POLİTİKA TAŞERONLARI

Azalan Beklentiler Çağında İktisadi Eğilimler VE ÖNEMSİZLEŞEN REFAH

PEDDLING • PROSPERITY

PAUL KRUGMAN

NATIONAL • BESTSELLER

TÜRKÇESİ **NEŞENUR DOMANİÇ**

"Paul Krugman, kendi kuşağının belki de en yaratıcı ekonomisti"

The Economist

"Krugman başıboş iktisadi düşüncenin yanlış yönelimli politikalara nasıl rehberlik ettiğini araştırıyor. Bunu yaparken, ABD iktisat tarihinin son dönemine ilişkin en iyi kitabı sunuyor."

Marc Levinson
Newsweek

"Krugman ekonomi dünyasının yıldızlarından birisidir... Rahat okunan yazılarıyla gerçekten tehlikenin nerede olduğunu gösteriyor."

Sylvia Nasar
New York Times Book Review



Politika Taşeronları ve Önemsizleşen Refah

Politika Taşeronları ve Önemsizleşen Refah

Azalan Beklentiler Çağında İktisadi Eğilimler

Paul Krugman

Türkçesi:
Neşenur Domaniç

LİTERATÜR YAYINLARI: 69

POLİTİKA TAŞERONLARI VE ÖNEMSİZLEŞEN REFAH

Paul Krugman

Kitabın özgün adı:
Peddling Prosperity

Türkçesi : Neşenur Domaniç

Birinci Basım, Kasım 2001

Genel Yayın Yönetmeni : Kenan Kocatürk
Editör : Öner Ciravoğlu
Kapak : Yetkin Başarır
Uygulama : Emel Atik
Baskı ve Cilt : Mart Matbaacılık

ISBN: 975-8431-63-3

Copyright © 1999-2000 by Paul Krugman. All rights reserved. Printed in the United States of America. For information about permission to reproduce selections from this book, write to permissions, W. W. Norton & Company, Inc., 500 Fifth Avenue, NewYork - NY 10110.

© Copyright 2001, **Literatür:** Yayıncılık
Bu kitabın yayın hakları Kesim Ajans aracılığıyla **Literatür:** Yayıncılık Dağıtım Pazarlama San. ve Tic. Ltd. Şti.'ne aittir.
Kitabın tamamı veya bir bölümü hiçbir biçimde çoğaltılamaz, dağıtılamaz, yeniden elde edilmek üzere saklanamaz.

LİTERATÜR: YAYINCILIK, DAĞITIM,
PAZARLAMA, SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
İSTİKLAL CADDESİ, NO: 133 KAT 1-2 TR-80071
BEYOĞLU, İSTANBUL, TÜRKİYE
T 0(212) 292 4120 (PBX)
F 0(212) 245 5987
E literatur@literaturkitabevi.com.tr
W literaturkitabevi.com.tr

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ ix

GİRİŞ: SİHİRBAZ ARAYIŞI 1

Birinci Kesim
MUHAZAFAKÂR İKTİSADIN YÜKSELİŞİ

1. Keynes'e Hücum 21
2. Vergiler, Kurallar ve Büyüme 54
3. Arz Yanlıları 81

İkinci Kesim
MUHAZAFAKÂRLAR İKTİDARDA

4. Büyüme 105
5. Gelir Dağılımı 129
6. Bütçe Açıkları 151
7. Amerika Dışındaki Muhazafakârlar 172

Üçüncü Kesim
SARKAÇ SALINIYOR

8. Uzun Vadede Keynes Hâlâ Yaşıyor 201
9. Qwerty Ekonomisi 226
10. Stratejik Ticaretçiler 251

EK: ÜRETKENLİK VE REKABET GÜCÜ 276

BİTİRİRKEN 290

İktisatçıların ve siyaset felsefecilerinin fikirleri, doğru da olsa yanlış da olsa, genel olarak düşünüldüğünden daha güçlüdürler. Hatta dünya, bunların dışında pek az şeyle yönetilmektedir. Kendilerini her türlü entelektüel etkiden oldukça uzak sanan pratik insanlar, genellikle gündemden düşmüş bir iktisatçının kölesidirler. Sorumlu görevlerde bulunan ve gaipten sesler duyan çılgınlar, çılgınlıklarının özünü birkaç yıl öncesinin ikinci sınıf akademisyenlerinden edinmişlerdir... er ya da geç, iyi ya da kötü açısından tehlikeli olacak olan çıkar çevreleri değil, fikirlerdir.

– JOHN MAYNARD KEYNES

The General Theory of Employment, Interest and Money
(Genel İstihdam, Faiz ve Para Kuramı)

ÖNSÖZ

Hintli bir iktisatçı bir zamanlar ekonomi dersinde kendi reenkarnasyon kuramını anlatmıştı. "Eğer iyi, dürüst bir iktisatçıysanız, dünyaya yeniden fizikçi olarak gelirsiniz. Ama kötü, şeytani fikirli bir iktisatçıysanız, o zaman ikinci kez dünyaya bir sosyolog olarak gelirsiniz," demişti.

Sosyologlar bu alıntının iktisatçıların nerede yanlışa düştüklerini gösterdiğini söyleyebilirler: iktisatçılar esas olarak insanoğluyla ilgili olan bir konunun, temel bilimlerin matematiksel kesinliğine sahip olmasını isterler. Ve hiç kuşkusuz ki, ekonomi dergilerinde çok fazla matematiğe yer verilir, çünkü matematiksel ayrıntı saçma bir fikri süslemenin uzun süredir kullanılan bir yöntemidir. Fakat iyi iktisatçılar konuşmacının tümüyle farklı bir şeyden söz ettiğini bilirler: konunun çok zor olduğunu görürler. İktisat fizikten *daha zordur*, neyse ki sosyoloji kadar zor değildir.

İktisat niçin böylesine zor bir konudur? Yanıtın bir yanı onun karmaşıklığıyla ilgilidir. İktisat bir kutuya konulamaz. Ama fizik basit, denetlenebilir sistemleri açıklamakta çok iyidir: güneşin yörüngesindeki gezegenler, bir hidrojen atomunun yörüngeleri arasında gidip gelen elektronlar gibi. Uygarlığın el sürmediği doğanın karmaşıklığının üstesinden gelmeye çalışmak çok daha fazla zaman ister: uydulara ve süper bilgisayarlara olağanüstü harcamalar yapılmasına rağmen hava tahminleri hâlâ kesin olarak yapılamamaktadır. Ve iklim uzmanlarından küresel ısınmanın neler getireceği gibi spekülatif bir soruyu yanıtlamaları istendiğinde, ekonomik tahminler yapanların politik bir önceliği değerlendirmeleri istendiğinde üretebilecekleri bir dizi yanıt (ve bir dizi can sıkıcı tartışma) kadar yanıt üretirler.

İktisat biliminin böylesine zor olmasının bir nedeni de eleştirici sosyologların haklılığında aranmalıdır. O, basit, mekanik davranmayan insanlar gerektirir. İktisatçılar, fiyatların ayda yüzde 50'den fazla artmasına neden olan o şaşırtıcı parasal sapkınlıkları ifade eden hiperenflasyonları oldukça iyi anlarlar. Ama ben onların hiperenflasyonları, tıpkı meteoroloji uzmanlarının kasırganın gelişini süper bilgisayarlardan önce anladıkları ölçüde anladıklarını düşünüyorum; yani, kesin tahminler yapmak zor olsa bile, ilkeler ve yaklaşık büyüklükler kuramsal olarak oldukça iyi açıklanmıştır. Oysa günümüzün kasırgaları bin yıl önceki kasırgalardan farklı değildir; hiperenflasyonlar ise gün ışığına yeni çıkmıştır, çünkü insan toplulukları metal paradan kağıt paraya geçmeden önce bunun gerçekleşmesi mümkün değildi. Ve her bir hiperenflasyon bir öncekinden biraz daha farklıdır, bunun nedeni hükümetlerin kısmen (her zaman doğru dersler alınmasa da) tarihten ders almalarıdır.

Ancak bu zorluklara rağmen, iktisat konusunda gerçekten çok şey biliyoruz –diğer tüm sosyal bilimler konusunda bildiklerimizden daha fazla–, çünkü iktisat insanoğlunu en basit (moral vermesi düşük de olsa) faaliyetlerini sürdürürken inceler. Pazaryerinin sosyal ilişkiler için de özel bir yeri vardır, çünkü belirli mantık kurallarına tabidir. Her satış aynı zamanda bir alımdır; bu görünüşte önemsiz gözlem, muhasebe ilkelerinin tüm silsilesini içerir, bunların bazıları (yurtdışından sermaye akışı olan bir ülkenin zorunlu olarak dış ticaret açığı vermesi gibi gerçekler) hâlâ birçok insanı şaşırtmaktadır. Aşikâr kâr olanakları nadiren görmezden gelinir; bu aynı şekilde açıkça görülen gözlem, hisse fiyatlarının tesadüfi ilerlemesi kuramı gibi şaşırtıcı sonuçlara yol açar.

Mal ve hizmetlerin para veya bir diğeri karşılığında değişimi daha az karmaşık, belki de diğer sosyal etkileşimlere göre daha az insani bir faaliyet olduğundan, iktisat kendisini hem kuramın geliştirilmesine hem de o kuramın diğer sosyal bilimlerden daha fazla test edilmesine adamıştır. Eğer iktisat astronomi gibi yalnızca entelektüel bir ilgi alanının konusu olsaydı, son iki yüzyıldır durmaksızın bilgi biriktiren gelişkin bir alan olarak görülebilirdi.

Kuşkusuz iktisat astronomi değildir, çünkü ulaştığı sonuçların, neredeyse herkesi etkileyen hükümet politikaları üzerinde doğrudan etkisi vardır. İdeal bir dünyada bu, gitgide daha çok sayıda insanın iktisadı yakından incelemeye yönelmesi anlamına gelirdi. Bizim kusursuz olmayan dünyamızda ise insanlar iktisada yalnızca inanmak *istedikleri* şeyler hakkında yeterli bilgi edinmek için önem vermektedir.

Siyasallaşma, elbette sadece ekonomiye hatta sosyal bilimlere özgü değildir. Yaratılışçılar evrim kuramına inanmazlar ve Darwin'den bu yana bir yüzyıldan fazla süre geçmesine rağmen hâlâ güçlerini korumaktadırlar. Ürkütücü sayıda bir çok insan HIV virüsünün AIDS'e neden olduğuna inanmıyor. Fizik ve biyoloji bilimlerindeyse, gözle görülebilen başarılar –antibiyotikler işe yaramakta, atom bombası patlamaktadır– ve araştırma için kullanılan etkileyici cihazlar ciddi fikirlerle sahte bilimler arasındaki sınırın tanımlanmasını kolaylaştırmaktadır.

Sosyal bilimlerde bu çizgiyi çizmek çok daha zordur. Bunun nedenlerinden biri denetimli deney yapılamamasıdır: sosyal bilimlerdeki kanıtlar hep tarihsel kanıtlardır ve zaten tarih yeterince karmaşıktır, alınan dersler de nadiren aynı şekilde yorumlanır. Bunun nedeni bir bakıma sosyal bilimlerin insanları incelemesidir; ve kendimizi tanıdığımızı düşündüğümüz için hepimiz yanıtları zaten bildiğimizi düşünme eğilimi gösteririz.

Sonuç ise, bir yandan iktisat konusunda sürekli bir bilgi birikimi oluşurken, aynı zamanda ister anlamlı olsun ister olmasın, yaygın önyargılara oynayan sabit bir doktrin piyasası bulunmaktadır. Ekonomik sıkıntı dönemlerinde, siyasal olarak yararlı olacak iktisadi fikir arayışı, özel bir yoğunluk kazanır. Bunun anlamı çoğunlukla yanlışlığı gözle görülebilen fikirlerin detaylı düşünmekte sabırsız olanlara cazip gelmesidir.

Bu kitap belirli bir dönemdeki iktisadi fikirlerle siyaset arasındaki etkileşimin hikayesini anlatmaktadır. Bu, daha önce yazdığım bir kitapta "Age of Diminished Expectations" (*Azalan Beklentiler Çağı*) adını verdiğim, 1973'den bu yana yaşam standartlarında görülen uzun süreli durgunlukla anılan bir dönemdir. Bu dönem ekonomi konusunda ciddi ve önemli tar-

tışmaların dönemidir: genel olarak söyleyecek olursak, ilk on yıl boyunca muhafazakârlar devlet aktivizmini savunanlara karşı güçlü bir biçimde mücadele etmişlerdi, bu arada o zamandan beri konu daha da karmaşık bir biçimde öne çıkmış durumda. Ama bu aynı zamanda politika taşeronlarının da çağı olmuştur: bunlar politikacılara duymak istedikleri şeyleri söyleyen iktisatçılardır. Küçük bir grup "arz yanlısı"nın muhafazakâr iktisatçılarca bile saçma olarak değerlendirilen bir doktrini koyma tarzının Amerikan ekonomik politikasını belirlemeye başlaması çağımızın mucizelerinden biridir. Aslında arz yanlılarının liberal tamamlayıcıları olan "stratejik ticaretçiler"in hikayesi hâlâ devam etmektedir.

Bu kitaba başladığımda niyetim daha çok siyasal bir broşür yazmaktı. O tarihte Beyaz Saray'da muhafazakârlar vardı. Ve ben bir liberalim –yani, zenginden vergi alan ve bunları yoksul ve şanssız olanlara yardımcı olmak için kullanan bir topluma inanıyorum. Ve kötü ekonomi yönetimi ve düzmece başarı iddialarının, zengine yardımcı olurken yoksula zarar veren ve ekonomiye hiçbir olumlu katkıda bulunmayan bir programı meşrulaştırmak için kullanılmasına kızıyordum. Ancak, üzerinde çalıştıkça kitabın şekli değişti. Bunun nedeni yalnızca muhafazakâr ekonominin tam bir eleştirisini biraz zamansız yapan Demokratlar'ın 1992 seçimlerini kazanması değildi. Asıl neden, son birkaç on yıldır yapılan ekonomi tartışmalarını anlamaya çalıştıkça, ciddi ekonomik düşünceyle ekonomik patentli ilaçlar arasında ve profesörlerle politika taşeronları arasında, en az sol ve sağ arasındaki bölünme kadar önemli bir yarık olduğu açığa çıktı.

Bu kitap, bir bildirisi olmasının yanı sıra, aynı zamanda hem ekonomi hem de iktisatçılar konusunda ilginç olacağını umduğum hikayelerin derlenmesinden oluşuyor. Ünlü televizyon kanallarınca anlaşılmaz ölçüde sevilen adamların sıkıcı konuşmalarına aldırış etmeyin: ekonomi ilginç ola*bilir*. Bana göre, tekil şirketler ve ailelerce yapılan makul eylemlerin, durgunluk dediğimiz trajediyi yaratacak ölçüde nasıl biriktiğiyle ilgili Keynesçi açıklamanın bir tür korkunç güzelliği vardır. Birkaç eksantrik iktisatçı ve onların gazeteci müttefiklerinin yarattığı arz yanlısı devrimin tuhaf tarihi, ürkütücü olduğu

kadar komiktir de. Hiç değilse bazı okuyucuların bu kitabı okuduktan sonra, ciddi iktisatçıların fikirlerinin, gerçeğe, politika taşeronlarının kolaycı sloganlarından daha iyi işaret ettiğine ikna olmakla yetinmeyip; bu fikirlerin daha da ilginç olduğunu göreceklerini umuyorum.

GİRİŞ: SİHİRBAZ ARAYIŞI

Sihir bazen işe yarar, bazen de yaramaz.

II. Dünya Savaşı'ndan bir kuşak sonra Amerika (Tom Wolfe'un deyişiyle) "sihirli bir ekonomi"ye sahip oldu. Sihirin bir kısmı ölçülebiliyordu: otuz yıldan az bir sürede her şey ikiye katlanmıştı. Yani 1972'de sıradan bir işçinin gerçek kazancı sıradan bir ailenin gerçek geliri ve kişi başına düşen tüketim 1940'ların sonunda olduğunun iki katıydı. Ama tek başına rakamlar ülkeyi kaplayan hayret verici bolluğu ve ekonomik iyimserliği anlatmaya yetmez. İnsanlar birçok şeyden tedirgindi –toplumsal ayaklanma, nükleer savaş, çevre– ama ekonominin çok daha yüksek maddi yaşam standartları sunmaya devam edeceğinden emindiler.

1973'te büyü bozuldu.

Tabii bu o kadar da ani olmadı. Dikkatli gözlemciler 1960'ların sonunda büyük savaş sonrası büyüme dalgasının sona erdiğine ilişkin işaretler gördüler ve artık biz de geçmişi görebilmenin verdiği avantajla üretkenlikteki büyümenin, yani yaşam standartlarını yükselten motorun 1965 gibi erken bir tarihte kuru gürültüden ibaret hale gelmeye başladığını görebiliyoruz. Ancak halk gidişatta böylesine köklü bir değişim olduğunu bu kadar çabuk algılayamadı. Bir süre ekonomik sıkıntının şanssızlıktan kaynaklanan birkaç tekil sorunun sonucu olduğu düşünüldü: 1973'teki Arap-İsrail Savaşı'nı izleyen enerji krizi ve ardından iki yılda ortaya çıkan "stagflasyon"du –enflasyon ile durgunluğun bir arada görülmesi. Halk 1978 ya da 1979'lara kadar ekonomik geleceğinin sıkıntıya girdiğini tüm açıklığıyla anlayamadı. Ve bu sıkıntı, 1984'de Ronald Re-

agan'ın "Amerika'da sabah oldu"gunu ilan ettiğinde ortaya çıkan öfori (kendini aşırı derecede zinde hissetme hali –ç.n.) gibi yer yer iyimserlik dalgalarıyla kırıldı.

Yıl be yıl üzücü haberler gelmeye devam etti. 1991'de sıradan bir ailenin gerçek geliri 1973'dekinden yalnızca yüzde 5 fazlaydı ve bu geliri sadece uzun saatler çalışarak elde edebiliyordu: çoğu işçinin eve getirebildiği para 1973'tekinden *daha düşüktü*. Yoksulluk tüm ölçümlere göre artmıştı ve çocuklar arasında ürkütücü düzeylere ulaşıyordu. 1990'ların başındaki durgunluk zenginlerin bile yüreklerine korku saldı ama, zaten zengin olan az sayıda insan 1980'ler boyunca çok para kazanmıştı.

Ve sonunda, psikolojik değişim rakamların aktarabileceğinden çok daha derin oldu. Büyümede yaşanan hayal kırıklığına rağmen, kişi başına düşen gelir açısından 1990'ların başındaki Amerika 1960'lara ve hatta 1973'e göre çok daha zengin bir ülkeydi. Ancak gelecek konusundaki iyimser beklentilerin sona ermesi yerini kötü duygulara bırakmıştı. 1960'larda Michael Harrington ülkede hâlâ çok sayıda yoksul insan bulunduğunu zengin çoğunluğa hatırlatmak için *The Other America* (Öteki Amerika) adlı kitabı yazmak zorunda kaldı. Günümüzde herhangi bir hatırlatmaya gerek var mı? 1972'nin en çok satan romanı Charles Reich'in *The Greening of America* (Yeşeren Amerika) adlı kitabıydı, kitap artık ekonomik sorun çözüldüğü için ortaya çıkabilecek muhteşem kültürel olanaklardan söz ediyordu. 1992'de ise tersine, Amerikan ekonomisinin felaketini anlatan kitaplar –Lester Thurow'un *Head to Head* (Kafa Kafaya) ve Michael Crichton'un *Rising Sun* (Doğan Güneş)– en çok satan kitaplardı. Ve Bill Clinton'un danışmanları o yılın seçimleri için bir kampanya konusu bulmakta hiç sıkıntı çekmediler: Clinton'un karargahında "Saçma olan, ekonomi" yazılı ünlü söz asılıydı.

Sihirli ekonomi neden sona erdi? Bu konuda yüzlerce kitap yazıldı. Bu onlardan biri değil –buna rağmen bölümlerden birini bu öykülere ayıracağım ve ilerleyen sayfalarda konuyla ilgili birkaç saptama yapacağım. Kestirmeden söyleyecek olursam yukardaki sorunun bildiğim bir yanıtı var: yanıtı *bilmiyoruz!* Bu konuda pek çok öykü var. Bunların en fazla pa-

ra kazananları da dahil, çoğu mantıksal ve gerçek temelde bütünüyle yanlıştır. Doğru olabilecek daha az popüler kimi hikayeler vardır –fakat kendinize karşı dürüst olursanız, siz de dahil hiç kimsenin bu hikayelerden hangisinin gerçekte doğru olduğunu bilmediğini kabul edeceksiniz.

Sorun, "Bilmiyoruz" yanıtının çok da yüreklendirici olmamasıdır. Bu seçmelerle karşı karşıya olan ve özellikle gitgide kötümserleşen, kızan politikacılar için tatmin edici değildir. Onlara göre, büyünün neden bozulduğu ve o döneme nasıl geri dönüleceği sorusu akademik bir alıştırma konusu değildir. Onların işi –mutlaka doğru olması gerekmeyen ama hiç değilse seçmenleri her şeyin düzeleceğine ikna etmeye yeterli– bir yanıt bulmaya dayanıyor.

Peki, büyü işe yaramayınca ne yaparsınız? Bir dizi sihirbaz ararsınız.

Bu kitap işte bu arayışı konu almaktadır. Ya da, daha net olmak gerekirse, bu kitap iktisatçılarla politikacılar arasındaki karşılıklı oyunu, politikacıların ambalajlayabilecekleri fikirleri taşıyan iktisatçıları bulmak için nasıl uğraştıklarını ve iktisatçıların hem fikir geliştirip hem de bunları siyasal nüfuza nasıl tercüme etmeye çalıştıklarını ele alıyor.

Bu, detayları nedeniyle karmaşık bir hikayedir, çünkü söz konusu fikirler hileli veya yanlıştır, ya da hem hileli hem yanlıştır. Eğer hileliyseler, onları anlamak için biraz zaman harcamamız gerekir; eğer değillerse, bu kez niçin yanlış olduklarını anlamak için zaman harcamamız gerekir. Bu fikirler konusundaki tartışmalar karmaşık da olsa, bu kitap iki basit konuyu işlemektedir.

Bunların biri bildiğimiz bir konudur: ideolojide soldan sağa, sağdan sola devresel salınımlar olur. 1970'ler ekonomide (diğer alanların yanı sıra) güçlü muhafazakâr fikirlerin şaşırtıcı yükselişine tanıklık etti, bu yükseliş 1980'de Ronald Reagan'ın zaferiyle belgelendi. Entelektüel bir bakış açısıyla dahi 1980'ler muhafazakârların gerçekten doruğa yükseldiği yıllardı. Cumhuriyetçi Parti 1984 ve 1988 seçimlerinde Beyaz Saray'a kolayca geldikleri halde, onları iktidara taşıyan muhafazakâr ideoloji sürekli çürüyordu, bu çürüme 1992'de George Bush'un seçimleri kaybetmesiyle belgelendi.

Bu kitap, daha az bilinen ve aynı ölçüde önemli bir konuyu daha ele alıyor: iki farklı tür "iktisatçı" vardır. Onları profesörler ve politika taşeronları olarak nitelendirebiliriz ve ne yazık ki politikacılar neredeyse daima ikincisini tercih etmektedirler.

Politikacılar ve İktisatçılar

Güncel mitolojiye göre politikacılar yalnızca çıkar gruplarının işlerini görür. Yaygın görüş ise politikacıların Washington'daki lobiciler tarafından alınıp satıldığı şeklindedir. John Kenneth Galbraith gibi diğer gözlemciler siyasal süreçlerin, seçmenlerin yalnızca önemli sayılan bir kısmının –gelir dağılımında en üst yüzde 20'yi oluşturan görece zengin seçmenler– çıkarlarını gerçekten temsil ettiğini düşünmektedir. Her durumda politikacıların fikirlerden neredeyse hiç etkilenmediği, çünkü yalnızca şu ya da bu türden güçlü oluşumların çıkarlarını yansıttıkları düşünülür.

Gerçek biraz daha karmaşıktır. Bazı konularda ne istediğini bilen çıkar grupları vardır ve onu hangi yoldan olursa olsun, nasıl elde edeceklerini bilirler. Federal araziler üzerine oynayan kereste şirketleri ya da ithalat kotasının ardına sığınan şeker üreticileri kuramsal konularla ilgilenmezler. Ancak birçok konuda, özellikle büyük olanlarda, seçmenler onların çıkarlarının nerede bulunduğu konusunda net bir vizyona sahip değildir. Politikacıların yaptığı ise, seçmenlerin çıkarlarını yansıtacak bir tarzda bu şirketler adına bir vizyon tanımlamaktır.

Hiç kimse kamuoyuna bir vizyon sunmak konusunda Ronald Reagan kadar başarılı olamamıştır. İşlediği tema çok basitti: orta sınıf Amerikalılar çok fazla kurala boğulmuşlardı ve yüksek vergi ödüyorlardı, Büyük Devlet'in ağırlığından şikayet ediyorlardı. Temasını güçlü imajlarla ortaya koydu: Cadillac süren sosyal güvenlik kraliçeleri, kocaman salonlarda her biri tek bir Yerli ile ilgilenen bir sürü bürokrat. Ancak bu imajların hepsi birer fanteziydi –hiç kimse Cadillac kullanan bir sosyal güvenlik kraliçesi ya da işi tek bir Yerli'ye bakmak olan

bir bürokrat görmemiştir. Ve bütünsel tablo oldukça kuşku vericiydi: Amerikalılar diğer tüm gelişmiş ülke vatandaşlarından daha düşük vergi öderler ve bu vergilerin çoğu Sosyal Güvenlik ve Sağlık gibi popüler orta sınıf programlarına harcanır. Aslında Reagan politik başarısını gerçeklikle görece az ilişkisi olan zorlama bir efsane üzerine kurdu.

Ronald Reagan örneğinin gösterdiği gibi, gerçek politik başarı insanların zaten algıladıkları çıkarlara başvurarak değil, onları yeniden tanımlamanın yöntemlerini bularak, hoşnutsuzluklarının sizin gerçekleştireceğiniz değişimlerle giderilebileceği duygusu yaratarak elde edilir. 1980'lerde muhafazakârlar Amerika'da neyin yanlış olduğu –Büyük Devlet, yüksek vergiler– konusunda bir vizyon tanımlayarak başarı kazandılar, bu vizyon Amerikan halkında yankı buldu ve onlara iktidar için uzun bir kontrat yapma olanağı verdi. Akıllı liberaller çok geçmeden seçimi yalnızca şansları yaver gittiği takdirde kazanabileceklerini ve muhafazakâr söylemi yalnızca seçmenlerin isteklerini yeniden tanımlayan bir vizyon geliştirerek gerçekten kırabileceklerini anladılar. Diğer bir deyişle, büyük ölçekli siyaset çıkarlarla değil fikirlerle ilgilidir.

Öyleyse ekonomi konusundaki fikirlerin kaynağı nedir? Bunların kaynağı elbette iktisatçılardır. "İktisatçı" derken, ekonomik konularda düşünen ve düzenli yazanları kastediyorum. Fakat bütün iktisatçılar birbirinin benzeri değildir ve aslında bu türün iki farklı örneği bulunmaktadır: profesörler ve politika taşeronları.

