



ORTA GELİR TUZAĞININ TÜRKİYE AÇISINDAN İNCELENMESİ VE TUZAKTAN ÇIKIŞ STRATEJİLERİ¹

Dr. Öğr. Üyesi H. Işıl ALKAN

Ondokuz Mayıs Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü
isilalkan@omu.edu.tr

Doç. Dr. A. Öznur ÜMİT

Ondokuz Mayıs Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü
oumit@omu.edu.tr

Özet

Orta gelir tuzağı son yıllarda politika yapıcıların önemle üzerinde durduğu bir kavramdır. Orta gelir tuzağı sorununun esasen gelişmekte olan ülke sorunu olduğu ifade edilebilir. Ülkelerin uzun vadeli büyüme performansları ilgili tuzağa giriş ve çıkışlarını yönlendiren önemli etkenlerdendir. Türkiye, 1950'lerde alt gelir grubundan, alt-orta gelir grubuna geçmeyi başarmış bir ülkedir. Dünya Bankası'nın kişi başına düşen geliri dikkate aldığı sınıflandırma Türkiye açısından değerlendirildiğinde ise Türkiye'nin yaklaşık yarım asırdır orta gelir tuzağına takılmış olan bir ülke olduğu, ülkenin son 13 yılda üst orta gelir grubunda kaldığı ve yüksek gelirli ülkeler grubuna sıçrayamadığı anlaşılmaktadır. Bu çalışmanın amacı orta gelir tuzağı kavramının teorik alt yapısını incelemek, bu tuzakla mücadele eden ve bu döngüden kurtulmayı başarmış ülke örneklerini irdelemek, Türkiye'nin orta gelir tuzağı riskini ülkenin uzun vadeli büyüme performansını da göz önüne alarak analiz etmektir. Çalışma hem Türkiye'nin orta gelir tuzağı riskini ortaya koymayı, hem de ülkenin üst gelir grubuna sıçramasını sağlayacak kurumsal düzenlemeler ile makro iktisadi politika önerilerini masaya yatırmayı hedeflemektedir.

Anahtar kelimeler: Orta gelir tuzağı, büyüme performansı, Türkiye.

EXAMINING MIDDLE INCOME TRAP IN TERMS OF TURKEY AND STRATEGIES FOR ESCAPE

Abstract

Middle income trap is a concept that the policy makers have been overemphasizing in recent years. It can be argued that the problem of middle income trap is mainly a developing country problem. The long-term growth performances of the countries are important factors leading to the entrance and exit of the related trap. Turkey is a country that has succeeded to upgrade to the lower-middle income group from the lower income group in 1950s. When the World Bank's classification; which takes into account income per person, is evaluated in terms of Turkey, it is understood that Turkey is a country attached to the middle income trap nearly for half a century, the country has remained in the upper middle income group and has failed to leap to the group of high income countries in the last 13 years. . The aim of the study is to examine the theoretical infrastructure of middle income trap concept, to investigate the country examples which have struggled and succeeded in getting rid of this cycle and to analyse the middle income trap risk of Turkey considering the long-term growth performance of the country. The study targets to reveal the middle income trap risk of Turkey, as well as to discuss institutional arrangements and macroeconomic policy proposals that will ensure the leap of the country to the upper-income group.

¹ Bu çalışma, Mart 2017'de 2. Uluslararası Ekonomi Yönetimi ve Pazar Araştırmaları Kongresinde sunulmuş kongre kitapçığında genişletilmiş özet olarak yayımlanmıştır.

Key words: Middle income trap, growth performance, Turkey.

1. Giriş

Orta gelir tuzağı, çeşitli eşikler ya da süreçler bağlamında ele alınabilen ve İkinci Dünya Savaşını izleyen dönemde pek çok ülkenin deneyimlediği bir iktisadi olgudur. Ancak, yirminci yüzyıldan başlayarak günümüze uzanan süreçte söz konusu tuzağı deneyimleyen pek çok ülke bulunmasına rağmen, ilgili tuzaktan daha kısa sürede kurtulabilen ve yüksek gelirli ülke seviyesine çıkabilmeyi başaran ülke sayısı oldukça sınırlıdır. Tuzaktan hızlı kurtulan sınırlı sayıdaki ülkenin izlediği makro iktisadi politikaların pek çok alanda ortaklaştığı ise dikkatten kaçırılmaması gereken bir unsurdur.

Pek çok gelişmekte olan ülke gibi, Türkiye de ilgili tuzağı deneyimleyen bir ülkedir. Ne var ki Türkiye'nin ilgili tuzağa takılı kaldığı periyot oldukça uzundur; Türkiye 50 yılı aşkın bir süredir orta gelir seviyesinde neredeyse sabitlenmiştir ve üst gelir grubuna çıkamamaktadır. Diğer yandan alt gelir seviyesinden orta gelir seviyesine yükselmiş ve orta gelir seviyesinde takılı kalmış olan ekonomiler ortak özellikler taşımaktadır. Söz konusu ekonomilerin ortak özellikleri ise tasarrufların/yatırımların düşük bir seviyede kalması, imalat sanayisinde gelişmenin yavaş olması, sanayi ürünlerinde çeşitlenmenin olmaması ve emek piyasasında var olan koşulların zayıf kalmasıdır (Eğilmez, 2012).

Bu çalışmada orta gelir tuzağına yakalanmış ekonomilerde var olan ortak makro ekonomik özellikler (Yurtiçi tasarruflar, yurtiçi yatırımlar, imalat sanayinin gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı, dış ticaret dengesi ve Ar-Ge harcamalarının gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı) Türkiye için Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Göstergeleri (World Bank-World Development Indicators) verilerinden elde edilmiştir. Çalışmada söz konusu veriler yardımıyla da Türkiye'nin bu alandaki riskinin detaylı olarak irdelenmesi ve tuzaktan hızla çıkmayı başaramamış ülke örneklerinden yola çıkarak Türkiye için tuzaktan çıkış stratejileri sunulması amaçlanmıştır. Bununla birlikte, çalışmada orta gelir tuzağını kavramsal olarak incelemeye ve tuzağı deneyimleyen farklı ülkeleri irdelemeye de gayret edilmiştir. Literatürde Türkiye için orta gelir tuzağını söz konusu makro ekonomik göstergelerle detaylı olarak inceleyen ve orta gelir tuzağını deneyimleyen ülke örneklerinin alındığı çalışmaların mevcut olmaması bu yönüyle çalışmanın literatüre olan katkısını göstermektedir. Bu çerçevede, çalışmanın izleyen bölümleri dört bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın ikinci bölümünde orta gelir tuzağı kavramı açıklanmış, üçüncü bölümünde tuzağın belirtileri, nedenleri ve tuzağı deneyimleyen ülke örnekleri ele alınmış, dördüncü bölümünde 1980 yılından bugüne Türkiye'nin büyüme potansiyeli ekseninde orta gelir tuzağı riski detaylı olarak incelenmiş ve

son bölümünde de Türkiye'nin tuzaktan çıkabilmesi için gerekli olan politika önerilerinin ele alındığı sonuç ve öneriler bölümüne yer verilmiştir.

