Türkiye Ekonomisinde Orta Gelir Tuzağı ve Ödemeler Bilançosu Kısıtı

Middle Income Trap and Balance of Payments Constraint in the Turkish Economy

Asst. Prof. Dr. Zekayi Kaya (Çankırı Karatekin University, Turkey)

Assoc. Prof. Dr. Erkan Tokucu (Kafkas University, Turkey)

Murat Aykırı (Kafkas University, Turkey)

Cahit Durmuş (General Directorate of Laws and Regulations, Office of the Prime Ministry, Turkey)

Abstract

Since the 1980's, the growth rates have been continuously fluctuating because of internal and external economic and politic developments. These fluctuating - low growth rates led to a discussion on the middle income trap which is an outcome of low growth rates in Turkey.

According to the some indicators, there is a middle income trap in the Turkish economy and the competitiveness of the economy has been decreasing in the international area because of the trap. It is seen that especially technology and innovations are the prominents factors that the governments have to take into account.

This study is on the middle income trap in Turkey. In this context, firstly, the definitions of income traps, income grups, and the middle income trap will be given. Second, the causes of the middle income trap and the exit strategies from the trap will be expressed. Third, some indicators of the economy will be examined and compared with the high middle income and the high income countries. Fourth, the rank of the Turkish economy in the global competitiveness indeks will be shown and compared with the other countries. Fifth, the relationship between the middle income trap and the balance of payments will be investigated in context of the Thirlwall Rule. Finally, in order to escape from the trap, some policy proposals of the authors will be asserted.

1 Giriş

Türkiye ekonomisinde, 1980 sonrası süreçte daha önceki dönemde takip edilen ithal ikameci büyüme modeli terk edilerek ihracata dayalı büyüme modeline geçilmiştir. 1980 sonrası dönem Türkiye’de ayrıca liberal piyasa ekonomisine geçildiği dönemdir ki 1980-1990 döneminde serbest piyasa ekonomisinin hakim kılınması için bir taraftan yasal düzenlemeler yapılırken diğer taraftan devletin ekonomi içerisindeki payı her geçen gün azaltılmıştır. 1989 yılında kabul edilen 32 Sayılı Kanun hükmünde kararname ile kambiyo mevzuatı liberal hale gelmiş ve bunun sonucu olarak da tam konvertibiliteye geçilerek serbest piyasa ekonomisinin gerektirdiği birçok adım atılmıştır.

1990’lı yıllar krizlerin yaşandığı ve reel büyüme oranlarında dalgalanmaların görüldüğü yıllardır. 1990’lar boyunca biriken yapısal problemler Kasım 2000 ve Şubat 2001 tarihlerinde iki büyük krizin daha yaşanmasına neden olmuş, yapısal düzenlemeler kaçınılmaz bir hal almıştır. Krizlerinden sonra Güçlü Ekonomiye Geçiş Programıyla birlikte gerçekleştirilen yapısal ve yasal düzenlemelerden sonra ekonomide istikrar ortamı oluşmuş ve son finansal krize kadar büyüme devamlı artış kaydetmiştir. Son finansal krizin Türkiye ekonomisini olumsuz yönde etkilemesi büyüme oranının 2008 yılında % 0.6 ve 2009 yılında % -4.8 olmasına yol açmıştır. 2010 yılı ile birlikte hızlı bir toparlanma süreci ile büyüme oranı 2010 yılında %9, 2011 yılında %8’ler civarında gerçekleşmiştir. 2012, 2013 ve 2014 yıllarındaki büyüme oranları ise yaklaşık %2, %4 ve %3 olarak gerçekleşmiştir. 2000’li yıllarda genel olarak iktisadi büyüme süreci olumlu olmasına rağmen net ihracat devamlı açık vermiş ve cari açık problemi büyüme sürecinin önündeki temel engellerden birisi haline gelmiştir. Hızlı büyüme süreciyle birlikte cari açığın milli gelire oranı da hızlı bir şekilde artmış, aynı süreçte özel kesimin dış borç stokunda da önemli artışlar kaydedilmiştir.

Son yıllarda Türkiye’deki temel tartışmalardan birisi büyüme oranlarına yöneliktir. İleri sürülen bazı görüşlere göre Türkiye ekonomisi orta gelir tuzağına yakalanmıştır ve bundan dolayı büyüme oranlarında hedeflenen rakamlara ulaşamamaktadır. Ekonomide Thirlwall Yasası hâkim olmaya başlamıştır yani ödemeler bilançosunun büyüme üzerinde yarattığı kısıt dolayısıyla ekonomi büyüyememektedir. İthalatın artması, ihracatın ithalatı karşılama oranının azalması ve ithal girdiye bağlı ihracattan dolayı cari açık sorunu ortaya çıkmıştır. Bu da büyümeyi engelleyici bir unsur olmuştur. Bazılarına göre ise 2000’li yıllardan sonra yaşanan hızlı büyüme sürecinin temel nedeni borçlanarak gerçekleştirilen yatırımlardır. Ancak devamlı borç kullanarak yapılan yatırımlarla elde edilen büyüme sürdürülebilir bir büyüme değildir ve bu sürecin sonuna gelinmiştir.

Bu çalışmada Türkiye ekonomisinin son yıllarda karşı karşıya kaldığı hızlı büyüyememe sorunu birkaç açıdan irdelenecektir. İlk olarak, ekonomideki büyüyememe sorunu orta gelir tuzağı kavramı çerçevesinde

incelenecektir. Bu çerçevede literatürde orta gelir tuzağına yol açan temel faktörlerden olan bütçe içerisinde eğitim için ayrılan payın milli gelir içerisindeki oranına; şirketlerin araştırma geliştirme (Ar-Ge) için yaptıkları harcamaların milli gelir içerisindeki oranına; son olarak da patent başvurularının 16-65 yaş grubu içerisindeki oranına bakılarak Türkiye ile yüksek orta gelir grubunda yer alan diğer bazı ülkeler ve Türkiye ile yüksek gelir grubunda yer alan ülkelerin karşılaştırması yapılacaktır. İkinci olarak, Türkiye'nin uluslararası rekabetçiliği, Dünya Ekonomik Forumu tarafından her yıl yayınlanan Dünya Rekabetçilik Endeksi baz alınarak incelenecek ve Sabancı Üniversitesi ile TÜSİAD tarafından oluşturulan rekabetçilik veri tabanından elde edilen verilerle ihraç edilen ürünlerin teknolojik yoğunluğu hakkında bilgiler verilecektir. Üçüncü olarak, literatürde Thirlwall Yasası olarak da bilinen ödemeler bilançosu kısıtlı büyüme sürecinin Türkiye'de işlemlerine yol açan unsurlar hakkında bilgiler verilecektir.

2 Gelir Tuzakları, Gelir Grupları ve Orta Gelir Tuzağı

Gelir tuzakları denildiği zaman son yıllarda genellikle orta gelir tuzağı kavramı akla gelse de, “gelir tuzağı” ifadesi bütün gelir gurupları için geçerli olan bir durumdur. Ülkelerde kişi başına düşen milli geliri veri alan ve ağırlıklı olarak Satın Alma Gücü Paritesi 'ne (SGP) göre kişi başı geliri dolar cinsinden ölçen bu kavram, genel olarak bir ülkenin belli bir gelir seviyesinde patinaja tutulması yani içine girdiği kısır döngüden uzun bir süre kurtulamaması durumunu ifade etmektedir. Dolayısıyla gelir tuzakları, orta gelir seviyesinde ortaya çıkabileceği gibi, düşük ve yüksek gelir gruplarında da karşımıza çıkabilir. Gelir tuzağına düşmüş ülkeler, çok uzun süre bu seviyede kalmakta ve bir üst gelir grubuna geçememektedirler (Karahan, 2012).