PROFESÖRLER

"Profesör" derken, akademisyen olan iktisatçıları kastediyorum. Televizyonda iktisatçı olarak tanıtılan herkes bu grubun üyesi değildir. Aslında bunların çok azı bu gruptandır. Eğer sabahları televizyon iktisatçılarınızı izlerseniz, bunların çoğunlukla iş dünyasında gelecek birkaç ay içinde ne olacağı konusunda tahminler yürütüp, açıklamalarını güvenilir kılmaya çalıştıklarını, ama neredeyse hep yanıldıklarını göreceksiniz. (Akademisyenler bunları küçümseyerek, yaptıkları işin "iniş çıkış ekonomisi" olduğunu söylerler.) Eğer onları akşam ya da

hafta sonu programlarında izlerseniz, bunların çoğunlukla politika taşeronları olduğunu hissedersiniz. Akademisyenlerin önemli ya da ilginç bulabileceği herhangi bir iktisatçıyı televizyonlarda neredeyse hiç göremezsiniz. Örneğin, ne 1970'lerin en tanınmış iktisat kuramcılarından Robert Lucas ne de 1980'lerin en etkili kuramcısı Paul Romer herhangi bir kamuoyu oluşturma programına hiç katılmamışlardır.

Peki buna kim önem verir? Eğer akademisyen iktisatçılar kamuoyuna görünmüyorlarsa, bir önem taşırlar mı? Kesinlikle kendi düşündüklerinden daha az önem taşırlar. Fakat fikirleri onların kim olduğuna ve niçin öyle düşündüklerine bakmamız için biraz zaman ayırmamıza yetecek bir farklılık yaratır.

Kuşkusuz profesörler konusundaki en açık şey, onların profesör olmalarıdır. Penguenler ya da devekuşları gibi doğası gereği biraz gülünç bir tür. Amerika'nın akademik sisteminde iktisat profesörlerinin ayrıcalıkları ve yayınları aracılığıyla kendilerine üstünlük kazandıran bir itibarları vardır, ve bu nedenle çok sayıda yayın çıkarırlar. Anlaşılması güç çok sayıda dergide her yıl binlerce makaleleri yayınlanır. Bu makalelerin bir çoğu okumaya değmez, çoğu da zaten okunması büyük ölçüde imkansız yazılardır, çünkü yoğun matematiksel işlemlerle yüklü ve özel bir jargonla yazılmışlardır.

Bu makaleleri yazan insanların motivasyonlarıyla alay etmek kolaydır. Reel ekonominin reel sorunlarını çözerek bir iktisat profesörü olarak ilerleyemezsiniz, en azından dolaysız bir yolla. Bunun yerine meslektaşlarınızı akıllı olduğunuza ikna ederek ilerlersiniz. İdeal bir dünyada akıllı olduğunuzu göz kamaştıran orijinal fikirler geliştirerek ya da ekonominin fiilen nasıl işlediği konusunda kesin kanıtlar üreterek gösterebilirsiniz. Ama bunu çoğumuz, en azından sürekli olarak yapamayız. Bu nedenle profesörler daha çok başarılı olacağından kuşku duyulmayan yaklaşımlar peşinde koşarlar. Ve bu nedenle profesörler arasında en popüler olan iktisat kuramları, köklü bir yenilik olmaksızın maharetle ayrıntılandırmaya izin veren kuramlardır. Eski şarabı genellikle daha süslü matematiksel etiketler taşıyan yeni şişelere doldurarak akıllı olduğunuzu göstermenin yolları...

Ama, profesörler bazen komik görünseler bile, yaptıkları işler akademik oyunlardan ibaret değildir.[1]

Akademisyen iktisatçılar üstüne söylediklerim üniversite fizikçileri ve tıp araştırmacıları için de aynı ölçüde geçerlidir –ama fizik ve tıp zaman içinde şaşırtıcı bir ilerleme göstermiştir. Yakından bakıldığında bunların hepsi tekbencilik, küçük şeylerle uğraşma ve kariyerizmden ibarettir; uzaktan bakıldığında durmaksızın bilgilerimize bir şeyler katan bir şirket görürsünüz.

İster inanın ister inanmayın, aynı şey akademisyen iktisatçılar için de geçerlidir. İktisat elbette ilkel bir bilimdir. Bir paralellik ararsanız yüzyılın başındaki tıp biliminin durumunu düşünebilirsiniz. Tıp araştırmacıları bu süre içinde insan vücudu ve onun çalışması konusunda çok fazla bilgi biriktirip, hastalıklardan nasıl kaçınılacağı konusunda oldukça önemli öğütler verebilecek duruma geldiler. Ancak çok fazla tedavi yapamadılar. Hatta doktor/deneme yazarı Lewis Thomas bize bu süre içinde tıp araştırmalarından elde edilen en önemli dersin hastalıkları tek başlarına bırakmak olduğunu anlatmaktadır. Kan akıtmak gibi hastaların canını yakan geleneksel "tedavileri" durdurmak.

İktisat ile kurulan bu paralellik mükemmel değildir, ama çok uzak da değildir. İktisatçılar ekonominin nasıl işlediği konusunda çok fazla şey bilirler ve hiperenflasyonlardan (kesinlikle) ve bunalımlardan (genellikle) nasıl kaçınılacağı konusunda yararlı öğütler verebilirler. Eğer duymak istiyorsanız, ekonomik sıkıntıya karşı ithalat kotaları ve fiyat denetimleri gibi neredeyse tıptaki kan akıtma kadar yararlı kocakarı ilaçları önerebilirler. Ama tedavi edemedikleri çok fazla şey vardır. Her şeyden önce yoksul bir ülkeyi nasıl zenginleştirecek-

[1] Akademisyen iktisatçıları eleştirenlerin en sevdiği saldırılardan biri, dergilerde saçma görünen makale başlıklarına bakmaktır. Ama saçma bir başlık, çok ciddi bir makalenin başında da bulunabilir. Örneğin, Martin Anderson'un Impostors in the Temple (Tapınaktaki Sahtekarlar) adlı makalesi, Sherwin Rosen'in 1981'de yazdığı "The Economics of Superstars" (Süperstarlar Ekonomisi) adını taşıyan, modern bilgi teknolojisinin gelir eşitsizliğini artırma nedenlerini parlak ve isabetli bir biçimde analiz eden makalesi de dahil olmak üzere açıkça saçma başlıklar taşıyan makalelerin listesini vermektedir.

lerini ya da büyü bozulduğunda sihirli ekonomik büyümeyi nasıl geri getireceklerini bilmezler.

Bu kısıtlar olumlu yanıt duymak isteyen politikacılar için büyük bir sorundur. Birkaç akıllı politikacı (ya da en azından kadroları) akademik suları dikkatle tarayıp, oya dönüştürebilecekleri konularla ilgili fikir ararlar. Fakat çoğu politikacı akademik alanın eksik olduğunu görür.

Bu saptamanın olağan yanıtı akademisyenlerin yazdıklarının çoğunlukla yoğun ve teknik olmasıdır. Fakat çoğu etkili akademisyen gerektiğinde açık, teknik olmayan bir dille yazma yeteneğine de sahiptir. 1970'ler boyunca, vergi yükü konusundaki eleştirileri meşrulaştırmak için çok fazla şey yapan Harvard'dan Martin Feldstein, akademik olamayan dergilere kolay anlaşılan düzinelerce makale yazmıştır. 1980'lerde liberal meşaleyi taşımaya yardımcı olan Princeton'dan Alan Blinder *Business Week*'de düzenli köşe yazıları ve ABD ekonomisi hakkında zarif bir el kitabı yazmıştı. Çoğu akademisyenin anlaşılması güçtür ama basit, geçerli politik noktalara işaret eden mükemmel bir akademik kariyere sahip iktisatçılar da az değildir.

Hayır, politikacıların profesörlere ilişkin sorunu onlarla iletişim kuramamaları değildir; onların politikacıların, özellikle iktidarı diğer politikacıların elinden almaya çalıştıkları sırada duymayı istedikleri (ihtiyaç duydukları) şeyleri söylememeleridir. Ve zorunluluk icatların anasıdır: bir başka grup, politika taşeronları, bu boşluğu doldurmak için ortaya çıkmıştır.

POLİTİKA TAŞERONLARI

1980'lerin ortasında Washington'da bulunan Stratejik ve Uluslararası Çalışma Merkezi (CSIS) adlı bir düşünce üretim merkezi medyadan arayanlar için bir telefon "alarm sistemi" uygulamaya başladı. Bu şekilde bir gazete muhabiri veya televizyon program yapımcısı siyasal bir konuda görüş almak için aradığında geceleri ve hatta hafta sonları bile bilgili bir kadronun bulunması sağlanıyordu. Çünkü Merkez'in can damarı tanıtımdı.

CSIS basına kur yapmak konusunda böylesine istekli olmakta özgün olabilir ama motivasyonları özgün değildi. CSIS'de ve benzeri düzinelerce kuruluşta çalışan insanlar, ne profesör ne de politikacı olmayan yeni bir sınıfın parçalarıydı. Bunlar fikirlerle politikalar arasındaki karşılıklı etkileşimde anahtar rol oynayan politika taşeronlarıydı.

Politika taşeronu nedir? Profesör gibi profesyonel bir entelektüeldir ama farklı bir tür entelektüel. Bunların akademik bir geçmişi olabilir: hem Arthur Laffer hem Lester Thurow iktisat doktoralı öğretim görevlileridir. Bunlar çoğunlukla Washington'daki düşünce üretim merkezlerinde ya da Harvard'ın Kennedy School'u gibi ortodoks olmayan üniversite çevrelerinde bulunurlar. Politika taşeronlarını diğerlerinden ayrıştıran şey geldikleri yer değil, konuştukları dil ve hitap ettikleri dinleyici topluluğudur.

Bir profesör çoğunlukla diğer profesörler için yazar. Daha geniş bir kamuoyu için yazacak olursa, kafasının bir köşesinde daima kulağa hoş gelen ama kendisinin de meslektaşlarının da yanlış olduğunu bildiği şeyler yazmasını önleyecek bir meslektaş tepkisi bulunacaktır. Ve ne kadar basit olursa olsun, kelimelerinin ardında genellikle geniş izleyici topluluğunun anlamadığı kavramlar gizli olacaktır.

Ancak politika patronu yalnızca bu daha geniş izleyici topluluğu için yazar ve konuşur. Ve sonuç olarak yazıları profesörleri dizginleyen şeylerin hiçbirinden sıkıntı duymaz. Profesörlerin bile kesin görüş belirtemediği konularda kesinlik taşıyan teşhisler koyarlar; profesörlerin herhangi bir kolay çözümün bulunup bulunmadığı konusunda kuşkulu olduğu konularda bile kolay çözümler önerirler.

Politika taşeronlarıyla profesörlerin yazılarının başlıklarına bakarak bile fark konusunda yeterince bilgi edinebilirsiniz. 1970'lerde muhafazakâr kamu maliyesi uzmanı Martin Feldstein vergi yükünün ekonomik büyümeyi nasıl yavaşlattığı konusundaki etkili görüşlerini gazetelerde "Enflasyon ve Şirket Kârlarının Vergilendirilmesi" gibi başlıklarla dile getirmişti; yalnızca Jude Wanniski gibi gazetecilikten iktisatçılığa soyunan bir politika taşeronu bu görüşlere abartılı bir biçimde *The Way World Works* (Dünyanın İşleyiş Tarzı) adını verdiği bir

kitapta yer verme cesaretine sahip olacaktı. Paul Romer ekonomik büyüme konusunda "Crazy Explanations of the Productivity Slowdown" (Üretkenlik Yavaşlamasının Çılgın Açıklamaları) gibi kendi kendisini küçümseyen başlıklarla yön değiştirici tebliğler yazdı; yalnızca avukatlıktan iktisatçılığa soyunan bir politika taşeronu olan Robert Reich gibi biri The Work of Nations (Ulusların İşleri) adıyla Adam Smith'in benzeri fikirleri içeren bir kitap yayınlayarak kendisini ikinci Adam Smith olarak tanıtabilirdi.

Tahmin edebileceğiniz gibi, genel olarak halka kitap satabilenler çoğunlukla politika taşeronlarıdır; bunların da çoğu televizyonlarda görülür. Çünkü profesyonel olarak yaptıkları iş budur. Ve kendi dinleyici kitleleriyle uyumlu ilişkileri söylediklerinde bulunmayan bir gerçeklik ve kavram bilinciyle kısıtlanmamaktadır. Halkın onlarda bulduğu aldığı şeydir; ve aldığı şeyler genellikle onun zaten sahip olduğu önyargılardır.[2]

Bir profesör politika taşeronu olmayı deneyebilir çünkü, hem parasal ödüller hem de önemlilik duygusu çekici olabilir. Ancak sonunda o bu işten avantajlı çıkamaz çünkü anlaşılması güç bir profesörlük ahlakıyla sınırlanmıştır. Kimi profesörler bu sınırlamaları aşmayı başarırlar ama sonuçta en azından kendi meslektaşlarının gözünde profesör olmaktan çıkarlar. Eğer zihniniz genel olarak ekonomik olgulara ya da mevcut ekonomi kuramlarına ilişkin çok fazla bilgiyle kaplanmamışsa politika taşeronu olmak en kolay iş gibi görünür, sadece o zaman insanlara duymak istedikleri şeyleri söylerken tümüyle içten olabilirsiniz. Sonuç olarak ister sağcı ister solcu olsun etkili politika taşeronlarının çoğu iktisat değil, gazetecilik ya da hukuk kökenlidir.

[2] Şöyle bir genel kural vardır, eğer bir uzmanı televizyonda çok fazla görürseniz, o kişi –her şey olabilir ama– muhtemelen uzman değildir, gerçek uzmanlar o kadar çok programa katılamayacak kadar araştırma yapmakla meşguldürler. Ve iyi bir TV programı yapmak için gereken nitelikler, iyi araştırmalar yapmak için gereken niteliklerle pek de yakından ilişkili değildir. Bu gözlem yalnızca ekonomiye özgü değildir, örneğin *Brief History of Time* (Zamanın Kısa Tarihi) adlı en çok satan kitaplar listesinde birinci olan kitabın yazarı ve çok sayıda övücü belgeselin öznesi olan Stephen Hawking dünyanın en ünlü fizikçisi değildir.

Politikacıların gözünde böylesi taşeronlar çok yararlıdır. Onlar seçmenlerin çıkarları konusundaki algılarını dönüştürebilecek vizyonların kaynağını profesörlerden çok daha iyi bir biçimde sunarlar. Çünkü bir ekonomik düş kırıklığı döneminde eski sihri nasıl geri getireceklerini anlatmaya çalışmaktadırlar. Ve elbette politika taşeronları profesyonel gurur ya da anlaşmazlık sorunlarında profesörlerden çok daha az intikamcıdırlar.

Ancak politikacılar ne bütünüyle bencildir ne de her koşulda aptaldır. Kendi politika taşeronlarına ihtiyaçları vardır, onlara dayanırlar ama güvenmezler. İş yapan ve konudan konuya atlayan kişiler olarak, kulağa hoş gelen fikirlerin gerçekten anlamlı olmak zorunda olmadığını bilirler. Diğer tarafınkilerin aksine kendi tercih ettikleri üstatların söz ettikleri şeyleri gerçekten bildiklerini güvence altına almak isterler.

Ve bu nedenle politika taşeronları daima tehlikededir, entelektüel saygınlığı olan bir unvan özlemi duyarlar. Onlar da profesör olmak isterler. Ve sonuçta ortaya tuhaf bir durum çıkar: politika taşeronları bir yandan profesörler arasından kendi fikirlerini destekleyenlerin çıkmasını isterken, diğer yandan da profesörlerin yararsız olduklarını bizzat kendileri savunur. Profesörlerle üstatlar arasındaki bu Freudyen denilebilecek çelişki her an patlamaya hazırdır. Bir grup politika taşeronuyla bir grup profesör ortak bir siyasal amacı paylaştıklarında bu patlama bir süre bastırılır ama yeniden alevlenme saati yakındır.

Örneğin John Kenneth Galbraith vakasını ele alalım. Ortalama eğitim gören halk kesimleri –McNeil/Lehrer izleyenler ya da *The New Yorker* okuyanlar– Galbraith'in önemli bir iktisat düşünürü olduğu inancındadır. Galbraith Harvard'da iktisat profesörü olmasına rağmen, onu daha çok bir "medya adamı" olarak değerlendiren akademisyen meslektaşları tarafından hiçbir zaman ciddiye alınmamıştır. Halkın görüşleri ile profesyonellerin görüşleri arasındaki bu zıtlık özellikle 1967'de Galbraith, John Maynard Keynes'in *General Theory* (Genel Kuram) ya da Adam Smith'in Ulusların Zenginliği (*Wealth of Nations*) adlı kitaplarıyla aynı kategoride değerlendirileceğini açıkça beklediği, ekonomik konulardaki fikirlerini içeren *The*

New Industrial State (Yeni Sanayi Devleti) adlı kitabıyla büyük iddiasını ortaya koyduğunda keskinleşti. Bu kitap popüler basın tarafından aşırı bir övgüyle ele alındı ama akademisyenlerce kayıtsızlıkla karşılandı. Galbraith'in kitabı onların gerçek iktisat kuramı diye değerlendirdikleri şeyi içermiyordu.

Akademisyenler *The New Industrial State*'in ciddiye alınamayacağını düşünürken haklıydılar ve bu bir raslantı değildi. Tarih de bu kitaba çok iyi davranmadı. Galbraith kitaba Adam Smith'in anılmaya değer toplu iğne fabrikası tanımının bilinçli taklidiyle başlamış, Ford Mustang'ın 1964'de işe başlayışını değerlendirmişti. Bu örnekle başlayarak teknolojinin bizi kaçınılmaz olarak dev şirketlerin egemenliklerinin daha da büyük olacağı bir çağa ittiğini öne sürüyordu. Pazar araştırmaları ve reklamlar aracılığıyla, bu şirketlerin kendi ürünlerine yönelik talebi tahmin etmesi hatta denetlemesi mümkün olacaktı; bunlar bu şirketlerin sözde sahibi olan hissedarlardan gitgide daha da bağımsızlaşan teknokrat yöneticiler tarafından yönetilecekti. Ve piyasa güçlerinin sapkınlıklarına karşı otomobil şirketleri gibi fiilen bağışık olacaklardı.

Hiçbiri uzak hedefler olmayan bu noktalara işaret edilmesi gerekiyor muydu? Birleşik Devletler ekonomisindeki dev şirketlerin rolü son yirmi yıldır artmıyor, daha küçük şirketler arasında daha büyük bir iş hacmi görülmesi nedeniyle azalıyordu. En büyük şirketlerimizin çoğu –Sears'dan IBM'e– tüketicileri onların ürünlerini satın almaya ikna etmekte çok büyük sıkıntı çekiyorlardı. Özerk olduğu varsayılan yöneticiler hissedarları ciddiye almamaktan çok uzaktılar ve artık hissedarlara daha büyük gelir vadeden yatırımcıların satın alma terörü altında yaşıyorlardı. Ve hiç kimse, en küçük otomobil şirketleri bile pazardan tecrit edilmemişti.

Ancak önemli olan nokta Galbraith'in yanlışlığı değildi (ancak bir ekonomi gurusu olarak itibarının bu hatalardan hiç etkilenmemiş olması ilginçti). *The New Industrial State*'in onu ciddi bir düşünür olarak meşrulaştırmaktaki başarısızlığından sonra, dikkat çekici ölçüde hatalarla dolu *Economics in Perspective* (Ekonominin Görünüşü)'nden (1987), 1992'de yazdığı daha eğlenceli bir roman olan *A Tenured Pro-*

fessor (Ayrıcalıklı Bir Profesör)'e kadar bir dizi kitapta kendi meslektaşlarına giderek daha keskin saldırılar yöneltmeye başladı.

Galbraith örneği rastlantısal bir örnek değildi: bir çok yönden Galbraith politika ve iktisat arasındaki ilişkiye önemli bir zemin kazandırmıştır. O ilk meşhur iktisatçıydı (burada meşhur sözcüğünün tanımı bilinen bir tanımdır: ünlü olduğu için ünlenen biri). Onun bir politika taşeronu olarak yükselişi, kendilerini kamusal olaylar konusunda çok bilgili olarak görenler arasında bile, Amerikan siyasal söyleminin özü hakkında gelişen bir tarz egemenliğinin (onda fazlasıyla bulunan bir tarz) işaretiydi.

Buna rağmen Galbraith'in etkisi hiçbir zaman politikayı fiilen belirleme düzeyine erişemedi. John F. Kennedy onu kendi yönetim ekibine aldı ama Hindistan Büyükelçiliği'ne atayarak aslında onu ekonomik politikadan mümkün olduğunca uzaklaştırdı. Kennedy'nin ekonomik programının mimarları bütünüyle profesörlerdi. Hatta Kennedy üniversiteden izinli profesörlerden oluşan Ekonomik Danışmanlar Konseyi'nin başkanını kabineye alan ilk Başkan'dı; ve oluşturduğu Konsey gelecekte Nobel Ödülü kazanacak bir değil iki profesörü içeriyordu (James Tobin ve Robert Solow).

1970'lere gelindiğinde halka sihirli çözümler önerme ihtiyacıyla acil olarak karşı karşıya gelindi ve politikacılar politika taşeronlarını gerçekten ciddiye almaya başladılar.

Senaryo

Bu kitabın oyuncusu olan karakterleri gördük. Şimdi senaryoya bir göz atalım.

I. Perde, I. Sahne

1960'ların sonudur. Amerika'daki büyük toplumsal ve siyasal bölünmelere rağmen ekonomik politikalar konusunda yaygın bir uzlaşma vardır: yüksek istihdama ulaşabilmek için ekonominin aktif yönetimiyle, artan oranlı vergi (matrah arttıkça uy-

gulanacak oranın arttığı vergi türü –ç.n.) üzerine kurulu bir refah devletinin bileşimidir bu. Bir Cumhuriyetçi olan Richard Nixon "artık hepimiz Keynesçiyiz" demekte ve önemli bir sosyal program artışı sırasında başkanlık etmektedir.

Ancak iktisatçılar arasında sarkaç sağa doğru sallanmaktadır. Önce Chicago Üniversitesi'nden Milton Friedman, sonra birçok diğer iktisatçı aktif devlet yönetiminin işsizliği azaltabileceği ya da hatta istikrara kavuşturabileceği yönündeki Keynesçi yaklaşımın altını oymak için yeni kuramlar ve kanıtlar önerirler. Kuşkuculukları 1970'lerdeki stagflasyonla ağırlık kazanır. Bu arada diğer iktisatçılar, özellikle Harvard'dan Martin Feldstein vergilerin ve iş alanı yaratımı, tasarruf ve yatırım konularındaki hükümet programlarının yan etkilerini belgelemeye başlarlar. 1973'ten sonra Birleşik Devletler'deki yaşam standartları sendelemeye başladığında bu iktisatçıların çalışmaları giderek daha etkili olmaya başlar.

I. Perde, II. Sahne

1970'lerin sonudur. Güçlü bir muhafazakâr siyasal hareket ortaya çıkmıştır. Bu hareketin ideolojik çekirdeği Keynesçiliğin reddiyle yüksek vergi indirimlerinin ekonomik büyümede olağanüstü bir dalgalanma yaratacağı inancını birleştiren arz yanlısı bir gruptur. Öyle ki harcamaları azaltarak yüksek vergi indirimlerini dengeleneceği konusunda hiç kimse kaygı duymamalıdır. Arz yanlıları Martin Feldstein gibi iktisatçıların fikirlerini kendi meşruiyetleri için kullanmaktadır; ama arz yanlıları aslında gazeteci ve politik kadrolardan oluşmaktadır, aralarında sadece birkaç dönek profesör vardır.

Ronald Reagan Başkanlık için yarışırken kampanyasını arz yanlıların fikirlerine dayandırır. Cumhuriyetçi arkadaşları bile şaşkındır: George Bush buna "büyücü ekonomisi" adını verir. Ve Cumhuriyetçiler bir kez seçildiğinde Reagan danışmak için gerçek uzmanlara başvuracaktır. Ama yanılmışlardır: Reagan yola arz yanlısı programla devam eder. Sağın politika taşeronları iktidarı ele geçirmişlerdir.

II. Perde

1980'lere gelinmiştir ve muhafazakârlar iktidardadır. On iki yıl iktidarda kalırlar ve sicilleri pek de parlak değildir. Şaşırtıcı bir çöküş olmamış, "sert bir iniş" yaşanmamış, yalnızca vaatlerin yerine getirilmesinde sürekli bir başarısızlık görülmüştür. Ekonomik büyüme yükselmemektedir –sihir geri dönmemiştir. Ve yeni sorunlar gitgide daha açık hale gelmektedir. Gelir dağılımı hızla daha eşitsiz hale gelmekte, böylece çoğu Amerikalı gelirdeki düşük büyümeden çok az bir pay alabilmekte ve çoğu gelirlerinin düştüğünü görmektedir. Ve ülke, Amerikan tarihinde ilk kez, barış döneminde ortaya çıkan büyük bütçe açıklarıyla karşılaşmaya başlar. Bunların çoğunun Ronald Reagan ya da George Bush ile çok az ilişkisi vardır, ama sağ çözümü bildiğini iddia etmiş ve başarılı olamamıştır. '90'ların başında bir durgunluk ortaya çıktığında seçmenlerin algıladığı muhafazakâr vizyon kırılmıştır.

İktidardayken yetersiz bir sicille karşı karşıya kalan sağın politika taşeronları rol değiştirerek peygamberlikten politikacıları kamuoyu nezdinde aklayan sözcülere dönüşürler. Herhangi bir şeyin yanlış gittiğini inkâr etme işini üstlenirler; hayal ettikleri başarıları kutlarlar ve zaferlerini ilan ederler. Bu arada muhafazakâr profesörler akademisyenliğe geri dönerler.

III. Perde, I. Sahne

Arz yanlıları iktidara doğru ilerlerken akademik iktisadın sarkacı sola doğru sallanmaktadır. Yeni endüstriyel organizasyon kuramları, uluslararası ticaret, ekonomik büyüme, devresel bunalım kuramları ortaya çıkar: bu kuramların tümü o dönemde saltanat süren siyasal ortodoksinin sahip olması gerekene oranla piyasaların daha az mükemmel ve hükümetin rolünün daha az kötü olacağını öngörmektedir. 1980'lerin ortalarına gelindiğinde, sağcılar siyasal manzarayı zafer olarak resmetse de, akademik araştırma dünyası "stratejik ticaret politikası" ve "yeni Keynesçi makroekonomi" gibi fikirlerle –bu fikirler doktriner bırakınız yapsınlar ilkesinden kesin bir biçimde farklıydı– coşmaktadır.

Muhafazakâr ekonomik politikaların büyümeyi artırmayı başaramadığı 1980'lerin sonuna doğru açığa çıktıkça, bu yeni fikirler basından ve politikacılardan ilgi görmeye başlar. Ancak bunlar görece ustalık isteyen ve siyasal sloganlara dönüştürülmesi zor –hatta 1970'ler boyunca muhafazakâr iktisatçıların ana kolunun fikirlerinden bile zor– fikirlerdir. Ve iktisatçılar inatla profesörlüklerini korurlar, kendilerini muhafazakâr basitliklere karşı girişilecek mücadelenin çekirdeği olarak herhangi bir programa bağlamak istemezler.

IV. Perde, II. Sahne

Liberal profesörler muhafazakâr ortodoksiye karşı mücadele ettikleri halde politikacıların istedikleri türden çözümler üretmeyi başaramadıkları sırada, bir grup liberal politika taşeronu sahneye çıkar. Bu grup "arz yanlısı" gibi ortak bir unvanı benimsemez ama öğretileri "stratejik ticaret" olarak adlandırılabilir. Stratejik ticaretçiler temelde Birleşik Devletler'i küresel bir pazarda diğer ülkelerle rekabet eden dev bir şirket olarak görmektedirler. Ve stratejik ticaretçiler hiç değilse başlangıçta birkaç yıl önce işletme danışmanları arasında moda olan aynı tür stratejik planlama ile Birleşik Devletler ekonomisinin yeniden sihirli hale getirilebileceğini iddia ederler.