2. Orta Gelir Tuzağı Kavramı

Orta gelir tuzağı kavramı literatürde ilk kez Gill ve Kharas (2007) tarafından yapılan Doğu Asya'nın Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler isimli çalışmada ele alınmış bir kavramdır. Ancak, ilgili kavram oldukça yeni olmasına rağmen son yıllarda politika üzerine çalışan zümre açısından oldukça popüler olan bir olgu haline gelmiştir. Özellikle 1997 krizinden sonra Doğu Asya'nın eskisi gibi büyüüp büyüemeyeceği endişesi söz konusu kavramın daha çok irdelenmesine yol açmış, orta gelir düzeyinde uzun yıllardır takılı kalan pek çok gelişmekte olan ülke bu tuzaktan nasıl kurtulacağına yollarını aramaya başlamıştır. Orta gelir tuzağı tek bir tanımı bulunmayan, farklı iktisatçılar tarafından farklı biçimlerde tanımlanan bir kavramdır. Bazı iktisatçılar ilgili kavramın bir süreç olduğunu ifade etmiş, kimileri de olguyu çeşitli iktisadi eşiklerle sınırlamıştır. Söz konusu tuzak üzerine yapılan kavramsallaştırmalar bazı hallerde teknolojik açıdan öncü bir ülkeyi (Amerika Birleşik Devletleri) yakalama şeklinde dahi ifade edilmiştir (Im ve Rosenblat, 2013: 2).

Genel olarak kabul gördüğü üzere, ülkelerin gelir düzeyinin belirlenmesinde Dünya Bankası'nın sınıflandırılması göz önünde bulundurulmaktadır. 2015 yılı verileri uyarınca ilgili sınıflandırmaya göre kişi başına geliri 1.025\$'in altında olan ülkeler düşük gelirli, 1.026\$-4.035\$ arasında olan ülkeler alt orta gelirli, 4.036\$-12.475\$ arasında olan ülkeler üst orta gelirli ve 12.476\$ ve üzerinde olan ülkeler yüksek gelirli ülkeler olarak tanımlanmaktadır (WB, 2017). Diğer yandan, söz konusu olan orta gelir tuzağı olgusu olduğunda literatürde ilgili eşikler kimi ekonomistler bazında farklılaşabilmektedir. Örneğin; Eichengreen vd. (2011), orta gelir tuzağını farklı eşiklerle tanımlamıştır. İlgili yazarlara göre, 2005 sabit fiyatları baz alındığında kişi başına gelir 17.000\$ civarında seyrettiğinde, imalat sanayinin istihdamdaki payı %23'e ulaştığında ve kişi başına gelir teknolojik olarak öncü ülke olarak görülen ülke gelirin %57'sini yakaladığında hızlı büyüyen ekonomiler yavaşlamaya başlamaktadır (Eichengreen vd., 2011: 38). Orta gelir düzeyine ilişkin yaygın olarak kullanılan diğer bir eşik ise ABD'de kişi başına düşen gelirin yüzde 20'sini esas almaktır. Yani son yıllardaki ölçümlere göre ABD'de kişi başına gelirin kabaca 50.000 dolar düzeyinde olduğu düşünüldüğünde, ilgili rakamın yüzde 20'si 10.000 dolara tekabül etmekte ve orta gelir düzeyinin karşılığı 10.000 dolar / yıl olarak hesaplanmaktadır (Eğilmez, 2012).

Diğer yandan Agenor vd. (2012) çalışmalarında orta gelir tuzağını bir süreç olarak ele almış ve bir ekonominin belirli aşamalardan sonra ilgili tuzağa takılı kalacağını ifade etmişlerdir. Yazarlara göre orta gelir tuzağı beş aşamalı bir süreçten oluşur. Süreç ise şöyle işler:

1. İlk aşamada bir ekonomi düşük gelirden orta gelir seviyesine geçerken, uluslararası düzeyde rekabetçi olabilmek için tarımdan düşük maliyetli emek-yoğun imalat sektörüne yönelir.
2. İkinci aşamada ithal edilen teknoloji ile verimlilik artışı sağlanır.
3. Üçüncü aşamada ise zamanla tarımdan imalat sanayine transfer olan vasıfsız işgücü aşırılaşır, ilgili emek absorbe edilemez hale gelir.
4. Dördüncü aşamada ülke orta gelirli statüsüne eriştiğinde kentsel imalat sektöründe reel ücretler artara, ithal edilen teknolojinin verimliliği zamanla yok olmaya başlar.
5. Beşinci aşamada ise verimlilik artışı sona erer, ülkenin uluslararası rekabet gücü azalır, çıktı ve büyüme yavaşlar ve ekonomi artık tuzağa yakalanmıştır, bir türlü üst gelir seviyesine çıkamaz.

Genel olarak orta gelir tuzağındaki ülkeler, yoksulluk tuzağından kurtulmuş, orta gelir seviyelerinde duraksamış ancak bir türlü yüksek gelir grubunu yakalayamamış ülkeler olarak sınıflandırılmaktadır. Başarılı ekonomiler bu tuzağa düşmemiş ya da düşseler bile hızla çıkmayı başarmış ekonomiler iken, başarısız ya da şanssız ekonomiler bu tuzaktan kurtulamayan ekonomilerdir (Kharas ve Kohli, 2011: 281). Diğer yandan sayıca sınırlı olsa da bazı iktisatçılar “orta gelir tuzağı” kavramsallaştırmasını reddetmektedir. Örneğin, Spence (2011), “tuzak” kavramsallaştırmasını reddeden iktisatçılardandır. Zira Spence (2011)’ e göre orta gelire ilişkin bir tuzaktan değil, bir geçiş ya da dönüşümden bahsetmek daha yerinde olacaktır. Diğer bir ifadeyle ülkenin orta gelir seviyesinde takılı kalması büyüme problemi ile ilgilidir. Bu durumda sorunu “bazı ülkeler neden diğerlerine kıyasla daha hızlı büyüyor?” şeklinde ele almak daha anlamlıdır (Spence, 2011: 100). Bulman vd. de (2016), söz konusu kavramsallaştırmayı reddetmektedir. İlgili yazarlara göre bazı ülkeler diğerlerinden daha hızlı büyüyebilir ve hiçbir tuzağa takılmayabilir, bazı ülkeler ise hızlı büyüyüp daha sonra durgunlaşabilir ve belirli gelir seviyelerini uzun süre aşamayabilir. Bu durumda orta gelir tuzağının var olduğunu ileri sürmek anlamsızdır çünkü orta gelir tuzağına takılma tüm orta gelirli ülkeler için kaçınılmaz, olmazsa olmaz bir durum değildir. Bu noktada yazarlar golf oyunundan analogi yapmaktadır, yazarlara göre herkesin oyun biçimi tuzaklardan etkilenir ama bu durum herkesin tuzağa düşeceği anlamına gelmez (Bulman vd., 2016: 5-23).