“Orta Gelir Tuzağı (OGT)” kavramı, iktisadi büyüme ve kalkınma konuları arasına yeni katılmış bir konu olmakla birlikte, geniş bir “Gelişmekte olan ülkeler” grubunu ilgilendirdiği için iktisat literatüründe ve iktisatçılar arasında önemi hızla artan güncel bir kavramdır. Orta gelir tuzağı, büyüme süreci içerisinde bazı ülkelerin gelir düzeyinin orta gelir düzeyi olarak adlandırılan belirli bir gelir düzeyine ulaştıktan sonra uzun süre o düzeyde kalmaları ve yüksek gelir düzeyine geçememelerini tarif eden bir olgudur. Orta gelir tuzağına düşmüş ülkeler olarak Latin Amerika ülkeleri literatürde sıkça verilen örneklerdendir. Güney Kore ve Tayvan gibi bazı Güney Doğu Asya ülkelerinin içinde bulunduğu bir grup ülke ise orta gelir düzeyine ulaştıktan sonra hızlı bir şekilde yüksek gelir gurubuna geçebilmeyi başarmış ülkeler olarak ön plana çıkmaktadır (Aiyar, vd, 2013).

OGT konusu ele alınırken hangi gelir düzeyinin orta gelir düzeyi olarak kabul edileceğinin belirlenmesi gerekiyor. Dünya Bankası (World Bank(WB)) günümüz ekonomilerini gelişmişlik düzeyleri bakımından üç grupta toplamaktadır. Dünya bankası bu sınıflandırmayı yaparken ülkelerin kişi başına gayrisafi milli hasıla (GSMH) düzeylerini dikkate almakta ve hesaplamalarını “Atlas Metodu” kullanarak yapmaktadır. Bu metod, ulusal para birimi cinsinden hesaplanan kişi başı GSMH rakamlarının son üç yılın döviz kuru ortalamaları kullanılarak Amerikan doları cinsinden ifade edilmesi esasına dayanmaktadır. Dolayısıyla döviz kurlarında meydana gelen dalgalanmaların kişi başı GSMH düzeyleri üzerindeki etkileri belirli ölçülerde azaltılmaya çalışılmaktadır. Dünya Bankasının Atlas metodu hesaplamalarıyla ulaştığı 2013 yılı kişi başına GSMH değerlerine göre; kişi başı GSMH düzeyi 1,045\$’dan az olan ülkeler düşük gelirli ülkeler, 1,045\$ -12,745\$ aralığında olan ülkeler orta gelirli ülkeler (1,045\$-4,125\$ gelir aralığında olanlar alt-orta gelirli, 4,125\$-12,746\$ gelir aralığında olanlar üst-orta gelirli ülkeler) ve kişi başı GSMH’sı 12,746\$’dan daha fazla olan ülkeler yüksek gelirli ülkeler olarak sınıflandırılmaktadır (World Bank, 2013a).

Kaynaklar	Alt-Orta Gelirli Ekonomiler	Üst-Orta Gelirli Ekonomiler	Notlar
Dünya Bankası	1,026\$-4,035\$	4,036\$-12,475\$	ABD Doları cinsinden Cari Fiyatlarla
Felipe v.d. (2012)	2,000\$-7,250\$	7,251\$-11,750\$	1990 Yılı Satın Alma Gücü Paritesine Göre
Eichengreen v.d. (2012)	Kişi Başı GSYH < 17000\$		2005 Yılı Satın Alma Gücü Paritesine Göre
Woo (2012)	Kişi Başı GSYH= ABD’nin %20-55		1990 Yılı Satın Alma Gücü Paritesine Göre
Robertson and Ye (2013)	Kişi Başı GSYH= ABD’nin %8-36		2005 Yılı Satın Alma Gücü Paritesine Göre
Gill ve Kharas (2009)	Kişi Başı GSYH’sı 1000\$ ile 10000\$ aralığında buluna ülkeler		

Tablo 1. Gelir Grupları Sınıflandırmasında Kullanılan Farklı Görüşler

Dünya bankasının Atlas Metoduna göre yapmış olduğu sınıflandırmada 2013 yılı verilerine göre Dünyadaki 214 ülkeden 34’ünün düşük gelir grubunda, 50’sinin alt-orta gelir grubunda, 55’inin üst-orta gelir grubunda ve 75’inin ise yüksek gelir grubunda yer aldığı görülmektedir (World Bank, 2013b). Bu metoda göre Türkiye

10,970\$'lık (satın alma gücü paritesine göre 18,570\$) kişi başı GSMH'sı ile üst-orta gelir grubunda yer alan bir ülkedir.

Dünya bankasının gelir grupları sınıflandırmasında kullandığı genel kabul görmüş ölçütlerin yanı sıra gelir guruplarının tespitinde başka sınıflandırma ölçütlerinin de kullanıldığı görülmektedir. Tablo 1, bu anlamda yapılmış çalışmaların bir özeti sunmaktadır.

OGT kavramı ilk olarak Dünya Bankası tarafından 2007 yılında yayınlanan "An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth (Bir Doğu Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler)" isimli raporda Dünya Bankası uzmanları Gill ve Kaharas tarafından gündeme getirilmiştir. Bu raporda genel olarak; "Orta gelirli ülkelerin, günümüz dünyasında meydana gelen ekonomik değişim ve dönüşümlere ayak uydurmada zorlandıkları ve bu nedenle zengin ülkelere göre daha yavaş bir büyüme performansı sergiledikleri ifade edilmektedir. Diğer bir ifadeyle orta gelir tuzağına yakalanan ülkeler, fakir ülkelere karşı düşük ücretli standart imalat sanayi ürünlerinde rekabet edemeyen, öte yandan yenilikçilik temelli büyüyen zengin ülkelere yakınsamakta ise zorlanan ülkeler şeklinde tanımlanmaktadır (Gill ve Kaharas, 2007). Rapor bu açıdan bahsedilen nedenlerden dolayı orta gelirli ülkelerin, yüksek gelirli ülkelerle düşük gelirli ülkeler arasında sıkışıp kalmalarına işaret etmektedir (Bozkurt, vd, 2014).

Benzer şekilde 2012 yılında yine Dünya Bankası tarafından yayınlanan "Avoiding Middle-Income Growth Trap (Orta Gelirli Büyüme Tuzaklarından Kaçınma)" adlı diğer bir raporda; 1950'den bu yana sergiledikleri hızlı büyüme performansı sayesinde çok sayıda ülkenin düşük gelirli ülke düzeyinden orta gelirli ülke düzeyine ulaşma imkanı elde ettiği vurgulanmaktadır. Ancak bu düzeyden sonra az sayıda ülkenin yüksek gelirli ülkeler gurubuna geçmeyi başarabildiği, diğerlerinin ise orta gelir tuzağı diye adlandırılan gelir düzeyinde sıkışıp kaldıkları ifade edilmiştir (Agenor, vd, 2012).

Dünya bankası tarafından yayınlanan bu raporların ardından OGT olgusu iktisatçılar arasında ilgi odağı haline dönüşmeye başlamış ve farklı ülke ve ülke grupları üzerinde yapılan araştırmalar hız kazanmaya başlamıştır. Orta gelir tuzağı yaklaşımı ilk kez ortaya atıldığında ABD'de kişi başına düşen yıllık gelirin yüzde 20'si ekonomiler açısından orta gelir düzeyi olarak kabul edilmekteydi. ABD'de kişi başına düşen milli gelirin yaklaşık olarak 50.000 dolar olduğunu düşünürsek orta gelir düzeyi sınırı yaklaşık 10.000 dolara tekabül etmektedir.

Dünya Bankası'nın gelir sınıflaması daha çok ülkeleri gelir gruplarına ayırmak için kullanılmaktadır. Dünya Bankası ülkeleri kişi başına düşen GSMH'larına bağlı olarak düşük gelirli, alt orta gelirli, üst orta gelirli, yüksek gelirli ülkeler diye sınıflamaktadır. Dünya Bankası değişik gelir grupları için orijinal kişi başına gelir basamaklarını yoksulluk oranı, bebek ölüm oranı ve kişi başına GSMH'yı içeren refah ölçütleri arasındaki ilişkiye bakarak oluşturmuştur. Orijinal basamaklar oluşturulduğunda refahın gelir dışı yönü göz önünde tutularak hazırlanan Dünya Bankası'nın her bir gelir sınıflama kategorisi bir grup ülkenin (sadece geliri kapsamayan) refah seviyesini yansıtmaktadır.

Dünya Bankası orijinal basamakları; Euro Bölgesi, Japonya, Birleşik Krallık (BK) ve Birleşik Devletler (ABD) 'ın ortalama enflasyonunu ifade eden uluslararası enflasyona göre ayarlayarak güncellemiştir. Enflasyona göre ayarlandığında basamaklar zaman içinde reel olarak sabit kalmaktadır (Felipe, 2012).