Stratejik ticaretçilerin görüşleri yüzeysel olarak liberal iktisatçılarınki ile aynı görünür. Ancak aslında iktisatçılar onlara basit ve tehlikeli görünen fikirlerden çekinmektedirler. İktisatçılar 1980'lerin başlarında stratejik ticaretçi fikirleri gözden düşürmek için etkili bir kampanya yapmışlardır. Bu o an için işe yaramaktadır: Demokrat Başkan adayları 1984 ve 1988'de geleneksel ekonomik platformlarda mücadele etmişlerdir. Onlar da çok kötü kaybetmişlerdir.

1990'ların başına gelindiğinde ise stratejik ticaret geri dönmüştür. Halk muhafazakârlık tarafından hayal kırıklığına uğratılmış olduğundan yeni vizyon arayışı içindedir ve stratejik ticaretin basitliğini profesörlerin cin fikirliliğinden daha makbul bir şey olarak görür. Stratejik ticaret, Reich'in *Work of Nations* ve Lester Thurow'un *Head to Head* adlı kitapları nasıl en çok satan kitaplar haline geldiyse, o şekilde bir seyir izler. Ve

Demokrat adayın tanınmış stratejik ticaretçilerle eskilere dayanan bir ilişkisi vardır, hatta kendisi de onlardan sayılabilir.

Liberal profesörler bu kez de sessiz kalmışlardır: sağın uzun süren egemenliği onları partilerinin iddialarının entelektüel niteliğini denetlemek yerine Demokratların zaferini görmek için sabırsızlanmaya itmişti. 1980'de Reagan'ı destekleyen muhafazakâr profesörler gibi, ittifak yaptıkları politika taşeronlarının ahmaklığı olarak algıladıkları şeylerin gerçekleşmesine fiili politikada izin verilmeyeceğini düşünüyorlardı.

Ama, onlar da yanılmıştı.

Kitabın Planı

Bu kitap biraz önce tanımladığım oyunun üç perdesini anlatacak şekilde üç ana kesime ayrılmıştır.

I. Kesim muhafazakâr iktisat ideolojisinin yükselişini incelemektedir. Muhafazakâr iktisatçıların etkileyici entelektüel kazanımlarıyla başlamaktadır: onların Keynesçilikle mücadelelerine ve yüksek vergi ve refah devleti eleştirilerine yer verilmektedir. Sonra şaşırtıcı ölçüde başarılı olan politika taşeronlarına, arz yanlılarına dönülmektedir.

II. Kesim iktidardaki muhafazakârların sicilini incelemektedir. Bu kesimde üç ana konu üzerinde odaklanılmaktadır: ekonomik büyümenin cansız sicili, gelir eşitsizliğindeki hızlı büyüme ve bütçe açıklarının önlenemeyen yükselişi. Buradaki ana temalardan biri, politika taşeronlarının hayal kırıklığı yaratan bir sicili rasyonalize ettikçe muhafazakârlığın ahlaki ve entelektüel anlamda nasıl gerilediğidir.

III. Kesim entelektüel sarkacın salınımını incelemektedir: Keynesçiliğin canlanması, yeni ve daha müdahaleci bir iktisat kuramının ortaya çıkması –ve arz yanlılarının liberal eş değeri olan stratejik ticaretçilerin yükselişi.

Bu özel olarak öğretici olmak üzere yazılmış bir hikaye değildir. Eğer sonunda iyi adamların kazandığı ahlaki bir oyun istiyorsanız, onu burada bulamayacaksınız: ortada gerçekten iyi olan adamlar yoktur ve kesinlikle herhangi bir son da yoktur. Arz yanlıları çok uzun olmayan bir süre önce yüksekler-

de uçuyorlardı; bugün neredeyse acınacak bir karışıklık içindeler. Stratejik ticaretçiler yerlerini aldılar ama çarkıfelek onlar için de dönecektir. İdeolojinin ardında bir eğilim varsa, bu sağ ya da sol bir eğilim değil, bir tür partizan olmayan bir suskunluktur. Bu arada, çok şükür ki ekonomi tüm politikalara karşı olağanüstü bir direnç gösteriyor: 1980'ler boyunca büyüme oranı neredeyse yerinden kımıldamadı. Ve en son ironi: 1990'larda sihrin ABD ekonomisine geri döndüğüne ilişkin kimi işaretler görüldü ama bunun her parçası gizemli bir biçimde yine gözden kayboldu.

Ancak bunların hepsi boş sözlerden ibaret değildir. 1970'lerden 1990'lara kadar geçen süre içinde iktisatçılar arasında çok güzel, muhteşem entelektüel tartışmalar yapıldı. Bu tartışmalarda ortaya koyulanların politikaya doğru bir biçimde tercüme edilmemiş olmasına aldırış etmeyin; bu tartışmalar anlayışımızı geliştirdi ve son tahlilde gerçekten önemli olan da budur.

Birinci Kesim

Muhafazakâr İktisadın Yükselişi

1

KEYNES'E HÜCUM

1981'de Senatör Daniel Patrick Moynihan şaşırtıcı bir açıklama yaptı: "Cumhuriyetçiler" dedi, "artık bir fikir partisidir." Moynihan ılımlı bir Demokrat'tı ve hâlâ da öyledir. Bir zamanlar Nixon yönetimine hizmet etmiş ve hem siyah ailelerin parçalanması hakkında konuşma isteği hem de ırk konusunun "şefkatli bir kayıtsızlıkla" ele alınması gerektiğini yazdığı basına sızan notuyla 1960'ların liberallerinin çoğunun öfkesini kazanmıştı. Ancak 1980'e gelindiğinde Amerikan politikasının sağa kayması Moynihan'ın konumunu merkezin soluna itmişti, bu da kendi kendisini cezalandıran bir kabuldü.

Moynihan niçin böyle bir şey söyledi? Çünkü olağanüstü kitabî bir politikacı, entelektüel dürüstlüğüyle iftihar eden eski bir Harvard profesörü olan Moynihan, Amerikan sosyal düşüncesi üzerindeki ve özellikle de iktisat alanındaki muhafazakâr fikirlerin etkisini kabul etmek zorunda hissetmişti. Cömertliği hem canlandırıcı hem de ironikti: çünkü dönem tam da muhafazakârlığın aynı anda hem gerçekten güç kazandığı hem de ruhunu kaybettiği, entelektüel ve ahlaki değerlerini yitirme sürecini yaşadığı bir dönemdi.

Fakat bu bölümle bir sonraki bölümün temel amacı muhafazakârlığın 1960-1980 boyunca ciddi düşünürler arasında artan entelektüel egemenliğinin kaynaklarını araştırmaktır. Son yirmi yıldan bu yana sağdaki mücadeleyi Amerikan ekonomisinde ve bir ölçüye kadar da diğer alanlarda egemen güç haline getiren şeyin ne olduğunu göstermek istiyorum. Daha

sonraki bölümlerde ise bu mücadelenin Washington'a giden yolda nasıl bayağılaştığını ve ucuzladığını ve akademik kanadının nasıl içe döndüğünü inceleyeceğiz.

Bu bölümde muhafazakâr düşüncenin tek bir önemli alandaki yükselişini ele alacağım: bu devresel bunalımın devlet tarafından yönetilmesi konusunda yükselen kuşkuları içeriyor.

Devresel Bunalım

Çok sayıda ekonomik bilmece bulunmakla birlikte, gerçekte yalnızca iki büyük sır bulunmaktadır.

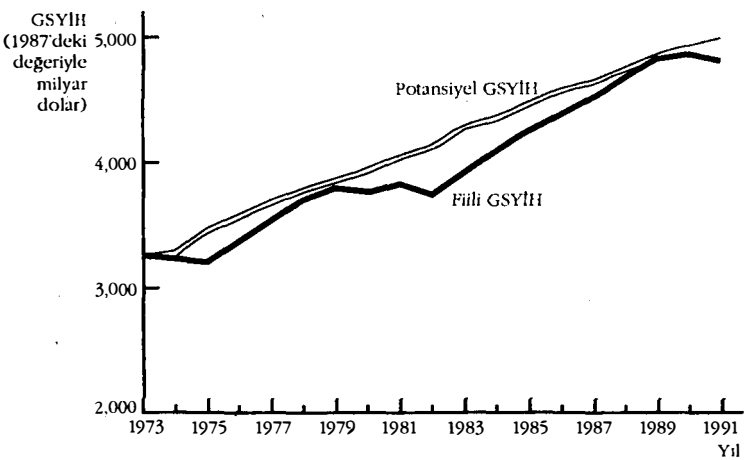
Bu sırlardan biri ekonomik büyümenin zaman içinde ve ülkeler arasında niçin farklı oranlarda gerçekleştiğidir. Hiç kimse ABD ekonomisinin 1973'ten önce yüzde 3'lük bir yıllık üretkenlik oranı elde ettiği halde sonrasında niçin yalnızca yüzde 1'e düştüğünü gerçekten bilmemektedir; hiç kimse İngiltere yavaşça üçüncü sınıf statüsüne düşerken, Japonların II. Dünya Savaşı'nda aldığı yenilgiden sonra küresel bir ekonomik güç haline nasıl geldiğini gerçek anlamda bilmemektedir. Her zaman bütün bu soruları bildiğini iddia eden politika taşeronları bulmak mümkün ama bunlara daha sonraki bölümlerde değineceğiz.

Diğer sır ise devresel bunalımların –ekonomik büyümenin düzenli bir oranda seyretmesine engel olan durgunluk ve iyileşmelerin düzensiz ritmi– ortaya çıkma nedenleridir. Muhafazakârlar ilk kez ortodoks, Keynesçi devresel bunalım yaklaşımıyla mücadele ederken iktisat konusunda önemli sayılacak ölçüde yeniden düşünmeye zorlandılar.

Devresel bunalımların ne kadar önemli olduğu konusunda fikir edinmek için Şekil 1'e bakınız. Bu şekildeki koyu çizgi ABD ekonomisinin 1973'den bu yana ürettiği çıktıları göstermektedir (özel olarak 1987'deki dolar üzerinden gayri safi yurt içi hasıla). Açık çizgi daha soyut bir kavramı göstermektedir: ekonominin "potansiyel" çıktısını. Bu, tam istihdama yaklaşılabilseydi ekonominin her yıl ne üretebileceğini öngörmektedir, işsizlik oranı yüzde 5 olarak tanımlanmıştır. 4. Bölüm'de bu potansiyel çıktı ölçümünün nasıl oluşturulduğunu

göreceğiz; şu anda potansiyel çıktı ölçümünü modern iktisat analizinin daha güvenilir ve alışılmamış bir bölmesi olarak ele alıyoruz.

Şekilde potansiyel çıktının oldukça istikrarlı bir biçimde büyüdüğünü (yılda yaklaşık yüzde 2.5) görüyoruz. Fiili çıktının büyümesi ise daha az istikrar taşımaktadır. Aslında, bazen çıktı fiilen düşmekte, fiili çıktı ile potansiyel çıktı arasında yüzde 10'u geçebilen bir açı oluşmaktadır; sonra bu açı hızlı bir büyüme hamlesiyle kapanmaktadır. Çıktının potansiyelin altına düştüğü bu dönemlere durgunluk adını veriyoruz; çıktının hızla büyüyüp açıyı kapattığı dönemlere ise iyileşme dönemi diyoruz.



Şeki 1. Ekonominin fiili çıktısı çoğunlukla potansiyelinin altına düşer.

Şimdi 1990 ile 1992 arasında yaşanana benzeyen bir durgunluk sırasında neler olduğunu görelim. Eğer piyasaların ekonomik faaliyeti organize etmek için oldukça etkin bir yol olduğunu düşünüyorsanız, şu yaklaşım sizi rahatsız eder: bir serbest piyasa ekonomisinde çok büyük miktarlarda üretken kapasite atıl kalır, açıkça çarçur edilir. Fabrikalar birkaç ay öncesine kadar tam kapasite çalışarak değerli mallar üretebildikleri halde, artık kullanılmadan beklemekte ya da vardiya

azaltmaktadır. Çalışma isteğiyle dolu işçiler iş bulamaz. Dükkanlar çok kısa süre öncesine kadar müşterilerle dolu oldukları halde artık yarı yarıya boştur. Neler olmaktadır? Bize piyasaların arzla talebi denkleştirdiği öğretilmiştir; ama durgunluk sırasında her yerde arz bulunmakla beraber hiçbir yerde talep olmadığı görülür.

Yirminci yüzyılın başlarında durgunluk olgusu çoğu iktisatçının kafasını karıştırmış ve onların çok kötü işler yapmalarına yol açmıştır. *Theory of the Leisure Class* (Çalışmayan Sınıfın Teorisi) adlı parlak kitabın yazarı Thorstein Veblen, ekonomik gerilemeleri açıklamaya çalışırken *The Engineers and the Price System* (Mühendisler ve Fiyat Sistemi) adını taşıyan korkunç kitabı yazabilmiştir. Kapitalist büyümeye içkin "yaratıcı imha" konusundaki muhteşem görüşleriyle hala çoğu iktisatçıya ilham veren Joseph Schumpeter, abartılı ve neredeyse anlamsız iki ciltten oluşan *Business Cycles* (Devresel Bunalımlar) kitabını yazmıştır. Marksistler en büyük durgunluk olan 1930'ların Büyük Bunalım'ına kapitalizmin akıldışılığının kanıtı olarak coşkuyla tutunmuşlar, ancak böyle şeylerin niçin ve nasıl ortaya çıktığına ilişkin hiçbir tatmin edici açıklama yapmaksızın, her şeyin sosyalizmle düzeleceğinin güvencesini vermişlerdir.

Bir durgunluk sırasında neler olduğunu açıklayarak, durgunluktan çıkmak için kimi yararlı öğütler verme işi İngiliz iktisatçı John Maynard Keynes'e kalmıştır.

Daha sonra Milton Friedman ve halefleri tarafından Keynes'e yöneltilen saldırıları anlamamızı kolaylaştırmak için size Keynes hikayesinin bana ait olan versiyonunu aktarmak istiyorum.

Keynes'in Durgunluk Kuramı

Bir an için tam istihdam ile mutlu bir biçimde tıkır tıkır işleyen bir ekonomi hayal edin. Bütün fabrikalar üç vardiya çalışmakta, işçilerin yapacak işleri bulunmaktadır. (Bu gerçekte asla olmaz, çünkü dünyada daima kimi fabrikaların kapanmasına ve kimi işçilerin iş bulamamasına yol açan yeterince sür-

tuşme ve belirsizlik vardır; ama hikayemizin bu aşamasında bunun bir önemi yok.) Pürüzsüz işleyen bir "reel" ekonomi olduğunda pürüzsüz bir mali akış da olacaktır, çünkü şirketler satışlarından para kazanmakta, kazançlarını ücret ve kâr payı olarak ödemekte ve hane halkları aldıkları bu paraları şirketlerden yeni alımlar yapmak için kullanmaktadır.

Şimdi de bu ekonomide yer alan her bir hanenin ve şirketin elinde biraz daha fazla nakit tutmaya karar verdiğini varsayalım. İnsanların fonlarının bir kısmını daha büyük getirilere sahip diğer varlıklar edinmektense, nakit olarak ya da dövizle desteklenen bir banka hesabında tutmaları için burada ele almamızı gerektirmeyen kimi nedenler vardır. Burada önemli olan nokta bunların bazen ellerinde kısa süre önce bulundurdukları nakitten daha büyük miktarda nakit bulundurmaya karar vermeleridir. Keynes bunun özellikle iş adamlarının güven kaybına uğrayıp potansiyel yatırımların riskli olacağını düşündüklerinde gerçekleşeceğini öne sürmüştür. Bu onların tedirginlik duymasına ve yatırım yapmak yerine nakit bulundurmaya yol açar. Günümüzde bu sorunlara işlerini kaybetmekten korkan ve pahalı tüketim mallarını almaktan vazgeçen hane halklarının gelecek kaygısını da ekleyebiliriz. Her iki durumda da her bir firma ya da hane halkı harcamalarını kısarak bulundurduğu nakiti artırmakta, bu nedenle elinde tuttuğu para harcamalarından fazla olmaktadır.

Fakat Keynes'in belirttiği gibi, birey için işe yarayan şey bütün ekonomi için işe yaramaz, çünkü ekonomideki nakit miktarı sabittir. Bir birey bulundurduğu nakit miktarını daha az harcama yaparak çoğaltabilir, ama bunu yalnızca diğer insanların bulunduracağı nakdi kendi elinde tutarak yapabilir. Herkesin aynı anda bunu yapamayacağı çok açıktır. Peki herkes eşzamanlı olarak nakit biriktirmeye çalışırsa ne olur?

Bunun yanıtı harcamalarla birlikte gelirlerin de düşmesidir. Ben sizden yaptığım alımları azaltarak nakit biriktirmeye çalışırım ve siz de benden yaptığınız alımları azaltarak nakit biriktirmeye çalışırsınız; sonuçta harcamalarımızın yanı sıra her ikimizin de gelirleri azalır ve ikimiz de nakit miktarımızı artırmayı başaramayız.

Eğer daha fazla nakit bulundurmakta ısrarcı olursak, yaşadığımız hayal kırıklığına harcamalarımızı daha da kısarak tepki verir ve aynı hayal kırıklığını yaratacak bir sonuca ulaşırız, ve bu böyle sürüp gider. Ekonomideki şirketler ve hane halkları daha çok nakit bulundurmak için kolektif bir çaba içine girip harcamaları kıstığında ekonominin bütününe bakarsanız kapanan fabrikalar, işten çıkarılan işçiler, boş dükkanlar görürsünüz. Süreç yalnızca, gelirler nakit talebi mevcut nakit arzına eşitlenecek ölçüde düştüğünde bir sınıra ulaşır.

Bu Keynes'in hikayesidir. Konu oldukça basittir ama şaşırtıcı ölçüde kafa karışıklığına yol açmıştır; akıllı insanlar bile bunu bir biçimde zor ve soyut bulmaktadır. Ancak olduğu şekliyle Keynesçiliğin özünü çocukların bile anlayabileceği bir basitlikte gösterebiliriz.

ÇOCUKSU KEYNESÇİLİK

Hiç kimse yüz binlerce şirketi ve yüz milyon işçisiyle Birleşik Devletler ekonomisinin gerçek tablosunu beyninde canlandıramaz. Kaçınılmaz olarak modellere –yani yanıtlamaya çalıştığımız sorunun özünü göstermesini umduğumuz bir tür basitleştirilmiş örneğe– dayanmak zorundayız. Profesörlerle politika taşeronlarını ayrıştıran şey kısmen tercih ettikleri modelin türüdür. Politika taşeronları genellikle metaforlar biçimindeki modelleri tercih ederler: örneğin Birleşik Devletler ekonomisini dünya pazarında rekabet eden bir şirket gibi tanımlayabilirler. Profesörler ise matematiksel modelleri tercih ederler. Bu tercihlerin her birinin dezavantajları vardır: matematiksel modeller daraltıcı olabilir, bir denklemle göstermediğiniz şeyleri gözden kaçırmanıza yol açabilir; metaforik modeller de kolaylıkla anlamın yanlış anlaşılmasına ve kafa karışıklığına neden olabilir, ve yalnızca metaforlara dayananlar güzel cümlelerinin kaba kavramsal ve olgusal hatalar içerdiğini çoğunlukla göremezler.

Oysa, fizik ve biyoloji bilimlerinde üçüncü bir tür model vardır: deneysel model. Benim bu modelle ilgili en sevdiğim örnek küresel havanın temel özelliklerinin yavaşça dönen bir tablaya su dolu bir kap yerleştirip, kenarlarını hafifçe ısıtarak

tıklit edilebileceğini bulan büyük meteoroloji kuramcısı Carl Gustaf Rossby'nin çalışmalarıdır. Deneysel modeller gerçek dünyada karmaşık olan olayların özünü küçük bir ölçekte görmenizi sağlar.

Ne yazık ki deneysel modellerin iktisat konusunda kullanılması bilinen pratik ve ahlaki nedenler yüzünden zordur. Deneysel açık artırmalar ve diğer piyasa mekanizmaları konusundaki literatür sınırlıdır, pilot projelerle bazı yoksullukla mücadele programları vb. yapılmaya çalışılmıştır; ama deneylerle durgunluk ya da iyileşmeler oluşturabilir misiniz?

1970'ler boyunca bir grup Washington D.C. profesörü istemeden bir tür deneysel makroekonomi yarattılar. Talihsiz deneyimleri Joan ve Richard Sweeney tarafından *Journal of Money, Credit and Banking* (Şubat 1977) adlı dergide yayınlanan "Monetary Theory and the Great Capitol Hill Baby-Sitting Co-Op Crisis" (Para Kuramı ve Great Capitol Hill Bebek Bakım Kooperatifi Krizi) başlıklı mizahi bir makalede anlatıldı.

Hikaye şöyle. Bir grup meslek sahibi çocuklu çift bir bebek bakım kooperatifi oluştururlar; yani birbirlerinin çocuklarına bakabilmek için bir düzenleme yaparlar. Böylesi her düzenleme yükün adil bir biçimde dağıtılmasını sağlayan bir tür yöntem gerektirir. Bu kooperatifin yaptığı ise küçük kuponlar basarak, kendi iç düzenini sağlayacak bir kayıt sistemi oluşturmaktı: bu kuponların her birinin değeri bir saatlik çocuk bakımıydı. Bebeğine bakılanlar, bebek bakanlara çocuğun bakıldığı her saat için bir kupon veriyorlardı.

Eğer bu konuda biraz düşünürseniz böyle bir sistemin dolaşımda yeterli miktarda kupon bulunması gerektirdiğini anlarsınız. Çiftler hangi tarihte dışarı çıkacaklarını ya da diğerlerinin çocuklarına bakmak için ne zaman uygun olacaklarını tam olarak kestiremezler ve bu nedenle de diğerlerinin çocuklarına bakıp daha fazla kupon elde edemeden birkaç kez üst üste dışarı çıkmak istediklerinde ya da çıkmaları gerektiğinde kullanmak için bir miktar yedek kupon bulundurmak isterler.

Kooperatif bir süre faaliyetine devam ettikten sonra sıkıntıya girdi. Burada ele almamızı gerektirmeyen nedenlerle çift başına düşen dolaşımdaki kupon sayısı büyük ölçüde azaldı.

Bunun çok acayip sonuçları oldu. Kooperatifin sıradan üyelerinin ellerinde istediklerinden az yedek kupon bulunduğundan, çiftler daha fazla bebek bakıp daha az dışarı çıkarak ellerinde bulunan yedek kuponları artırmaya çalıştılar. Ama bir çiftin dışarı çıkma kararı diğer çift için bebek bakım olanağı olduğundan kooperatif üyelerinin kupon harcama yönünde giderek artan titizliği kupon kazanma şansı bulmayı da giderek zorlaştırdı. Bu da ihtiyatlı olma tutumunu daha da güçlendirdi. Sonuçta fiilen gerçekleşen bebek bakım hacminin hızla düştüğü görüldü: çiftler daha fazla kupon biriktirebilmek için gece dışarı çıkmakta isteksiz davranarak asık yüzle evlerinde oturdular, ancak daha fazla kupon biriktiremediler çünkü diğerleri de dışarı çıkmıyordu.

Diğer bir deyişle, bebek bakım kooperatifi durgunluğa girmişti.

Kooperatif çoğunlukla avukatlardan oluştuğundan yöneticileri sorunun aslında parasal olduğuna ikna etmek zordu. Yöneticiler öncelikle düzenlemeye ilişkin çözümler bulmaya çalıştılar –örneğin, her çiftin ayda en az iki kere dışarı çıkmasını zorunlu kılmak gibi. Aradan oldukça uzun bir süre geçtikten sonra kooperatif dolaşımdaki kupon sayısını artırmayı akıl edebildi. Kupon sayısı artırıldığında sonuçlar (avukatlara göre) mucizevi oldu: çiftler daha çok dışarı çıkmaya başladılar, bu da bebek bakım olanakların artmasına neden oldu ve çiftler dışarı çıkmaya daha da fazla istekli oldular ve bu böyle devam etti.

Elbette hikaye burada sona ermiyor. Kupon arzının artırılmasında aşırıya kaçıldığından, bu enflasyon sorununa yol açtı...

Bu hikayeden alınacak ders, durgunlukları ve iyileşmeleri incelemenin gizemli veya çetin bir konu olmadığıdır. Detaylar karmaşıktır ama olanların altında yatanları anlamak neredeyse çocuk oyuncağıdır.

KEYNES VE EKONOMİ POLİTİKASI

Keynesçi durgunluk analizinin yalnızca durgunlukların oluşmasıyla ilgili hikayeden ibaret olmayıp, bunları sona erdirmenin de yollarını önerdiği oldukça açıktır.

Yapılacak ilk ve en belirgin iş insanların daha fazla nakit taleplerini onların harcamalarını azaltmadan karşılamak, harcamaların düşmesini ve gelirlerin daralmasını önlemektir. (Bu çözüm bebek bakım kooperatifinde işe yaramıştır.) Bunun yapmanın yolu yalnızca para basmak ve bu parayı bir biçimde dolaşıma sokmaktır. Keynes ironik bir biçimde nakit dolu şişeleri işletme sahibi çocukların onları bulabileceği bir yerlere saklamayı önermiştir; daha sonra ise Milton Friedman paranın helikopterlerden rasgele atılmasını önermiştir. Çok şükür ki para politikasının itibarı adına daha saygın bir yöntem bulunmaktadır; Federal Reserve (ABD Merkez Bankası –ç.n.) açık piyasa işlemleri adı verilen işlemlerle Birleşik Devletler'in devlet borçlarını satın almakta, karşılığını yeni basılan parayla ödemekte, böylece parayı ekonomiye enjekte ederek dolaşıma sokmaktadır.

O zaman Keynes'in analizi, gelişen bir durgunluğun para politikasındaki genişleme aracılığıyla önlenebileceğini önermektedir: para otoritesi (Birleşik Devletler'de Federal Reserve) para arzını artırarak şirketleri ve hane halklarını ekonomiyi tam istihdama yakın bir durumda tutan pürüzsüz, dairesel bir harcama ve üretim akışı yapmaya ikna edebilir.

Bu Keynesçi reçetenin pratikteki güzel bir örneği 1987'deki borsa çöküşünün ertesinde görülmüştür. Ekim 1987'deki korkunç bir hafta boyunca hisse fiyatları süratle inişe geçmiş, beş gün içinde yüzde 23 düşmüştü. 1929'daki Kara Perşembe'den sonra görülen düşüşten biraz daha kötü. Bu çöküş hem yatırımcıların güvenlerinin azalışını yansıtıyor hem de güven kaybının daha da artmasının potansiyel nedenini oluşturuyordu. Federal Reserve pasif davrandığı takdirde bu güven kaybı çok kolayca şiddetli bir ekonomik çöküşe yol açabilirdi. Fakat Federal Reserve pasif davranmadı. Süratle para arzını artırdı, öyle ki ekonomide hiçbir çöküş görülmedi: çıktılar borsa çöküşünü izleyen yıl önceki yıla göre fiilen daha fazla arttı. (Ve borsa kendine gelerek yeni zirvelere ulaştı.)

Bu nedenle durgunluk karşısında bilinen, temel Keynesçi yanıt parasal genişlemedir. Fakat Keynes özellikle durgunluk alıp başını gitmiş ve gerçek bir bunalıma dönüşmüşse, bazen bunun bile yeterli olmayabileceğinden kaygılanmıştır. Ekono-

mi bir kez derin bir bunalıma girdiğinde, hane halkları ve özellikle şirketler nakit durumları ne olursa olsun harcamalarını artırmakta istekli olmayacaklardır; bunun yerine parasal genişlemeyi kendi stoklarına ekleyeceklerdir. Para politikasının etkisiz kaldığı böylesi bir durum "likidite tuzağı" olarak bilinir. Keynes İngiliz ve Amerikan ekonomilerinin 1930'ların ortalarında böylesi bir tuzağa yakalandığını düşünmekte, kimi iktisatçılar ise Birleşik Devletler'in 1992'de böylesi bir tuzağın eşiğinde olduğuna inanmaktadırlar.