3. Orta Gelir Tuzağının Belirtileri, Nedenleri ve Tuzağı Deneyimleyen Ülke Örnekleri

Alt gelir seviyesinden orta gelir seviyesine yükselen ve ilgili eşikte takılı kalan ekonomilerin sergilediği çeşitli belirtiler vardır. Bu belirtiler tuzağa takılan pek çok ekonomide kendisini gösterir: 1) Tasarrufların ve dolayısıyla yatırımların düşük düzeyde kalması 2) İmalat sanayisinde yavaş gelişme 3) Sanayide çeşitlenme görülmemesi 4) Emek

piyahasında koşulların zayıf kalması (Eğilmez, 2012). Diğer yandan, tuzağa takılan kimi ülkelerde bu belirtilerin tamamı görülürken, bazılarında bir kısmı da görülebilir.

Orta gelir tuzağının başlıca sebeplerinden biri gelir dağılımı ve makroekonomik büyüme ile ilişkilidir. İktisadi modellerin de ortaya koyduğu üzere gelir dağılımındaki bir kötüleşme, iç talebi yavaşlatır ve yurt içi hasıla azalma eğilimine girer, bu aynı zamanda durgunluk anlamına gelir, orta ve alt gelir grubunun üzerindeki borç yükü ilgili dönemde artar. Söz konusu süreç uzadığında ise borç seviyesi katlanılmaz hale gelir ve finansal iflaslara kadar uzanır. İşte Latin Amerika'daki orta-gelirli ülkeler bu süreci deneyimlemiş ve nihayetinde krizle yüzleşmiş ülkelerdir. Gelir dağılımı dışında inovasyon ve ürün çeşitlendirmesi de orta gelirli ülkelerde piyasanın en çok ihtiyaç duyduğu unsurlardandır. Yenilikçi, daha kaliteli ve çeşitlendirilmiş ürünler firmalar açısından daha yüksek kar marjları anlamına geldiğinden, bu unsurlar, firmaların pazarlama, markalaşma ve yeni ürün geliştirme süreçlerinde önünü açacak ve büyümelerine yardım edecek unsurlardandır. Özetle iç talep ve dış talep orta gelirli ülkeler açısından büyümenin motoru olabilecek unsurlardandır (Kharas ve Kohli, 2011: 285-286).

İkinci Dünya Savaşının bitimini takip eden zaman sürecinde pek çok ülke orta gelir düzeyine hızlıca yükselmeyi başarmıştır. Ne var ki, çok az ülke yüksek gelirli ülkeler sınıfına sıçramayı başarabilmiştir. Bunun yerine pek çok ülke orta gelir tuzağı denilen tuzağa takılı kalmıştır. İlgili ülkelere hızlı büyüme sürecinde avantaj sağlayan düşük maliyetli emek ve teknolojiye kolay adaptasyon orta gelir seviyesini yakaladıktan sonra ortadan kaybolmuş ve ilgili ülkeleri yeni büyüme kaynakları bulmaya zorlamıştır. İlgili ülkeler inovasyonda ve verimlilik artışında zorlandığından yabancı teknolojiye bağımlı kalmaya devam etmiş ve tuzaktan kurtulamamıştır. Latin Amerika ve Orta Doğu bölgeleri bu tuzağı deneyimleyen başlıca bölgelerdendir. Anılan bölgelerdeki pek çok ekonomi 1960 ve 1970'lerde orta gelir seviyesini yakalamış ve o zamandan bugüne ilgili seviyeye takılı kalmıştır. Zira, 1960'da orta gelir seviyesindeki 101 ekonominin sadece 13'ü 2008 yılı itibariyle yüksek gelirli ülke seviyesine çıkabilmiştir, ki bu ülkelerin önemli kısmı Çin, Tayvan, Japonya, Hong Kong, Kore gibi Doğu Asya ülkeleridir (WB, 2013: 12). Yani, orta gelir tuzağını deneyimleyen ülkeler sadece Latin Amerika ve Orta Doğu ekonomileri değildir, Doğu Asya ekonomileri de söz konusu tuzağını deneyimlemiş ekonomilerdir. Ancak, bu ekonomilerin söz konusu olguyu oldukça farklı deneyimlediğinin de altını çizmek gerekir. Zira, Doğu Asya ekonomileri orta gelir seviyesine eriştikten sonra hızla yeni büyüme stratejileri ortaya koyabilmiş ve hızlı biçimde tuzaktan çıkmayı başarabilmiştir.

