının GSYİH'si içindeki oranı 2022 yılında %28,19 seviyesindedir. İhracatının ithalatı karşılama oranı yüksek olduğundan dış ticaret fazlası vermektedir. Yüksek teknoloji ihracat gelirinde seçilmiş

lkeler içinde 4. sırada yer almaktadır. Yüksek teknoloji ihracatının genel ihracat içindeki oranı 2021’de %9,69 seviyesindedir. Bilgisayar iletişim teknolojileri ürünlerinin 2021 yılı için toplam mal ihracatı içindeki oranı %0,52 seviyesinde iken ithalat içindeki oranı ise %9,99’dur.

Türkiye seçilmiş ülkeler içinde dış ticaret hacmi büyüklüğünde sonuncudur. Mal ve hizmet ihracatının GSYİH’si içindeki oranı 2022 yılı için %38,58 seviyesindedir. İhracattan elde ettiği parasal değer ithalat için ödediğine yetmediği için dış ticaret açığı vermektedir. Yüksek teknoloji ihracat geliri büyüklüğünde sonuncu sırada yer alırken yüksek teknoloji ihracatının genel ihracat içindeki oranı 2021’de %3,28 seviyesindedir. 2021 yılında bilgisayar iletişim teknolojileri ürünlerinin toplam mal ihracatı içindeki oranı %0,88 seviyesinde iken ithalat içindeki oranı ise %4,10’dur.

Ülkelerin orta gelir tuzağında takılı kalması ya da tuzaktan çıkış yollarına ilişkin literatürde ne çıkan çalışmaların bazıları incelendiğinde Agenor vd. (2012) Ar-Ge, eğitim ve altyapı yatırımı, Ada ve Acaroğlu (2016) beşeri sermaye, Kanchoochat ve Intarakumnerd (2014) kurumsallık, yüksek teknoloji ürün üretimi ve ihracatı, ünlü ve Yıldız (2018) kurumsallık, Paus (2012) ve Olgun (2013) bilim, Ar-Ge yatırımları ve yüksek teknoloji ihracatı, Egawa (2013) ve Bulman vd. (2014) ihracat ve gelir dağılımında adalet, Erkoç (2015) ise teknolojiye dışa bağımlılığın azaltılmasına vurgu yaparken çalışmamız kapsamında yüksek gelir seviyesinde olan Güney Kore’nin bu faktörlerin neredeyse tamamında başarı göstermesi, orta gelir tuzağında olan diğer seçilmiş ülkelerin söz konusu faktörlerin büyük kısmında veya tamamında zayıflık göstermesi nedeni ile benzer sonuçlara ulaştığımızı ifade edebiliriz.

Dünya Bankasından sağlanan veriler, yüksek gelir seviyesine sahip Güney Kore’nin gelişmişlik göstergelerinin tamamında pozitif ayrıştığını göstermektedir. Dış ticaret fazlası vermesi, ihracatının yüksek teknoloji ağırlıklı olması büyüme ve kalkınmasının temellerindendir. Felipe vd. (2012) de yapmış oldukları çalışmada Güney Kore’nin geniş ürün yelpazesinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu ifade etmiştir.

Çin dış ticaret fazlası veren yüksek teknoloji ürünlerin ihracatı içindeki ağırlılığının fazla olmasına karşın, kurumsallık ve gelir dağılımı adaleti gibi konularda zayıf grnm sergilemektedir. Bunun yanında yüksek nüfusu kişi

başına düşen GSYİH değerini düşürmektedir. Ülkenin yapısal reformlara, iyi planlanmış bir nüfus politikasına ihtiyacı olduğu açıktır. Rusya, dış ticaret fazlası vermesine rağmen yüksek teknoloji ürün ihracatının genel ihracat içindeki oranı düşük olan bir ekonomiye sahiptir. Ayrıca kalkınma göstergelerinden olan bilim teknoloji ve Ar-Ge yatırımları ile kurumsallık ve gelir dağılımı adaleti konularında iyi bir görünüme sahip değildir. Hindistan ve Türkiye ekonomileri Rusya'dan farklı olarak dış ticaret açığı veren, yüksek teknoloji ürün ihracatının genel ihracat içindeki oranı düşük olan, kalkınma göstergelerinden bilim teknoloji ve Ar-Ge yatırımları ile kurumsallık ve gelir dağılımı adaleti konularında aynı şekilde zayıflık gösteren ülkelerdir.