Likidite tuzağına karşı Keynesçi çözüm, devletin özel sektörün yapmayacağı şeyi yapmasıdır, yani harcaması... Parasal genişleme etkisiz kaldığında, mali genişleme –ödünç parayla finanse edilen kamusal hizmet programları gibi gündeme gelmelidir. Böylesi bir mali genişleme düşük harcama ve düşük gelir kısır döngüsünü kırarak, "tulumbanın silindirine su döküp işlemeye hazırlar" ve ekonomiyi tekrar harekete geçirebilir. Ama unutulmamalı ki bu her şeye çare olabilecek bir politika önerisi değildir; aslında bir çaresizlik stratejisidir, bilinen para politikası işe yaramadığında önerilebilecek tehlikeli bir ilaçtır.

Otuzlu yıllar boyunca Keynes ve onun yandaşı olan entelektüeller İngiliz-Amerikan ekonomilerini Bunalım'dan çıkarmak için büyük ölçekli kamusal hizmet harcamaları yapılması için kampanyalar yaptılar ama başarılı olamadılar. Hiçbir zaman amaçlarına ulaşamadılar çünkü hep itirazla karşılaştılar. Ancak sonunda Bunalım, muhafazakârların bile desteklemeye istekli oldukları bir tür kamusal hizmet programıyla sona erdirildi: bir savaş.

Öyleyse bu, büyük ölçüde basitleştirilmiş bir çerçevede Keynesçi durgunluk ve iyileşme kuramıdır. Kuram iktisat düşüncesinin en büyük başarılarından biri olmaya devam etmektedir.

Önemli herhangi bir entelektüel katkı gibi Keynes'in fikirleri de keskin bir biçimde eleştirilmiştir. Büyük ekonomik çöküntülerin derin köklere sahip olması gerektiği birçok insana göre açıktır. Keynes'in bunların aslında karmaşık sinyallerden başka bir şey olmadıkları ve biraz daha fazla para basarak giderilebileceği yönündeki iddiası onlara inanılmaz gelmekte-

dir. (Franklin Roosevelt'in döneminin ilk günlerinde Bunalım'la mücadele etmek için büyük bir para genişlemesi programını öneren bir not aldığı belirtilmektedir. Roosevelt bu notu "Çok kolay" olduğu gerekçesiyle göz ardı etmiştir.)

Solcular da Keynes'den rahatsız olmuşlardır. Onlar Marx'dan bu yana devresel bunalımları kapitalizmin istikrarsızlığının ve nihai çöküşünün kanıtı olarak değerlendirmişlerdir; bunun teknik bir sorun olduğunu ve kurumlarda herhangi bir temel değişim yapmaksızın düzeltilebileceği yönündeki iddialar hoşlarına gitmemiştir.

Ancak Keynes'e yönelik en büyük düşmanlık daima sağdan gelmiştir.

Muhafazakârlar Keynesçi iktisattan niçin nefret ederler? Yanıtın bir bölümü Keynes'i kişi olarak sevmemeleridir. O duyarlı bir insan ve eşcinseldir, ayrıca ürkütücü Bloomsbury grubunun üyesidir. Hatta, tarihçi Gertrude Himmelfarb, Virgina Woolf ve arkadaşlarını eleştirirken, bunu Keynesçi ekonominin Cumhuriyetçiler'in aile değerleri kaygısıyla reddiyle açıkça ilişkilendirmiştir: "O andaki acil tatminlere öncelik veren Bloomsbury ruhu ile bütünüyle kısa vadeye dayanan ve her türlü uzun vadeli yargıyı dışlayan Keynesçi ekonomi arasında gözle görülebilir bir benzerlik vardır..." Bu saçmalıktır! Yukarıda yer alan teoride ahlak dışı herhangi bir şey görebiliyor musunuz? Himmelfarb'ın belirlemeleri aslında Keynesçiliğe yöneltilen muhafazakâr muhalefetin tipik bir örneği olarak değerlendirilmelidir, bu muhalefet onun fikirlerinin mantığına değil, muhafazakârların ahlaki olarak algıladıkları etkilerine yönelmiştir.

Muhafazakârların Keynes'i sevmemelerinin daha ciddi nedenlerinden biri, devlete daha büyük bir rol vermiş gibi görünmesidir. Keynes'in durgunluk kuramı, bu durumu özel piyasaların devletin faaliyetinin çözmekte yardımcı olabileceği bir tür trafik kilitlenmesi yaşaması olarak görür. Ne kendisi ne de taraftarlarının çoğu sosyalist değillerdir; kendi fikirlerinin kapitalizmi ortadan kaldırmanın değil, daha iyi işletmenin bir yolu olduğunu düşünmüşlerdir. Oysa muhafazakârlar Keynesçi iktisadı daima devletin toptan satış yapmak üzere piyasaya zorla girmesi için kullanılan kamanın keskin ucu olarak gör-

müşler ve Keynesçiliğe karşı alternatifler ve onu çürütme yolları aramışlardır.

Ve bunu yapmakta çok başarılı olmuşlardır. Keynesçi fikirler 1950'lerden 1980'lere kadar gitgide daha da kötüleşen muhafazakâr eleştirilere uğramıştır, öyle ki 1982'ye gelindiğinde Carnegie-Mellon Üniversitesi'nden Edward Prescott, üniversitesindeki öğrencilerin Keynes'in adını hiç duymadıklarını gururla açıklayabilmektedir. Bu eleştirinin nedenlerini anlayabilmek için onun gücünü anlamak zorundayız, entelektüel sağ uzun süre entelektüel solu yenilgiye uğratmıştır.

Milton Friedman I: Monetarizm

Milton Friedman için dünyanın en ünlü iktisatçısı denilebilir. Yansızlığıyla örtüşen saygınlığını ve tarzını ünlü bir kişiliğe dönüştürmüştür: Goliath'a o Büyük Devlet'e karşı mücadele eden cesur muhafazakâr Davut'tur... Ama etkisi sadece propaganda yeteneğinden kaynaklanmamaktadır. Bu etki Keynesçi iktisadın önerilerine karşı uzun süredir yürütülen kampanyaya dayanmaktadır, bu kampanya sonunda hem iktisat ideolojisinde hem de reel dünyadaki ekonomi politikalarında radikal değişimlere yol açıp meyvelerini vermiştir.

Friedman serbest piyasa politikalarının güçlü bir savunucusu olmuştur daima. İlk kez savaş sonrası kira denetimlerini eleştiren broşürüyle ün kazanmıştır. Bu nedenle Friedman'ın başlangıçtan itibaren Keynesçi iktisattan hoşlanmamasının ardında güçlü bir siyasal motivasyon bulunmaktadır. Keynesçi kuram neredeyse kaçınılmaz olarak Friedman'ın ve Chicago Üniversitesi'ndeki meslektaşlarının isteyebileceğinden daha aktif, müdahaleci bir devlete işaret etmektedir, bu öyle bir devlettir ki, dolaşıma para pompalayarak ya da çekerek, kamu hizmeti projeleri başlatarak ya da durdurarak ekonomiye "ince ayar" yapmaya çalışmaktadır. Ve Keynes'in kimi yandaşları –tıpkı daha sonraki Friedman yandaşlarında olduğu gibi– idollerinden çok daha acemidirler ve aşırıya kaçmışlardır. 1940'lar ve 50'lerde bütün dünyada bir tür kaba Keynesçiliğin büyük ölçekli devletçi politikaları meşrulaştırmak için kulla-

nıldığı bir dönem yaşanmıştır. En fazla zarar veren uygulamalar, yeni iktidarlarını henüz çok zayıf olan özel sektörü boğmak için denemekte fazlasıyla sabırsızlanan yeni bağımsızlık kazanmış ülkelerde görülmüştür. Böylece Milton Friedman ve arkadaşları Keynes'e saldırmak için geçerli iktisadi kanıtlar bulamasalar da geçerli siyasal nedenler bulabilmişlerdir.

Ama öte yandan da oldukça iyi iktisadi kanıtları bulunuyordu.

Friedman'ın Keynes'e yönelttiği saldırının birinci aşaması, onun, devresel bunalımları düzeltmek için para ve maliye politikalarının aktif biçimde kullanılabileceği fikrine yönelen etkin ama bir biçimde güven uyandırmayan eleştirileriydi. Friedman böylesine aktif bir politikanın yalnızca gereksiz olmakla kalmayıp aynı zamanda fiilen zararlı olabileceğini, düzeltilmeye çalışılan ekonomik istikrarsızlığı daha da kötüleştireceğini ve bunun yerine basit, mekanik parasal kurallar uygulanması gerektiğini savundu. Bu öğreti de "monetarizm" olarak bilinegeldi.

Friedman işe olgusal bir iddiayla başladı: Büyük Bunalım'ı başlatan büyük çöküş de dahil olmak üzere çoğu durgunluklar Keynes'in saptamalarına uygun seyretmiyordu. Yani bu durgunluklar özel sektörün sabit bir miktarda parayı elinde tutmak için bulundurduğu nakiti artırmaya çalışmasından kaynaklanmıyorlardı. Daha çok dolaşımdaki para miktarının azalmasından kaynaklanıyorlardı.

Bu iddia niçin önemlidir? Çünkü ekonomiyi istikrara kavuşturmak için yapılan aktif girişimleri reddetmektedir. Eğer ekonomik çöküşler insanlar kendiliğinden bir biçimde ellerinde bulunan parayı artırmaya çalıştığında başlıyorsa, bu durumda para otoritesinin ekonomiyi gözlemesi ve bir çöküşün yakınlaştığını gördüğünde para pompalaması gerekir. Eğer böylesi çöküşler daima para miktarındaki düşüşten kaynaklanıyorsa, o zaman para otoritesinin ekonomiyi gözlemesine de gerek yoktur, yalnızca ekonominin çökmeyeceği miktarda paranın dolaşımda olduğunu garanti altına alması yeter. Diğer bir deyişle, –"Para arzını istikrarlı tut"– şeklinde kestirme bir kural yeterlidir, böylece "ekonomi danışmanlarınız bir dur-

gunluğun yaklaşmakta olduğunu düşündüğünde, para pompalarsınız," şeklinde biçimsel bir "ihtiyari" politikaya gerek kalmaz.

Ve Friedman bu ihtiyari davranışın ekonomiyi düzeltmekten çok zarar verdiğini iddia etmiştir. Bu nokta basitçe iktisatçılarınızın önerilerine dayanan herhangi bir politikanın pek de işe yaramayacağı şeklinde özetlenebilir! Ancak, meslektaşlarına güvensizliğinin dışında Friedman'ın daha keskin bir noktası vardı. Tarihsel kayıtların, para politikalarındaki değişikliklerin yapıldıktan sonra oldukça uzun bir süre geçmeden ekonomiye yansımadıklarını gösterdiğini iddia ediyordu –ve etkili olacakları zamanın uzunluğunu öngörmek neredeyse mümkün değildi. Para politikalarının "uzun süren ve değişken gecikmelerle" etkili olduğu yönündeki iddiası iktisatçılar arasında (etkili söz söyleme yeteneği yetersiz olduğu kabul edilenler) ünlü bir deyim haline gelmiştir. Ve bu uzun süren ve değişken gecikmelerin sonucunda devresel bunalımı düzeltmeye çalışan para politikası, işleri fiilen daha da kötüleştirecektir.

Aşağıdaki analojiyi ele alalım. Evinizin bir termostat tarafından kontrol edilen bir kaloriferle ısındığını düşünün. Böyle bir sistem geri besleme aracılığıyla çalışır. Ev biraz sıcak olduğunda termostat kaloriferi kapatır; sonra termostat kaloriferi tekrar çalıştırıncaya değin ev soğur; bu böyle devam eder gider. Eğer sistem yeterince hızlı çalışırsa, evin ısısının oldukça yeterli düzeyde tutulması ve ısının çok dar bir aralık içinde değişmesi sağlanacaktır.

Fakat otomatiğin yavaş çalıştığını düşünün. Örneğin kaloriferin yanmasından yirmi dakika sonra ısınmaya başlayan eski radyatörleriniz var ve termostat evin en son ısınan ya da soğuyan uzak bir bölmesine yerleştirilmiş diyelim. Bu durumda sistem evin ısısını yeterli düzeyde tutmak yerine ısının durmadan inip çıkmasına yol açacaktır. Evin biraz fazla ısındığını düşünün: o zaman termostat ısıtmayı durduracak ve evin esas bölmesi buz gibi oluncaya kadar kaloriferi çalıştırmayacaktır; daha sonra ısı vermeye başlayacak ve evin esas odaları çok sıcak oluncaya kadar durmayacak, bu böyle sürüp gidecektir. Evin içindeki termostatı atıp, kaloriferin derecesini sabit bir

oranda çalışacak şekilde ayarlamanıza kadar istikrar kazanmayacaktır.

Friedman para politikasında olanın bu olduğunu iddia etti. Bir durgunluğun başladığını düşünün. Friedman, Federal Reserve'in durgunluğun yaklaştığını fark etmesinin ve bir müdahalede bulunmak gerektiğine ikna olmasının biraz zaman alacağını öne sürmüştür. O zaman bu müdahalenin kendisi fiili ekonomiyi etkilemekte yavaş kalacaktır, durgunluğu durdurmak yerine, olsa olsa zaten yeterince yaklaşmış olan patlamayı güçlendirecektir. Federal Reserve (Fed) bunu fark ettiğinde dolaşımdan para çekecek ve ekonomiyi yeni bir durgunluğa sürükleyecektir ve böyle devam edip gidecektir. Fed yardımcı olmaya çalıştıkça işleri daha da kötüleştirecektir.

Bu nedenle Friedman'ın Fed'in her türlü aktif para politikasını terk etmesini ve bunun yerine az çok kaloriferi sabit bir ısıya ayarlamaya benzeyen bir strateji izlemesini önermiştir: para arzının, istikrarlı fiyatlar ve uzun vadeli büyümeye uyumlu bir oranda yavaşça artacak şekilde istikrarlı bir biçimde tutulması, bu oran Birleşik Devletler'de yılda yüzde 3-4'dür. Friedman bu türden bir parasal kural veri alındığında, özel ekonomiye içkin olan istikrarın devresel bunalımları dikkate değer ölçüde azaltacağını, o zaman bunun durgunlukla mücadele etmek için uygulanan aktif faaliyetlerin yarattığı sorunlara göre çok daha az bir sorun ifade edeceğini iddia etmiştir.

Aktif para politikası gündem dışı bırakıldığı takdirde mali politikaların uygulanması daha da zorlaşacaktı. Eğer para yönetimi zaten ekonominin istikrarlı kalmasını sağlıyorsa, o zaman kamu harcamaları (ya da aynı nedenle vergi indirimleri –bu akılda tutulması gereken önemli bir konudur) aracılığıyla istihdam yaratmaya çalışmanın hiçbir değeri olmayacaktır. Mali politikalar uygulandığı takdirde olacak olan, devleti ödünç para almaya zorlamak, tasarrufları özel yatırımlardan uzaklaştırıp devlet borçlanmalarına yöneltmek olacaktır; bu nedenle genişlemeci mali politikalar net bir ekonomik genişleme yerine üretken yatırımların "daraltılmasına" yol açacaktır.

Devletin rolünün artmasına karşı çıkan muhafazakârların bu analizi niçin sevdiklerini anlayabilirsiniz. Friedman onlara

Keynesçiliği reddeden, devresel bunalımları yönetmek için her türlü çabayı terk eden ve yerine basit bir para yönetimi uygulayan bir hükümetin daha az müdahaleci olmakla kalmayacağını, aynı zamanda daha istikrarlı bir ekonomiyi yönetebileceğini söylüyordu.

Peki Friedman haklı mıydı? Elbette bazı noktalarda haklıydı. Para arzındaki değişimler Büyük Bunalım da dahil olmak üzere, durgunluk yaratmakta 1950'lerde yaygınlaşan kaba Keynesçilerin kabul etmek istediklerinden çok fazla rol oynamıştı. Para politikaları etkili olabilmek için oldukça uzun bir süreye gereksinim duyarlar, bu nedenle bazen işleri iyileştirmek yerine kötüleştirebilirler de. Ve kamu harcama programlarıyla durgunlukları sona erdirme girişimlerinin hepsi çoğunlukla durgunluk yerine iyileşme dönemlerinin tam ortasında doruk noktasına ulaşırlar, bu da özel yatırımların daralmasına neden olur. Bu nedenle Friedman'ın bu konudaki eleştirisi büyük ölçüde haklıdır.

Ancak temel olarak monetarizm ciddi düşünürler açısından ikna edici olmaktan uzaktı ve hala öyledir. Örneğin, Friedman'ın devresel bunalımlarda paranın baskın rol oynadığı konusundaki iddiası, daha çok onun "para"nın tanımıyla oyun oynama isteğine dayanmaktadır. Para geleneksel olarak ya Federal Reserve'in fiilen bastığı şey olarak –dolaşımdaki nakit artı bankalarca tutulan rezervler– ya da bir ödeme aracı olarak kullanılabilecek tutarların toplamı, nakit artı vadesiz hesaplar olarak tanımlanır. Ancak Friedman daima daha geniş para tanımlarından yana olmuştur, parasal kümeler denilen bu tanımın içine her tür mevduat ve finansal enstrüman girmektedir, bunlar arasında vadeli tasarruf hesapları (bu hesapları çekle kullanamazsınız) ve para piyasası hesapları (genellikle çok büyük minimum çek meblağlarına sahiptir) bulunmaktadır. Böylesi büyük bir parasal küme nakit veya nakit yerine geçecek şeyler yerine daha çok mali sektörün bütünsel hacmini ölçer.

Bu türden geniş bir ölçütün sorunu nedenleri ve etkileri ayırt etmekte sıkıntı çekmeye başlamanızdır. Durgunluklarda paranın daima değer kaybettiği gibi Friedman türü geniş bir tanıma rastladığınızda, bu, para politikasının durgunluğa ne-

den olduğu anlamına mı gelir? Veya bu bir durgunluk sırasında mali sektörün hacmi de dahil olmak üzere ekonomideki her şey gerileme eğilimi gösterir mi demektir?

Büyük Bunalım'ın başlangıcı ele alınması gereken esas noktadır. Bunalım 1929-30'da Birleşik Devletler'de keskin ama afet sayılmayacak bir durgunluk olarak başladı, sonra çıktıları 1929'daki doruğunun üçte birine düşürerek korkunç bir çöküşe dönüştü. Friedman bu çöküşü sözünü ettiği parasal kümelerdeki yoğun daralmaya bağladı, ekonomik çöküşün özel sektöre içkin herhangi bir istikrarsızlıktan çok Federal Reserve'in politikalarının sonucu olduğunu ima etti. Fakat Federal Reserve aslında sistemden para çekmemişti. Olan şey, aksi takdirde yaşayacak olan bankalara da hücumu zorlayan bir banka iflasları dalgasıydı, bu dalga her türden mevduatın güvenliği konusunda korku duyulmasına yol açtı. Aileler paralarını bankaya yatırmaktansa ellerinde tutmaya başladılar; birinci panikten kurtulabilen bankalar sinirli mevduat sahiplerine ödeme yapabilmek ve yeni bir hücumu önleyebilmek için kasalarında büyük miktarda nakit tutmaya başladılar ve aslında dolaşımdaki para miktarı fiilen azalmadığı halde mevduatların hacmi küçüldü.

Şimdi bu olanlarda para politikasının rolü nedir? Monetarist bir propagandist olan Friedman bu hikayeyi şöyle anlattı: "Federal Reserve para arzını daraltti, aksi takdirde bir bunalım karşısında oldukça istikrarlı kalabilecek özel ekonomiyi çöküşe sürükledi." Bu, piyasaların kendi başlarına bırakılmalarını önermek için oldukça güçlü bir argüman gibi görünüyor. Ama gerçek hikayesi şöyleydi: Federal Reserve bankacılık sisteminin kendi kendisini çökerttiği gerekçesiyle ekonomiye nakit enjekte etmedi; eğer Fed benim parasal kümeler demeyi tercih ettiğim şeyleri istikrara kavuşturmak için yeterli nakdi enjekte etmiş olsaydı, çöküş çok daha hafif yaşanabilirdi." Aslında Friedman Federal Reserve'in ***bir şeyler*** yapmak zorunda olduğu ilkesini kabul etmektedir; iddiası daha geniş bir hedef olan ekonomiyi değil, yalnızca kendi tanımladığı parasal kümeyi istikrara kavuşturmayı hedeflemesi gerektiği şeklindedir.

Ve ekonomi politikalarının temel felsefesinden çok taktikler hakkında konuştuğumuzdan, katı bir monetarist tutumu

meşrulaştırmak zorlaşmaktadır. Fed elbette ekonomiyi işleri daha da kötüleştiren bir tarzda yönetmeye çalışmaktan kaçınmalıdır, ama bu parasal kümeler için yüzde 3 büyüme hedeflenmesinin en iyi politika olduğunu gösterir mi? Bunu ne mantık çerçevesinde ne de kayıtlara dayalı olarak doğrulamak –özellikle mali kuralsızlaştırma ve yenilikler neyin para olup neyin olmadığını (para piyasası fonları? Kredi kartı limitleri?) söylemeyi daha da zorlaştırmışken– mümkün değildir.

Friedman'ı ilk kez üne kavuşturan monetarizmin akıllıca olduğu, parlak bir biçimde savunulduğu söylenebilir, ama monetarizm bütünsel olarak ele alındığında sığdır –ve belki biraz da samimiyetsizdir. Friedman'ın o tarihteki yazıları monetarizmi destekleyen argümanları bulacağına inanan ve ne yaptığını bilen akıllı bir adam hissi vermektedir. Ve sanırım 1960'ların sonuna kadar Friedman ve taraftarlarının etkili oldukları halde, meslektaşlarının çoğu tarafından biraz namussuz olarak değerlendirildiğini söylemek haksızlık olmayacaktır.

Fakat 1960'ların sonunda Friedman, Keynesçiliğe karşı bir başka, üstelik daha da etkili bir saldırı hattı bulmuştur.

Milton Friedman II: Stagflasyon

Keynesçi iktisat bir durgunluktan çıkmanın genellikle oldukça kolay olduğunu öne sürmektedir: Yalnızca para basılacak ve ticaretin tekerleklerinin yeniden döndüğü görülecektir. Yeterli nakdi sağlayarak ekonomi yeniden yüksek istihdam düzeyine geri getirilebilir.

Oysa yönetim, hangi nedenle olursa olsun, ekonomi tam istihdamdayken para basmaya devam ederse ne olur? (Bunun genel nedeni bütçe açığını finanse etmektir.) Yanıt oldukça açıktır: Eğer artık üretime katılabilecek atıl fabrika ve işçi bulunmuyorsa, para basmak üretimi artırmayacak, yalnızca fiyatları artıracaktır.

Keynes bunu daima anlamıştır. Keynes'in ilk büyük kitabı ünlü *General Theory of Employment, Interest and Money* (Genel İstihdam, Faiz ve Para Kuramı) değil, I. Dünya Savaşı'ndan

sonra Avrupa'nın çoğu kısmında patlayan hiperenflasyonların analizini içeren *Tract on Monetary Reform* (Parasal Reform Broşürü 1923)'dür. Keynesçi iktisat hiçbir zaman ekonominin sınırsız biçimde genişletilmesini de savunmamıştır. Bunun yerine ekonomiyi tam istihdam düzeyine kadar genişletmeyi, bunun ötesine geçmemeyi savunmuştur. Ve enflasyonu önlemek için, gerekli olduğunda para arzının dizginlerinin çekilmesi gerektiğini söylemiştir.

Ama "Ekonomiyi tam istihdam gerçekleşinceye kadar genişletin, ötesine geçmeyin" şeklindeki basit reçete uygulamaya koymaya çalıştığınızda zorluklarla karşılaşır. Zorlukların bazıları tekniktir: monetaristlerin vurguladığı nedenler dolayısıyla gerçek dünyada ekonomiyi çok doğru olarak çalıştırmak mümkün değildir. Daha da köklü olan sorun "tam istihdam"ın tanımlanmasıdır.

Keynes'in bir durgunluk hakkındaki hikayesini anlatırken, tüm fabrikaları çalışan ve çalışmak isteyen tüm işçilerinin istihdam edildiği bir ekonomi tasavvur ederek başlamış ama bunun fiilen asla olmayacağını parantez içinde belirtmiştim. İşte burası niteliğin önemli hale geldiği yerdir. Gerçek dünyada değişim ve belirsizlik ekonomiyi gerçekten tam istihdama ulaşmaktan alıkoyar. Bazı işçiler daima işten atılır, geçici olarak işten çıkarılır ya da koşullar ne kadar iyi olursa olsun işi bırakırlar; yeni işçiler daima girecekleri ilk işi arar ya da bir süre çalışmayıp sonra emek gücüne yeniden katılırlar. Bu nedenle, iş arayan ve henüz bulamamış olan herkesi işsiz olarak değerlendiren emek piyasası istatistikleri, en parlak bir dönemin ortasında bile bir miktar işsizlik bulunduğunu gösterir. McDonald's'ın asgari ücretin iki katını teklif ettiği ve emekliye ayrılan yurttaşları bile istihdam ettiği "Massachusetts Mucizesi" en üst düzeyindeyken bile Massachusetts'de hala yüzde 2.7 işsizlik vardı. 1973'den beri ulusal işsizlik oranı hiç yüzde 5'in altına düşmemiştir.

Bunun anlamı bize ulusal ekonominin tam istihdam düzeyinde olduğunu gösterecek açık bir çizgi bulunmamasıdır. Yüzde 7'lik bir işsizlik oranı olduğunda hala çok fazla kullanılmayan kapasite mevcuttur; bu oran yüzde 6'ya indiğinde kullanılmayan kapasite azalır; yüzde 5'e indiğinde ekonomi

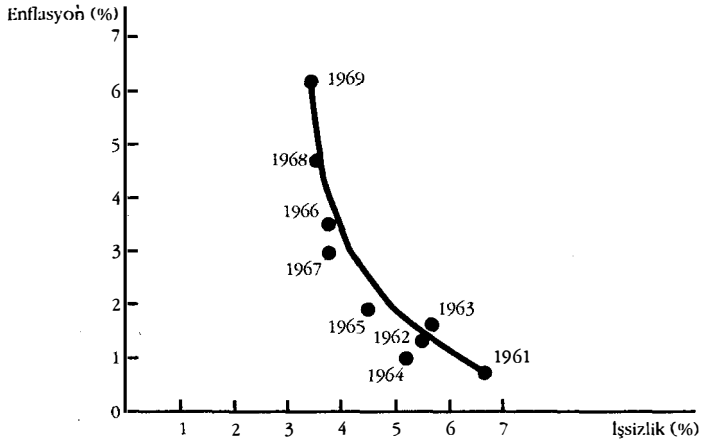
fazlasıyla ısınmaya başlar ama açıkça belirlenen bir kırmızı çizgi bulunmamaktadır.

Aynı şekilde, genişleyen para arzının çıktı artışını durdurduğu ve fiyatları yükseltmeye başladığı noktada keskin bir çizgi bulunmamaktadır. Bunu yerine işsizlikle enflasyon arasında görece düzgün bir değiş tokuş varmış *gibi görünmektedir*. (Friedman'ın niçin bu açık değiş tokuşun bir yanılsamadan ibaret olduğunu söylediğini kısaca göreceğiz.)