Pek çok ülke orta gelir tuzağı sarmalına takılı kalmışken Doğu Asya'nın söz konusu başarıyı nasıl gerçekleştirdiği ve tuzaktan nasıl kurtulabildiği pek çok araştırmacının ilgisini çekmiş ve konuyla ilgili çeşitli çalışmalar ortaya koyulmuştur. Doğu Asya'nın iktisadi başarısının nedenlerini açıklamaya çalışan Gill ve Kharas (2007), 1990'lı yıllara kıyasla 2006 yılında Doğu Asya'nın daha zengin olduğunu, üretim, ticaret ve finans açısından bir çekim merkezi haline geldiğini, bölge ülkelerinin küresel ekonomiye başarılı bir şekilde entegre olduğunu ortaya koymuştur. Özellikle Çin bugün dünyanın en büyük büyüme hikayesine imza atmakta ve Doğu Asya'nın iktisadi anlamda sürükleyicisi pozisyonunu elinde tutmaktadır. Zira, Çin artık Doğu Asya gelirinin yarısını ve ihracatının üçte birini temsil etmektedir. Yazarlar eserlerinde; Latin Amerika ve Orta Doğu ülkeleri uzun yıllardır orta gelir tuzağından kurtulamazken Doğu Asya'nın nasıl böyle büyük bir sıçrama gerçekleştirdiği sorusuna odaklanmışlar ve pek çok önemli bulguya ulaşmışlardır. Öncelikle Doğu Asya'nın ölçek ekonomisinin getirdiği nimetlerden fazlasıyla faydalandığı sonucuna ulaşmışlardır. Özellikle elektronik, bilgisayar ve iletişim alanlarında ölçek ekonomilerinden önemli ölçüde faydalanılmış, söz konusu sektörlerde önemli teknolojik gelişmeler kaydedilmiştir. Söz konusu gelişmeler ekonomik büyümeyi önemli ölçüde ivmelendirmiştir. Büyümeyi hızlandıran diğer önemli gelişme ise ticaretteki ilerleme olmuştur. Konfeksiyon ürünleri, oyuncak, ağaç ürünleri düşük vasıflı, yoğun emek gerektiren ürünler artık bölge ihracatı açısından çok fazla önem arz etmemektedir. Zira, ilgili ürünlerin Çin ihracatındaki payı sadece %15 seviyelerindedir. Bunun yerine bölgede bilgisayarlar, ofis malzemeleri, iletişim araçları gibi yüksek vasıflı emeğe dayalı, ileri teknoloji ürünleri ağırlık kazanmıştır, ilgili ürünlerin Doğu Asya ihracatı içerisindeki payı bugün %50 civarındadır. Dolayısıyla yüksek vasıflı işgücü ve uzmanlaşmanın bölgenin hızlı büyümesindeki katkısı büyüktür. Bölgede tüm kurumlar araştırma ve geliştirmeye önemli ölçüde yatırım yapmışlar, bu sayede inovasyonun önünü açmışlardır. İnovasyon yüksek vasıflı işgücüne ihtiyaç duyduğundan bölgede eğitim düzeyi yükseltilmiş, özellikle yüksek eğitilmiş emek artırılmaya çalışılmıştır. İnovasyonla birlikte yeni makineler ortaya çıkmaya başlamış, patent üretimi artmış, bölgenin rekabetçi gücü yükselmiştir. İktisadi anlamda bölgede finansal altyapı sağlamlaştırılmış, büyük kuruluşlar düşük kredi riskleri sergilemeye bağlanmış, bankalar daha sağlam yapıya kavuşturulmuş, böylece fonlama kanalları genişletilmiştir. Pek çok ekonomik aktivite şehirlerde gerçekleştirildiğinden ve kimi ülkelerde milli gelirinin yarıya yakını büyük metropollerden sağlandığından şehirlerin daha yaşanır olmasına önem verilmiş, ilgili hususu sağlayacak yönetsel düzenlemeler hayata geçirilmiştir. Diğer yandan yolsuzluğun büyümeye büyük engel teşkil ettiğinin bilincine varılmış ve Doğu Asya halkı bu konuda daha

az toleranslı davranmaya başlamıştır. Şeffaflığa, basın özgürlüğüne ve güçlü adalet yapısına verilen önem artmış, kanunlara tabiiyet sıkı biçimde uygulanır hale gelmiştir (Gill ve Kharas, 2007: 18-35).

Kharas ve Kohli (2011) de çalışmalarında 1900 ve 2000 yılları arasındaki süreci esas almış ve ilgili süreçte, on Doğu Asya ülkesinden beşinin orta gelir grubundan üst gelir grubuna geçişi kesintisiz sağladığını, incelenen sekiz Latin Amerika ülkesinin tamamının ise orta gelir tuzağına takılı kaldığını açığa çıkarmıştır (Kharas ve Kohli, 2011: 282-283). Yazarlara göre, Doğu Asya başarısının arkasında yatan önemli unsurlardan biri uzmanlaşmadır. Uzmanlaşma, Doğu Asya'nın ilgili tuzaktan kurtulmasında önemli rol oynayan etkenlerdendir, zira Doğu Asya elektronik alanında büyük ölçüde uzmanlaşmıştır. Bu çerçevede, orta gelirli ülkeler kendilerine uygun alanları belirleyip o alanlarda uzmanlaşmalıdırlar. İlgili tuzaktan kurtuluşa bir diğer önemli unsur da toplam faktör verimliliğidir. Eğitim ise toplam faktör verimliliğinin artırılmasında öncelikli olarak ele alınması gereken bir unsurdur. Teknolojik ilerlemenin bugün başlıca kaynağı bilgi ekonomisidir. Yüksek öğretim ve bilgi ekonomisi alanında yaşanan gelişmeler Doğu Asya'nın ilgili tuzaktan Latin Amerika'ya göre çok daha hızlı çıkmasını sağlamıştır. Değişen ve gelişen dünyaya ayak uydurabilmek için artık daha üst eğitim seviyelerine çıkmak şarttır, bu anlamda orta gelirli ülkelerin ortalama eğitim seviyesini orta öğretim seviyesinin üzerine çıkarması gerekmektedir. Yani emek faktörü eğitilmeli yeni teknolojiye uyum sağlayabilecek şekilde bilgilerle donatılmalıdır. Kendi alanında uzmanlaşmış profesyoneller bir gecede yetiştirilemeyeceğinden bunun içinde uzun dönemli bir plan ve politika uygulamasına ihtiyaç vardır. Diğer yandan vasıflı insanları ve profesyonelleri bir araya getirebilmek için orta gelirli ülkelerin yaşamı sürdürme anlamında güvenli ve yeterli olması gerekir. Bu çerçevede, bir ülkede yazarlar, tasarımcılar, aktörler gibi sanatkar sınıflara da eşit ölçüde kıymet verilmeli, bu sınıfların olmadığı bir toplumun kısır olacağı ve asla gelişmeyeceği unutulmamalıdır. Yani yaşanabilir ve güvenli şehirler orta gelir tuzağından kurtuluşun temel gereklerindendir (Kharas ve Kohli, 2011: 286).