Yüksek gelir grubuna sahip ülkelerin üstün teknolojiye sahip olmaları ve ihracat yoluyla büyümelerinde yakaladıkları istikrar dış ticaretin önemini göstermektedir. Literatürde dış ticaret ile ekonomik büyüme arasında nedensellik olduğuna dair çok sayıda çalışma vardır. Zaten az gelişmiş ya da gelişmemiş ekonomiler küresel ölçekte ticaret yapacak teknoloji ve ürün gamından yoksun ülkelerdir. Orta gelir tuzağında takılı kalan ülkelerin önemli ortak özelliklerinden biri yüksek teknoloji ürünlerin ihracatının genel ihracat içindeki oranı çok sınırlı iken ithalat içindeki payının fazla olmasıdır. Bundan dolayı elde edilen gelirden daha fazlası dış ülkeye aktarılmakta ve dış ticaret açığı oluşmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin yüksek gelir grubuna ulaşması için yüksek teknoloji ihracatı odaklı dış ticaret politikalarına ağırlık vermesi gerekmektedir. İlk olarak ithalat içinde ağırlığı olan ürün gruplarını özellikle de yüksek teknoloji ürünlerin yerli imkanlarla üretilmesi orta gelir tuzağından çıkış için elzem görünmektedir. Tabi bu ekosistemin oluşması adına altyapı, beşeri sermaye, teknoloji Ar-Ge yatırımlarının yanı sıra, kurumsallık göstergelerinde kötü tablo sergilenen alanlarda ciddi reformlara ihtiyaç bulunmaktadır. Sıkı şekilde uygulanacak büyüme odaklı ekonomi politikaları ile katma değeri yüksek mal ve hizmet üretiminde uzmanlaşan gelişmekte olan ekonomilerin bunun ihracatı sonucunda elde edeceği gelir ile sosyal refahını artırarak Güney Kore örneğinde olduğu gibi bir başarı yakalaması olasıdır.

KAYNAKLAR

(Bu tez çalışmasında APA 6 atıf sistemi kullanılmıştır.)

- Acar, Y. (2002). İktisadi büyüme ve büyüme modelleri. *Vipaş Yayınları, Bursa*.
- Acet, H., Erdoğan, S., ve Köksal, M. (2016). İthalat, ihracat ve büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi: Türkiye uygulaması. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16(31), 145-161.
- Ada, A. A., ve Acaroğlu, H. (2016). Türkiye'nin orta gelir tuzağı problemine ilişkin ampirik bir yorum. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 4(3), 81-95.
- Agenor, P.-R., Canuto, O., ve Jelenic, M. (2012). Avoiding Middle-Income Growth Traps. *World Bank-Economic Premise*.
- Ahmed, N. (2021). *Import and export trade status of Bangladesh and China and its impact on economic growth*. GRIN Verlag.
- Aiyar, M. S., Duval, M. R. A., Puy, M. D., Wu, M. Y., ve Zhang, M. L. (2013). *Growth slowdowns and the middle-income trap*. International Monetary Fund.
- Akcay, Ü., ve Güngen, A. R. (2019). *The making of Turkey's 2018-2019 economic crisis*. Working Paper.
- Akdemir, S., ve Sey, N. (2020). Hindistan ekonomisinin büyüme dinamikleri: SVAR analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 16(1), 41-62.
- Akın, T., ve Güneş, S. (2018). İhracatın niteliğindeki artışın dış ticaret haddine etkisi: Türkiye analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*.
- Aksu, L. (2016). Türkiye'de beşeri sermayenin önemi: İktisadi büyüme ile ilişkisi, sosyal ve stratejik analizi. *Journal of Economic Policy Researches*, 3(2), 68-129.
- Akyıldız, S. (2022). Dünyada orta gelir tuzağı, Türkiye'nin orta gelir tuzağına yakalanma nedenleri ve çıkışı için öneriler. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 32(3), 1169-1182. <https://doi.org/10.18069/firsbed.1036031>
- Alancıoğlu, E., Arslan, İ., ve Bayraktutan, Y. (2019). Orta gelir tuzağı, nedenleri ve çıkış politikaları. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 11(21), 472-486. <https://doi.org/10.20990/kilisiibfakademik.596497>
- Alaoui, A. (2015). Causality and cointegration between export, import and economic growth: evidence from Morocco. *Journal of World Economic Research*, 3(4), 83-91.
- Alavinasab, S. M. (2013). Foreign trade and economic growth in Iran: an empirical study. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 3(11), 508-519.
- Alçın, S., ve Güner, B. (2015). Orta gelir tuzağı: Türkiye üzerine bir değerlendirme. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 37(1), 27-45.
- Alkan, H. I., ve Ümit, A. Ö. (2018). Orta gelir tuzağının Türkiye açısından incelenmesi ve tuzaktan çıkış stratejileri 1. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(4), 97-112.
- Arzova, S. B. (2006). İhracat hakkında herşey. *İstanbul Türkmen Kitabevi*.
- Aslan, H. K., ve Aslan, M. (2018). Orta Gelir Tuzağından Kurtulmak İçin Alternatif Stratejiler: Türkiye Yükseköğrenim Sisteminde Reform. *Journal of Higher Education and Science*, 8(1), 1. <https://doi.org/10.5961/jhes.2018.243>