3 Ülkelerin Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Sebepleri ve Tuzaktan Çıkış Yolları

Yapılan çalışmalar irdelendiğinde Gelir Tuzağı veya özelde Orta Gelir Tuzağı olgusunun aslında sürdürülebilir bir ekonomik büyüme sorunu olduğu ortaya çıkmaktadır. Orta gelir düzeyi ele alındığında, bu grupta yer alan çoğu ülkenin sergiledikleri yüksek büyüme hızları sayesinde düşük gelir grubundan hızla kurtulup orta gelir grubuna girebildikleri fakat bu gelir grubuna dahil olduktan sonra büyüme hızlarını koruyamadıkları görülmektedir (Öztürk, vd, 2012). Bu durumu ortaya çıkaran sebepler incelendiğinde bu ülkelerde "orta gelir" düzeyine ulaşıldıktan sonra kırsal kesimlerde eksik istihdamın giderek azalması, ücret düzeylerinde meydana gelen artışlar ve buna bağlı olarak uluslararası rekabet avantajlarının kaybolmaya başlaması gibi nedenlerin ön plana çıktığı görülmektedir. Böylesi bir durumda bu tür dezavantajları ortadan kaldırmaya yönelik adımların (örneğin; teknolojinin geliştirilmesi ve kaynak verimliliğinin artırılması, inovasyon vs...) atılamaması halinde mütevazı oranlarda sürüp giden büyüme oranları ile bu ülkelerin bir üst gelir grubuna terfi etmeleri çok uzun yıllar almaktadır. Böylece bu ülkeler, kendini, orta gelir tuzağının içinde bulmaktadırlar (Öz, 2012).

Bir başka sebep olarak ise ülkelerin ithalata dayalı teknolojik yatırımlarının yerel bazda yenilikçi faaliyetlerle ikame edilememesi gösterilmektedir. Düşük gelir grubundan orta gelir grubuna çıkan ülkelerde ekonomik büyüme daha fazla sermaye ve daha vasıflı işgücüne ihtiyaç duymaktadır. Fakat iç pazardaki genişleme ve vasıflı işgücündeki artışlar işgücü maliyetlerininide artırmaktadır (Eichengreen, vd, 2012). Bu durum bir taraftan işgücü verimliliğindeki artışlara bağlı olarak ülkelerin kişi başı hasılasını artırmakta fakat diğer taraftan artan işgücü maliyetleri ülkenin uluslararası rekabet gücünü yavaş yavaş ortadan kaldırmaya başlamaktadır. Rekabet şansını kaybeden ülkeler yukarıda da değinildiği üzere teknolojik atılımlarla, bilgi ağırlıklı yatırımlarla, reformlarla ve beşeri sermayeyi hissedilir ölçülerde artırıcı bir takım önlemlerle bu tür dezavantajları ortadan

kaldırmamadıklarında kaçınılmaz olarak kendilerini orta gelir tuzağı diye adlandırılan tuzağın içinde bulmaktadırlar (Spence, 2011 ve Flaen, vd., 2013)

Bir başka görüşe göre ise orta gelir tuzağının temel sebeplerinden biri ise ekonomilerin günümüz bilgi yoğun üretim yapılarına uyum sağlayamamaları ve teknoloji yoğun üretim süreçlerine geçememeleri olarak gösterilmektedir (Paus, 2012).

Orta gelir tuzağından kurtulabilmenin temel yollarından birisi verimliliğin artırılması ve buna bağlı olarak katma değeri yüksek ürünlerin ve hizmetlerin hayata geçirilmesi olarak ifade edilmektedir. Ülkelerin özellikle Ar-Ge faaliyetlerine yoğunlaşmak suretiyle teknoloji konusunda dış bağımlılıklarını azaltmaları bu aşamada hayati öneme sahip bulunmaktadır. Kalkınma yolunda yeni stratejilerin belirlenmesi ve özellikle dış ticarete ürün çeşitliliğinin artırılması bir diğer unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu aşamada özellikle ucuz işçiliğe dayalı büyüme stratejilerinden beşeri sermaye unsurunu daha fazla barındıran, katma değeri yüksek ve inovasyona dayalı stratejilerin takip edilmesi oldukça önemlidir. Son olarak üretimin, eğitimin, nitelikli işgücünün, girişimciliğin ve yenilikçiliğin önünü açacak kurumsal altyapının oluşturulması ve yapısal dönüşümü sağlayacak politikaların uygulanması bu konu üzerine kafa yoran bütün araştırmacıların ortak kanaatleri olarak karşımıza çıkmaktadır (Agenor ve Canuto, 2012 , Kritayanavaj, vd, 2012 ve Ghani, vd, 2013)

4 Orta Gelir Tuzağının Türkiye'deki Bazı Göstergeleri

Aşağıdaki iki grafik yüksek gelir gurubundaki ülkelerle yüksek orta gelir gurubundaki ülkelerin kişi başına gelirlerinin Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'ndeki kişi başına gelire oranlarını vermektedir. İlk grafik yüksek gelir gurubundaki ülkelere ait verileri göstermektedir. Yüksek gelir gurubunda yer alan ülkelere Norveç'in ABD'den daha yüksek kişi başına gelire sahip olduğu ve 1980'lerden itibaren bu farkı artırdığı ve % 140'ın üzerine çıkardığı görülmektedir. İsveç, Hollanda ve İngiltere'deki kişi başına gelirlerin ABD'deki kişi başına gelirlerin %80-100'üne denk geldiği ve bunu 1960'lardan beri devam ettirdikleri görülmektedir.

Şekil 1. Kişi Başına Düşen Milli Gelir Karşılaştırmaları **Kaynak:** WB Database. World Development Indicators.

İtalya %60-80 bandında, İspanya ve İsrail ise %40-60 bandında yer almakta ve bu ülkelerin durumu 1960'lardan beri bu şekilde devam etmektedir. Japonya 1960'ların başında hızlı bir gelişme göstermiş 1990'larda ABD'deki kişi başına gelir düzeyine ulaşmış ancak 1990'lardan sonra bir azalma ortaya çıkmış ve %80 oranına gerilemiştir. Tabloda Singapur ve Güney Kore'ye ait veriler orta gelir tuzağından kurtulan ülke örnekleri olarak verilebilir. 1960'ların başında her iki ülkede de kişi başına gelirler ABD'deki kişi başına gelirlerin %20'sinden daha azken kişi başına gelirlerde hızlı bir artış sağlanmış ve bu artış hiç durmadan son yıllara kadar devam etmiştir. Singapur ABD kişi başı gelirinin %80'ine Güney Kore ise yaklaşık %50'sine yaklaşmıştır.

Aşağıdaki grafik orta gelir tuzağına yakalanan ülkelerdeki kişi başına gelirlerin ABD'deki kişi başına gelire oranını göstermektedir. Arjantin ve Güney Afrika 1960'ların başında görece iyi durumlarını süreç içerisinde kaybederek 1990'larda %10-15 bandına inmişler ancak Arjantin 2000'lerin başından itibaren durumunu düzelterek %15-20 bandına girmiştir. Macaristan 1960-1980 arasında kişi başına milli gelirini istikrarlı bir şekilde artırmış, 1980'lerde düşüşe geçerek %20-25 bandına yerleşmiştir. Brezilya 1960'tan beri %10-15 bandında kalarak bir iyileşme gösterememiştir. Çin 1990'lı yıllara kadar %5'in altında kalmış, 1990'ların ortalarından itibaren yakaladığı ivmeyle %5'in üzerine çıkabilmiştir. Türkiye ise 2000'li yıllara kadar %15 çizgisinde kalmış 2000'lerden sonra %15-20 bandına geçmiştir. Orta gelir tuzağına yakalanan ülkelere hiçbirinin kişi başına düşen gelir ABD kişi başına gelirinin %25'inin üzerinde değildir.

Şekil 2. Yüksek Orta Gelir Gurubundaki Ülkelerde Kişi Başına Gelir Oranları **Kaynak:** WB Database

Türkiye açısından bakıldığında 1960-2015 döneminde yaklaşık 55 yıldır kişi başına düşen gelirin ABD kişi başına düşen gelirine oran olarak hep %20'nin altında kaldığı görülmektedir. Son 15 yıldır nispi bir iyileşme söz konusudur ancak bu iyileşme yeterli değildir.