Farklı ülke deneyimlerini açığa çıkarması bakımından Felipe vd. (2012) tarafından yapılan çalışma da oldukça anlamlıdır. Yazarlar, orta gelirli ülkeleri kendi arasında ikiye ayırmış, 1950 ve 2010 yılları arasında 37 ülkenin alt orta gelirli gruba dahil olduğunu ortaya koymuştur. Söz konusu ülkelerin büyük çoğunluğu Sahra altı Afrika ülkeleridir. Diğer yandan, Karayipler bölgesinden Haiti ve Asya'dan Afganistan, Bangladeş ve Nepal'in de dahil olduğu beş ülke de ilgili sınıflandırmada yer almaktadır. İlgili yazarlara göre 1950 yılından sonra Türkiye'nin de aralarında bulunduğu dokuz ülke alt gelir grubundan üst gelir

grubuna sıçramıştır. Belirtilen ülkelerin üst gelir grubuna geçtikleri yıl, alt-orta gelir grubunda geçirdikleri yıl ve alt-orta gelirden üst-orta gelire sıçrama aşamasında kaydettikleri ortalama büyüme oranları aşağıdaki tabloda detaylı olarak görülebilmektedir (bkz. Tablo 1).

Tablo 1. 1950 Yılından Sonra Alt-Orta Gelirli Ülke Haline Gelen ve Üst-Orta Gelirli Ülke Düzeyine Erişebilen Ekonomiler

Ülke	Bölge	Alt-Orta Gelirli Ülke Olunan Yıl	Üst-Orta Gelirli Ülke Olunan Yıl	Alt ve Üst Orta Gelirli Ülke Statüsünde Geçirdiği Yıl	Yıllık Ortalama Büyüme Hızı (Alt-Orta Gelirden Üst-Orta Gelire Geçişte)
Çin	Asya	1967	1986	19	7,0
Malezya	Asya	1969	1996	27	5,1
Kore Cumhuriyeti	Asya	1969	1988	19	7,2
Tayland	Asya	1976	2004	28	4,7
Bulgaristan	Avrupa	1953	2006	53	2,5
Türkiye	Avrupa	1955	2005	50	2,6
Kosta Rika	Latin Amerika	1952	2006	54	2,4
Umman	Orta Doğu	1968	2001	33	2,7

Kaynak: Felipe vd., 2012: 22

Tablo 1’de görüldüğü üzere ülkelerin alt orta gelir statüsünde geçirdiği zaman birbirinden önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Bu süreci en kısa sürede tamamlayan Çin iken Türkiye, Bulgaristan ve Kosta Rika ilgili aşamayı daha uzun sürede tamamlayabilmişlerdir. Yine bu ülkenin yıllık ortalama büyüme hızları diğer ülkelere kıyasla (Umman hariç) düşüktür. Çin ve Kore 7 yıllık bir süreyi üst orta gelirli ülke statüsünde geçirdikten sonra sırasıyla 1993 ve 1995 yıllarında yüksek gelirli ülke statüsüne erişmiştir. Avusturya, Belçika, Finlandiya, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda ve Norveç gibi pek çok Avrupa ülkesi 12-15 yıl arasında değişen bir süreyi orta gelirli ülke seviyesinde geçirdikten sonra 1970’li yıllarda yüksek gelirli ülke statüsüne kavuşan ülkelerdir. Diğer yandan, Danimarka ve İsveç 1960’lı yılların sonlarında ilgili statüye erişmeyi başarmıştır (Felipe vd. 2012: 24).

Anlaşılabacağı üzere, orta gelir düzeyindeki ülkelerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri büyümede yavaşlama problemidir. Zira, büyümeyi belirli bir hızda tutmak ekonomiler açısından kolay bir iş değildir. Eichengreen ve diğerlerine göre (2014), ilgili risk yaş ortalamasının yüksek olduğu, gelecekte düşük sermaye getirisi beklenen yatırımların yoğun olduğu ve reel döviz kurunun yetersiz değerlendirildiği ülkelerde daha fazladır. Diğer yandan, orta ve yüksek eğitimin önemli seviyelerde seyrettiği, ileri teknoloji gerektiren ürünlerin ihracattaki payının fazla olduğu ülkelerde büyümede yavaşlama riski oldukça azdır (Eichengreen vd., 2014: 82). Özetle ülkeler açısından belli büyüme oranlarına ulaşmak ne kadar önemli ise büyümeyi belirli bir hızda tutmak, yavaşlamamak daha da önemlidir. Orta

gelir seviyesinden üst gelir seviyesine sıçrayabilen ve büyümeyi belirli bir hızda tutmayı başarabilen ülkelerin pek çok kurumsal düzenleme ile iktisadi politikayı hayata geçirmiş oldukları ise gözden kaçırılmaması gereken unsurlardır.

4. Orta Gelir Tuzağının Türkiye Açısından İncelenmesi

Daha önceki bölümlerde de belirtildiği üzere, orta gelir tuzağının çeşitli ölçütleri ve belirtileri bulunmaktadır. Bu bölümde, Türkiye'nin orta gelir tuzağı riski, ilgili ölçütler ve belirtiler kapsamında analiz edilmeye çalışılacaktır. İlk olarak, orta gelir tuzağının ölçütlerinden biri olarak görülen ABD'nin kişi başına düşen gelirinin %20'sinde kalma durumuna göre Türkiye'yi inceleyelim. Bu bağlamda, 1980-2015 yılları arasındaki Türkiye'nin ve ABD'nin kişi başına düşen gayrisafi yurtiçi hasılları (GSYH) Tablo 2'de verilmektedir.

Tablo 2. Türkiye'nin ABD'nin GSYH'sına göre Orta Gelir Tuzağı

Yıllar	Türkiye	ABD	(Türkiye/ABD)*100
1980	1566,75	12597,67	12,44
1981	1580,89	13993,17	11,30
1982	1403,24	14438,98	9,72
1983	1310,28	15561,43	8,42
1984	1246,20	17134,29	7,27
1985	1367,17	18269,42	7,48
1986	1508,91	19115,05	7,89
1987	1703,63	20100,86	8,48
1988	1742,93	21483,23	8,11
1989	2019,04	22922,44	8,81
1990	2790,58	23954,48	11,65
1991	2732,27	24405,16	11,20
1992	2839,20	25492,95	11,14
1993	3177,18	26464,85	12,01
1994	2268,58	27776,64	8,17
1995	2896,09	28782,18	10,06
1996	3052,50	30068,23	10,15
1997	3143,26	31572,69	9,96
1998	4389,72	32949,20	13,32
1999	4009,13	34620,93	11,58
2000	4215,16	36449,86	11,56
2001	3053,87	37273,62	8,19
2002	3570,55	38166,04	9,36
2003	4586,81	39677,20	11,56
2004	5855,54	41921,81	13,97
2005	7117,23	44307,92	16,06
2006	7727,27	46437,07	16,64
2007	9309,29	48061,54	19,37
2008	10382,15	48401,43	21,45
2009	8624,17	47001,56	18,35
2010	10111,19	48374,09	20,90
2011	10538,72	49781,80	21,17
2012	10539,37	51433,05	20,49
2013	10800,54	52749,91	20,47

2014	10303,70	54539,67	18,89
2015	9125,69	56115,72	16,26

Kaynak: World Bank (2017), World Development Indicators.