- Aslan, N., ve Yörük, D. (2008). Teoride ve uygulamada dış ticaret hadleri ve kalkınma ilişkisi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(2), 33-69.
- Aşçı, M. E. (2019). BRICS ülkelerinin küresel güç olma potansiyelleri ve Türkiye. *Uluslararası Hukuk ve Sosyal Bilim Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 39-60.
- Ata, B., ve Eren, T. M. (2017). Dış ticaret-ekonomik büyüme ilişkisi: İran örneğinde bir nedensellik analizi. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 2(4), 329-346.
- Atik, H. (2015). Türkiye için orta gelir tuzağından kurtuluş önerileri. *Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Dokuz Eylül University, Turkey*, 23(26), 165-174.
- Aydın, M. F., Başkaya, Y. S., ve Demiroğlu, U. (2014). *Türkiye’de ihracatın ithalatı karşılama oramı*. Research and Monetary Policy Department, Central Bank of the Republic of Turkey.
- Aygören, Y. (2014). Döviz Kuru-Dış Ticaret İlişkisi: Türkiye Örneği. *Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 1-132.
- Aytaç, A., ve Akdoğan, U. (2012). Dış ticaret ve ekonomik büyüme üzerine bir nedensellik analizi: 2001-2011 Türkiye örneği. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 55-70.
- Barro, R. J. (1990). Government spending in a simple model of endogeneous growth. *Journal of political economy*, 98(5, Part 2), S103-S125.
- Bayraktutan, Y. (2003). Bilgi ve uluslararası ticaret teorileri. *CÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4(2), 177.
- Bayraktutan, Y. (2014). Kalkınma ve altyapı. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 47(03).
- Bedestenci, Ç., ve Canitez, M. (2004). Dış ticaret işlemler ve uygulamalar. *Ankara Gazi Kitabevi*.
- Bernheim, B. D. (1988). Budget deficits and the balance of trade. *Tax policy and the Economy*, 2, 1-31.
- Biber, A. E. (2010). İktisadi büyümede kurumsal faktörler ve kurumsal değişim. *Akademik Bakış Dergisi*, 19(1), 1-24.
- Bilgin, C., ve Sahbaz, A. (2009). Türkiye’de büyüme ve ihracat arasındaki nedensellik ilişkileri. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(8), 177-198.
- Bingwen, Z. (2011). The "Middle Income Trap" and China’s path to development: international experiences and lessons. *China Economist*, 6(3), 16-27.
- Bozkurt, N. (2002). Ticaretin felsefesi, tarihçesi ve etikle olan sıkı bağına ilişkin bazı saptamalar. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi*, 1-102.
- Bulman, D., Eden, M., ve Nguyen, H. (2014). Transitioning from low-income growth to high-income growth: is there a middle income trap? *World Bank Policy Research Working Paper*, 7104.
- Cai, F. (2012). Is there a “Middle-income Trap”? theories, experiences and relevance to China. *Wiley Online Library*, 20(1), 49-61.
- Caleb, G., Mazanai, M., ve Dhoro, N. L. (2014). Relationship between international trade and economic growth: A cointegration analysis for Zimbabwe. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(20), 621-627.