Ülkelerin orta gelir tuzağına yakalanmaları ile büyüme performansları arasında yakın ilişki söz konusudur ve büyümenin kaynakları açısından bakıldığında büyümenin tek kaynağı artık basit bir şekilde sermaye birikimi değildir. İçsel büyüme modellerinin de üzerinde durduğu üzere, eğitim ve araştırma geliştirme faaliyetleri (Ar-Ge) ile hem teknoloji gelişmekte hem de emeğin de dahil olduğu beşeri sermaye gelişmekte ve aynı miktar emek ve sermaye ile daha fazla üretimde bulunmak mümkün olmaktadır (Yeldan, vd, 2012). Eğitim ve Ar-Ge harcamaları ülkenin yenilikçilik kapasitesini de geliştirmekte ve aşağıda da üzerinde durulacağı üzere ülkeleri yenilikçi odaklı ekonomiler haline getirmektedir. Dolayısıyla eğitime ayrılan pay ve Ar-Ge harcamalarının milli gelir içerisindeki oranının düzeyi orta gelir tuzağındaki ülkelerin nasıl bir kalkınma modeli izlemeleri gerektiği hakkında da bilgi vermektedir.

1980 sonrası süreçte hem yüksek gelir gurubundaki hem de yüksek orta gelir grubundaki ülkelerin bütçeden eğitim harcamaları için ayırdıkları kaynaklara bakıldığında yüksek gelir grubundaki ülkelerde bu oranın Türkiye'deki orandan iki, üç ya da dört kat daha fazla olduğu görülmektedir. Örneğin yüksek gelir grubunda yer alan Danimarka'da bu oran 1980'lerin başlarında %5'ler düzeyinde iken 1990'lardan itibaren %8 düzeyine çıkmış ve günümüze kadar devam etmiştir. Bu oran Japonya'da %7'ler, Fransa ve ABD'de %5'ler düzeyindedir. Türkiye'de ise bu oran 1980'ler boyunca %2'ler civarında iken 1990'lardan günümüze %2-%3 bandında seyretmiştir. Türkiye ile beraber yüksek orta gelir grubunda yer alan Arjantin, 1980'lerin başında bütçeden eğitime %3 oranında pay ayırırken 1990'lardan itibaren oran sürekli artmış ve günümüzde %6 düzeyine yükselmiştir. Güney Afrika 1980'den 2010 yılına kadar istikrarlı bir şekilde bütçeden eğitime ayırdığı payı %5 düzeyinde sürdürmüş 2010 yılından sonra ise %6'nın üzerine çıkarmayı başarmıştır. Benzer şekilde Brezilya da bütçeden eğitime ayırdığı kaynakları 2000'lerin başından itibaren artırarak %6'lar düzeyine yükseltmiştir (Worldbank Database, 2015).

Oranlardan da görüleceği üzere yüksek gelir gurubundaki ülkelerin hepsi milli gelirden eğitime önemli oranda kaynak ayırmaktadır. Bu durum, aşağıda da görüleceği üzere, bu ülkelerin uluslararası alanda rekabetçi avantajlar elde etmelerine neden olmaktadır. Yüksek orta gelir gurubundaki ülkelerin eğitimin önemini kavradıkları ve bundan dolayı milli gelirden eğitime daha fazla kaynak ayırdıkları görülmektedir. Türkiye'de ise eğitime ayrılan payın yüksek orta gelir gurubundaki ülkelerin tamamından daha düşük olduğunu göstermektedir. Elbette kişi başına düşen gelirlerin artışında eğitim harcamaları tek başına belirleyici değildir ancak en önemli göstergelerden birisidir. Eğitime ayrılan payın giderek artması beşeri sermayenin ve beşeri sermayeye bağlı olarak da girişimcilik ve yenilikçiliğin düzeyini doğrudan belirleyecektir.

Ülkelerin hızlı bir şekilde gelişmelerine, uluslararası ticarete rekabetçi bir avantaj elde etmelerine ve orta gelir tuzağından kurtulmalarına neden olacak bir diğer önemli unsur Ar-Ge harcamalarıdır. Aşağıdaki grafikler yüksek gelir ve yüksek orta gelir gurubunda yer alan ülkelerdeki Ar-Ge harcamalarının milli gelire oranlarını vermektedir.

Çin'in son yıllarda önemli bir atılım yaptığı görülmektedir. 1990'larda milli gelirinden Ar-Ge için ayrılan pay %0,5 oranında iken süreç içerisinde bu oran istikrarlı bir şekilde artmış ve %2 düzeyine çıkmıştır. Macaristan ve Brezilya son yıllarda milli gelirden daha fazla kaynağı Ar-Ge harcamaları için ayırmalarına rağmen oran %1,5'un altındadır. Güney Afrika ve Arjantin Ar-Ge için ayırdıkları kaynakları artırsalar da oran %1'in altındadır ki Arjantin ve Güney Afrika, eğitim harcamalarında gösterdikleri atılımı Ar-Ge harcamalarında gösterememiştir. Türkiye son yıllarda milli gelirden Ar-Ge için ayırdığı kaynakları iki katına çıkarmasına rağmen bu oran hala %1'in altındadır.

Yüksek gelir gurubunda bulunan ülkelerde Ar-Ge harcamalarının milli gelir içerisindeki oranına bakıldığında bu oranının devamlı bir şekilde %2'nin üzerinde seyrettiği görülmektedir. En düşük orana sahip olan

Singapur'da bile bu oran Türkiye'deki oranın iki katıdır. İsrail'in Ar-Ge için milli gelirden ayırdığı pay %4-4,5 bandında, Japonya'nın ayırdığı pay %3,5'ler civarında, Almanya, ABD ve Tayvan'da ise %3'ler civarındadır.

Yüksek orta gelir gurubunda yer alan ülkelerde Ar-Ge harcamalarının düşük olması bu ülkelerin üretip ihraç ettikleri ürünlerde çok fazla değişiklik olmadığını ve bu ürünlerin düşük teknoloji ve katma değeri düşük ürünler olduğunu ifade eder. Bu durum uluslararası piyasalarda bu ülkelerin yüksek gelir gurubundaki ülkelerle rekabet edememesinin temel nedenlerinden birisidir.

Milli gelirinden her yıl önemli bir oranı Ar-Ge harcamaları için ayıran yüksek gelir gurubundaki ülkeler tarafından üretilen ürünlerin neden dünya piyasalarında aranan ürünler olduğu bu sonuçlardan ortaya çıkmaktadır. İsrail tarafından tarım, sanayi ve bilişim alanında üretilen ürünlerin önemli bir çoğunluğu dünya piyasalarına hâkimdir. Aynı şekilde Almanya, Japonya, Singapur ve Tayvan tarafından üretilen ürünlerin birçoğu yüksek teknoloji ve katma değeri yüksek olan ürünlerdir ki bu durum bu ülkelerde ihracatın büyümeye önemli katkılar sunacağı anlamına gelir.

Ar-Ge harcamalarıyla ilintili bir diğer gösterge ülkelerdeki patent başvuru sayısıdır. Yüksek gelir gurubundaki ve yüksek orta gelir gurubundaki ülkelerde patent başvurusu sayısı tek başına anlamlı olmayabilir çünkü her bir ülkenin nüfusu birbirinden farklıdır. Bu noktada patent başvuru sayısını ülke nüfusuna oranlamak daha gerçekçidir. Bu açıdan bakıldığında Japonya'nın lider konumunda olduğu görülmektedir. Japonya'da 15-65 yaş gurubundaki her bin kişiden yaklaşık 4'ü patent başvurusunda bulunmaktadır. Japonya'yı Singapur, ABD, Almanya, İsrail, İngiltere ve Fransa takip etmektedir. Türkiye'de ise oran maalesef çok düşüktür: 2012 yılında her yüz binde yaklaşık bir kişi patent başvurusunda bulunmuştur ve bu oran değişmemiştir. Türkiye'nin nüfus olarak kendisinden daha az olan ülkelere göre patent başvuru oranlarında bu kadar geri olması orta gelir tuzağından çıkış stratejisi belirlenirken bu konuya çok dikkat etmesini gerekli kılmaktadır. 2013 yılında İsrail'in nüfusu yaklaşık 8 milyon iken Singapur'un nüfusu yaklaşık 5,5 milyon ve Türkiye'nin nüfusu yaklaşık 75 milyondur. Singapur ve İsrail'de patent başvurularının yüksek olmasının nedenlerinden birisi yukarıda da değinildiği üzere bu ülkelerdeki Ar-Ge harcamalarının yüksekliğidir. İsrail'de Ar-Ge harcamalarının milli gelire oranı %4, Singapur'da ise %2-2,5 arasında iken Türkiye'de %1 oranına yeni yeni yaklaşılmaktadır.