Bilindiği üzere, Türkiye’de 1980 yılına kadar sabit döviz kuru sistemi uygulanmıştır. 1980’li yıllarda müdahaleli dalgalı kur sistemine geçilmesiyle birlikte ihracatı arttırmak amacıyla TL’nin döviz karşısındaki değeri düşük tutulmuştur. Bu durum, Türkiye’de GSYH’nin dolar karşısındaki değerinin düşmesine neden olmuş ve böylelikle GSYH’nin dolar cinsinden değeri azalmıştır. 2000 ile 2001 kriziyle birlikte TL’nin dolar karşısındaki değer kaybı GSYH’nin dolar cinsinden değerinin ciddi bir şekilde düşürmüştür (Eğilmez, 2012). Türkiye’de 2001 krizinden sonra kurlar dalgalanmaya bırakılmış ve Uluslararası Para Fonu’nun (IMF: International Monetary Found) desteğiyle “Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı”nın uygulanmasıyla TL yabancı paralar karşısında değer kazandırılmıştır. Dolayısıyla sonraki yıllarda, Türkiye’nin kişi başına düşen gelirinin ABD’nin kişi başına düşen gelirin oranını yükselmiştir. 2008 küresel krizinin olumsuz etkileri söz konusu oranın 2009 yılında düşmesine neden olmuştur. Ancak sonraki yıllarda, bu oran yükselmiştir. Özetle, Türkiye’de 1980 yılından 2008 yılına kadar kişi başına düşen GSYH’nin ABD’nin kişi başına düşen GSYH’sinin %20 seviyesine ulaşmadığı, 2008 yılından itibaren ise orta gelir düzeyine ulaştığı söylenebilmektedir.

Diğer yandan, Dünya Bankası’nın kişi başına düşen geliri dikkate aldığı sınıflandırma Türkiye açısından değerlendirildiğinde ise Türkiye 2003 yılından itibaren üst orta gelir grubu arasında yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle, Türkiye’nin son 13 yılda üst orta gelir grubunda kaldığı ve yüksek gelirli ülkeler grubuna geçemediği görülmektedir. Nitekim, Türkiye’de 2003-2015 yılları arasındaki reel GSYH’nin ortalama büyüme hızı %5 olarak gerçekleşmiştir. Ancak Türkiye’de reel GSYH’nin ortalama büyüme hızı, 2002-2006 yılları arasında %7, reel GSYH’nin büyüme hızı 2008 küresel krizinden sonraki izleyen 2010 ve 2011 yıllarında sırasıyla %9 ve %8,8 olmuştur. Bu gelişmelere rağmen, ortalama büyüme hızı 2012-2015 yılları arasında %3,3 seviyesine düşmüştür (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Elektronik Veri Dağıtım Sistemi). Ayrıca, 2017-2019 yılını kapsayan Orta Vadeli Programda 2017 yılının GSYH büyümesi %4,4 olarak öngörülmüştür. 2018-2019 yıllarında ise, üretken alanlara yönelik yatırımlarla desteklenen, yatırımların yurt içi tasarruflarla finanse edilen ve verimlilik artışına dayalı bir büyüme stratejisiyle GSYH artış hızı yıllık %5 olarak hedeflenmiştir (Kalkınma Bakanlığı, Orta Vadeli Program). Bu bağlamda, orta gelir tuzağı kavramının tanımından hareketle Türkiye’nin son yıllarda kişi başına düşen gelirindeki artış hızının yavaşlaması Türkiye’nin yüksek gelirli ülkeler grubuna geçememesindeki önemli sorunlardan biridir.

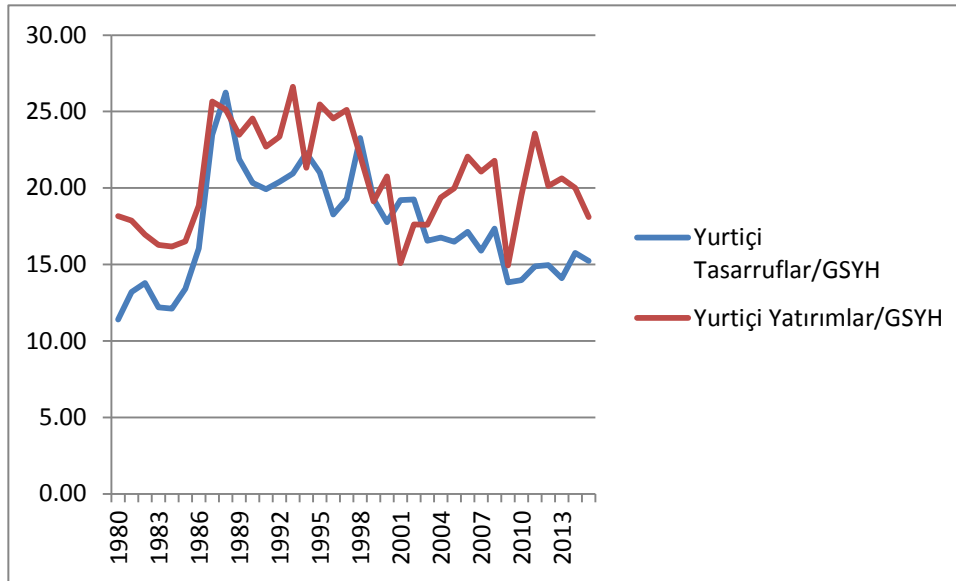
Ayrıca, bir önceki bölümde de belirtildiği üzere, büyüme hızındaki düşmenin yanı sıra orta gelir tuzağı ile karşı karşıya kalan ekonomilerin sergiledikleri çeşitli belirtiler vardır. Bunlardan ilki, tasarrufların ve yatırımların düşük düzeyde olmasıdır. İkinci olarak, imalat sanayisinde gelişmenin yavaşlaması, üçüncü olarak sanayide çeşitlenmenin yavaşlaması ve son olarak da emek piyasasındaki çalışma koşullarının zayıflamasıdır (Eğilmez, 2012). Bu özellikler bakımından da Türkiye'nin orta gelir tuzağına düşme tehlikesiyle karşı karşıya kalıp kalmadığı Tablo 2, Şekil 1 ve Tablo 3'de yer alan veriler yardımıyla değerlendirilmiştir.