- Ceviz, O. S. (2016). *Gelişmekte olan bazı ülkelerde orta gelir tuzağı ve Türkiye için amprik bir uygulama*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Cural, M. (2009). OECD Ülkelerinde gelir dağılımının 1980 sonrası gelişimi ve eşitsizliği azaltıcı müdahaleler. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(2), 73-97.
- Çakmak, İ. (2012). 2008 küresel ekonomik krizin Türkiye'de ihracata dayalı sektörlerle olan etkileri. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 1-99.
- Çalık, Ü. (2011). Çin ekonomisi (Mao ve Mao sonrası dönem). *Liberal Düşünce Dergisi*, 64, 185-206.
- Çaşkurlu, E., ve Arslan, C. B. (2014). Orta gelir tuzağından çıkışa odaklanma: ürün tuzağı (ürün boşluğu) ve demiryolu taşımacılık sektörü. *Maliye Dergisi*, 167, 71-92.
- Çavuş, Z. (2014). *Orta gelir tuzağı: Türkiye örneği* [Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya]. <http://abakus.inonu.edu.tr/xmlui/handle/11616/5659>
- Çelebi, G. (2015). Dış ticarete iş geliştirme. *Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 1-96.
- Çetin, E., ve Ener, M. (2023). Orta gelir tuzağı çerçevesinde yakınsama hipotezi: gelişmekte olan ülkeler için panel veri analizi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 21(49), 504-525. <https://doi.org/10.35408/comuybd.1267236>
- Çevik, Ö. C. (2015). Güney Kore kalkınmasında mesleki eğitim sisteminin rolü. *İş ve Hayat*, 1(2), 69-92.
- Dalgıç, B., İyidoğan, P. V., ve Balıkcıoğlu, E. (2014). Orta gelir tuzağından çıkışta hangi faktörler. *Maliye Dergisi*, 167, 116-125.
- Dereli, D. D. (2018). Türkiye'de ekonomik büyüme ile dış ticaret arasındaki nedensellik ilişkisi (1969-2016). *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(3), 279-289.
- Dinler, Z. (2002). Mikro ekonomi, 14. Baskı, Ekin kitap ve Yay yayınevi. Bursa.
- Dinler, Z. (2006). İktisada giriş. Ekin Kitabevi Onikinci Baskı, Bursa.
- Dirice, M. M. (2018). Orta gelir tuzağı kısır döngüsünü etkileyen faktörler: Türkiye analizi. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*
- Ecer, F., ve Canitez, M. (2005). Uluslararası pazarlama: teori ve uygulamaları. *Ankara Gazi Kitabevi*.
- Egawa, A. (2013). *Will income inequality cause a middle-income trap in Asia?* (C. 797). Bruegel.
- Egeli, H. A. (2001). Dış ticaret açısından sanayileşme stratejileri ve Türkiye açısından değerlendirilmesi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, 149-161.
- Eğilmez, M. (2012). *Orta gelir tuzağı ve Türkiye*. <https://www.mahfiegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html>
- Eğilmez, M. (2018). *Değişim sürecinde Türkiye: Osmanlı'dan Cumhuriyet'e sosyo-ekonomik bir değerlendirme*. Remzi Kitabevi.
- Eğilmez, M. (2019). *Türkiye'de gelir dağılımı, Gini katsayısı ve yoksulluk oranları*. Kendime Yazılar. <https://www.mahfiegilmez.com/2019/09/turkiyede-gelir-dagilm-gini-katsays-ve.html>

- Eichengreen, B. (2011). Escaping the middle income trap. *Federal Reserve Bank of Kansas City, Economic Policy Symposium Proceedings. Achieving Maximum Long-Run Growth, Kansas: Federal Reserve Bank of Kansas City.*
- Eichengreen, B., Park, D., ve Shin, K. (2011). When fast growing economies slow down: international evidence and implications for the People's Republic of China. *Asian Development Bank Economics Working Paper Series*, 262.
- Erbay, E., ve Aktuna, A. (2019). Ekonomik büyüme ve dış ticaret ilişkisinde ihracatın önemi: Türkiye ve AB ülkeleri örneği. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(3), 90-95.
- Erdoğan, S. (2006). Türkiye'nin ihracat yapısındaki değişme ve büyüme ilişkisi: koentegrasyon ve nedensellik testi uygulaması. *Selçuk Üniversitesi Karaman İ. İ. B. F. Dergisi*, 2006(1), 30-39.
- Erdoğan, S., ve Canbay, Ş. (2016). İktisadi büyüme- araştırma ve geliştirme (ar-ge) harcamaları ilişkisi üzerine teorik bir inceleme. *Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 29-43. <https://doi.org/10.18506/anemon.258538>
- Eren, M. V., ve Ünal, A. (2019). Ticari dışa açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin analizi: Türkiye örneği. *Sosyoekonomi*, 27(39), 81-93.
- Ergül, Y. T. (2017). Orta gelir tuzağından çıkış için yeni bir strateji: küresel keynesyencilik. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 1-28.
- Erkek, D. (2011). Ar-Ge, inovasyon ve Türkiye. *Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA)*, 31(2011), 8-15.
- Erkoç, Ç. (2015). Orta gelir tuzağında Türkiye: 2023. *Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Dokuz Eylül University, Turkey*, 23(26), 1-8.
- Ertekin, M. S., ve Kutlu, E. (2000). 1980 sonrası dönemde Türkiye dış ticaretinin genel bir analizi. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1-2), 223-254.
- 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, Working Paper*, 715.
- Fosu, A. K. (1990). Exports and economic growth: the African case. *World Development*, 18(6), 831-835.
- Freeman, A. M. (1971). International trade: an introduction to method and theory. *Published by Harper & Row, New York.*
- Fung, M. K. (2009). Financial development and economic growth: convergence or divergence? *Journal of International Money and Finance*, 28(1), 56-67.
- Geçer, T. (2017). Eximbank" teminat mektubu" toplama bankası mı? *Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 81-86.
- Genç, A., Oktay, E., ve Alkan, Ö. (2012). İhracatın ithalatı karşılama oranlarının parçalı regresyonlarla modellenmesi/modeling with piecewise regression of ratios of export to import. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(1), 497-511.
- Genç, M. C., ve Tandoğan, D. (2020). Türkiye'de ar-ge'nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Fourier yaklaşımıyla kalıntı temelli eşbütünleşme testi. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 339-348. <https://doi.org/10.18026/cbayarsos.709287>
- Gerni, C., Emsen, Ö. S., ve Değer, M. K. (2008). İthalata dayalı ihracat ve ekonomik büyüme: 1980-2006 Türkiye deneyimi. *Ulusal iktisat kongresi*, 20-22.