1959'da London School of Economics'den A. W. Phillips uzun vadede İngiliz istatistiklerinde işsizlik oranı ile ücretlerin değişim oranı arasında gözle görülür bir ilişki olduğunu belirtti. İşsizlik oranının çok yüksek olduğu yıllarda ücretler düşmüştü, düşük olduğu yıllarda ise yükselmişti ve işsizlik oranı ne kadar düşükse ücret artışları o kadar yüksek oluyordu. Amerikalı iktisatçılar hemen benzer bir ilişkiyi ABD verilerinde saptadılar. Phillips eğrisi denilen eğri işsizlikle enflasyon arasındaki değiş tokuşu ölçüyordu. Şekil 2 bu değiş tokuşun 1960'larda nasıl göründüğünü gösteriyor. Veriler fiyat istikrarının yüzde 7 gibi bir işsizlik oranı gerektirdiğini, ama eğer ülke yüzde 3 ya da 4'lük bir enflasyon oranını kabul etmeye hazırsa, yalnızca yüzde 4'lük bir işsizlik oranına ulaşabileceğine işaret ediyor.

Phillips eğrisinin bulunması Keynes'in "Ekonomiyi tam istihdama ulaşıncaya kadar genişletin" şeklindeki orijinal reçetesinden çok daha ihtiyari bir politika yaklaşımı ortaya koyulması gerektiğini gösteriyor. Tam istihdam artık kesin bir biçimde tanımlanamadığından, bunun yerine yeni bir değer yargısı ortaya çıkmıştı: "Ekonomiyi, daha yüksek enflasyonun maliyetinin düşük işsizliğin yararlarından daha ağır bastığını düşündüğünüz noktaya kadar genişletin".

Ancak artık düşük oranlardaki enflasyon maliyetlerinin bile anlaşılması zorlaştı. Örneğin, iki hayali ekonomiyi karşılaştırdığımızı düşünelim, bunlardan birinde istikrarlı fiyatlar olsun, diğerinde de aynı şeyler geçerli olsun ama yüzde 5'lik bir enflasyon oranına sahip olsun. Eğer ikinci ekonomideki her fiyat ve ücret birinciye göre yalnızca yüzde 5 daha hızlı artıyorsa, niçin bununla ilgilenilsin? Çünkü her iki ekonomide de herkesin gerçek geliri tümüyle aynıdır.



Şekil 2. 1960'lar boyunca işsizlik ve enflasyon arasında bir değiş tokuş olduğu görüldü...

Bu arada işsizliğin maliyetleri çok açıktır. Bu nedenle 1960'ların ortodoks iktisat anlayışıyla hükümetin yüzde 4 ya da 5 civarında kalıcı bir enflasyon oranını işsizliği düşük tutmanın maliyeti olarak kabul etme politikası makul bir sonuç gibi göründü. Bu sonuç fiilen yasalara da geçirildi: gözden fazlasıyla kaçırılan 1978 tarihli Humphrey-Hawkins yasası aslında Birleşik Devletler'in yüzde 4'lük bir işsizlik oranında kalması gerektiğini belirtmektedir. Ve bazı iktisatçılar daha da ileri gitmişlerdir. Örneğin, 1968'de Lester Thurow yüzde 3'lük bir ulusal işsizlik politikasını savunmuş, bunun enflasyonist sonuçlarını azınlık gruplarını yoksulluğun kısır döngüsünden kurtarmak için zorunlu bir koşul olarak kabul etmiştir.

Tabii ki böyle bir şey gerçekleşmemiştir. İşsizlik oranı 1973'den beri hiçbir zaman yüzde 5'in altına düşmemiş ama yüzde 10.7 gibi yüksek bir orana kadar çıkabilmiştir. Buna rağmen fiyat istikrarı da sağlanamamıştır: Enflasyon 1973'ten beri yılda ortalama yüzde 6.2 olarak seyretmiş, yüzde 13 gibi yüksek oranlara çıkabilmiştir.

Milton Friedman buna şaşırmamıştır. Friedman 1968'de, savaş sonrası ekonomisi konusunda yaptığı iddialı entelektüel çalışmalardan birinde, Phillips eğrisi fikrinde saklı olan açık

değiş tokuşun niçin yanlış olduğunu göstermekle yetinmedi, Paul Samuelson'un "stagflasyon" diye adlandırdığı, enflasyon ile yüksek işsizliğin bileşimini de öngördü.

Friedman, Phillips eğrisini eleştiren tek iktisatçı değildi. İşsizlikle enflasyon arasında uzun vadeli bir değiş tokuş olduğu fikrinde kuşku uyandıran bir şeyler olduğu görüşü 1965'ten itibaren iktisatçılar arasında gittikçe ağırlık kazanıyordu. Friedman'ınkine çok benzeyen görüşler Columbia'dan "iktisatçıların iktisatçısı" diye bilinen ve özellikle siyasal bir kimliği olmayan Edmund S. Phelps tarafından yaklaşık aynı zamanda ve çok daha sert bir biçimde dile getiriliyordu. Fakat Friedman Amerikan İktisatçılar Birliği'nde yaptığı konuşmada stagflasyon kuramını çok daha göze çarpacak bir tarzda savunmayı seçerek merkeze oturdu.

Friedman da, Keynes gibi bir düşünce egzersizi yaparak işe başladı. Örneğin, dolaşımdaki parayı ikiye katlayacak olsaydım –ama aynı zamanda fiyatları ve ücretleri de ikiye katlayarak– işsizlik oranına ne olurdu?

Yanıt oldukça açıktı; hiçbir şey. Eğer tüm fiyatlar ve ücretler olduklarının iki katına çıksaydı, dolaşımdaki para miktarı da buna ayak uyduracak, ekonomide *reel* olarak hiçbir şey değişmeyecekti. Aslında olan tek şey hesaplamada esas alınan birimlerin değişmesiydi –sanki İngiltere (bu kitabın yazıldığı sıralarda) yaklaşık 2 Alman markı değerindeki sterlini kullanmak yerine mark kullanıyormuş gibi. Herkes bunun bir değişiklik yaratmayacağını bilir ve bu Friedman'ın parayı ve fiyatları ikiye katlama varsayımı için de geçerlidir.

Friedman, o tarihe kadar, genel olarak *paranın tarafsızlığı* diye bilinen, bildiğimiz bir önermeyi telaffuz ediyordu. Fakat şimdi onu önemli bir politik fikre dönüştürmeye başlamıştı.

Friedman'a eğer para arzını iki katına çıkarttığımızda herhangi bir reel etkisi olmuyorsa, Federal Reserve'in arz edeceği para miktarındaki artış reel etkilere sahip ola*bilir mi* diye sorulabilir. Para arzındaki yüzde 5'lik bir artış niçin hemen fiyatları yüzde 5 artırmak yerine (hiç değilse başlangıçta) yalnızca küçük bir artışa ve bunun yerine çıktılarda yükseliş olmasına yol açıyor? Buna verdiği yanıt şaşırtıcıdır: Para mikta-

rındaki artış fiyatlara bire bir yansımaz, çünkü şirketler ve işçiler *kandırılır*. İşçiler ücret taleplerini düşük tutarlar çünkü yaklaşan enflasyon oranını kestiremezler. Şirketler fiyatlarını çok düşük tutarlar çünkü ücret ve alım maliyetlerinde olacak yükselişi kestiremezler. Muhtemelen tek bir işçi ya da şirket yalnız başına ele alındığında çok büyük bir hata yapmaz, ama tüm hatalar aynı yönde olduğundan bunlar birikir, çünkü benim fiyatım senin maliyetin, seninki de benim maliyetimdir. Sonuç olarak da yüzde 5'lik bir para arzı artışı fiyatlarda yüzde 5'in altında bir yükselişe yol açar, bunun yerine çıktıları artırır.

Friedman'a göre Phillips eğrisinde görülen çıktılarla enflasyon arasındaki değiş tokuş aslında beklenmedik derecede yüksek ya da düşük enflasyonun piyasaları korumasız yakaladığı durumların tarihini temsil etmektedir. Düşük işsizlik görülen durumlar piyasaların beklenmedik biçimde yükselen enflasyonlar karşısındaki şaşkınlığını yansıtmaktadır; yüksek işsizlik görülen durumlar ise enflasyonun şaşırtıcı ölçüde düştüğü durumları.

Ve şimdi hikayenin ahlaki yanı devreye girecek: Bütün insanları aynı anda aldatabilirsiniz, ama onları her zaman aldatamazsınız. Bir ülkenin hükümetinin 1960'ların iktisatçılarının önerilerini izleyerek yüzde 5 enflasyon ve yüzde 3 işsizlik oranını korumaya çalıştığını varsayalım. Bu bir süre için gerçekleşebilir, ama Friedman'a göre piyasalar kısa sürede durumu eşitleyecektir. İşçiler ve şirketler beklentilerine yüzde 5'lik bir enflasyon oranı eklemeye başlarlar, bu nedenle onları ancak yüzde 5'in üzerinde bir enflasyon oranıyla şaşırtabilirsiniz –ve bu oranın altındaki her oran ters yönde bir şaşkınlık yaratacak, bir durgunluğa yol açacaktır. Bir süre sonra istikrarlı fiyatlarla uyumlu bir işsizlik oranını korumak için yüzde 5 enflasyon oranını kabul etmek zorunda kalırsınız ve yüzde 10'luk bir enflasyon yüzde 5'le elde ettiğinizi elde edebilmek için gerekli hale gelir.

Friedman bu nedenle düşük işsizlik oranını korumak için yüksek enflasyon öneren Phillips eğrisini kullanmaya teşebbüs etmenin eğrinin ortadan kaybolmasına yol açacağını savunmuştur: bu şekilde sonunda düşük işsizlik oranını koru-

mak için her seferinde daha da yüksek enflasyon maliyetlerine katlanmak zorunda kalır ve bu maliyet katlanılamaz hale geldiğinde yüksek işsizliğe rağmen enflasyonun düşmediğini keşfedersiniz demektedir.

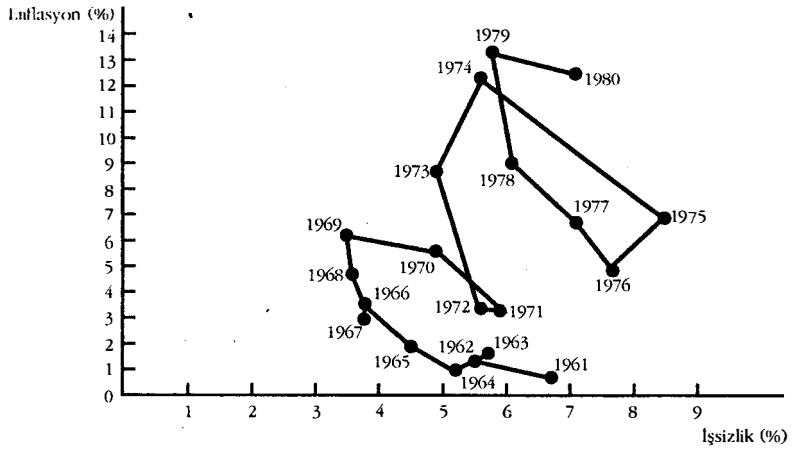
Ve olan da budur. Şekil 3'de 1960'larla 1980'ler arasında işsizlik-enflasyon ilişkisinin nasıl seyrettiği görülmektedir. 1960 ile 1965 arasında istikrarlı bir Phillips eğrisi gibi görünen şey, ekonomi uzun bir genişleme safhasına girdiğinde, enflasyonist beklentiler ekonomiye yerleştikçe dağılmıştır. Nixon yönetimi tarafından enflasyonu denetim altına almak için bilerek başlatılan 1969-1970 durgunluğunun belirgin biçimde başarısız olduğu görülmektedir. 1970'ler boyunca ekonomide hem işsizlik hem de yüksek enflasyon birlikte görülmüştür.

Bu nedenle Friedman çok önemli bir konuda haklıydı. Öngörülerinin doğru çıkması haklı olarak prestijini artırmış ve Chicago İktisat Okulu'nunkini yeni düzeylere yükseltmiş, Friedman'ın daha önce başlattığı Keynesçiliğe yönelik monetarist eleştiri yeniden saygınlık kazandı. Fakat Friedman'ın stagflasyon analizinin sınırlarını anlamak önem taşımaktadır.

Friedman'ın gösterdiği şey keyfi bir "tam istihdam" hedeflenerek, nihai olarak kabul edilmesi mümkün olmayan bir enflasyona yol açılmaksızın parasal genişleme amacını kullanmanın mümkün olmadığıdır. Yapılacak en iyi şey, fiili enflasyon oranı işçilerin ve şirketlerin beklentileriyle aşağı yukarı aynı düzeye ulaştığında, ekonomiyi buna uygun bir işsizlik oranında tutmaya çalışmaktı.

Friedman bunu "doğal oran" olarak adlandırdı; örneğin yüzde 6 gibi bir işsizlik oranından memnuniyet duyulmasından hoşlanmayan diğer iktisatçılar bu kavramı "enflasyonu hızlandırmayan işsizlik oranı" ya da NAIRU (non-accelerating-inflation rate of unemployment) olarak kullandılar. 1990'larda çoğu doğal oran tahmini yüzde 6 ya da biraz daha düşüktü.

Ulaşılabilecek en iyi sonuç, doğal oranın, ekonomiyi devletin yönetmesi olasılığıyla büyülenmiş iktisatçıların başından aşağı dökülecek bir kova buz gibi su olduğunu düşünmekti. Ama bu sonuç Friedman'ın daha da büyük iddiası olan devletin ekonomiyi yönetme işinden tamamen çekilmesi gerektiği fikri benimsenmeden de kabul edilebilir.



Şekil 3. Oysa değiş tokuş tıpkı Milton Friedman'ın öngördüğü gibi dağılmıştır.

Önemli nokta, Friedman'ın doğal oran iddiasında kendi araçlarıyla baş başa bırakılmış olan özel ekonominin işsizlik oranını doğal orana yakın, istikrarlı denilebilecek bir düzeyde tutabileceğine dair hiçbir şey bulunmamasıdır. Ekonomi *ortalama olarak* az çok doğal orana ulaşmak zorundadır, ama bunun etrafında çılgınca salınabilir; bu durumda birileri ekonomiyi istikrara kavuşturmaya çalışırken hala Keynesçi politikaları savunabilir. O zaman Friedman muhtemelen böylesi politikaların bilinen moneratist nedenler yüzünden yarardan çok zarar getireceğini öne sürecektir. Gördüğümüz gibi monetarist iddia –doğal oran hikayesinin tersine– ikna edici olmaktan çok kurnazcadır.

Ancak Friedman'ın iddiasında Keynesçi iktisada yönelik muhafazakâr karşı çıkışı tamamlayan bir boyut bulunmaktadır: bu Robert Lucas ve taraftarlarının "rasyonel beklentiler" iddiasıdır. Bu Friedman'ın hiçbir zaman altına kendi imzasını atmadığı bir iddiadır, bunun nedeni muhtemelen temelde bu varsayımları paylaşmayacak kadar akıllı olmasıdır. Ancak rasyonel beklentiler kuramı 1970'ler boyunca öylesine etkili olmuştur ki, Keynesçi ekonomi adeta bütünüyle unutulmaya terkedilmiş gibi görünmüştür.

Rasyonel Beklentiler

Keynes devresel bunalımlar kuramını yayınladığında bazı muhafazakâr iktisatçılar durgunluklarla mücadele konusunda bir devlet politikasına gerek olmadığını, çünkü durgunlukların kendi kendilerini onarabileceklerini öne sürmüşlerdir. İddiaları şöyledir: Yüksek işsizlik koşullarında ücretler ve fiyatlar düşme eğilimi gösterecektir. Ücret ve fiyatlardaki bu düşüş *reel* para arzını artıracaktır –yani dolaşımdaki para mevcudu satın alma gücünü istikrarlı bir biçimde yükseltecektir. Ve reel para arzındaki bu genişleme ekonomik genişlemeye yol açacaktır.

Keynes klasik olarak adlandırılan bu yaklaşımın mantığını inkar etmemiştir; o da uzun vadede ekonomik çöküşlerin kendi kendilerini iyileştireceğini kabul etme yanlısıydı. Fakat bu kendi kendisini iyileştirme sürecinin çok yavaş olacağını düşünüyor ve çok fazla kullanılan ama pek anlaşılmayan değerlendirmesinde, "Uzun vadede hepimiz ölmüş olacağız" diyordu. Kastettiği şuydu: Durgunluklar en sonunda kendi kendilerini iyileştirebilirler. Ama bu, onları hızla sona erdirebilecek politikaları göz ardı etmenin nedeni olamaz, tıpkı sonunda ölecek olmamızın yaşamaktan vazgeçmemizi gerektirmemesi gibi.

Keynes'in böylece durgunluklar karşısında hiçbir şey yapılmamasını savunan görüşleri çürüttüğü düşünülebilir. Ancak, 1970'lerde Chicago Üniversitesi'nde çalışan bir iktisatçı olan Robert Lucas klasik yaklaşımın yenilenmiş bir versiyonunu sundu. Friedman-Phelps'in enflasyon ve işsizlik kuramını bir diğer fikirle, "rasyonel beklentiler" önerisiyle birleştirerek, Keynes'in uzun vadesinin o kadar da uzun olmayabileceğini öne sürdü.

Friedman'ın tersine Lucas'ın adı pek bilinmez. O ne çok sayıda eser vermiş ne de okunması kolay bir yazardır; istediğinde oldukça açık ve güçlü yazabildiği halde, görüşlerini yaygınlaştırma işini başkalarına bırakarak kendisini yoğun matematik aracılığıyla ifade etmeyi tercih ediyor. Friedman, akademik ününü kamuoyundaki rolünü genişletmek için bir sıçrama tahtası olarak kullanırken, Lucas son yıllarda kuramsal ik-

ıktisadın güvenli ve giderek artan düzeyde teknik konularına gömülmüş görünmektedir. Buna rağmen, Robert Lucas'ın 1970'li yıllar boyunca hem kendi yazıları hem de entelektüel taraftarlarının olağanüstü adanmışlığı aracılığıyla iktisadi düşünce üzerinde diğer herhangi bir faal iktisatçıya göre çok daha etkili olduğu kuşkusuzdur. Çünkü o Friedman'ın aktif para politikasına karşı duruşunun daha güçlü savunusuyla tanınmıştır. Friedman'ın böyle bir politikanın *pratikte* yarardan çok zarar getireceğini savunduğu bir dönemde, Lucas bu politikanın *ilkesel olarak* zarardan başka bir şey getirmeyeceğini savunuyordu.

Lucas'ın iddiasını anlamak için orijinal Keynesçi durgunluk senaryosunu yeniden tekrarlayalım. Ekonomideki herkesin bir nedenle elinde daha fazla nakit tutmak istediğini ve daha fazla nakit biriktirmek için harcamalarını azaltmaya hazırlandığını varsayalım.

Şimdi bu durumda bir Lucas taraftarı bu senaryoda bir ekonomik daralma olması gerekmediğine işaret edecektir. Her şirketin aniden fiyatlarını düşürdüğünü ve işçilerin aniden düşük ücret talep etmeye başladıklarını varsayalım. Böyle olduğunda dolaşımdaki paranın alım gücü artacak, ekonomide bir çöküş olmaksızın veya para arzını artırmak için bir devlet müdahalesine gerek kalmaksızın fazla nakit talebi karşılanacaktır.

Peki o zaman niçin zaman zaman durgunluklarla karşılaşıyoruz? Lucas durgunlukların insanların duraksamalarıyla oluştuğunu öne sürerken Friedman gibi konuşmaktadır. Ben elimdeki para miktarını artırmak istediğimi biliyorum ama, senin aynı şeyi yapmaya çalıştığını bilmiyorum. Benim ürünüme yönelik talebin düştüğünü görüyorum ama, bunun bana özgü geçici bir şey olup olmadığını, bir fiyat indirimine ya da genel bir deflasyona yol açıp açmayacağını bilmiyorum. Ve bu nedenle fiyatlarımı sadece az bir miktar düşürmek konusunda tedirgin ya da ikircikliyim. Ve herkes aynı şeyi yapıyor, bu bir ekonomik çöküşün başlangıcı haline geliyor.

Ancak, insanlar bunun gerçekten bir çöküş olduğunu fark eder etmez durgunluk kendi kendisini düzeltir. Şirketler herkesin nakit biriktirmeye çalıştığını, karşılaştıkları talep düşüşü-

nün kendilerine özgü olmadığını anladıklarında fiyatlarını doğal işsizlik oranının eski haline geldiği noktaya kadar düşürürler. Lucas uzun vadenin hepimizin ölmüş olacağı bir süreyi değil, hepimizin ekonomik durumun ne olduğunu anladığı süreyi ifade ettiğini iddia etmektedir.

Bu hikayede para politikasının yeri nedir? Bunun hala bir rolü olabileceği düşünülebilir. Çünkü para talebinin artışını izleyen durgunluk yalnızca insanların tereddüdünün ürünü olabilir, ama bu her şeye rağmen gerçek ve sancılı bir süreçtir. Bu süreç fiyatların düşmesini beklemek yerine nakit sağlanarak niçin kısaltılmak istenmesin?

İşte burada "rasyonel beklentiler" hikayemize dahil oluyor. Rasyonel beklenti kavramı aslında 1960'larda Richard Muth tarafından gündeme getirilen bir iktisadi modelleme stratejisidir. Muth normal olarak şirketlerin elde edebildikleri tüm bilgilerden verimli bir biçimde yararlanacaklarını öngörmüştür. Ancak gelecek daima belirsiz olduğundan hata yapabilirler, ancak sistematik ve öngörülebilir hatalar yapılabileceğini varsayan her tür modele karşı dikkatli olmak zorundayız.

Lucas rasyonel beklentiler varsayımının, eğer şirketler ürünlerine uygun fiyatları koymakta tereddüt ederlerse, bunun dürüst, mantıklı ve *yerinde* bir tereddüt olduğunu ima ettiğine işaret ediyor. Onlar sadece fiyatları henüz belirleyememektedirler. Eğer para otoritesinin çıktıları artıracağını varsayıyorsak, bunun nedeni onun şirketlerden daha fazla bilgiye sahip olmasıdır. Ama Lucas genel olarak, Federal Reserve'in sahip olduğu bilgilerin iş dünyasıyla ilgili iyi bir gazete alabilen herkesin sahip olabileceği türden bilgilerden ibaret olduğunu öne sürer. Bu nedenle para otoritesinin durgunluğun iyileşmeye dönüşmesini fiilen hızlandıramayacağını iddia etmektedir.

Dahası, Lucas öngörülebilir *her türlü* para politikasının etkisiz kalacağını savunmuştur. Federal Reserve'in işsizlik oranının her 1 puanlık artışında para arzını yüzde 1 artırdığının herkes tarafından bilindiğini varsayalım. Lucas, bu takdirde, şirketlerin bu politikayı kendi beklentilerine ve fiyatlandırma politikalarına dahil edeceklerini ve işsizlik ölçümlerinin her

yükselişinde fiyatlarını buna paralel olarak artıracaklarını, böylece parasal genişlemenin çıktıları değil, yalnızca fiyatları etkilemesinin güvence altına alınmış olacağını iddia etmiştir.

Bu durumda para politikası yalnızca öngörülemez olduğunda "işe yarayacak"tır. Ve sürekli öngörülemez olmanın tek yolu rasgele olmaktır. Rasgele uygulanan bir para politikası ise tanımı gereği çıktılara istikrar kazandırmak yerine istikrarı bozacaktır! Böylece Lucas devresel bunalımları düzene sokmak için uygulanacak aktif bir devlet politikasının zorunlu olarak ya etkisiz ya da fiilen üretime zarar veren bir sonuca ulaşacağını göstermeye çalışmıştır.

Bu noktada okuyucular derin bir soluk almak isteyebilirler. Lucas'ın ulaştığı sonuçlar Friedman'ın önerdiklerinden çok daha kapsamlı ve mantık zinciri çok daha uzundur. Peki bunlar aslında doğru mudur?

Kısa yanıt kuşkusuz hayırdır. Bu zincirde en az iki zayıf bağlantı bulunmaktadır. Birincisi bir durgunluğun şirketler fiili ekonomik durum konusunda tereddüt ettiği sürece devam edeceği önermesidir. Aslında, çoğu insanın fark etmediği sürece durgunluk devam eder. Bu fikir Friedman'ın kendi doğal oran iddiasını sunuş tarzında da gizlidir, ama bu iktisatçılar dışında bile çok az insanın makul bulduğu bir görüştür (ve Friedman'ın stagflasyon konusundaki görüşlerini, para politikasının yalnızca insanları aldatarak işlevli olabileceği yaklaşımını bütünüyle benimsemeksizin kabul etmek mümkündür). İkinci zayıf bağlantı, şirketlerin fiyatlarını para politikasını yakından izleyerek belirledikleri fikri ya da daha kötüsü, makro-ekonomik göstergelerin para politikasını öngörmekte yardımcı olacağı görüşüdür.

Burada işaret edilen nokta, Friedman'ın üzerinde düşünüldüğünde, Phillips eğrisinde bir noktanın keyfe göre seçilebileceği yaklaşımından daha mantıklı görünen iddiasının tersine, Lucas'ın kuramının şirketlerin ve hanelerin gerçekten nasıl davrandıkları konusundaki günlük algılarımıza düşüncesizce meydan okumakta olduğudur. Bu gözlem tek başına onun kuramını çürütmeye yetmez, ama bir şeylerin yanlış olduğunu gösterir; bu kitabın III. Kesim'inde Lucas'ın görüşlerinde tam olarak neyin yanlış olduğunu saptamaya çalışacağız ve

bunu düzeltmenin bizi yeniden nasıl Keynes'e döndüreceğini göreceğiz.

Bu aşamada önemli olan, Lucas'ın mantığı sıradan bir insana ne kadar tuhaf gelirse gelsin, fikirlerinin on yıl civarında bir süre boyunca devresel bunalım konusundaki akademik tartışmalara egemen olmasıdır. Rasyonel beklentiler yaklaşımı arkasındaki her şeyi silip atmış, Keynesçiler'i şimdilerde ortaya çıkmaya başladıkları entelektüel köşelerine itmiştir.

Böylesine zor, teknik bir entelektüel yapı önce bir cihat sonra bir dogma gücünü nasıl kazanabilir? (Ve Lucas gibi tedbirli ve sakin bir adam Ayetullah rolünü nasıl üstlenebilir?) Sanırım bunun üç nedeni var:

Birincisi Lucas'ın makroekonomi yaklaşımı ekonomik kuramın merkezinde derin bir yara açmayı önermenin bir yolu olarak görünüyor. Keynes'in döneminden beri iktisat iki alt bölüme ayrılmıştır. Tekil şirketlerin, hane halklarının ve piyasaların davranışlarını inceleyen mikroekonomi, oldukça katı entelektüel kurallarla işleyen bir alandır. Şirketlerin kârlarını, hane halklarının ise tüketimlerini maksimize etmeye çalışacağı varsayılır. Piyasa sonuçları rasyonel ekonomik ajanların birbirleriyle etkileşen kararların sonuçlarından kaynaklanan "denge" olarak dikkatle saptanır. Bu arada devresel bunalımlar, enflasyon ve işsizliği inceleyen makroekonomi ise bu alanda kullanılan jargonla "mikro buluşlardan elde edilmemiş olan" kısa ömürlü varsayımlarla doludur. Örneğin, hiç kimse şimdiye kadar istikrarlı bir Phillips eğrisi gibi bir şeyin niçin olması gerektiği konusunda iyi bir gerekçe sunamamıştır. Makro-iktisatçılar gözlenen bir ilişkiyi almış ve bunun yararlı bir ilişkiyi temsil ettiğine ilişkin bir inanç geliştirmişlerdir. Ve yanılmışlardır!

Lucas'ın yapmayı başardığı düşünülen şey mikro-ekonomik modellerden devresel bunalımlar elde etmektir. Yani, makul şirketlerin ve hane halklarının sınırlı bilgilerle yapabileceklerinin en iyisini yapmaları sonucunda Philips eğrisine benzeyen bir davranış türüne yol açtıklarını söyleyen titiz bir hikaye anlatmayı başarmış görünmektedir. Edmund Phelps 1970'de umut verici bir biçimde *Microeconomic Foundations of Inflation and Unmeployment Theory* (Enflasyon ve İşsizlik

Kuramının Mikro-ekonomik Temelleri) olarak adlandırdığı bir kitabın editörlüğünü yapmıştır: birkaç yıl boyunca çoğu kişi Lucas'ın bu temelleri gerçekten oluşturabilecek, dengeli bir devresel bunalım kuramı yaratabilecek insan olduğunu düşünmüştür.