Tablo 3. Türkiye'nin Yurtiçi Tasarruflar, Yurtiçi Yatırımlar, İmalat Sanayi Oranları (%GSYH) ve Dış Ticaret Dengesi

Yıllar	Yurtiçi Tasarruflar/GSYH	Yurtiçi Yatırımlar/GSYH	İmalat Sanayi/GSYH	Dış Ticaret Dengesi (Bin \$)
1980	11,40	18,16	17,32	-4.999.242,49
1981	13,20	17,87	19,72	-4.230.439,46
1982	13,80	16,95	20,30	-3.096.692,12
1983	12,20	16,29	19,51	-3.507.168,42
1984	12,11	16,18	18,47	-3.623.428,76
1985	13,41	16,51	18,78	-3.385.366,65
1986	16,06	18,85	22,87	-3.648.045,69
1987	23,49	25,67	22,64	-3.967.757,49
1988	26,24	25,14	23,74	-2.673.373,69
1989	21,89	23,47	23,84	-4.167.451,19
1990	20,34	24,55	22,73	-9.342.837,98
1991	19,92	22,71	22,98	-7.453.551,85
1992	20,41	23,36	22,47	-8.156.426,29
1993	20,95	26,62	21,70	-14.083.302,64
1994	22,30	21,32	22,87	-5.164.146,95
1995	21,01	25,47	23,42	-14.071.969,89
1996	18,27	24,55	21,82	-20.402.177,52
1997	19,30	25,11	22,32	-22.297.648,89
1998	23,27	22,11	25,74	-18.947.440,16
1999	19,28	19,12	23,78	-14.084.047,07
2000	17,77	20,77	22,25	-26.727.914,46
2001	19,21	15,08	21,27	-10.064.866,60
2002	19,25	17,61	20,08	-15.494.708,30
2003	16,55	17,60	20,18	-22.086.855,76
2004	16,76	19,39	19,84	-34.372.613,15
2005	16,49	19,99	19,75	-43.297.742,76
2006	17,14	22,05	19,35	-54.041.498,00
2007	15,91	21,07	18,65	-62.790.964,60
2008	17,35	21,78	17,85	-69.936.378,48
2009	13,83	14,94	16,62	-38.785.808,61
2010	13,97	19,52	17,41	-71.661.112,67
2011	14,89	23,56	18,18	-105.934.807,44
2012	14,97	20,13	17,39	-84.083.404,35
2013	14,10	20,64	17,30	-99.858.613,02
2014	15,77	20,01	17,78	-84.566.959,38

2015	15,23	18,11	17,64	-63.395.487,19
------	-------	-------	-------	----------------

Kaynak: World Bank (2017), World Development Indicators. Türkiye İstatik Kurumu (TUIK) (2017), İstatistiki Tablolar.



Şekil 1. Türkiye'nin Yurtiçi Tasarruflar ve Yurtiçi Yatırımları (%GSYH)

Tablo 3 ve Şekil 1'deki yurtiçi tasarruflar ve yatırımların GSYH içerisindeki oranı incelendiğinde, özellikle de 2008 küresel krizinden sonraki yıllarda yurt içi tasarrufların GSYH içerisindeki payının düştüğü ve dolayısıyla da tasarruflar ile yatırımlar arasındaki farkın açıldığı görülmektedir. Ayrıca, Türkiye'de söz konusu yıllarda yurt içi tasarruflardaki azalma nedeniyle dış tasarruflar yatırımların finansmanı için kullanılmıştır. Bu durum dış tasarrufların payını artırarak, Türkiye'yi özellikle ara malı ve enerji ithalatına bağımlı hale getirmiş ve dış ticaret açığının artmasına da neden olmuştur (Koçak, 2014: 3). İmalat sanayinin gelişimi değerlendirildiğinde ise 1980-2003 yılları arasında ortalama olarak %20 olan imalat sanayinin GSYH içerisindeki payı 2003 yılından sonra düşme eğilimine girdiği Tablo 1'de yer alan verilerden görülmektedir. Nitekim, imalat sanayisinde dünyada en çok katma değer yaratan ülkeler arasında olan Türkiye 1990 yılında 13. sıradan 2000 yılında 15. sıraya düşmüş ve 2010 yılında sıralamaya girememiştir (McKinsey Global Institute, 2012: 2).

Diğer yandan, orta gelir tuzağına düşmemek ya da orta gelir tuzağından kurtulmak için diğer önemli bir gösterge de yüksek teknoloji ürünler üretilmesidir (Alçın, 2015: 42). Bu bağlamda diğer gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de Ar-Ge harcamaları önemlidir. Gelişmiş ülkelerde Ar-Ge harcamalarının GSYH içerisindeki payı %3 iken Türkiye'de bu oran 2014 ve 2015 yılında %1 seviyesine ulaşmıştır (bkz. Tablo 4).

Tablo 4. Türkiye'de Ar-Ge Harcamaları (% GSYH)

Yıllar	Ar-Ge Harcamaları/GSYH
1996	0,45
1997	0,49
1998	0,37
1999	0,47
2000	0,48
2001	0,54
2002	0,53
2003	0,48
2004	0,52
2005	0,59
2006	0,58
2007	0,72
2008	0,73
2009	0,85
2010	0,84
2011	0,86
2012	0,92
2013	0,94
2014	1,01
2015	1,06

Kaynak: World Bank (2017), World Development Indicators.

Belirtilen tüm bu etmenlerin ışığında, Türkiye'yi orta gelir tuzağına düşüren temel nedenlerin büyüme hızının yavaşlaması, ulusal tasarrufların yetersiz olması, imalat sanayindeki yavaşlama ve gelişmiş ülkelere göre Ar-Ge harcamalarının GSYH içerisindeki payının düşük olması olduğu ifade edilebilir. Bu bağlamda Türkiye, orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine erişebilmesi için çeşitli yapısal reformlara ihtiyaç duymaktadır.

5. Sonuç ve Öneriler

Son yıllarda pek çok ülkede büyüme hızının düşmesi ekonomi çevrelerini orta gelir tuzağı olgusu ile karşı karşıya getirmiş ve bu kavram pek çok ülkenin gündemini meşgul etmeye başlamıştır. Çeşitli eşiklerle ve süreçlerle ifade edilebilen söz konusu tuzak pek çok gelişmekte olan ülkeyi kısıpına almış, çok az ülke bu tuzaktan kısa sürede kurtulabilmiştir. Diğer yandan, bu tuzağa takılı kalmak bir “kader” değildir. Zira, çeşitli reformlar ve düzenlemeler ile bu tuzaktan kurtulabilmek mümkündür. Türkiye de uzun süredir bu tuzağa takılmış olan ve üst gelir grubuna sıçramayı başaramamış olan ülkelerden biridir. Bu bağlamda, hayata geçirmesi halinde ülkeye fayda sağlayacağı düşünülen politika önerileri aşağıda sıralanmıştır.