- Gilbert, J., ve Mikic, M. (2009). *Trade statistics in policymaking: a handbook of commonly used trade indices and indicators-revised edition*.
- Gill, I., ve Kharas, H. (2007). *An East Asian Renaissance* (I. S. Gill & H. Kharas, Ed.). The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-6747-6>
- Goldman Sachs. (2003). Dreaming with BRICs: The path to 2050. *Goldman Sachs*, 99, 1-24.
- Göçer, İ. (2013). Ar-Ge harcamalarının yüksek teknolojili ürün ihracatı, dış ticaret dengesi ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri. *Maliye Dergisi*, 165(2), 215-240.
- Gökırmak, H. (2019). Kamu altyapı yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 5(2), 90-104.
- Gürbüz, H., ve Çekerol, K. (2002). Reel döviz kuru ile dış ticaret haddi ve bileşenleri arasındaki uzun dönem ilişki. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 31-46.
- Gürsel, S., ve Soybilgen, B. (2013). Türkiye orta gelir tuzağının eşiğinde. *Betam Yayınları*, 154, 1-7.
- Gürsoy, Y. (2015). Dış ticaret işlemleri yönetimi. *Bursa Ekin Kitabevi*.
- Güzel, S. (2009). 2008 küresel ekonomik krizi ve IMF'nin önerdiği ekonomi politikalarının krizle mücadeledeki rolü. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*.
- Hamaloğlu, S. (2020). Orta Gelir Tuzağı; Türkiye Ekonomisi İçin Sektörel Analiz ve Orta Gelir Tuzağından Kurtulmak İçin Politika Önerileri. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*.
- Helin, Si. H. (2019). Türkiye'de enflasyon, işsizlik ve dış ticaret ilişkisi 2014-2019. *Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 1-108.
- Heller, P. S., ve Porter, R. C. (1978). Exports and growth. *Journal of Development Economics*, 5(3), 150-165.
- Hepaktan, E., ve Karakayalı, H. (2009). 1980-2008 döneminde Türkiye'nin dış ticaret hadlerinin analizi. *Celal Bayar Üniversitesi SBE Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 181-210.
- Hindistan Ülke Raporu. (2018). *Hindistan ülke raporu*.
- İyiboçkurt, E. (1995). Uluslar arası iktisat teori politika. *Ezgi Kitabevi Yayınları*, III. Baskı, Bursa.
- Kanchoochat, V., ve Intarakumnerd, P. (2014). Tigers trapped: tracing the middle-income trap through the East and Southeast Asian experience. *Berlin Working Papers on Money, Finance, Trade and Development*, 4, 2014.
- Karagül, M. (2002). *Beşeri sermayenin iktisadi gelişmedeki rolü ve Türkiye boyutu*. Afyon Kocatepe Üniversitesi.
- Karagül, M. (2003). Beşeri sermayenin ekonomik büyümeyle ilişkisi ve etkin kullanımı. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(5).
- Karahan, H., Öztürk, İ., ve Arzova, B. (2012). Kalkınma yolunda yeni eşik: orta gelir tuzağı. *MÜSİAD Araştırma Raporları*, 79.
- Karakuş, E. Ü. (2024). Altyapı yatırımları ve kurumsallık: gelişmekte olan ülkeler için uygulama örneği. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 63, 35-48.