Ülkelerin sürdürülebilir bir büyüme patikasına sahip olmaları açısından eğitim, Ar-Ge harcamaları ve patent başvuruları kuşkusuz önde gelen faktörlerdir. Ancak küreselleşen dünyada artan uluslararası rekabet ortamında bunlar da yeterli değildir. Bunlarla beraber, bu unsurları tamamlayan diğer unsurlarda da ülkelerin iyi durumda olmaları gerekir. Bu amaçla Dünya Ekonomik Forumu tarafından periyodik olarak yayınlanan Küresel Rekabetçilik Raporu kullanılacaktır.

5 Dünya Ekonomik Forumu Tarafından Hazırlanan Küresel Rekabetçilik Endeksi

Ülkelerin sürdürülebilir bir büyüme yolunu takip etmeleri ve yüksek büyüme oranına sahip olabilmeleri için birbirleriyle tamamlayıcılık ilişkisi bulunan çok sayıda faktör vardır ve bu faktörlerin tamamı bir araya geldiğinde hem ülkelerin rekabetçi yapıları güçlenmekte hem de kişi başına düşen gelir rakamları artmaktadır. Bundan dolayı Arjantin ve yüksek orta gelir gurubunda yer alan diğer ülkelere, Türkiye ve Çin hariç, eğitime ayrılan pay %4-5 civarında olmasına rağmen orta gelir gurubundan kurtulmaları için yeterli değildir çünkü rekabetçiliklerini artıran diğer unsurlarda gereken yerde değillerdir.

Dünya Ekonomik Forumu (DEF) her yıl ülkelerin rekabetçilik durumunu geliştirmiş olduğu bir teknikle ölçmekte ve ülkeleri sınıflandırmaktadır. Buna göre 3 temel kategori ve 12 adet alt başlık (alt kategori) oluşturulmakta ve bu başlıklar kendi içlerinde sınıflandırılarak ülkeler taşıdıkları özelliklere uygun olarak belirli bir kategori içerisine yerleştirilmektedir. Bu çerçevede ülkeler **faktör odaklı, etkinlik odaklı ve yenilikçilik odaklı** olmak üzere üç temel kategori içerisinde yer almaktadır. Birinci kategorinin alt endeksleri *kurumlar, alt yapı, makroekonomik ortam, sağlık – ilköğretim*'den oluşmaktadır. İkinci kategorinin alt endeksleri *yükseköğretim ve eğitim, mal piyasasının etkinliği, emek piyasasının etkinliği, finansal piyasaların gelişmişliği, teknolojik hazırlık ve piyasa ölçeğidir*. Son kategorinin alt endeksleri ise *işletmelerin gelişmişliği ve yenilikçilik - inovasyondur*.

İlk kategori içerisinde yer alan ilk dört alt endekste iyi olan ekonomiler faktör odaklı ekonomiler olarak adlandırılmaktadır. Faktör odaklı ekonomilerden etkinlik odaklı ekonomilere geçiş için ikinci kategoride yer alan alt endekslerin geçilmesi gerekir. Gelişmiş ve uzmanlaşmış işletmelere sahip ve yenilikçi uygulamaların iktisadi faaliyetlerde baskın olduğu ekonomiler yenilikçilik odaklı ekonomiler olarak adlandırılmaktadır (World Economic Forum, "Global Competitiveness Report: 2013-2014").

Aşağıdaki tablo alt endekslere göre ülkelerin hangi kategoride olduklarını göstermektedir. Ülke isimlerinin hemen yanında yer alan parantez içindeki rakamlar ülkelerin genel rekabetçilik endeksinde kaçınıcı sırada yer aldığını ifade etmektedir. Türkiye ekonomisi genel rekabetçilik sıralamasında 44. sırada yer almakta ve etkinlik odaklı ekonomiden yenilikçi odaklı ekonomiye geçiş aşamasındaki ekonomi olarak adlandırılmaktadır. Türkiye ile birlikte üst orta gelir gurubunda yer alan ülkelere genel rekabetçilik sıralamasında Arjantin 104. sırada, Brezilya 56. sırada yer almaktadır ve her iki ekonomi de etkinlik odaklı ekonomiden yenilikçilik odaklı ekonomiye geçiş aşamasındaki ülkeler gurubu içerisinde yer almaktadır. Yüksek gelir gurubunda yer alan

ülkelerden Singapur, Hong Kong Sar, Amerika Birleşik Devletleri, Japonya, Norveç, Kanada, İngiltere ve Japonya ise yenilikçilik odaklı ekonomiler olarak kategorize edilmiştir. Bu ülkeler aynı zamanda genel rekabetçilik sıralamasında da ön sıralarda yer almaktadır (Tablo 2).

Alt Endeksler	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ABD (5)	35	15	117	34	7	20	4	10	15	1	6	7
Almanya (4)	15	3	27	21	3	21	41	29	14	5	3	4
İsrail (27)	40	35	72	38	34	68	57	22	23	49	23	3
Singapur (2)	3	2	18	2	2	1	1	2	7	34	17	9
Güney Kore (25)	74	11	9	18	19	33	78	81	22	12	24	17
Japonya (9)	17	9	127	10	21	16	23	23	19	4	1	5
Norveç (11)	6	33	2	14	10	22	14	9	3	51	13	13
Türkiye (44)	56	49	76	59	65	43	130	51	58	16	43	50
Arjantin (104)	143	89	111	61	49	145	144	133	88	24	143	147
Brezilya (56)	80	71	75	89	72	123	92	50	55	9	39	55
Çin (29)	47	48	10	40	70	61	34	54	85	2	45	32
Hong Kong SAR (7)	9	1	12	31	22	2	3	1	6	27	14	23

Tablo 2. Genel Rekabetçilik Sıralaması *Kaynak: World Economic Forum, "World Competitiveness Report 2013-2014", ss.15-22 arasında yer alan tablolardan derlenmiştir.*

Etkinlik odaklı ekonomiden yenilikçi odaklı ekonomiye geçiş aşamasında yer alan ve genel rekabetçilik endeksinde 44. sırada yer alan Türkiye, yenilikçi odaklı ekonominin alt endeksleri olan işletmelerin gelişmişliğinde 43. sırada, yenilikçilik sıralamasında da 50. sırada yer almaktadır. Aşağıdaki Tablo ise Türkiye'nin yenilikçiliğin alt endeksleri açısından hangi durumda olduğunu göstermektedir. Tablonun ilk sütunu yenilikçiliğin alt endekslerini göstermektedir. Buna göre şirketlerin Ar-Ge harcamaları ve bilim adamları ve mühendislerin varlığı alt endekslerinde geriye gidiş söz konusu iken diğer alt indekslerde bir iyileşmenin olduğu görülmektedir. Türkiye bir yıl içerisinde, yenilikçilik kapasitesinde 3 basamak, bilimsel araştırma kurumlarının kalitesinde 25 basamak, Ar-Ge çalışmalarında üniversite sanayi işbirliğinde 18 basamak, hükümetlerin ileri düzey teknoloji temininde 9 basamak ilerleme kaydetmiştir.