Gill ve Kharas (2007) ile Kharas ve Kohli (2011) çalışmalarında orta gelir tuzağına takılan ekonomilerin yüksek gelir grubu seviyesine yükselmeleri için yüksek vasıflı işgücü ve uzmanlaşmanın önemli olduğunu ifade etmişlerdir. Diğer bir ifadeyle yazarlar, Doğu Asya ülkelerinin makro ekonomik başarısını eğitimli işgücünün ve uzmanlaşmanın ileri teknoloji

ürünlerin ihracattaki payındaki artışa neden olmasıyla açıklamışlardır. Bu bağlamda, Türkiye öncelikle sahip olduğu işgücünün eğitim seviyesini artırmalıdır. Yazarların çalışmalarında da belirttiği üzere, yüksek vasıflı işgücü, uzmanlaşma ve inovasyonun önünü açan en temel unsurdur. Uzmanlaşma ve inovasyon ise yavaşlamayan büyümenin olmazsa olmazıdır. Bu nedenle, Türkiye’de düşük olan eğitim seviyesi yükseltilmeli, yüksek eğitilmiş işgücünün toplam işgücündeki payı artırılmalı ve böylelikle dış ticarete emek-yoğun ürünler yerine ileri teknoloji ürünlerin payı yükseltilmelidir. Yüksek öğretim ve bilgi ekonomisi alanında yaşanan gelişmelerin Doğu Asya’nın ilgili tuzaktan Latin Amerika’ya göre çok daha hızlı çıkmasını sağladığı unutulmamalı, dış ticarete emek-yoğun ürünler yerine ileri teknoloji ürünlerin payı artırılmalıdır. İhracatta ileri teknoloji ürünlerin payını artırabilmek için ülkede araştırma ve geliştirmeye önem verilmeli, toplam harcamalar içinde araştırma-geliştirmeye ayrılan pay artırılmalıdır.

Öte yandan Türkiye’de finansal altyapı daha da sağlamlaştırılmalı ve fonlama kanalları yatırımların artması açısından genişletilmelidir. Milli gelirin önemli kısmı büyük şehirlerden sağlandığından, şehirlerin daha yaşanır olmasına önem verilmeli, bunu sağlayacak idari düzenlemeler hayata geçirilmelidir. Ayrıca büyümenin önündeki en önemli engellerden biri olan yolsuzluklar azaltılmalı, şeffaflık ve güçlü adalet yapısı ülkenin vazgeçilmezlerinden olmalıdır. Nitekim söz konusu önlemler, Gill ve Kharas (2007) ile Kharas ve Kohli (2011) tarafından yapılan çalışmalarda Doğu Asya ülkelerinin orta gelir grubundan yüksek gelirli gruba yükselmesine neden olmuştur. Ayrıca, Türkiye bilindiği üzere yurtiçi tasarrufları düşük bir ülkedir. Bu nedenle ülkede ulusal tasarrufları artıracak önlemler alınmalı, tasarruflarla yatırımlar arasındaki açık düşürülmeye çalışılmalıdır. Bununla birlikte, enerji ithalatına bağımlı olan Türkiye’nin cari işlemler açığını azaltmak için ihracata dayalı bir büyüme modeline geçmesi gereklidir. Böyle bir modeli hayata geçirebilmek için de çeşitli teşvik politikalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bağlamda Türkiye’de bütün bu önlemlerin uygulanması, Türkiye’nin kişi başına düşen gelirini arttırması ve sürdürülebilir bir büyüme hızına ulaşmasını sağlaması açısından önem teşkil etmektedir.

Kaynakça

- AGENOR, P. R., CANUTO O., JELENIC, M. (2012). Avoiding Middle Income Growth Traps. Economic Premise World Bank Paper.
- ALÇIN, S., GÜNER, B. (2015). Orta Gelir Tuzağı: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 37, Sayı 1, ss:27-45.
- BULMAN, D., EDEN, M., NGUYEN H. (2016). Transitioning from Low Income Growth to High Income Growth: Is There a Middle Income Trap?, Journal of Asia Pasific Economy, Vol 22 (1), pp.5-28.
- EĞİLMEZ, M. (2012). Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye. Kendime Yazılar (Erişim Tarihi 24/02/2017)
<http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html>
- EICHENGREEN, B., PARK, D., SHIN, K. (2014). Growth Slowdown Redux. Japan and The World Economy 32(2014), pp.65-84.

- EICHENGREEN, B., PARK, D., SHIN, K. (2011). When Fast Growing Economies Slow Down. International Evidence and Implications for the People's Republic of China. Asian Development Bank Working Paper Series No.262.
- FELIPE, J., ABDON, A., KUMAR, U. (2012). Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?. Levy Economics Institute Working Paper No.715.
- GILL, I., KHARAS, H. (2007). An East Asian Renaissance, Ideas For Economic Growth. World Bank.
- IM, G., ROSENBLAT, D., (2013). Middle Income Traps, A Conceptual and Empirical Survey. Policy Research Working Paper 6594, World Bank.
- KHARAS, H., KOHLI, H., (2011). What is Middle Income Trap, Why Do Countries Fall It and How Can It Be Avoided. Global Journal of Emerging Market Economies, SAGE Publications, pp.281-289.
- KOÇAK, E., BULUT, Ü. (2014). Orta Gelir Tuzağı: Teorik Çerçeve, Ampirik Yaklaşımlar ve Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama. Maliye Dergisi, Sayı 167, Temmuz-Aralık 2014, ss:1-21.
- MC KINSEY GLOBAL INSTITUTE, (2012). Manufacturing the Future: The Next Era of Global Growth and Innovation. November 2012, Mc Kinsey Company.
- SPENCE, M., (2011). The Next Convergence: The Future of Economic Growth In A Multispeed World. Farrar, Strous and Giroux: New York.
- WB, (2013). China 2030, Building a Modern, Harmonious and Creative Society. World Bank (ISBN: 978-0-8213-9545-5).
- WB, (2017). Dünya Bankası verileri (Erişim Tarihi: 20/02/2017)
<https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519>