- Kaya, Z., Tokucu, E., Aykırı, M., ve Durmuş, C. (2015). Türkiye ekonomisinde orta gelir tuzağı ve ödemeler bilançosu kısıtı [Middle income trap and balance of payments constraint in the Turkish economy]. *International Conference on Eurasian Economies*, 830-840.
- 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*, 3(3), 281-289.
- Koçak, E., ve Bulut, Ü. (2014). *Orta gelir tuzağı: Teorik çerçeve, ampirik yaklaşımlar ve Türkiye üzerine ekonometrik bir uygulama*.
- Köse, N., ve Yiğidim, A. (1997). İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, ithalatın rolü: Türkiye örneği (1980-1996). *Ekonomik Yaklaşım*, 8(26), 71-85.
- Kula, F. (2003). Uluslararası sermaye hareketlerinin etkinliği: Türkiye üzerine gözlemler. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*.
- Li, Y., Chen, Z., ve San, C. (2010). Research on the relationship between foreign trade and the GDP growth of East China—empirical analysis based on causality. *Modern Economy*, 1(02), 118-124.
- Lin, J. Y., ve Treichel, V. (2012). Learning from China's rise to escape the middle-income trap: a new structural economics approach to Latin America. *World Bank policy research working paper*, 6165.
- Luther, H. U. (1984). *Güney Kore bir model olabilir mi?* Belge yayınları.
- Manga, M. (2019). Orta Gelir Tuzağı Bağlamında İhracatta Ürün Çeşitliliği ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Cankiri Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9, 145-168. <https://doi.org/10.18074/ckuibfd.484244>
- Mencütekin, A. (2018). *Orta Gelir Tuzağı Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine İnceleme: Türkiye Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Mert, M. (2014). Türkiye'de ve dünyada orta gelir tuzağının talep yönlü boyutuna ilişkin bir tartışma. *Maliye Dergisi*, 167, 93-115.
- Nelson, R. R. (1956). A theory of the low-level equilibrium trap in underdeveloped economies. *The American economic review*, 46(5), 894-908.
- Ogbokor, C. A., ve Meyer, D. F. (2017). An assessment of the relationship between foreign trade and economic performance: Empirical evidence from South Africa. *International Journal of Economics and Finance Studies*, 9(1), 161-176.
- Ohno, K. (2009). Avoiding the middle-income trap: renovating industrial policy formulation in Vietnam. *ASEAN economic bulletin*, 25-43.
- Oktar, S., ve Dalyancı, L. (2012). Dış ticaret hadlerinin cari işlemler dengesi üzerindeki etkisi: Türkiye örneği. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi*, 2, 1-18.
- Olalı, H. (1972). Dış ticaret teorileri ve politikası. *Bornova Ege Üniversitesi Matbaası, İzmir*, 19-128.
- Olgun, O. (2013). Ar-Ge yatırımları ve büyüme ilişkisi. *Stratejik Düşünce*, 96-100.
- Öz, E., ve Göde, B. (2015). Orta gelir tuzağı ve Türkiye'nin konumu. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 77-93.
- Özgüven, A. (2001). *İktisadi düşünceler-doktrinler ve teoriler*. Filiz Kitabevi.
- Özsoylu, A. F., ve Algan, N. (2011). *Dünya ekonomisinin yeni aktörleri: BRIC: Brezilya-Rusya-Hindistan-Çin*. Karahan Kitabevi.