Yenilikçiliğin (İnovasyonun) Alt Göstergeleri	2012-2013 Raporu		2013-2014 Raporu	
	Puan	Sıra	Puan	Sıra
Yenilikçilik Kapasitesi	3,4	48	3,8	45
Bilimsel Araştırma Kurumlarının Kalitesi	3,4	88	3,7	63
Şirketlerin Ar-Ge Harcamaları	3,2	56	3,1	68
Ar-Ge Çalışmalarında Üniversite Sanayi İşbirliği	3,6	70	3,9	52
Hükümetlerin İleri Düzey Teknoloji Temini	4,0	32	4,1	23
Bilim Adamı ve Mühendislerin Varlığı	4,5	41	4,4	53
Patentler	5,8	42	6,6	41

Tablo 3. Yenilikçiliğin (İnovasyonun) Alt Göstergeleri *Kaynak: World Economic Forum, "World Competitiveness Report 2012-2013" ve "World Competitiveness Report 2013-2014".*

Türkiye ekonomisinin karşı karşıya olduğu bu sonucu Ohno (2009)'nun endüstrileşme sürecinde firmaların nasıl öğrendikleri ve geliştiklerine yönelik açıklamasında da bulmak mümkündür. Ohno'ya göre firmalar 4 aşamalı bir öğrenme süreci geçirerek gelişirler. Buna göre endüstrileşmenin ilk aşamasında firmalar yabancılardan elde ettikleri bilgileri kullanarak bir anlamda yabancılardan rehberliğinde basit imalatla bulunurlar. İkinci aşamada, destekleyici endüstriler gelişir ve teknoloji transferi teknoloji ithal edilerek, lisans anlaşmaları yapılarak ve doğrudan yabancı yatırımlarla gerçekleştirilir. Üçüncü aşamada, firmalar yüksek kaliteli ürünleri üretebilmek için teknoloji ve yönetime hakim olmaya başlarlar. Dördüncü aşamada firmalar yenilikçilik (innovation) aşamasına geçerler. Orta gelir tuzağına yakalanan ülkeler genellikle ikinci aşamadan üçüncü aşamaya geçemeyen şirketlerin olduğu ekonomilerde görülmektedir.

6 Thirlwall Yasası

Gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkelere göre sermaye birikimi veya teknolojik ilerlemeler yoluyla daha fazla gelişme potansiyeline sahiptirler (Kostakoğlu, 2011). Tasarrufları yetersiz olan ya da tasarrufları yeterli olduğu halde teknolojik altyapıları yeterli olmayan ülkelerin ihracatları büyük oranda yatırım ve aramalı ithalatına bağımlı kalmaktadır. İthalat giderlerinin ihracat gelirlerini aşmasından dolayı dış ticaret açıkla oluşmaktadır (Sever, 2009). Dış ticaret açıkla cari açıkla temel sebebi olmaktadır. Ödemeler bilançosunda meydana gelen cari açıkla sermaye girişleri tarafından dengelenmektedir. Bir başka deyişle ülkeler bu açığı borçlanarak

kapatmaktadır. Küresel ekonomiye entegre olmuş liberal ekonomilerde borçlanma daha kolay hale gelmekte ve daha yüksek cari açıkla oluşmaktadır. Büyümenin ithalata dayalı olduğu bu ülkelerde cari açıkla doğru orantılı bir büyüme ortaya çıkmaktadır (Kostakoğlu, 2011).

Thirlwall Kanunu, ABD ekonomisinde İkinci Dünya Savaşı sonrasında yaşanan dönemsel duraklamaların nedenlerini açıklamak için kullanılmıştır. Bu yasaya göre ekonomik büyümedeki yavaşlamanın temel nedeni ithalatta meydana gelen talep değişikliğidir. İthalat talebindeki değişiklikten dolayı cari işlemler dengesi toplam talebi ve ekonominin büyümesini kısıtlayıcı bir faktör olmaktadır. Cari açık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki üzerine yapılan araştırmalarda ekonomik büyümenin cari açığa neden olduğu bulunmuştur. Büyümede meydana gelen %1'lik bir artışın cari açıkta %0.21 artışa yol açmaktadır. Cari açıktan büyümeye doğru bir nedensellik bağı bulunamasa da sanayileşmiş ülkelerde cari işlemler açığı vermenin büyümeyi olumlu etkilediği sanayileşmemiş ülkelerde ise büyümeye katkı sağlamadığı sonucuna varılmıştır. Sanayileşmemiş ülkelerde aksine cari açığı azaltmanın ya da cari fazla vermenin büyümeyi olumlu etkilediği bulunmuştur (Kostakoğlu, 2011).

Yamak ve Abdioğlu (2010)'nın 1982-2008 dönemi için Türkiye'de Thirlwall Yasası'nın geçerliliğinin araştırıldığı çalışmada ekonominin liberalleşme seviyesinin artmasıyla birlikte ithalatın gelir esnekliğinin yükselmesinden dolayı büyüme oranlarının ödemeler dengesi tarafından kısıtlandığı sonucu ortaya çıkmıştır (Kostakoğlu, 2011).

Türkiye ekonomisinde kişi başına düşen milli gelirin düşük olmasının nedenlerinden birisi de dış ticaret açısından Türkiye'nin karşı karşıya kaldığı kısır döngüdür. Kısır döngü, ihracata dönük sektörlerin de dahil olduğu yurt içi reel üretimin büyük oranda ara malı ithalatına bağımlı hale gelmesidir. Hem yurt içi hem de yurt dışı talebi karşılamak amacıyla üretim yapmak için ara malı ithalatını artırmak gerekiyor. Kısaca büyümeyi ve ihracatı artırmak için ithalat yapma zorunluluğu, rekabetçi olmayan ihracat ile bir araya geldiğinde cari açığın artmasına ve ödemeler bilançosunun dengelenmesinde kısa vadeli sermaye girişine bağımlılığın artmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla ödemeler bilançosu dengesizliği büyüme üzerinde bir baskı oluşturmakta, bu baskıdan dolayı da büyüme oranlarını düşürmek için daraltıcı para ve maliye politikalarını uygulamak kaçınılmaz olmaktadır. Merkez Bankası'nın 2011 yılındaki yüksek büyüme ve yüksek cari açıktan dolayı büyüme oranlarını düşürmek için uyguladığı daraltıcı para politikasını bu çerçevede okumak gerekir.

Thirlwall Yasasında ileri sürülen temel teze göre eğer bir ülkede büyüme ödemeler bilançosu dengesi ile uyumlu olmayacak şekilde artıyorsa ödemeler bilançosundaki dengesizlik eninde sonunda büyüme oranları üzerinde bir baskı yaratacaktır. Ödemeler bilançosu açıklarının kapatılmasında her ne kadar kısa vadeli sermaye girişleri kullanılıyor ise de dış açığın kapatılması için devamlı bir şekilde kısa vadeli sermaye girişine bel bağlamak rasyonel bir davranış olmayacaktır çünkü dış borç giderek artacaktır. Yüksek büyüme oranları dış açığı giderek artıracak, artan dış açık giderek dış borçları artıracaktır. Bu durumla karşı karşıya kalmak istemeyen ülkeler ise büyüme oranlarını düşük tutmak zorunda kalacak dolayısıyla büyüme oranları düşecek, işsizlik artacak ve enflasyon yükselecektir. Dış açığı kapatmak için devalüasyonlara başvurmak da çare olmayacaktır çünkü bu politika uzun dönemde yurt içi enflasyon oranlarını artırarak bir taraftan ülkenin rekabetçiliğini olumsuz yönde etkilerken diğer taraftan dış açığın giderek artmasına neden olacaktır (Halıcıoğlu, 2012). Bu yüzden hammadde ve aramaların ülke içinde üretimine önem verilmesi gerekiyor.

6.1 İhracatın Durumu

İhracattaki mevcut durumun ortaya çıkmasındaki temel nedenler yukarıda detaylı bir şekilde verilen düşük eğitim harcamaları, milli gelirden Ar-Ge için ayrılan payın düşük olması ve düşük patent başvurularıdır. Eğitim harcamalarının yüksek, Ar-Ge harcamalarının milli gelir içerisinde çok yer kapladığı ve patent başvurularının yüksek olduğu ekonomilerde ise ihraç edilen ürünlerin yüksek teknoloji, katma değeri yüksek ve nadir ürünler olduğu fark edilecektir.

Ülkelerin dış ticaretteki durumları hakkında daha detaylı bilgiler, Sabancı Üniversitesi ile TÜSİAD tarafından hazırlanan rekabet veri tabanından elde edilen bilgilerdir. Bu verilere göre, yüksek orta gelir gurubunda yer alan orta gelir tuzağına yakalanan Türkiye, Arjantin ve Brezilya tarafından ihraç edilen ürünler sıradan ürünlerdir ve o ürünleri ihraç eden ülkelere bir rekabet avantajı sağlamazlar. Yüksek gelir gurubunda yer alan Singapur ve Almanya ise sıradanlık endeksinde alt sıralarda yer almaktadır ki bu ülkelerin ihraç ettikleri ürünler genellikle nadir (sıradan olmayan, çok talep edilen) ürünlerdir ve o ülkelere dış ticarete önemli bir avantaj sağlar.