İkincisi Lucas'ın kuramının teknik niteliği ve zorluğu –burada güçlükle açıklanarak ipuçları verilen bir teknik nitelik– iktisat akademisyenleri dünyasında bir yükümlülükten çok bir varlığa işaret etmektedir. Akademisyenler dünyasında adanmış taraftarları cezbeden kuramlar, akıllı ama pek de özgün yanları bulunmayan genç adama bu akıllılığını gösterme olanağı verenler olduğunu söylemek biraz komiktir ama doğrudur da. Aynı şey yapıbozumcu edebiyat kuramında da geçerlidir; devresel bunalım kuramının dengesi için de aynı şekilde geçerli olmuştur. Lucas'ın başlangıçta geliştirdiği kuram doğal olarak yeni bir dizi matematiksel ve istatistiksel tekniğin uygulanmasına yol açtı. İlk Lucas taraftarları bu teknikleri geliştirerek akademik itibar kazandılar; daha sonra çok sayıda öğrenci bu teknikleri öğrenmek için çok büyük zaman harcadılar ve uzmanlık eğitimlerinin uygun gördüğü ekonomi görüşünün yanlış olabileceğini düşünmekte isteksiz davrandılar. Hatta sonunda bizzat Lucas bu tekniklerle ne yaptığından çok, teknikleriyle ilgilenmeye başladı.

Son olarak, rasyonel beklentiler makroekonomisini cazip hale getirmekte rol oynayan siyasal eğilimi de göz ardı edemeyiz. Monetarizmin başvurduğu şeylerin önemli bir kısmı devlet aktivizminin daima kötü bir şey olduğu yönündeki muhafazakâr önyargıyı doğrulamak olmuştur. Normal olarak, monetarizmin kabalığı ve had safhadaki entelektüel sahtekarlığı ile bağdaşamayan çok sayıda muhafazakâr düşünür kuşkusuz ki olmuştur, ancak bunlar siyasal felsefelerine uygun düştüğü için kusurlarını bilinçsizce görmezden gelmişlerdir. Benzer bir biçimde, rasyonel beklentiler devresel bunalım kuramının saçmalığından kaynaklanan gerçek dışılığına isyan edebilecek çoğu düşünür, güçlü muhafazakâr dolayımları nedeniyle bu kusurları görmezden gelmekten yana olmuştur.

1980'deki Durum

1980'de akıllı bir gözlemci, muhafazakâr makroekonominin yüzeydeki çatlaklarını zaten fark etmiş durumdaydı. Friedman'ın para arzındaki istikrarlı bir büyüme oranının istikrarlı bir ekonomi anlamına geleceği şeklindeki iddiasıyla çelişen kanıtlar sessizce artıyordu. Rasyonel beklentiler makroekonomisi gizli bir kavramsal krizin ortasında kalmıştı ve olaylar kısa süre sonra onun gerçek dünyadaki itibarını yok edecekti. Fakat bütün bunlar işin ehli olanlar dışında kimse tarafından fiilen görülmüyordu. Tablo, dış dünyanın ve hatta iktisat mesleğini yapanların çoğunun bakış açısından, muhafazakâr entelektüellerin olağanüstü bir zaferini gösteriyordu.

Zafer devresel bunalım analizinin de ötesine taşıyordu. Yalnızca durgunluklar sırasında para arzının artırılması ve bunalımlarda kamu hizmeti programlarına başlanmasını sağlayacak politikalardan ibaret olduğu söylense de, Keynesçi iktisat her zaman bunun ötesinde bir şeyler ifade etmiştir. Politika dünyasında metaforik imalar özgün politikalardan daha fazla önem taşır ve Keynesçilik de sağduyulu devlet müdahalesinin bir piyasa ekonomisini geliştireceği, bu şekilde onun kendi başına bırakıldığı duruma göre daha iyi işleyeceği metaforunu barındırmaktadır. Çoğu liberal bu metaforu aslında çok yaygın bir devlet müdahalesini meşrulaştırmak için kullanmıştı. Keynes'in çürütülmesi genel olarak liberal ekonominin itibarını zedeledi ve böylece entelektüel prestij her konuda, hatta devresel bunalımlarda ne yapılması gerektiğine ilişkin özgün sorundan oldukça uzak olanlarda bile muhafazakâr ekonomiye teslim edildi.

Sonunda Keynes'e hücum edilmesinden kaynaklanan entelektüel "gölge" bunun en önemli pratik sonucu oldu, çünkü muhafazakâr makroekonomi pratiğe yalnızca çok özlü bir biçimde geçirilmişti. 1979 ile 1982 arasında Federal Reserve hiç değilse ilkesel olarak, Milton Friedman'ın ekonomik hedefler belirlemektense parasal kümelerin hedeflenmesi görüşünü benimsemişti. Monetarizmin bu şekilde benimsenmesi bile samimiyetsizlik –enflasyonu denetlemek üzere ekonomiyi derin bir durgunluğa iten oldukça haşin bir politikayı gizlemek için

muhafazakâr makroekonominin kulağa hoş gelen söyleminin kullanılması– olarak nitelenebilir. Her durumda 1982'nin ortasında ekonomi beklenenden daha derin bir çöküş yaşadığında monetarizmin sahte görünümü bile terk edildi ve bir daha asla geriye dönülmedi.

Buna rağmen 1980'e gelindiğinde, Keynes'e yöneltilen saldırının zaferi, yalnızca iktisatçılara değil politikacılara da Amerika'daki entelektüel egemenliğin solda değil sağda olduğunu fazlasıyla hissettirmekteydi; Moynihan'ın söylediği gibi sağ, fikirleri olan taraftır. Ve sağın politikaya uygulamayı başardığı bir fikri vardır; bu fikir yüksek vergilerin ve aşırıya kaçan kuralların ABD'nin ekonomik büyümesinin önündeki en büyük engel olduğudur.

2

VERGİLER, KURALLAR VE BÜYÜME

Keynesçi iktisada yönelen muhafazakâr saldırı en üst entelektüel kazanım noktasına ulaşmıştı. Bu saldırının devlet müdahalesinden yana olanları savunma konumuna itmekteki başarısı, muhafazakâr iktisat ideolojisinin, tartışmanın ne olduğunu pek az bilen ve anlayanlar arasında dahi meşrulaştırılmasına fazlasıyla yardımcı oldu. Fikirlerden olaylara döndüğümüzde göreceğimiz gibi, sonunda monetarizm ve rasyonel beklentiler, fiili ekonomi politikası üzerinde yalnızca az ve sınırlı bir etkiye sahiplerdi.

Muhafazakâr fikirlerin gerçek anlamda doğrudan büyük bir etkiye sahip olduğu konular vergilendirme ve kurallardı. Aynı zamanda bir grup muhafazakâr iktisatçı, Keynes'in, devletin devresel bunalımları düzene sokmakta kimi olumlu roller oynayabileceği fikrine karşı çıkıyor, bir diğer grup uzun vadeli büyümenin önündeki en büyük engelin devlet olduğunu savunuyordu. Keynes'e yönelik mücadele gibi, bu mücadele de üst düzey ve etkileyici bir entelektüel düzeyde başlamıştı –devlet karşıtı bu yeni analizin referans noktaları da monetarizm gibi hiç değilse kısmen muhafazakâr önyargıların doğrulanması üzerine inşa edilmişti. Ancak bu düzey korunamadı: Martin Feldstein'in karmaşık kamu finansmanı iddiaları, sonunda, ham ve saçma Laffer eğrisini ortaya çıkardı, havayolları ve kara taşımacılığının kuralsızlaştırılmasının iyi kanıtlara

sahip savunusu Dan Quayle'nin kural karşıtı söyleminin içine yerleştirilerek dejenere edildi. Ancak ben bu bölümde vergilendirme ve kuralların büyümenin önündeki engelleri oluşturduğu fikrinin etkileyici başlangıcını ele almak istiyorum. Bunu izleyen ürkütücü gelişmelere yol açan fikirlere sonradan döneceğiz.

Elbette, eğer büyüme tatmin edici düzeyde olsaydı, devlet politikalarının ekonomik büyümeye engel olduğu yönündeki muhafazakâr iddiaların çok az alıcısı olacaktı. Ve II. Dünya Savaşı'ndan sonra bir kuşak boyunca büyüme yalnızca tatmin edici değil, tarihsel standartlar veri alındığında olağanüstü olmuştu. Devletin çok zorlayıcı, vergilerin çok yüksek, teşviklerin çok zayıf olduğunu iddia eden muhafazakârlar vardı ama hiç kimse onları ciddiye almıyordu. muhafazakârların savunduklarını aniden gündeme getiren şey 1973'ten sonra bir şeylerin yanlış gittiğinin yavaş yavaş fark edilmeye başlanmasıydı. Amerikalıların, üretkenlik ve yaşam standartlarında bekledikleri hızlı büyüme çok yavaşlamıştı.

Bu nedenle bu bölümde 1970'lerde ortaya çıkan ekonomik sıkıntıları kısaca anlatıp, sonra bu sıkıntıların teşhisine ilişkin muhafazakâr yaklaşıma döneceğim.

Üretkenlik Yavaşlaması

Bunalım, denetlenemeyen enflasyon ya da bir iç savaş bir ülkeyi yoksullaştırabilir, ancak o ülkeyi sadece üretkenliğin büyümesi zenginleştirebilir. Felaket durumları, dışında uzun vadede, bir ülkedeki yaşam standartlarının artış oranı ortalama bir işçinin bir saatte ürettiği miktardaki yıllık artışa neredeyse tamamen eşittir.

II. Dünya Savaşı'nın sonunda Birleşik Devletler işçilerinin üretkenliği bugünkünün yaklaşık yüzde 40'ı civarındaydı. Kabaca Yunan ya da Portekiz işçilerinin bugünkü üretkenlikleriyle aynı, İrlanda işçilerininkinden biraz daha az. Kendimizi zengin bir ülke zannediyorduk, çünkü hem diğer birçok ülkeden daha zengindik hem de her şey Bunalım'ın o sıkıntılı günlerine göre çok daha iyiye doğru gidiyordu. Ama ailelerin

yalnızca yüzde 54'ünün arabası, yüzde 44'ünün kendine ait evi vardı; 1950 yılında bile nüfusun yüzde 40'ı şu anda yoksulluk sınırı diye adlandırdığınız sınırın altında yaşıyordu.

Bir sonraki kuşak boyunca dikkat çeken bir değişim oldu. 1970'lerin başlarına gelindiğinde üretkenlik ikiye katlanmış ve bunun ardından yaşam standartları yükselmişti. Ailelerin yüzde 63'ünün kendi evine sahip olduğu, aile sayısı kadar özel arabaya sahip, ailelerin yalnızca yüzde 10'unun hala yoksul olduğu bir orta sınıf ülkesi haline gelmiştik.

Neredeyse herkes bu büyümenin devam etmesini, hatta hızlanmasını bekliyordu. *Fortune* dergisi 1967'de çıkan ve 2000 yılı tahminlerini içeren bir özel sayısında yaşam standartlarında çok büyük bir artışın devam edeceğini, gerçek ücretlerin gelecek çeyrek yüzyılda yüzde 150 artacağını öngörüyordu. Alvin Toffler'in *Şok* (Future Shock) ya da Charles Reich'in *Greening of America* (Amerika Yeşeriyor) adlı kitapları gibi popüler yayınlar hızlı ekonomik büyümeyi mutlak sayıyorlar ve yalnızca böylesi bir ilerlemenin getirebileceği toplumsal değişim konusunda kaygı duyduklarını belirtiyorlardı.

Ve sonra makine durdu. 1973 ve 1974'te uzun süredir biriken enflasyonist baskılar ve yükselen petrol fiyatları tüketici fiyatlarının rekor düzeyde artmasına yol açtı; Federal Reserve'in sıkı para politikasıyla bu enflasyonu zaptetme çabaları 1930'lardan beri görülen en kötü durgunluğu yarattı. Önceki ve sonraki durgunluklar gibi bu çöküşü de makul bir iyileşme izledi. Ancak iyileşme devam ettikçe, bunun eski eğilimi gösteren bir iyileşme olmadığı gittikçe daha açık bir biçimde görüldü. Üretkenlik önceki yirmi beş yılda olduğu gibi bir artış göstermiyordu.

Bu yirmi yıl önceydi. Bu noktada Birleşik Devletler'deki üretkenlik büyümesini üç döneme ayırabiliriz. On dokuzuncu yüzyılın sonundan II. Dünya Savaşı'na kadar olan dönemde üretkenlik yılda ortalama olarak yüzde 1.8 civarında arttı. Kabaca her kırk yılda bir yaşam standartlarını ikiye katlamaya yetecek bir oran. II. Dünya Savaşı'ndan 1973'e kadar büyüme biraz daha canlıydı, yılda ortalama yüzde 2.8 civarında seyretti, bu her yirmi beş yılda bir yaşam standartlarını ikiye katlamaya yetecek bir orandı. 1973'den bu yana üretkenlik yılda

ortalama yüzde 1'in altında arttı, bu II. Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde görülen yaşam standartları artışına ulaşmak için seksen yıl gerektiren bir düzeydi.

Üretkenlik artışındaki bu yavaşlama son yirmi yıl boyunca Birleşik Devletler ekonomisinde görülen iki temel olgudan birisidir. Üretkenlik yavaşlaması bir diğer temel olguyla birleştiğinde –gelir dağılımındaki eşitsizliğin artması–, savaş sonrası dönemin büyük ekonomik ilerlemesini çoğu Amerikalı için kesintili bir gelişme ya da hatta bir gerileme haline dönüştürdü. Orta sınıf neredeyse her türlü ölçümle 1973'dekine göre küçüldü, bunun nedeni kısmen bazı ailelerin daha üst sınıfa geçmesidir ama daha çok yoksulluğun artmasıdır; yoksulluk oranları 1973'de olduğundan yüzde 20 daha yüksektir, çocuklar arasında ise bu oran yüzde 40'a çıkmaktadır. Otomobil sahiplerinin sayısı artmaya devam etmektedir, çünkü giderek daha fazla aile iki işte çalışmak zorunda olduğundan, bir işten diğerine yetişebilmek için iki arabaya ihtiyaç duymaktadırlar, ancak ev sahibi olan ailelerin sayısı düşmüştür. Artık Amerikan Rüyasının raydan çıktığına dair yaygın bir kanı vardır, yani artık çocukları anne babaların yaşadığından daha kötü bir hayat beklemektedir.

Geçmişin verilerinden yararlanarak, durgun bir üretkenliğin derin ve diğer her şeyi etkileyen bir sorun olduğunu da görebiliriz. Bu noktada Amerika'nın üretkenlik sorunu üçüncü on yılına girmiştir. İlk yirmi yılın on altısı Cumhuriyetçi yönetim altında, sonraki on iki yıl ekonomik muhafazakârlık ideolojisine adanmış yönetimler altında geçmiştir. Bu nedenle bu noktada üretkenlik bu ideoloji için sorundur; günümüzün muhafazakârları konumlarını kendi kasvetli üretkenlik sicillerine karşı savunmak zorundadırlar. Fakat 1970'lerde yavaşlamanın boyutları açığa çıktığında, üretkenliğin durmasının suçunu devlete yükleyen bir dizi güçlü iddiayla, saldıran taraf durumundaydılar.

Birazdan bu iddiaların detaylarını inceleyeceğiz. Şimdi öncelikle hızlı üretkenlik artışının büyüsünün nasıl bozulduğuna ilişkin çeşitli görüşlere bakalım.

Üretkenlik Artışı Niçin Yavaşladı?

Üretkenlik yavaşlamasının açığa çıktığı ilk birkaç yılda sorumluluk büyük ölçüde dünya çapında görülen petrol fiyat artışlarına yüklendi. Ancak bir süre sonra çoğu iktisatçı bu açıklamadan vazgeçti. Daha yüksek enerji fiyatlarıyla ilgili dengesizlikler birkaç yıllık büyüme sorununu açıklayabilirdi ama yavaşlamanın boyutları ve sürekliliği petrol fiyatları kadar önemli bir şeyle açıklanmak için bile fazlasıyla büyüktü. Aslında 1980'lerdeki petrol fiyatları üretkenlik artışında gerçek anlamda herhangi bir iyileşmeye yol açmaksızın doğrudan 1970'lerin başlarındaki düzeyine dönmüştü. O zaman başka bir şeyler oluyordu. Ama ne oluyordu?

1970'lerde, üretkenlik yavaşlamasının başlıca üç genel açıklaması bulunuyordu ve bunlar günümüzde hala geçerlidir. Bunları teknolojik, sosyal ve siyasal açıklamalar diye ayırabiliriz.

TEKNOLOJİ VE ÜRETKENLİK YAVAŞLAMASI

Teknoloji geniş anlamıyla –sadece yeni tür donanımlar değil, aynı zamanda anında envanter yönetimi gibi "yazılım" yenilikleri– üretkenlik artışı için çok önemlidir. Hatta, MIT'den Robert Solow'un 1950'lerdeki yeni ufuklar açan çalışmasından bu yana, uzun vadeli büyüme analistleri uzun vadeli ekonomik büyümenin sürekli teknolojik ilerleme olmaksızın aksayacağını ve böylesi bir ilerlemenin üretkenlik artışının temel kaynağı olduğunu fark etmişlerdir.

Üretkenlik yavaşlamasının teknolojik hikayesi bu yaşamsal büyüme makinesinin buharının bittiğini göstermektedir. Bunun nedeni ekonomimizin temel yapısında herhangi bir yanlışlık olması değil, yalnızca, savaş sonrası patlamanın temelini oluşturan teknolojilerin kendi sınırlarına büyük ölçüde ulaşmış olmasıdır. Hikaye şöyle gelişir: Üretkenlik uzun süre ortalıkta dolaşan bir dizi düşüncenin ve tekniğin titizlikle kullanılması yoluyla, II. Dünya Savaşı'ndan sonra hızla büyümüştür, ama bundan bütünüyle yararlanılması için sürekli bir siyasal ve ekonomik istikrar dönemi gerekli olmuştur. 1970'le-

rin başlarına gelindiğinde, mevcut bilim ve teknolojiye içkin olanakların çoğu keşfedilmiş ve bu nedenle üretkenlik artışı düşmüştür. Aslında üretkenlik yavaşlaması fikirlerin tükenmesine de bağlanabilir.

Ama okuyucu "bir dakika" diye itiraz edebilir, "son yirmi yıl bir radikal teknolojik ilerleme çağı olmadı mı? Kişisel bilgisayarlar, faks makineleri, mobil telefonlar, VCR'ler bulunmadı mı? Fikirlerin tükendiğini nasıl iddia edebilirsiniz?"

Bu önemli bir noktadır ama yanıtı hazırdır. İktisat tarihçileri yeni bir teknolojinin üretkenlik ve yaşam standartları üzerinde önemli bir etki yapmaya başlamasının uzun bir süre aldığını gözlemlemişlerdir. Örneğin, Sanayi Devrimi'ni başlatan önemli teknolojik sıçrama 1764'te Hargreave'nin dokuma makinesini icat etmesiyle başladığı tartışmalıdır, ancak İngiltere'nin bütünsel sanayileşmesi 1810'a, gerçek ücretlerin yükselmesi de 1840'lara kadar başlamamıştır. Elektrik enerjisi 1880'lerde bulunmuş ama tarihçi Paul David elektriğin üretkenlik üzerinde 1920'lere kadar çok az etkisi olduğunu iddia etmiştir.

Bu uzun aralıkların nedeni teknolojinin tek başına kullanıldığında çoğunlukla tam bir etkide bulunmamasıdır; yalnızca yaygın bir biçimde uygulanmaya ve diğer teknolojilerle etkileşmeye başladığında gerçek potansiyelinden yararlanılabilmektedir. Otomobil az bulunan bir şey olduğunda zenginlerin oyuncağıdır; asfalt yol ağları, benzin istasyonları ve tamirci dükkanları yaygın biçimde oluştuğunda ve en büyük alışveriş merkezleri, geleneksel çarşılar yerine şehir dışındaki binalarda yer aldığında yararlı bir şeye dönüşür. Ve bir karşılıklı etkileşim vardır: teknolojiyi bütünüyle üretken hale getiren destek ve teşvik onun yaygın kullanımının hem nedeni hem de sonucudur. Bu nedenle yeni bir teknoloji, ne kadar muhteşem olursa olsun, uzun süre sadece yapay etkilere sahip olur; sonunda esas kitlesine ulaştıkca yaygınlaşabilir.

Bu nedenle savaş sonrası kuşağın, uzun süredir varolan bazı önemli teknolojilerin birbirleriyle etkileşerek kullanımından yararlandığını söyleyebiliriz, aslında bu teknolojilerin çoğu *birinci* dünya savaşından beri mevcuttu ama uzun bunalım ve savaş yılları boyunca bütünüyle kullanılamamışlardı.

Pax Americana (Amerikan Barışı) koruması altında eski fikirler, üretkenlik üzerinde güçlü etkiler yaratarak bütünüyle kullanılabilmiştir.

Petrol ve ulaşım sanayilerinin birlikte büyümelerini düşünün: otoyollar, büyük tankerler ve verimli dev rafineriler herhangi bir radikal entelektüel sıçrama içermemiştir; hatta bir jet uçağı 1930'dan beri teorik olarak olanaklıdır. Hızlı üretkenlik büyümesini olanaklı kılan şeyler bilinen kavramların uygulamaya sokulması ve bu endüstriler arasındaki bağlantıların giderek büyümesinin karşılıklı olarak teşvik edilmesiydi. Aynı şey özel otomobiller, buzdolapları ve perakende sektöründe üretkenliği hızla artıran süper marketler arasındaki bağlantı için de söylenebilir. İmalattaki üretkenlik, büyümesinin büyük bir kısmını eski tarz, çok katlı, tıka basa dolu –bir çok makine ve onlara enerji sağlayacak muazzam buhar makinelerini yerleştirmek için tasarlanmış, hammaddeleri içeriye ve bitmiş ürünleri dışarıya taşımak için tek bir raylı araca sahip– fabrikaların yerini elektrik enerjisini ve karayolu taşımacılığı temel alınarak tasarlanmış, tek katlı, açık planlı fabrikaların almasını sağlamıştır. Fikirler devrimci olmamakla birlikte, üretkenlik üzerindeki etkileri devrim niteliğinde olmuştur.

Önemli olan nokta, 1960'ların sonuna gelindiğinde, bu teknolojilerin çoğu durumda sınırlarına yaklaşmaya başlamış olmasıdır. Aslında hala "modern" olarak nitelediğimiz şeyler büyük ölçüde yirmi yılı aşkın bir süre önce gündeme gelmişti. Örneğin, hala hava yolu şirketlerinin gözdesi olan Boeing 747'lerin 1969'da piyasaya çıktığını öğrenmek şaşırtıcıdır; günümüzdeki modeli geliştirilmiştir ama radikal bir farklılık taşımamaktadır. *The Age of Missing Information* (Eksik Bilgi Çağı) adlı kitabı için çok sayıda televizyon programını inceleyen Bill McKibben öne çıkan bir olguya işaret etti: 1960'ların başlarında durum komedilerinde gösterilen evler özellikle eski moda görünmüyorlardı. Russel Baker bu noktaya daha da güçlü bir vurgu yapmıştır: "1940 niçin hala dünmüş gibi görünüyor, halbuki 1940'da 1890 yılı Karanlık Çağlar'a aitmiş gibi görünüyordu?"

Bir yönetim danışmanı olan Peter Drucker 1960'ların sonunda *The Age of Discontinuity* (Süreksizlik Çağı) adlı derin-

likli algılar içeren kitabını yazdı. Bir önceki kuşakta görülen hızlı ekonomik gelişmeye rağmen, ekonominin endüstriyel yapısının ve hatta tanınmış firmalarının 1920'lerden bu yana görece çok az değişmiş olduğuna işaret etti; ekonomik ilerleme radikal yeniliklerden değil, öncelikle iyi anlaşılan paradigmalardan kaynaklanmıştı. Drucker aynı zamanda bu "sürekliliğin" süremeyeceğine de işaret etmişti: eski teknolojiler neredeyse devreden çıkmıştı ve kullanımları çok esaslı bir ekonomik yeniden yapılanma gerektiren yeni teknolojiler ortaya çıkıyordu.

Değinmeyi başaramadığı nokta ise yeni teknolojilerin geniş tabanlı ekonomik ilerleme yönünde meyve vermeye başlamasının ne kadar süre alabileceğiydi.

Örneğin bir büro bilgisayarını ele alalım. Bilgisayarlar 1960'lardan bu yana iş dünyasında yaygın bir biçimde kullanılır oldu ve kişisel bilgisayarlar 1980'lerde her yere yayıldı, öyle ki 1991'e gelindiğinde Birleşik Devletler'deki büro çalışanlarının yüzde 60'ının masasında bir bilgisayar bulunuyordu. Buna rağmen, geleneksel tarzda organize edilmiş bir büroya yalnızca bilgisayar koymak üretkenliğe çok az katkıda bulunur; sadece durmadan yeniden yazılan mektupların sayısını azaltır, mektubun lazer yazıcı ile şık bir görünüm kazanmasını sağlar ama hızla yazdırılan bir not da aynı işi görebilir.

Artık çoğu işletme bilgisayarın gerçek avantajlarından yararlanabilmek için büro işlerinin tüm yapısının ve bu nedenle şirketin dış dünyayla ilişkili değişik birimlerinin yeniden organize edilmesi gerektiğini düşünüyor. Her yöneticiye bir kişisel bilgisayar vermek yeterli değildir. Bu bilgisayarların bir ağa bağlanması, tercihen de bu ağın şirketin satıcılarını ve müşterilerini içermesi gerekir; ve hem çalışanların hem de yöneticilerin rolleri işçileri ve yöneticileri kağıt ve kişisel ilişkiler yerine elektronik ağı kullanmaya zorlayacak şekilde yeniden düzenlenmelidir. Yani kağıt akışına dayalı olarak düzenlenen bir büroda bilgisayar tam potansiyeline ulaşamaz, aynı şekilde elektrik enerjisi de buhar ile enerji sağlanan makineler için tasarlanmış fabrika binalarında tam potansiyeline ulaşamaz.

Bilgi işlem teknolojisinin yaygın kullanımının uzun süre geciken ekonomik ödülü olan "teknolojik yararlılık" (1993'te

BusinessWeek'te yayınlanan bir makalenin başlığıyla) nihayet 1990'larda kimi işaretler vermeye başlıyordu. Ancak önemli olan nokta 1970'ler ve 1980'ler boyunca teknolojik gelişmelerin etkileyici ama açık biçimde bu denli yararlı olmamasıdır.

O zaman üretkenlik yavaşlamasının teknolojik açıklaması, savaş sonrası ekonomik patlamaya yol açan bir dizi teknolojinin 1970'lerin başında neredeyse bütünüyle kullanıldığı, bu arada sonunda bir diğer patlamaya güç verecek teknolojilerin henüz öne çıkmaya hazır olmadığı şeklindedir. Bu esas olarak kaderci bir görüştür. Hükümetlerin yeni teknolojilerin getireceği geleceğin biçimini öngörmeye çalışması ve geleceğe daha hızlı ilerlemek için kolektif bir kampanyayla süreci zorlaması gerektiğini düşünen bazı siyasal eylemciler vardır. Bu yaklaşımın kimi ılımlı türlerini III. Kesim'de tartışacağız. Ancak, devlet planlamacılarının bilgelikleri konusunda günümüzde çok az kişinin hissedebildiği bir güveni oluşturamadığınız sürece, üretkenlik yavaşlamasının teknolojik gerekçeleri sabırlı olmak dışında bir şey önermez.