- Öztürk, İ., Arzova, B., Kar, M., Sağbaş, İ., ve Kaplan, M. (2012). Kalkınma Yolunda Yeni Eşik: Orta Gelir Tuzağı. *Mavi Ofset*.
- Pamuk, Ş. (1987). İthal ikamesi, döviz darboğazları ve Türkiye, 1947-1979. *Krizin Gelişimi ve Türkiye'nin Alternatif Sorunu*, 2. Baskı, Kaynak Yayınları, İstanbul 1987, 37-68.
- Paus, E. (2012). Confronting the middle income trap: insights from small latecomers. *Studies in Comparative International Development*, 47, 115-138.
- Peçe, M. A., Ceyhan, M. S., ve AKPOLAT, A. (2016). Türkiye’de gelir dağılımının ekonomik büyümeye etkisi üzerine ekonometrik bir analiz. *Uluslararası Kültürel ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(Special Issue 1), 135-148.
- Pelit, İ., ve Irmak, E. (2022). COVID-19’un Türkiye’nin Dış Ticaretine Etkisi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 8(1), 79-97.
- Phillips, N. (1998). Globalisation and the ‘Paradox of state power’: Perspectives from Latin America. *Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation WP*, 16/98.
- Pınarkara, G. (2019). Orta gelir tuzağı: Türkiye ile Güney Kore karşılaştırılması ve Türkiye’nin orta gelir tuzağından çıkış stratejileri. *Yayınlanmamış yüksek lisans tezi*, 1-139.
- Raiser, M., Wes, M., ve Yılmaz, A. (2016). Beyond convergence: Poland and Turkey en route to high income. *Central Bank Review*, 16(1), 7-17.
- Ram, R. (1985). Exports and economic growth: Some additional evidence. *Economic Development and Cultural Change*, 33(2), 415-425.
- Ramos, F. F. R. (2001). Exports, imports, and economic growth in Portugal: evidence from causality and cointegration analysis. *University of Porto, Faculty of Economics Review*, 18(4), 613-623.
- Robertson, P. E., ve Ye, L. (2013). On the existence of a middle income trap. *Available at SSRN* 2227776.
- Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of political Economy*, 98(5, Part 2), S71-S102.
- Saçık, S. Y. (2009). Dış ticaret politikası ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 1, 162-171.
- Saka, H. (1945). Dış ticaret ve gümrük politikası. *Ankara, Maarif Matbaası*.
- Sandalcılar, A. R. (2012). BRIC ülkelerinde ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişki: Panel eşbütünleşme ve panel nedensellik. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(1), 161-179.
- Sarıgül, H., Apak, S., ve Koyuncu, T. (2022). Orta gelir tuzağı, ticari açıklık ve yakınsama ilişkisi: Türkiye örneği. *İzmir İktisat Dergisi*, 37(4), 1071-1093. <https://doi.org/10.24988/ije.1034468>
- Sever, E. (2009). Finans, dış ticaret ve büyüme ilişkisi: Türkiye analizi. *Çizgi Kitapevi, Konya*.
- Seyidoğlu, H. (2001). Uluslararası iktisat: teori, politika ve uygulama. *Güzem Yayınları, İstanbul*.
- Sezgin, Ş. (2009). Türkiye’de 1990-2006 yılları arasında dış ticaret-ekonomik büyüme ilişkisi. *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(22), 175-190.
- Şak, N. (2021). Orta gelir tuzağı: N11 ülkeleri üzerine bir inceleme. *İstatistik Araştırma Dergisi*, 11(1), 23-36. <https://dergipark.org.tr/en/pub/jsstr/issue/69149/1095022>