Ar-Ge, eğitim harcamaları ve patent başvuruları açısından bir diğer sonuç ise ihraç edilen ürünlerin düşük ya da yüksek teknolojiye dayanıp dayanmadığıdır. İleri teknoloji ve düşük teknoloji indeksine göre Singapur ve Almaya tarafından ihraç edilen ürünler önemli oranda yüksek teknolojiye dayanmaktadır. Ancak orta gelir tuzağına yakalanan Brezilya, Arjantin ve Türkiye tarafından ihraç edilen ürünler ise yüksek teknolojiye dayalı ürünler değildir. Sıradanlık endeksi ile ileri teknoloji endeksi bir arada düşünüldüğünde yüksek teknoloji ürünleri ihraç eden ülkeler tarafından ihraç edilen ürünlerin sıradan ürünler olmadıkları; buna karşılık üst orta gelir gurubunda bulunan ülkelerin ihraç ettikleri ürünlerin yüksek teknolojiye dayanmadığı ve sıradan ürünler oldukları ortaya çıkmaktadır.

Türkiye İstatistik Enstitüsü'nün 30 Ocak 2015 tarihinde yayınladığı ve 2014 yılı 01 Ocak - 31 Aralık dönemini kapsayan dış ticaret verilerine göre (TÜİK, 2014) ihraç edilen imalat sanayi ürünleri içerisinde yüksek teknolojlili ürünlerin payı %3.4, orta yüksek teknolojlili ürünlerin payı %31.6, orta düşük teknolojlili ürünlerin payı %29.2 ve düşük teknolojlili ürünleri payı %35.8'dir. Orta düşük ve düşük teknolojlili ürünlerin oranı toplandığında yaklaşık %60 gibi bir oran etmektedir ve Türkiye'nin dış pazarlarda neden çok fazla rekabetçi olmadığını açıklamaktadır.

6.2 İthalatın Durumu

Türkiye'de ithalatın yüksek düzeylerde seyretmesinin temel nedenleri enerji dahil ara malı ithalatının %75'lere varan oranlarda olmasıdır. TÜİK tarafından yayınlanan dış ticaret istatistiklerindeki Geniş Ekonomik Grupların Sınıflamasına (BEC) göre 2014 yılında yapılan 242 milyar dolarlık ithalatın 176 milyar doları ara mallarından, 35 milyar doları yatırım mallarından, 29 milyar doları tüketim mallarından oluşmaktadır. Oransal olarak bakıldığında toplam ithalat içerisinde ara malı ithalatının yaklaşık %72'lik bir orana tekabül ettiği görülmektedir. Bu durum büyük oranda önceki yıllarda da geçerlidir. Yine dış ticaret istatistiklerindeki Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması (ISIC, Rev.3)'e göre 2014 yılında yapılan toplam 242 milyar dolarlık ithalat içerisinde imalat sanayi ürünlerinin 187 milyar dolarla (%77'lik bir orana denk gelmektedir) en yüksek paya sahip olduğu ve bu değer içerisinde de 34.8 milyar dolarlık kimyasal madde ve ürünlerin; 18 milyar dolarlık kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıtların; 26.4 milyar dolarlık ana metal sanayi ürünlerinin ilk sıralarda yer aldığı görülmektedir (TÜİK, 2014).

İhracatın ve ithalatın ara malları üzerinde yoğunlaşması, Yükseler ve Türkan (2008)'in de dikkat çektikleri üzere endüstri içi ticaretin arttığı anlamına gelir. Endüstri içi ticaretin artması üretim sürecinde yaratılacak katma değerden ülkenin daha az yararlanacağı anlamına gelir. Ayrıca artan endüstri içi ticaret ihracatın kur değişimlerine vereceği tepkiyi de azaltacaktır (Saygılı, vd, 2010).

İthal edilen ürünlerin teknolojik yoğunluklarına bakıldığında ise TÜİK verilerine göre 2014 yılında ithal edilen toplam imalat sanayi ürünlerinin %14'ünün yüksek teknolojlili, %42.1'inin orta yüksek teknolojlili, %30.3'ünün orta düşük teknolojlili ve %13.5'inin düşük teknolojlili ürünler olduğu görülmektedir (TÜİK, 2014). Bu durum ithal edilen imalat sanayi ürünlerinde yüksek teknolojlili ürünlerden ziyade orta yüksek, orta düşük ve düşük teknolojlili ürünlerin daha fazla yer tuttuğunu göstermektedir.

Geniş Ekonomik Grupların Sınıflamasına göre ihracat ve ithalat içerisinde en yüksek paya ara malları sahiptir. Yani Türkiye dış ticareti büyük oranda ara malı ihracatı ve ithalatı üzerinde yoğunlaşmıştır. Uluslararası Standart Sanayi Sınıflamasına (TÜİK) göre ise imalat sanayi ürünleri hem ihracat hem de ithalat içerisinde en yüksek paya sahiptir. Ancak imalat sanayi ürünlerinin hem ihracatı hem de ithalatı büyük oranda düşük, orta düşük ve orta yüksek teknolojlili ürünlerde yoğunlaşmaktadır. Bu durum dış ticarete rekabet kaybı anlamına geldiği gibi dış ticaretin yapısal olarak sorunlu olduğunu da ortaya koymaktadır. Ara malı ihracatı ve ithalatı üzerine yoğunlaşan bir dış ticaret yapısı içerisinde döviz kuru düzenlemeleriyle ihracatta ve ithalatta kalıcı bir iyileşme sağlamak mümkün değildir. İhracata dayalı bir büyüme modelindeki temel handicap budur ve bu durum düzeltilmediği müddetçe Türkiye'de ödemeler bilançosu dengesizlikleri büyüme üzerinde önemli bir kısıtlayıcı olmaya devam edecektir.

Ekonomi Bakanlığı'na (2012) göre ara malı ithalatının bu kadar yüksek olması;

- ✓ Yurt içerisindeki üretimi, girdi fiyatlarındaki ve kaynaklarındaki belirsizliklere açık hale getirmektedir.
- ✓ Yurt içi katma değer istenilen düzeye çıkarılmasına engel olmaktadır.
- ✓ Cari açığa neden olmaktadır
- ✓ İhracatta sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmeyi engellemektedir.

Dolayısıyla Amerika Birleşik Devletleri, Japonya, Singapur ve diğer önde gelen ülkelerin yaptığı gibi girdi tedarikini güvence altına alacak ve girdi temininde ithalata olan bağımlılığı azaltacak politikaların izlenmesi kaçınılmazdır.

Buraya kadar yapılan analizden orta gelir tuzağına yakalanan ülkeler ve elbette Türkiye ekonomisi için iktisat politikaları açısından bazı sonuçlar ortaya çıkmaktadır.

- ✓ Her şeyden önce orta gelir tuzağına yakalanan ülkelerde kamunun eğitim için ayırdığı pay oldukça düşüktür.
- ✓ Bu ülkelerde Ar-Ge harcamalarının milli gelir içerisindeki payı oldukça düşüktür.
- ✓ Patent başvuruları oldukça düşüktür.

Yukarıda ilgili yerlerde de değinildiği üzere, tek başına eğitim harcamaları, tek başına Ar-Ge harcamaları ya da patent başvuruları bir ülkenin orta gelir tuzağından kurtulması için yeterli değildir. Dünya Ekonomik Forumu tarafından hazırlanan ve ülkelerin rekabetçiliği ölçen raporlar bunu çok güzel bir şekilde ortaya koymaktadır. Orta gelir tuzağından kurtulabilmesi için bir ülkenin politikalar seti oluşturarak sorunu çözmesi gerekir. Özellikle Türkiye'de kamunun eğitim ve teknoloji alanında yaptığı harcamaları niceliksel ve niteliksel olarak artırması gerekir ki orta gelir tuzağından kurtulmak mümkün olsun.