SOSYOLOJİK AÇIKLAMA

Üretkenlik yavaşlamasının tarihi 1970'lerin başına uzanmaktadır. II. Dünya Savaşı'ndan yaklaşık bir kuşak sonra. Savaş sonrasında yaşanan parlak yılların yalnızca bir kuşak devam etmesinin bir önemi yok mudur?

Bunun nedenleri üzerinde düşünmek kolaydır. Çünkü 1960'ların sonları ve 1970'lerin başlarında, 1950'de yaşanan nüfus patlamasıyla yetişen gençler büyük ölçekli bir giriş yapmıştı. İş gücüne yeni katılanların büyük sayılarını kapsama gereği nedeniyle işçi başına sermaye oranının büyümesi yavaşladı. Ancak bu yeni gençler sadece sayılarının büyüklüğüyle bir farklılık oluşturmuyorlardı. Bu, bolluğun yaygın olduğu dönemde yetiştirilen, Dr. Spock'un hoşgörü ilkeleriyle büyüyen ilk kuşaktı. Ve televizyon seyrederek büyüyen ilk kuşaktı.

1960'ların kültürel rüzgarıyla bir biçimde tanışan herkes 1970'lerdeki yavaşlamada sosyal faktörlerin önem bir rol oy-

nadığı fikrini makul karşılar. Üretkenliğin kapitalizmin ve bizzat işin iftiraya uğradığı, toplumu bir arada tutan yüksek değerler ve ikiyüzlülüğün bileşiminin yapıştırıcı etkisini kaybettiği bir on yıldan etkilenmiş olduğu kesindir. Bu ciddi bir iktisadi analiz değildir, ama ölçülemeyen şeyleri de gözden kaçırmamaya ihtiyaç duyulabilir.

Bu nedenle 1960'lar boyunca, dar biçimde tanımlanmış iktisadi güçlerden çok, toplumsal eğilimlere bağlı ölçülebilir değişimler oluyordu ama bunların büyüme üzerinde kesinlikle olumsuz bir etkisi vardı. Alınan test notlarıyla ölçülen eğitim standartları, 1960'ların sonuna doğru yavaş yavaş düşmeye başladı ve bu düşüş günümüze kadar sürdü. Bu düşüş kısmen şehir merkezindeki okullardaki sıkıntıları temsil ediyordu. Ama orta sınıf eğitimi bile daha az etkili hale gelmiş gibi görünüyor. Örneğin, seçkin üniversitelere kabul edilme standartlarının bile ciddi ölçüde düştüğü yaygın biçimde iddia ediliyor. Bugün Harvard'ın genel başlangıç sınıfına kabul edilen öğrencilerin üçte birinin bundan yirmi yıl önce okula kabul edilmeyeceği tahmin ediliyor.

Eğitim standartlarındaki düşmenin nedeni esas olarak harcamaların azalması değildir. Yoksulluk çeken bazı bölgelerdeki okullarda öğrenciler eski ders kitaplarını kullanıp, ambalaj sandıklarının üzerinde oturuyorlardı ama öğretmen aylıkları özel sektördeki gelir artışıyla birlikte artmış ve sınıflardaki öğrenci sayısı azalmıştı. (1960 ile 1990 arasında ilk ve orta öğrenimdeki öğrencilerin sayısı yalnızca yüzde 10 artmış, ama öğretmen sayısı yüzde 70 artış göstermişti.) Sorunlar daha çok eğitim sistemimizin motivasyon sorunlarıyla bağlantılı gibi görünüyordu; öğretmenlerin, velilerin ve öğrencilerin motivasyonu. En kötü okullarımızda eğitim bir şiddet atmosferi içinde kaybolup gitmiş, biraz daha sıradan okullarda mükemmelliğe erişmek yönündeki geleneksel dürtü kaybolmaya yüz tutmuştu.

Eğitim sorununun ardında toplumumuzun önemli kesimleri arasında yaşanan sosyal çöküntü sorunu bulunmaktadır. Amerika'da yoksulluğun boyutları ve bunların çektiği sıkıntılar gelişmiş ülkelere özgüdür; çoğu kişi yoksulluğun 1960'larda hızla büyümeye başladığını düşünmektedir. Yoksulluk ar-

tışının ekonomik sonuçları en önemli konu değildir, fakat Birleşik Devletler'in büyümesinin önünde önemli bir engel oluşturduğu kesindir.

Bu nedenle sosyal sorunların –orta sınıfın çocukları arasında ekonomik dürtülerin kaybolması, düşen eğitim standartları, yoksulluğun artışı– üretkenlik yavaşlamasında önemli bir rol oynadığı kabul edilebilir bir önerme olarak sunulabilir. Bu hikaye teknolojik açıklamadan çok farklıdır; ancak kaderci yaklaşımla ortak yönler taşımaktadır. Çünkü sosyal sorunlar var diye feryat edildiği halde, çok az sayıda insan devletin bunlara çözüm bulabileceğine inanmaktadır. Ve her durumda, sosyal sorunlar çoğunlukla *ekonomi* politikalarının alanına girmemektedir. Bu nedenle sosyolojik açıklama, devletin bu durumu bir biçimde değiştirmesini istememizi değil de, yavaş üretkenlik artışıyla yaşamayı öğrenmemizi öneriyor gibi görünmektedir.

Ancak bu iktisatçıların kabullenmeye hazır oldukları bir yargı değildir. Hem soldaki hem de sağdaki iktisatçılar üretkenlik büyümesindeki yavaşlığı açıklamaya çalışmışlar ya da hiç değilse büyümeyi hızlandırmanın yollarını aramışlardır. Ve başlangıçta ilginç fikirler sağdan gelmiştir.

ÜRETKENLİK YAVAŞLAMASININ SİYASAL AÇIKLAMASI

Ülkenin ekonomik sıkıntılarını büyük ölçüde üçüncü bir temel nedene bağlayan ekonomik analizlerin sayısında 1970'ler boyunca artış olmuştu: Bu temel neden, vergilerin ve kuralların yol açtığı çarpıklıklar ve teşviklerin azalmasıydı. Buna üretkenlik yavaşlamasının siyasal açıklaması diyebiliriz; aslında bu, ekonomik sıkıntılarımızın temelde devletin hatası olduğu anlamına gelmektedir.

Reagan'ın iktidarda olduğu dönemlerde, vergilerin ve kuralların ekonomik büyümenin önünde engel oluşturduğu görüşü muhafazakârlar tarafından açık bir gerçek olarak ele alınan, yalnızca öne sürülmesi yeterli olan, gösterilmesine gerek olmayan siyasal bir dogma haline gelmişti. Fakat Keynes'e yöneltilen saldırı gibi, muhafazakârların vergilendirmeye yönelik eleştirileri de ciddi bir entelektüel hareketmiş gibi başladı, en

liberal görüşlü iktisatçıların bile saygısını kazandı (bu saygı hala devam ediyor).

Vergilendirme, Teşvikler ve Büyüme

İnsanları vergilendirmeye çalıştığınızda, onlar da bunu ödememek için yöntemler bulmaya çalışacaklardır. Bazı insanlar basit sahtekarlıklara başvuracaklardır. Gelirlerini gizlemek ve defterlerinde tahrifat yapmak gibi. Bazıları gerçek gelirlerini göstermemek için belgelerini kaybetmek gibi daha ciddi hukuki bahaneler bulacaklardır. Ama Birleşik Devletler'de insanların vergi ödememek için kullandıkları esas yol vergilendirilen şeyleri yapmaktan kaçınmaktır. Ne yazık ki bunların arasında çalışmak ve yatırım yapmak da vardır.

Sağcı ve solcu iktisatçılar insanların vergiden kaçınmak için kendi davranışlarını değiştirme eğiliminin –iktisatçıların jargonuyla vergilendirmeyle ilgili *teşviklerin çarpıklığı*– devletin gizli bir ek maliyetini temsil ettiği konusunda daima aynı fikirde olmuşlardır. Bu temel bir gerçekliktir. Ne yazık ki iktisadi muhafazakârlığın ideolojik egemenliği sırasında bu temel gerçeklik kısmen doğru olandan bütünüyle yanlış olan, devletin topladığı paranın çoğunu boşa harcadığından (kısmen doğru), vergi mükelleflerinin çoğunun dolarlarının gereksiz bürokratların maaşlarının ödenmesi için harcandığına (bütünüyle yanlış) kadar bir dizi fikirle iç içe geçmiştir.

Vergilendirme konusundaki muhafazakâr iddiaları anlayabilmek için bu temel gerçekliğe geri dönmemiz gerekir. Vergilendirmenin maliyeti nedir? 1970'lerde çoğu iktisatçı niçin bu maliyetin, daha önce düşünülenden daha yüksek olduğu sonucuna varmıştır?

VERGİLENDİRMENİN MALİYETİ

Herhangi bir iktisadi konu üzerinde düşünürken, işe fiilen içinde yaşadığımızdan çok daha basit bir ekonomi tasarlayıp başlamak çok yararlıdır. Bu nedenle vergiler konusunda düşünmek için içinde hiç yatırım ya da tasarruf bulunmayan bir

ekonomiyi varsayarak işe başlayalım, burada vergilerden etkilenebilecek yegane ekonomik karar insanların ne kadar çok çalıştıkları olsun. Ve varsaydığımız bu ekonomide hükümetin tüm gelirlerini yalnızca artan oranlı gelir vergisini yükselterek artırdığını düşünelim. Konuyu somutlaştırmak için bu ekonominin 1 trilyon dolarlık bir ulusal geliri olduğunu ve hükümetin de tüm gelirlerden yüzde 30 vergi alarak 300 milyar dolarlık bir bütçeyi finanse ettiğini varsayalım.

Var olan siyasal iklim içinde çoğu okuyucu bu bütçenin büyük bölmesinin boşa harcandığını düşünecektir. Oysa bu hem fiili hükümetimizi karakterize ettiği ölçüde haksızlık olacaktır hem de muhafazakâr ekonomi açısından gereksizdir. Bu nedenle hükümetin 300 milyarı gerçekten oldukça iyi kullandığını, değerli şeylere harcadığını –savunma, eğitim, sağlık hizmeti vb.– varsayalım. Buna rağmen edinilen değerlerin maliyeti meşrulaştırmaya yeterli olup olmadığı sorulabilir. Ve buradaki en önemli nokta 300 milyar dolarlık kamu harcamasının gerçek maliyetinin 300 milyar dolardan ciddi ölçüde yüksek olmasıdır.

Bunun nedenlerini anlamak için, hükümetin fazladan bir 10 milyar dolar –ulusal gelirin yüzde 1'i– harcamaya karar verdiğini varsayalım. Bu harcamanın vergi oranının yüzde 1 yükseltilip, yüzde 30'dan 31'e çıkarılarak karşılanabileceğini düşünebilirsiniz. Fakat aslında bu kesinlikle yeterli olamayacaktır, çünkü bu vergi artışı hiç değilse bazı insanların daha az ya da daha kısa sürelerle çalışmasına yol açacaktır. Çalışma isteğindeki bu azalma vergi tabanının (yani vergilendirilecek gelirin) boyutunu küçültecektir. Bu örnek uca çekildiğinde vergi oranındaki artışın çalışma isteğini, gelirleri fiilen düşürecek ölçüde azalttığı görülecektir. Bu kadar aşırı olmayan bir senaryoda bile vergi oranında yapılacak yüzde 1'lik bir artış ulusal gelire yüzde 1'in altında bir getiri sağlayacaktır. Bu nedenle fazladan bir 10 milyar dolar harcayabilmek için hükümetin vergileri yüzde 1'in üzerinde artırması gerekecektir. Bu örnekten yola çıkarak vergi oranının yüzde 31'e değil de yüzde 32'ye çıkarılması gerektiğini varsayalım.

Bu artış vergi mükelleflerini ne kadar etkiler? Yanıt, bu artışın onlara yüklenecek gerçek maliyetinin 10 milyar değil,

yaklaşık 20 milyar dolar olacağıdır. Bunun nedenini anlamak için, yıllık brüt geliri 100.000 dolar olan bir vergi mükellefi olduğunu düşünelim. Vergi artışı karşısında çalışma istediği azalmadığı takdirde yüzde 2'lik vergi artışı onun vergi ödemelerini 2000 dolar artıracaktır. Bu rakam, mükellefin davranışları değişmediğinde daha yüksek vergi oranının mükellef açısından gerçek maliyetini temsil etmektedir. Ama fiilen 2000 dolar ödemediği de doğrudur, çünkü eskisinden az çalışarak vergilerini sınırlamaktadır, fakat bu iyi bir telafi yöntemi değildir, çünkü eğer daha fazla boş vakit geçirmek için daha az gelir elde etmek istemiş olsaydı, bunu daha önce yapardı.[1] Bu mükellefin deneyimini 10.000'e katladığımızda hükümetin fazladan bir 10 milyar harcama kararının aslında halka yaklaşık 20 milyar dolara mal olduğunu görürüz.

Temel nokta, hükümetin gelir elde etmeye çalışması, insanların kazandıklarıyla ellerinde tutmak istedikleri miktar arasına bir kama sokması anlamına gelmesidir. Herhangi biri fazladan bir dolar kazanmak için çalıştığında, GSYİH'yı 1 dolar artırır; ama yüzde 30 vergi ödediğinde kendisine 70 cent kalır. Sonuç olarak insanlar az çalışma eğilimi gösterirler.

Bu kamu harcamalarının kötü olduğu anlamına gelmez. Yalnızca böylesi bir harcamanın maliyetinin getireceği nakitten daha yüksek olacağı anlamına gelir. Eğer kamu harcamalarını yükseltmek istiyorsanız, vergileri yükseltmek ve yatırım ve tasarruflarda ortaya çıkan dürtü kırılmalarını kötüleştirmek zorunda kalırsınız. Bu fazladan kırılma kamu programının doğrudan maliyetinin çok üzerinde bir maliyet yaratır.

[1] Küçük bir vergi yükselişinin bir vergi mükellefi için gerçek maliyetinin –mükellef verginin çoğunu kaçırmayı başarsa bile– vergi *öncesi* ekstra ödemelere yakın olduğu şeklinde hileli bir iddia vardır (bu, ticarette "zarf teoremi olarak bilinir). Varsayılan vergi mükellefimizin vergi artışından önceki yüzde 30'luk vergi oranında çalışma isteği optimal düzeydedir. Yani vergi mükellefi biraz daha fazla gelirin getireceği yararın, o geliri elde etmek için gereken fazla çalışmanın hoşnutsuzluğuna eşit olduğu bir noktaya kadar çalışmaktadır. Bu konuda düşünürseniz, daha yüksek vergiden kaçınmak için daha az çalışmak, daha yüksek bir yükü kabul etmekle kıyaslandığında yalnızca küçük bir yarar sağlamaktadır: gelirdeki kayıp neredeyse elde edilen boş zaman kadar değerlidir.

Bu konu ne kadar önemlidir? Gerçekte, Birleşik Devletler'de hükümet –yerel, eyalet ve federal hükümetler birleşik olarak– aslında gelirlerimizden yüzde 30 civarında vergi almaktadır. Dahası, çalışma isteğindeki azalma bu rakamın akla getirdiğinden daha fazladır, çünkü ABD vergi sistemi artan oranlı bir sistem olarak tasarlanmıştır, yani insanlar daha çok gelir elde etmek için düşük gelirli insanlara göre gelirlerinden daha fazla bir payı vergi olarak ödemektedirler. Bunun sosyal açıdan makul olduğu görülmektedir, ancak "marjinal" vergi oranının –gelirinizin son doları üzerinden ödediğiniz oran– ortalama vergi oranından daha yüksek olması gibi bir yan etkiye sahiptir. Eğer 1993 başında Bill Clinton tarafından önerilen ekonomik program kabul edilseydi, çok yüksek gelire sahip kişiler yüzde 46'lık marjinal bir federal vergi oranının yanı sıra eyalet ve yerel hükümetlerin istediği vergiler için de fazladan birkaç puan ödeyecekti. Bu önemsiz bir şey değildir: kuşkusuz ki vergilerin teşvikler üzerindeki olumsuz etkileri önemlidir.

Örnekte hükümetin fazladan yapacağı 1 dolarlık harcamanın gerçek maliyetinin yaklaşık 2 dolar olacağını göstermiştir; bu rakam çoğu tahminin fiilen önerdiğinden daha yüksektir (daha genel bir tahmin 1.30 dolar civarındadır). Ama bu ilkesel olarak kesinlikle doğrudur.

Ancak vergilerin yatırım ve tasarruf dürtüsünü kırdığını bilmek tek başına ele alındığında bize ekonomi politikası konusunda fazla bir bilgi vermez. Çünkü kamu harcamaları ve vergiler olmaksızın yaşamak bir seçenek değildir, bu nedenle bu dürtüleri kırmak dışında herhangi bir yol bulunmamaktadır. Bu tartışma konusu değildir. Söylenebilecek tek şey, vergi yapısını seçerken ve devletin hangi projeleri üstlenmesi gerektiğine karar verirken, bunun yatırım ve tasarruf dürtüsü üzerindeki etkisinin de dikkate alınması gerektiğidir.

Peki, o zaman muhafazakârların bu konuda katkısı nedir? Muhafazakârlar vergilerle bağlantılı olarak yatırım ve tasarruf dürtülerinin, çoğu iktisatçının daha önce fark ettiğinden çok daha fazla kırıldığını savundular. Bu kırılmaların özellikle çalışma isteğinin azalması değil, tasarruf ve yatırım yapma isteğinin kırılması şeklinde yoğunlaştığını da...

VERGİLER, TASARRUF VE YATIRIM

Verili herhangi bir yılda, ABD ekonomisi gelirinin yüzde 15-20'sini güncel tüketime değil, yatırıma ayırır. Yatırımlar daha ileri bir tarihte daha çok tüketebilmek için tüketim kararının ertelenmesini temsil eder. Ve vergiler bu karar üzerinde, çalışma isteği üzerinde olandan daha bozucu bir etki yaratır.

Bunun nedenlerini görmek için, bugün şu andaki gelirimin üzerinden her türlü vergiyi ödedikten *sonra*, 1.000 dolarımı harcamak ya da yatırım yapmak konusunda karar vereceğimi düşünelim. 1000 dolarımı on yıllığına yatırırsam paramın 2000 dolar olacağını varsayalım. Böylece gelecekte 2000 dolar tüketebilmek için bugün ortaya 1000 dolar koymuş olurum ya da tersine on yıl sonra şimdi elde edeceğim memnuniyete göre ne kadar daha fazla memnuniyet duyacağımı düşünerek bir seçim yaparım.

Eğer herhangi bir vergi söz konusu olmazsa 2000 dolar elde etmek için 1000 dolarımı elden çıkartırım. Vergiler varolduğu için bu neredeyse hiç tercih edilmeyen bir şey haline gelir. Bunun nedeni, ileride 2000 dolar elde etmek için 1000 dolarlık yatırım yaptığımda vergi yetkililerinin bu farkın geliri temsil ettiğini düşünmeleri ve vergilendirecek olmalarıdır. Eğer vergi oranım yüzde 30'sa, bugünkü 1 dolarıma karşılık 2 dolar kazanmak yerine, 1 dolarıma 1.70 dolar kazanacağım demektir.[2] Peki sonuç ne olur? Yatırım yapma arzum kalmayacaktır: Şimdi çok fazla tüketim yapıp, gelecek için daha az yatırım yaparım.

Tekrar ediyorum, bu tartışılabilir bir önerme değildir. Ama 1970'ler boyunca kamu finansmanı uzmanları Birleşik Devletler'de belirli tür yatırımlara uygulanan vergi oranlarının cezalandırma sayılabilecek düzeylere yükseldiğini gösteren ikna edici kuramsal analizler yaptılar. Bu analizler kadar ikna edici olmasa da, yükselen vergi oranlarının tasarruf ve yatırım isteğini kırmakta önemli bir etkiye sahip olduğunu ya da so-

[2] Elbette vergi sisteminin biçimini değiştirerek, bu sorunu gidermeye çalışabiliriz. Seçenekler sermaye gelirlerini vergiden muaf tutmak ya da bir katma değer vergisi uygulamak şeklinde olabilir.

nunda bu etkiyi göstereceğini ve bunun da ekonomik büyümeyi yavaşlatacağını gösteren kanıtlar sundular.

Bu hareketin öncüsü Harvard Üniversitesi'nden Martin Feldstein'di, Feldstein daha sonra iki yıl boyunca Ronald Reagan'ın Ekonomi Danışmanları Konseyi'nin başkanlığını yürütecekti. Feldstein ABD tarihinde belki de en az sözü dinlenen ekonomi danışmanı olarak ün yapacaktı. Oysa 1970'lerde o, muhafazakâr siyasal dolayımları ne olursa olsun ciddiye alınması gereken yeni bir kamu finansmanı yönteminde belirleyici bir konumda bulunuyordu.

Feldstein'in işaret ettiği şey vergilerin yatırım isteğini kırma yönündeki etkisiydi, bu her durumda yeterince kötü bir eğilim olmakla birlikte 1970'lerde hızlanan enflasyonla birlikte daha da kötüleşmişti. Bunun nedenini anlamak için bir başka rakamsal örnek üzerinde düşünelim. Yüzde 50 oranında bir marjinal vergi oranıyla karşı karşıya bulunduğumu ve gelirimin bir bölümüyle ya harcama yapmak ya da bir yıllığına ABD Hazine Bonosu'na yatırım yapmak yönünde karar vermeye çalıştığımı varsayalım. Enflasyonun düşük olduğu bir dönemde bir Hazine Bonosu yüzde 4 faiz getiriyor olsun. Ancak bu faiz üzerinden vergi ödemem gerekeceğinden yatırımımın bana dönecek olan getirisi yüzde 2 olacaktır. Bunun anlamı enflasyonun düşük olduğu koşullarda bile, vergilerin yatırım yapma isteğimi kırmasıdır. Fakat bunun çok önemli olmadığını, tasarruflardan elde edilecek gelirin yüzde 4'ten yüzde 2'ye düşmesinin ekonomiye yalnızca az bir maliyet yüklediğini düşünelim.

Şimdi de ekonomide yüzde 10'luk bir enflasyon olduğunu varsayalım. Faiz oranları normal olarak yüzde 10'luk bir enflasyonla birlikte artar, bu nedenle Hazine Bonosu faizlerinin yüzde 14'e yükseldiğini düşünelim. Eğer hiçbir vergi olmasaydı, bu yatırımın "reel" getirisinin –bir yıllığına yatırılan bir doların alım gücündeki artış– değişmemesini sağlayacaktı, çünkü yüzde 14'lük faizden yüzde 10'luk enflasyou çıkartırsanız elinizde hala yüzde 4'lük bir getiri kalır.

Ama Feldstein'in işaret ettiği nokta şudur: vergi yasası yalnızca enflasyondan arta kalan faiz tutarını değil, faizin tümünü gelir olarak değerlendirir. Yüzde 50'lik bir marjinal oran-

da, yüzde 14'lük bir getiri vergilerden sonra yüzde 7 gelir demektir. Enflasyon oranından yüzde 3 daha az... Böylece tasarruf ettiğim için cezalandırılmış olurum! Bu yatırım dürtüsünü eskisinden çok daha fazla köreltir; eğer gelecekte kullanmak için tasarruf ettiğiniz para negatif reel getiri oranına sahip olacaksa, niçin tasarruf edelim ki?

Feldstein, enflasyonun vergi sistemi içindeki kağıt üzerinde makul vergi oranlarını çok yüksek oranlar haline getirdiğine işaret etmiştir. Örneğin şirketler kârları üzerinden yüzde 42 vergi ödemek zorundadırlar. Ancak Feldstein enflasyonun etkileri dikkate alındığında makine teçhizat yatırımından elde edilen kârların gerçek vergisinin yüzde 75'e çıktığını hesaplamıştır.

Bu ölçüde yüksek vergi oranlarının yatırım isteğini köreltip, ekonomik büyümeye zarar vereceğini kabul etmek için Cumhuriyetçi olmanız gerekmiyor. Fakat acaba enflasyonla yatırımların etkileşimi Amerika'nın ekonomik sıkıntılarının gerçekten önemli bir nedeni miydi? Bunun çok da net olmadığına dair kanıtlar var.

Kanıtların bir bölümünü, Stanford profesörlerinden Michael Boskin'in yaptığı istatistiksel çalışmalar sunuyor. (Feldstein gibi Boskin de daha sonra bu kez George Bush'un Ekonomi Danışmanları Konseyi'nin başkanı olacaktır. Boskin kendisi onunla aynı fikirde olmasa da, patronunun uyguladığı politikaların açık eleştirisinden kaçındı; ama bu onu Bush'un neden olduğu ekonomik sıkıntıların günah keçisi olmaktan kurtaramadı.) Boskin Birleşik Devletler'deki tasarruf oranlarının tümünün, gelir oranından, çoğu iktisatçının daha önce düşündüğünden çok daha güçlü bir biçimde etkilendiğine ilişkin kanıtlar buldu.

Daha kapsamlı kanıtlar çok genç bir Harvard iktisatçısı olan Lawrence Summers tarafından üretildi. Summers şirket gelirlerinden daha düşük vergi alınması gerektiğini güçlü bir biçimde savunduğu için o dönemde bir muhafazakâr olarak değerlendiriliyordu. (Onun hiç de muhafazakâr olmadığı daha sonra diğer tarafa hem Michael Dukakis hem de Bill Clinton'un ekonomi danışmanı olarak geçtiğinde ortaya çıktı.) Summers yaygın olarak benimsenen bir tüketim davranışı mo-

deli –buna yaşam döngüsü modeli adı veriliyor– doğru ise, bunun tasarruflar üzerinde Feldstein'in hesapladığı cari vergi oranlarından çok daha büyük karşıt etkileri olacağını gösterdi.

1980'e gelindiğinde, Feldstein, Boskin, Summers ve diğerleri çoğu iktisatçıyı Birleşik Devletler'in vergi oranlarının aslında yatırımların önünde önemli bir engel oluşturduğu konusunda ikna etmişlerdi. İktisatçıları ikna ettikleri bir diğer şey önemli diğer bir Birleşik Devletler politikası olan Sosyal Güvenlik sisteminin de yatırım ve tasarruf isteğini aynı biçimde körelttiğidir.

SOSYAL GÜVENLİK KONUSU

Refah devleti anlayışından önceki dönemde yoksulluk yaşlıların en sık rastlanan sıkıntılarından biriydi. Çalıştıkları yıllarda az para kazananlar çok az tasarruf yapabiliyorlar, bu nedenle artık çalışamayacak hale geldiklerinde büyük bir yoksulluğa sürükleniyorlardı. 1970'ler gibi ileri bir tarihte bile yaşlılar toplumdaki yoksullardan iki kat daha yoksuldular.

Sosyal Güvenlik sistemi bu durumu değiştirmek için planlanmıştı. Bu sistem yaşamı süresince çalışan herkese bir emekli maaşını garanti ediyordu. Sistem 1970'lerde gittikçe cömert bir hal aldı ve büyük ölçüde bu cömertliğe bağlı olarak yaşlılar arasındaki yoksulluk oranı hızla düştü. Aslında 1990'a gelindiğinde yaşlılar arasındaki yoksulluk oranı 1969'da olduğunun yarısından daha aşağı inmişti ve toplumun tümündeki yoksulluktan çok daha düşüktü.

Fakat Martin Feldstein bu gelişmenin önemli bir maliyeti olacağını öne sürdü. Sosyal Güvenlik sisteminin varlığının insanların tasarruf eğilimlerini körelttiğine işaret etti, çalışamaz hale geldiğinizde Sosyal Güvenlik ödemesi alacağınız için kendi adınıza tasarrufta bulunmanız için bir neden kalmıyordu.