- Şanlı, C. (1996). Uluslararası ticari akitlerin hazırlanması ve uyuşmazlıkların çözüm yolları. *Beta Yayınları, İstanbul*.
- Şener, O. (2006). Teori ve uygulamada kamu ekonomisi. *Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul*.
- Şenkardeşler, R. A. (2018). Cumhuriyetten günümüze Türkiye'nin dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisi üzerine nedensellik analizi. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 4(1), 108-129.
- Şenol, C. (2007). Türkiye'nin ihracatı üzerine bir değerlendirme. *Gümrük Dünyası Dergisi, Gümrük Kontrolörleri Derneği Yayını*, 54, 22-37.
- Şerefli, M. (2016). Dış ticaretin ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(3), 136-143.
- Şimşek, M., ve Kadılar, C. (2010). Türkiye'de beşeri sermaye, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin nedensellik analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi Journal of Economics & Administrative Sciences (JEAS)*, 11(1).
- Taşar, İ., Esmâ, G., ve Yunus, A. (2016). Is Turkey in a middle income trap. *Journal of Applied Research in Finance and Economic*, 1(1), 36-41.
- Taştan, H. (2010). Türkiye'de ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkilerinin spektral analizi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(1), 87-98.
- T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2024). *Temel ekonomik göstergeler*. T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı. <https://www.sbb.gov.tr/temel-ekonomik-gostergeler-veritabani/>
- Tho, T. (2013). *The middle-income trap: issues for members of the Association of Asian Nations*. Working Paper.
- Tok, D., ve Uzunöz, M. (2019). Gelişmekte olan ülkelerde orta gelir tuzağı: literatür taraması. *Yıldız Social Science Review*, 5(1), 23-38.
- Tuncel, C. O. (2014). Orta gelir tuzağı ve inovasyon politikaları: Doğu Asya deneyimi ve Türkiye için dersler. *Maliye Dergisi*, 167, 40-70.
- Tuncer, İ. (2002). Türkiye'de ihracat ithalat ve büyüme: Toda Yamamoto yöntemiyle Granger nedensellik analizleri 1980 2000. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(9).
- Tunç, H. (2004). *Uluslararası ticaret, para ve finans*. Alfa Basım Yayım Dağıtım.
- TÜİK. (2024). *Dış ticaret istatistikleri*. TÜİK. <https://iz.tuik.gov.tr/#/showcase/SC-2851FY777F34D2R/db-5jlb1c29xcw0899?filters=>
- Türk Dil Kurumu. (2024, Eylül 15). *Dış ticaret*. <https://sozluk.gov.tr/>.
- Uçan, O., ve Koçak, E. (2014). Türkiye'de dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 51.
- Uğur, B., ve Atılğan, D. (2022). Beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: kırılğan beşli örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*. <https://doi.org/10.31671/doujournal.1130335>
- Ünlü, F., ve Yıldız, R. (2017). Orta gelir tuzağını açıklayan teorik ve ampirik yaklaşımlar 1. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 49, 87-115.
- Ünlü, F., ve Yıldız, R. (2018). Orta gelir tuzağının belirlenmesi: ekonometrik analiz. *International Journal of Management Economics and Business*, 14(1), 0-0. <https://doi.org/10.17130/ijmeh.2018137570>
- Ünsal, E. (2005). Uluslararası iktisat. *İmaj Yayıncılık Ankara*.

- Ünsal, E. (2007). *Makro iktisat*. İmaj.
- Vidhi, A., ve Turgan, E. (2019). Dış ticaret ve büyüme teorileri, Granger nedensellik testi ile dış ticaretin büyüme üzerindeki etkisi. *The Journal of Academic Social Science*, 40(40), 446-453.
- World Bank. (2022). *New World Bank country classifications by income level: 2022-2023*. World Bank. <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2022-2023>
- World Bank. (2024). *New World Bank country classifications by income level*. World Bank. <https://blogs.worldbank.org/en/team/w/world-bank-data-team>
- World Bank. (2024, Mayıs 26). *World development indicators*. World Bank. <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.PCAP.CD&country=#>
- Yalçınkaya, H., ve Salkım, A. (2023). Türkiye’de sürdürülebilir ekonomik büyüme ve orta gelir tuzağı ilişkisi üzerine literatür taraması. *International Journal of Entrepreneurship and Management Inquiries*, 7(13), 183-203. <https://doi.org/10.55775/ijemi.1373922>
- Yamak, T. (2017). Kurumsal kalite faktörlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: körfez ülkeleri örneği. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(5), 4. <https://doi.org/10.25272/j.2147-7035.2017.5.4.04>
- Yaşar, E., ve Gezer, M. A. (2014). Türkiye’nin orta gelir tuzağına yakalanma riski ve bu riskten kurtulma önerileri. *Maliye Dergisi*, 167, 126-148.
- Yayla, A. (1993). *Liberal bakışlar*. Siyasal Kitabevi.
- Yeldan, E., Taşçı, K., Voyvoda, E., ve Özsan, M. E. (2012). *Orta gelir tuzağından çıkış: hangi Türkiye*. 1-167.
- Yıldız, A. (2015). Orta gelir tuzağı ve orta gelir tuzağından çıkış stratejileri. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25(2), 155-170.
- Yıldız, R., ve Ünlü, F. (2018). Orta gelir tuzağının belirlenmesi: ekonometrik analiz. *International Journal of Management Economics and Business*, 14(1), 0-0. <https://doi.org/10.17130/ijmeh.2018137570>
- Yılmaz, G. (2014). Türkiye’nin orta gelir tuzağı ve az yetenekli beşeri sermayesi. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 30(346), 9-36.
- Yılmaz, İ. (2012). *Çin ekonomisinde büyümenin dinamikleri*. Discussion Paper.
- Zhou, M.-Y., Xiong, W.-M., Li, X.-Y., ve Liao, H. (2018). The middle-income trap and the coping strategies from network-based perspectives. *Entropy*, 20(10), 803.
- Zortuk, M. (2002). Gümrük birliği sonrası Türkiye’nin dış ticaretinin ekonometrik analizi. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.