7 Orta Gelir Tuzağından Kurtulmak İçin Yapılması Gerekenler

Türkiye ekonomisine ilişkin olarak ortaya konulan veriler, Türkiye’de orta gelir tuzağına yol açan faktörlerin genellikle yapısal olduğunu ortaya koymaktadır. Dolayısıyla tuzaktan kurtulmanın yolu da yapısal önlemler almaktan geçmektedir. Yapısal yaklaşım çerçevesinde büyüme süreci basit bir emek – sermaye bileşimiyle açıklanabilecek bir süreç değildir. Emek ve sermayenin yanı sıra eğitim, alt yapı, mal ve hizmet piyasaları ile emek piyasasının durumu, teknolojik kapasite, yenilikçilik kapasitesi ve bu kapasitelerdeki artış vb. çok sayıda unsur bir ülkenin büyüme hızını ve ülkedeki kişi başına düşen gelir düzeyini belirler. Dolayısıyla orta gelir tuzağına yakalanan ülkelerin bu tuzaktan kurtulmaları için üretimde yapısal dönüşümleri gerçekleştirerek yüksek teknoloji ve yenilikçi ürünlere geçmeleri gerekmektedir. Bu yapısal dönüşüm özellikle küreselleşmenin bütün boyutlarıyla uluslararası rekabeti artırdığı günümüz dünyası için kaçınılmaz bir zorunluluktur (Paus, 2014).

Türkiye’nin orta gelir tuzağından kurtulabilmesi için sürdürülebilir bir büyüme patikasına girmesi gerekir. Ayrıca 1980 sonrası süreçte dışa açık kalkınma modeli benimsendiği için dış ticaretin büyümeye net katkısının pozitif olması bunun için de ihracatın artırılması ve özellikle ara malı ithalatına olan bağımlılığın azaltılması gerekir. Bu bağlamda;

- Devletin eğitime ayırdığı kaynakları artırması, eğitimde hem nicelik hem de niteliksel ilerlemelerin kaydedilmesi gerekir. Eğitimdeki niteliksel gelişmeler, yeni buluşları gerçekleştirecek beyin gücünü artıracığı için patent başvurularını doğrudan etkileyecektir.
- Ekonomi Bakanlığı tarafından geliştirilen Girdi Tedarik Stratejisinin etkin bir şekilde hayata geçirilerek ara malı ithalatı bağımlılığının azaltılması gerekir. Bu gerçekleştirildiği takdirde üretilen katma değer önemli bir kısmı yurt içerisinde kalacağı için toplumun paylaşılabileceği pasta giderek büyüyecek ve kişi başına düşen gelir hızla artacaktır.
- İhracatçı sektörlerde yüksek teknoloji - yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesi ve bu sektörlerde yenilikçilik faaliyetlerinin teşvik edilmesi gerekir.
- Ar-Ge faaliyetlerinde özel kesim kamu işbirliğinin geliştirilmeli, Ar-Ge için ayrılan kaynakların milli gelir içerisindeki oranı artırılmalıdır.
- Teknolojiye yatırım yapan şirketlere yönelik kamu teşvikleri artırılmalıdır.
- Bilimsel araştırma yapan kurumların kalitesinin artırılması için bu kurumlara yönelik devlet teşvikleri artırılmalı.
- Daha gerçekçi kur politikası takip edilerek ihracattan elde edilen gelirlerin artırılmasına gayret edilmelidir.

Kaynakça

- Agenor ve Canuto, 2012. “Middle Income Growth Traps”, World Bank Policy Research, (6210), 1-40.
- Agenor, vd, 2012. “Avoiding Middle-Income Growth Traps”, Economic Premise, 98, The World Bank, Washington, s. 1.
- Aiyar, vd, 2013. “Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap”, *IMF Working Paper*, No: WP/13/71, p. 3.
- Bozkurt, vd, 2014. “Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye Örneği”, *Maliye Dergisi*, Sayı 167, Temmuz-Aralık, ss. 24.
- Eğilmez, 2012. Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye, <http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html>
- Eichengreen, vd, 2012. “When Fast-Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China”, *Asian Economic Papers*, 11:1, 42-46.
- Ekonomi Bakanlığı, 2012. Girdi Tedarik Stratejisi (GİTES) ve Eylem Planı 2013 – 2015, www.ekonomi.gov.tr, s. 13.
- Felipe, 2012. Tracking the Middle-Income Trap: What is It, Who is in It, and Why?, Asian Development Bank Working Paper Series, No. 306, March.
- Flaen, vd, 2013. “How to Avoid Middle Income Traps? Evidence From Malaysia”, The World Bank, I (6427), 1-53.
- Ghani, vd, 2013. “How to Avoid Middle Income Traps?”, blogs.
- Gill, vd, 2007. “An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth”, World Bank Publications, The World Bank, Washington, ss.4-5.
- Gill ve Kharas, 2009. “Gravity and Friction in Growing East Asia” *Oxford Review of Economic Politics*, Special Issue, April 25: 190-204.
- Halıcıoğlu, 2012. “Balance of Payments - Constrained Growth: The Case of Turkey”, *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 35, No. 165, Fall, pp. 64-77.
- Karahan, 2012. “Kalkınma Yolunda Yeni Eşik: Orta Gelir Tuzağı (Rapor No: 79)”, Türkiye Ekonomisi Raporu, İstanbul: MÜSİAD, s. 97.

- Kostakoğlu, 2011. “Türkiye’de Cari Açık ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Var Yöntemi İle Analizi”, EconAnadolu 2011: Anadolu International Conference in Economics II, June 15-17, Eskişehir.
- Kritayanavaj, vd, 2012. “ Breaking Out of Middle Income Trap”, *Asia- Pasific Housing Journal*, 6(20), 90-96.
- Ohno, 2009, “The Middle Income Trap. Implications for Industrialization Strategies in East Asia and Africa”, GRIPS Development Forum, National Graduate Institute for Policy Studies, Japan.
- Öz, 2012. “Orta Gelir Tuzağı”, Ekonomik Araştırma Formu (EAF) Politika Notu 12-06, Ağustos, 1-4.
- Öztürk, vd, 2012. **Kalkınma Yolunda Yeni Eşik: Orta Gelir Tuzağı**, İstanbul: Mavi Ofset, s. 96.
- Paus, 2012. “Confronting the Middle Income Trap: Insights from Small Latecomers”, *Springer Science*, 115-139.
- Paus, 2014. “Latin America and Middle Income Trap”, Financing for Development Series No:250, United Nations Publications, ISSN: 1564-4197, pp. 13-14.
- Robertson ve Ye, 2013. “On The Existence Of A Middle Income Trap”, The University of Western Australia, Economics Discussion Paper 13.12, February 2013: 7.
- Saygılı, vd, 2010. “Türkiye İmalat Sanayiinin İthalat Yapısı”, TCMB Çalışma Tebliği, No:10/02, s. 9.
- Sever, 2009. **Finans, Dış Ticaret ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Analizi**. Konya: Çizgi Kitabevi, Nisan.
- Spence, 2011. **The Next Convergence: The Future Of Economic Growth in a Multispeed World**, New York: Farrar Straus Grioux.
- TÜİK, 2014. Dış Ticaret İstatistikleri Haber Bülteni, www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18575.
- TÜSIAD - Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu Veri Tabanı, <http://ref.sabanciuniv.edu/tr/veritabanlari/dis-ticarette-rekabet-kiyaslamasi>
- Woo, 2012. “China Meets the Middle-Income Trap: The Large Potholes in the Road to Catching-up”, *Journal of Chines Economic and Business Studies*, 10(4), 314-336
- World Bank, 2013a. “Country and Lending Groups”, [data.worldbank.org: http://data.worldbank.org/about/country-classifications](http://data.worldbank.org/about/country-classifications).
- World Bank, 2013b. “How We Classify Countries?”, [data.worldbank.org: http://data.worldbank.org/about/country-classifications](http://data.worldbank.org/about/country-classifications).
- Worldbank.org, 2015. [http:// blogs. Worldbank.org/developmenttalk/how-avoid-middle-income-traps](http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/how-avoid-middle-income-traps)
- World Economic Forum, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.
- Yeldan, vd, 2012. **Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye**. Makro/Bölgesel/Sektörel Analiz, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu Yayını, Cilt 1, ISBN: 978-9944-0172-7-5, Sis Matbaacılık, İstanbul.
- Yükseler ve Türkan, 2008. **Türkiye’nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Dönüşüm: Küresel Yönelimler ve Yansımalar**. TÜSIAD Yayınları, No: TÜSIAD-T/2008-02/453, İstanbul.