Her birimizin çalıştığımız sürece Sosyal Güvenlik sistemine para ödeme yükümlülüğümüz var, bu nedenle tasarrufumuzu farklı bir yöntemle yaptığımız düşünülebilir. Tıpkı özel sektörde çalışan çoğu işçinin emekli olduklarında kendi kişisel var-

lıklarından çok emekli maaşlarına güvenmeleri gibi. Fakat Feldstein, Sosyal Güvenlik sisteminin özel emeklilik planı gibi olmadığını, çünkü bunun "fonlanmadığı"nı öne sürmüştür. Bu sistem, çalıştıkça öde temelinde işlemekte, şu anda çalışan işçilerin katkılarıyla emeklilerin maaşları ödenmektedir.

Bu emekliler için oldukça yararlı bir düzenlemedir. Çünkü hem iş gücü hem de ortalama ücretler zaman içinde artmakta, her bir işçi özel bir emeklilik planına yatırım yaptığında alacağı paradan daha fazla para alabilmektedir. Aslında Sosyal Güvenlik, her işçiye geleceğin daha geniş ve varlıklı kuşaklarından birer hediye vermektedir. Bu hoş bir şeydir, fakat aynı zamanda insanları daha fazla tüketip daha az tasarruf etmeye yöneltmektedir.

1970'ler boyunca Feldstein halen yaşayan insanların Sosyal Güvenlik sisteminden almayı bekledikleri tutarın Birleşik Devletler'deki üretken aktiflerin yüzde 40'ını oluşturduğunu hesaplamıştır. Bu nedenle eğer Sosyal Güvenlik sistemi gerçekten özel emeklilik ya da başka türden bir özel tasarrufun yerini tutuyorsa, o zaman sermaye birikimi üzerinde önemli bir köreltici etki yaratmaktadır.

EMEK PİYASALARI

Yeni muhafazakâr kamu finansmanı anlayışı Birleşik Devletler'in tasarruf ve yatırımlara gerçekten yüksek vergi oranları uyguladığını öne sürüyordu. Ama aynı zamanda, bu ölçüde güçlü olmasa da, vergilendirmenin emek piyasalarını ciddi ölçüde körelttiğini de iddia ediyordu.

Ancak Feldstein burada yeniden öne çıktı. 1973 gibi erken bir tarihte Birleşik Devletler'in tam istihdam ve düşük enflasyon sağlamak için uğraşırken karşılaştığı sorunların yatırım ve tasarruf dürtülerinin zayıflığının sonucu olabileceğini öne sürdü. Hedefi işsizlik tazminatıydı. Bu tazminat elbette işsizlikten kaynaklanan acıları hafifletmekte etkili oluyordu. Feldstein karakteristik bir biçimde bu övgüye değer amacın gizli bir maliyeti olduğunu öne sürdü: çünkü işsizliğe katlanmayı daha az sancılı hale getirdiğinden, işçilerin yüksek ücret talep etmelerine neden oluyor, enflasyonun denetlenmesini zorlaştırıyor-

du. Sonunda işsizlik tazminatının bir yandan mevcut işsizlik oranına katlanmayı sağlarken, diğer yandan Birleşik Devletler'i daha yüksek bir işsizlik oranıyla baş başa bırakıyordu.

Kimi diğer iktisatçılar da vergilerin, bir yandan tasarruf ve yatırımlar üzerinde olumsuz etki yaratırken, aynı zamanda çalışma isteğini azaltmakta da önemli etkisi bulunduğunu gösteren kanıtlar ürettiler. İktisatçılar geleneksel olarak çalışma isteğinin gerçekten vergi oranları nedeniyle ciddi bir biçimde engellendiği konusunda kuşkulu olmuşlardır. Ancak kapsamlı istatistiksel çalışmalar, vergi oranındaki yüzde 1'lik bir artışın çalışma isteğini yüzde 1'in yaklaşık üçte biri ölçüsünde azalttığını gösteren, olağanüstü olmasa da aslında dikkat çekici bir etki bulunduğuna işaret etmektedir.

VERGİLENDİRME VE EKONOMİK BÜYÜME

Feldstein ve taraftarları vergilendirme nedeniyle yatırım ve tasarruf dürtülerinin kırılmasının önemli bir ekonomik sorun olduğu yönünde ikna edici oldular. Fakat bu ne kadar önemliydi?

Gelecek bölümde "arz yanlıları" diye adlandırdığımız, vergi indirimlerinin ekonomik büyüme açısından büyük bir dalga yaratacağına inanan radikal muhafazakârların oluşturduğu harekete döneceğiz. Bu arz yanlılarının en ünlüsü bir vergi indiriminin çok fazla çıktı elde edilmesine yol açacağını ve gelirin fiilen artacağını öne süren Arthur Laffer'di. Burada önemli olan ne Feldstein'in ne de yandaşlarının böylesi abartılı iddialarda bulunmadığını anlamaktır.

Bir örnek konuyu açığa çıkarabilir. Bush'un yönetimde olduğu yıllarda, daha fazla vergi indirimi yapılması yönündeki muhafazakâr taleplerin en çok öne çıkanı sermaye gelirleri üzerindeki vergilerin indirilmesi fikriydi; hatta Cumhuriyetçiler ekonomiyi harekete geçirmek için sermaye gelirlerinin vergilerini azaltmanın getireceği gücü neredeyse dinsel bir inanç haline getirdiler. Fakat 1980'de Lawrence Summers yazdığı bir makalede şirketlerin ve yatırımcıların ödediği vergileri azaltmanın, hatta sermaye gelirlerini bütünüyle vergi dışı tutulması halinde, ABD ekonomisindeki çıktıları sadece yüzde

bir artırabilmesi için bile en az on yıl gerektiğini öngören güçlü bir iddiada bulundu.

1970'lerdeki muhafazakâr kamu finansmanı anlayışının gerçekte önerdiği şey Birleşik Devletler vergi sisteminin kimi reformlara tabi tutulması gerektiğiydi.

Kimi vergi oranları çok yüksek olduğu için yatırım ve tasarruf dürtülerinin kırıldığını ve bu nedenle de bu vergileri düşürmenin –ve bu vergi indirimlerini ya dürtüleri daha az etkileyen diğer vergileri yükselterek ya da harcamaları kısarak karşılamanın– ekonomiye yararlı olacağını iddia ediyorlardı. Bu vergilerin Amerika'nın yaşadığı ekonomik sıkıntıların kaynağı olduğuna ya da bu vergileri düşürmenin tek başına ülkeyi tekrar harekete geçireceğine dair hiçbir analiz ya da kanıt bulunmuyordu.

Ancak politika dünyasında, bir akademik hareketin fiili içeriği bunun tartışmayı etkileyen tonundan daha az önemli olabilir. 1970'ler boyunca hükümete yaklaşım konusunda gittikçe artan bir yanılgı vardı, bu öncelikle California ve Massachusetts'deki vergi anlaşmazlıklarının temelini besledi, sonra Ronald Reagan'a yardımcı oldu. Aynı zamanda birkaç aşırı muhafazakâr gazeteci ve politikacının radikal vergi indirim planlarını teşvik etmek yönünde kararlı girişimleri bulunuyordu. Martin Feldstein gibi muhafazakâr kamu finansmanı kuramcılarının araştırmaları ne denli titiz olura olsun, bu siyasal iklimde esas olarak yaygın önyargıları doğruladığı şeklinde görülmesi kaçınılmazdı. Feldstein ya da Boskin ile bütün bunları silip süpüren Arthur Laffer'in iddiaları arasında çok büyük bir entelektüel uçurum vardı, ama halkın gözünde onlar fiili müttefiktiler.

Kuralların Maliyeti

Devlet politikalarının yeni muhafazakâr analizinin entelektüel anlamda en ilgi çekici alanı vergilendirme üzerinde odaklanmıştır. Ancak vergiler devletin halka dayattığı tek masraf kapısı değildir. Aslında, devlet politikasının temel araçları olarak vergilendirme ve harcamalardan uzak duran uzun süreli bir

eğilim olmuştur. Yirminci yüzyıl boyunca gittikçe artan bir biçimde yönetsel önlemlere başvurulmuştur: bunlar standartlar oluşturma, varsayılan kamu çıkarına hizmet etmek adına özel sektörün tutumunu doğrudan şekillendirmeyi amaçlayan zorunluluklar ve kurallar koyma gibi önlemlerdir.

Hepsi de muhafazakâr olmayan çoğu iktisatçı, gereksiz ya da doğru uygulanmayan kuralların vergilendirmeden daha çok gereksiz maliyet içerdiğini öne sürmüştür. Bu maliyetlerin kimileri savaş sonrası dönemin hızlı büyüme dönemi de dahil uzun bir süredir ABD ekonomisinin bir parçası haline gelmiştir. Oysa devlet, çevre ve güvenlik konularında daha büyük bir rol üstlendikçe, kuralların diğer maliyetleri 1970'ler boyunca tartışmalı olsa da artmıştır. Aslında, bazı iktisatçılar üretkenlik yavaşlamasını gerçekten açıklayan olgunun daha yüksek cari vergi oranları değil, artırılan kurallar olduğunu öne sürmüşlerdir.

1990'lara gelindiğinde kurallara yöneltilen saldırı, diğer çoğu şey gibi, muhafazakârların öngörülebilir bir refleksi haline gelmişti. Fakat bu saldırının, ilk yıllarında ne ölçüde entelektüel ikna yeteneğine sahip olduğunu hatırlatmamız gerekir.

REKABETLE İLGİLİ KURALLAR

İktisat kuramı bize tekelci gücün ekonomi için kötü olduğunu söyler. Bu yalnızca bir adalet sorunu değildir: tekellerin ve kartellerin fiyatları yüksek tutma girişimleri ekonomideki yatırım ve tasarruf dürtüsünü zedeler, vergilendirmenin ortaya çıkarttıklarına çok benzeyen verimlilik kayıplarına yol açar. Bu soruna verilecek en iyi yanıt rekabeti teşvik etmek ve fiyatları yüksek tutmak için yapılan her türlü danışıklı dövüşü yasa dışı ilan etmektir. Ama bazı sanayiler "doğal" tekellerdir: üretim ya da dağıtım teknolojisi her pazarda tek bir firmanın egemen olmasını sağlamaktadır. Bunların örnekleri arasında elektrik enerjisi üretimi, yerel (ama ulusal değil) telefon hizmetleri ve yerel kablolu televizyon bulunmaktadır.

Birçok ülkede kamu şirketleri doğal tekelleri oluşturmuştur. Ancak Birleşik Devletler'de böylesi tekellerin genellikle

özel sektörde kalmasını tercih ederiz, ama en üst fiyat düzeylerini ve en düşük hizmet standartlarını belirleyerek tekelci güçlerini uygulamalarına engel oluruz. Bu mükemmel bir çözüm değildir ama diğerleri de mükemmel değildir. Ve çoğu durumda bizdeki uygulama oldukça iyi sonuç verir. Bunun en bariz alternatifi –yalnızca tekelci gücün kabulü– inatçı muhafazakârlara aittir, ama bu ölçüde iyi işlememektedir. (1980'ler boyunca Birleşik Devletler'de Reagancılar ve İngiltere'de Thatchercılar serbest piyasaların gücüne doğru bir inanç sıçraması yapmaya hazırlanmışlar, telefon ve enerji gibi doğal tekelleri kuralsızlaştırılmış özel şirketlere dönüştürmüşlerdir. Bu konuda ortaya çıkan çöküntüyü daha sonraki bölümlerde ele alacağım.)

On dokuzuncu yüzyılda en önemli doğal tekel tren yolu taşımacılığıydı. Birleşik Devletler'in, Chicago ve New York arasındaki uzun mesafede olduğu gibi trafiğin yoğunluğunun birden fazla demiryolu şirketinin rekabet etmesini sağlayan bölgeleri vardı. Ancak kırsal bölgeler, özellikle Chicago'nun kuzeyindeki çiftlikler ve küçük kasabalar, her türlü yüklemenin yapıldığı tek bir demiryolu şirketine bağımlıydılar. Bu nedenle demiryolu taşıma fiyatlarını düzenlemek için yüz yıldan daha fazla bir süre önce Eyaletler Arası Ticaret Komisyonu kurulmuştu. O tarihte aynı düzenleme kamyon, havayolu ve doğal gaz taşıyan boru hatları da dahil olmak üzere, diğer nakliye türlerine de uygulanıyordu.

Başlangıçta bunlar oldukça makul görünüyordu. Fakat zaman içinde iki şey olmaya başladı. Birincisi ekonomi değişti: Birleşik Devletler trafik ağırlığını demiryolundan karayoluna kaydırdığında ve önce kamyon sonra uçak trafiğinin hacmi arttığında nakliye sektörü doğal bir tekelle anılmaz oldu. Hatta 1980'e gelindiğinde birçok iktisatçı (yalnızca muhafazakârlar değil) kurallar kalktığından rekabet olanaklarının yeterince geniş olduğunu düşünüyorlardı. İkincisi, halkın kurallara ilişkin yaklaşımı değiştiğinden kural koyma süreci gittikçe tüketicilerin değil sanayinin çıkarlarını korumakla ilgilenmeye başladı. Ve çoğu analist sanayi kurallarının denetlemesi gereken tekel gücünden daha fazla zarar vermeye başladıklarını düşünmeye başladı.

Bu serbest piyasacıların kolaylıkla kazandığı bir mücadele oldu. Petrol, havayolları ve karayolu taşımacılığındaki yaygın kuralsızlaştırma Jimmy Carter döneminde başladı. Havayolu endüstrisi bir doğal tekelin özelliklerini hala düşünülenden çok daha fazla taşısa da, çoğu iktisatçı bu kuralsızlaştırmayı bir başarı olarak değerlendirmiştir.

Nakliye ve ulaşım alanındaki kuralsızlaştırmayı meşrulaştırmak için kullanılan aynı kanıtların kimileri banka, mevduat ve kredi kuruluşları gibi mali kurumların kuralsızlaştırılmasını meşrulaştırmak için de kullanılmıştır. Ancak bu 6. Bölüm'de ele alacağımız oldukça farklı bir hikayedir.

Devletin yanlış yönlendirilen rekabet kurallarının güçlü bir biçimde eleştirilmesi –bu eleştiri ideolojik alanın en geniş bileşiminde bulunan iktisatçılarca paylaşılıyordu– kurallı işleyişin oldukça farklı bir eleştirisine itibar kazandırdı: işletmelere gittikçe daha çok dayatmada bulunulmasının ekonomik büyüme üzerinde önemli bir engel haline geldiği iddiası.

ÜRETKENLİK YAVAŞLAMASININ SANIĞI KURALLAR

1979'da Murray Weidenbaum isimli bir iktisatçı *The Future of Business Regulation* (İşletme Kurallarının Geleceği) adlı bir kitap yayınladı, kitap ABD işletmelerine dayatılan kuralların ekonomiye yılda 100 milyar doların üzerine mal olduğu ve aslında bunun üretkenlik yavaşlamasının önemli bir kısmını açıkladığını şaşırtıcı bir biçimde iddia ediyordu. Bu iddia Weidenbaum'un Ronald Reagan'ın Ekonomi Danışmanları Konseyi'nin başkanlığına yükselmesine yardımcı oldu.

Weidenbaum'un öngörülerinin ardındaki hesaplamalar çok sayıda tahmine dayanıyordu ve en muhafazakâr iktisatçılar bile bu tahminlerin çok yüksek olduğunu düşünüyordu (birçok liberal kendi kendine daha sonra Bill Clinton'un ekonomik planlarını yaparken üstlendiği, fazlasıyla iyimser bulunan altyapı yatırımlarının getirilerinin çok yüksek olduğunu düşünüyordu.) Buna rağmen, merkez soldakiler de dahil, iktisatçılar arasında 1970'lerde işletmelere yönelik kuralların yükünün hızla yükseldiği yönünde yaygın bir görüş birliği vardı.

Bu artan yükün kaynağı karayolu taşımacılığı, havayolları ve bankacılık alanındaki rekabete uygulanan geleneksel kurallar değildi. Bunlar işçi sağlığının korunması, tüketici güvenliği ve çevre konusuna getirilen yeni kurallardı. Hiç kuşku yok ki İş Güvenliği Sağlık İdaresi, Çevre Koruma Örgütü ve Tüketici Ürünleri Güvenlik Komisyonu –tümü Richard Nixon tarafından kurulmuştu– işletmelere önemli yeni maliyetler yüklüyordu.

Aşırı muhafazakârlar yeni kurallardan sanki bunlar anlamsız bir düşmanlıkla iş dünyasına dayatılan bütünüyle maliyetten ibaret şeylermiş gibi söz etse de, bu kurallar tabii ki bazı geçerli amaçlara hizmet etmeyi amaçlıyordu. Hava kirliliği negatif bir "dışsallığın" klasik iktisadi örneğidir, bu havayı kirletenlerin topluma dayattığı bir maliyettir ama maliyetin küçük bir bölümü kendilerine yüklendiğinde bundan kaçınmak için az şansları bulunmaktadır. İş güvenliği biraz daha sorunlu bir konudur. Tutucu bir serbest piyasacı işyeri güvenliğinin piyasaya bırakılması gerektiğini söyleyecektir, yani şirketler işçiler için daha düşük ücretlerle çalışmayı cazip kılacak güvenlik ve sağlık koşullarını sağlamalı ve piyasa böylece gerekli güvenlik düzeyini oluşturmalıdır. Oysa pratikte işçilerden bunun denetlenmesi için gereken şeyleri yapmaları beklenemez. 1992'te Kuzey Carolina'da bir tavuk işletmesinde çıkan yangında ölen işçiler yangın çıkışlarında asma kilit bulunduğunu yangın çıktıktan sonra fark etmişlerdi. Bu nedenle ılımlı muhafazakârlar işçi sağlığı ve iş güvenliği konusunda devletin kurallar koymasını bir ölçüye kadar destekliyorlar.

Ancak iki şey oldukça açıktı. Birincisi yeni kuralların maliyeti hiç değilse bazı sektörler açısından oldukça fazlaydı. Örneğin ABD madencilik sektöründeki üretkenlik 1970'lerde durmaksızın düşüş gösterdi, bunun nedeni büyük ölçüde tehlikeli olarak ünlenmiş bir iş alanında güvenlikle ilgili kuralların artırılmasıydı.

İkincisi, çoğu durumda kuralların maliyeti gereğinden fazlaydı. Hava kirliliğinin denetlenmesi söz konusu olduğunda bu özellikle doğruydu. İktisatçılar piyasa mekanizmalarının biraz kullanılmasını istediler. Kirliliğe vergi koyulmasını ya da havayı kirletenlerin sahip olduğu hakları açık artırmada sat-

mak gibi... ABD'de çevreyle ilgili düzenlemeler, bunun yerine, detaylı ve esnetilemeyen kurallardı, şirketleri ucuz bir biçimde kirliliği azaltacak tedbirler uygulamaya, yeni yöntemler bulmaya teşvik etmiyordu ve kirlilikle ilgili maliyetleri iş yapmalarına engel olan şirketlere hiçbir yardım önerilmiyordu.

Bunların hiçbiri sağlık ve çevre düzenlemelerine karşı çıkan bir tutuma dönüşmedi. Önerilen yalnızca kuralların biraz daha yumuşak ve kesinlikle çok daha akıllıca yapılmasıydı. Bu şekilde kurallara yönelik makul muhafazakâr eleştiri, vergilerin ortalama olarak biraz daha düşük olmasını ama belirli tür faaliyetler üzerindeki büyük vergilerin kaldırılmasını, yani kesinlikle daha akıllıca düzenlenmesini savunan eleştiriye çok benziyordu.

1980'deki Durum

1980'e gelindiğinde muhafazakâr iktisatçılar belirli kalemler üzerindeki, örneğin sermaye birikimine uygulanan yüksek vergi oranlarının ekonominin büyümesinin önünde önemli bir engel haline geldiği konusunda güçlü bir tutum sergilemişlerdi. Bunun kadar olmasa da katı kuralların da büyümeyi biraz daha engellediğini savunuyorlardı. Hiçbir vakada, ortaya koydukları rakamlar önerdikleri politika değişikliklerinin ekonomide gerçekten büyük bir ilerleme yaratabileceğine dair veri sunmuyordu; ama devletin vergilerin ve kuralların yatırım ve tasarruf dürtüleri üzerindeki etkisini kaygıyla karşılaması gerektiği yönündeki düşünce makul görünüyordu.

Beklenen şey devrimci olmayan ılımlı bir politika değişikliğiydi. Aslında böylesi bir değişim Başkan Jimmy Carter döneminde zaten başlamıştı: havayollarını, kara taşımacılığını ve petrolü kuralsızlaştıran Carter'di ve Carter'ın iktidarda olduğu yıllarda zenginlerin üzerindeki kimi vergiler zaten indirime tabi tutulmuştu. Ocak 1980'de seçimi kim kazanırsa kazansın aynı yönde gidileceği öngörülebilirdi.

Ancak durum böyle olmadı, çünkü Cumhuriyetçi politikalar, daha düşük vergiyi savunan, ikna yeteneği yüksek, mantıklı muhafazakârlarca tanımlanmadı. Bu işi onların yerine başkaları yaptı: arz yanlıları.

3

ARZ YANLILARI

Liar's Poker (Yalancının Pokeri) adlı kitabın yazarı Michael Lewis 1980'lerde finans dünyasında köklü bir kültürel değişim olduğunu belirtmişti. Dünyaya gri takım elbiseyle geldikleri düşünülen ihtiyatlı adamların yerini eskiden büyük bir olasılıkla kampüs radikalleri olan –aslında kimileri gerçekten öyle olan– hırslı ve çoğunlukla isyankar genç adam ve kadınlar almıştı: Sağduyunun modası geçmiş; eski geleneklerin terk edilmesi ve aracı firmanın itibarının zedelenmesi riskine rağmen, saldırgan işlemcilik moda olmuştu. Lewis bu değişimi, değişen teknoloji ve kuralsızlaştırmanın yarattığı olanaklara bağlıyor, bunların yeni "para kültürü"nü yerleştirenler için uygun bir ortam yarattığını söylüyor. Daha yaygın bir görüş ise çok daha derindeki güçlerin işbaşında olduğunu öne sürüyor. Çünkü tuhaf kültürel dönüşümler yaşamın diğer alanlarında da yer alıyor. Örneğin, 1960'larda gelenekleri terk eden isyankar genç akademisyenler mutlaka solcuydular. 1980'lere gelindiğinde üniversiteler, hırslı birer radikal entelektüel olan genç muhafazakâr iktisatçılarla dolmuştu. Daha büyükler ya da benim gibi birkaç eski kafalı genç, güçlükle kazanılan geleneksel yaklaşımları hatırlatmaya çalışırken, onlar alışılmış yaklaşımlardan küstahça vazgeçiyorlardı.

Ancak belki de en önemli kültürel değişim gazetecilik alanında yaşanıyordu. Sıkıcı başyazılarla dolu muhafazakâr gazeteler dönemi vardı. Mali ihtiyatı savunmak ve devletin yeni gi-

rişimlerine muhalefet etmek için amansızca, bıktırıcı ölçüde mantıklılığa bel bağlıyorlardı.

1970'lerde bütün bunlar değişmişti. 1980'e gelindiğinde, muhafazakâr basın küstah ve saldırgan hale gelirken, sıkıcı ve mantıklı olan geleneksel liberal basın olmuştu.[1] Çünkü *Wall Street Journal*'ın –finansal dürüstlükle neredeyse eşanlamlı hale gelmiş bir gazete– ikinci sayfası da radikal sağ kanat iktisatçılar için bir fidanlık haline gelmişti.

Bu değişim büyük ölçüde bir adama bağlı olarak gerçekleşiyordu: 1972'den beri *Wall Street Journal*'in ikinci sayfasını düzenleyen Robert Bartley. Bartley göreve başlar başlamaz gazetenin ekonomik konularda ne ihtiyatlı ne de tarafsız olacağını açıklamıştı. Bunun yerine saldırgan bir biçimde Bartley'in düşündüklerini savunacaktı. Ve Bartley kendisine güvenen bir adamdı, neredeyse etrafındaki herkes onun aklını yitirdiğini düşündüğünde bile haklı olduğundan emindi.

Bartley'in dilekleri, genellikle kendi mensup olduğu dünyanın ötesinde göz ardı edilmişti. Örneğin gazete 1980'li yıllar boyunca altın standardına geri dönülmesi için gürültülü bir kampanya yapmıştı. Bu kampanya komik birkaç konferans dışında geniş bir kesim tarafından şaşırtıcı bir umursamazlıkla karşılanmıştı. Ama Bartley dikkat çekici bir şey yapmayı başardı: 1970'ler boyunca yerleşik geleneklere karşı çıkan bir avuç iktisatçının fikirlerini "arz yanlısı" iktisat olarak bilinen önemli bir ideolojiye dönüştürdü.

Çoğu insan arz yanlısı iktisadın temelde Milton Friedman'ın birkaç adım ileri taşıdığı muhafazakâr iktisadın güçlü bir imajı olduğunu düşünür. Oysa arz yanlısı iktisadın hikayesi bu kadar basit değildir. Öncelikle, çok sayıda muhafazakâr iktisatçı bulunmaktadır. Aslında son iki bölümde görülecek ki, muhafazakâr bir entelektüel gündem 1970'lerin ve 1980'lerin çoğu döneminde makroekonomi ve kamu finansmanı alanlarında akademik çalışmalara egemen olmuştur. Ama bu muhafazakâr akademisyenler ne arz yanlısıdır ne de arz yan-

[1] 1980'de *Boston Globe*'un mizanpajcılarından biri sevilen bir köşe yazarının Carter'ın kısa süre önce yaptığı bir konuşma hakkındaki yazısının başlığını değiştirmeyi unuttu, böylece gazete "Mush from the Wimp" (Güvenilmez Adamdan Boş Laflar) başlığını taşıyan başyazıyla bayilere ulaştı.

larını saflarından uzaklaştırmışlardır. Arz yanlısı iktisat, muhafazakârlığın ana kulvarında hiçbir zaman saygınlık kazanamamış, kendi entelektüel ülkelerinden sürgün edilmiş bir grup yabancının hareketi olmuştur ve öyle olmaya da devam etmektedir. Ancak bu grup önce dünyanın en güçlü işletme gazetesinin yönetimine gelmiş ve sonra dünyanın en güçlü ulusunun ekonomi politikalarının başına geçmiştir.

Arz yanlıları kimlerdi? Fikirleri tam olarak nasıldı? Ve nasıl bu kadar etkili olabildiler? Bu sorular Amerika'daki muhafazakârlığın siyasal zaferinin ve ekonomik başarısızlığının temelini oluşturmaktadır.

Arz Yanlıları Kimlerdi?

1992'de bir gazeteci Birleşik Devletler'de iktisat eğitiminin durumu hakkında yazacağı yazı konusunda ona yardım etmemi istedi. En etkili olduğunu düşündüğüm iktisat fakülteleri konusunda bir değerlendirme yapmam gerekiyordu. Bu oldukça kolay bir görevdi. Sonra bunları ideolojik eğilimlerine göre sınıflandırmamı istedi: hangileri Keynesçiydi, hangileri monetarist, hangileri arz yanlısı?

Soru akademik iktisadın güncel durumu konusunda hoş görülebilir bir ihmali ortaya koyuyordu. Eski "Keynesçi" ve "monetarist" kategorileri artık makroekonomi içindeki bölünmeleri göstermeye yetmiyordu. (İktisatçılar arasında kullanılan jargon artık MIT ve Harvard gibi belirsiz bir müdahalecilik yapan yerleri "tuzlu su" ve Rochester, Carnegie-Mellon ve Minnesota gibi katı serbest piyasacı okulları "tatlı su" diye niteliyor. (Bu arada bir zamanlar "tatlı su" dünyasının merkezi olan Chicago Üniversitesi son yıllarda hafif tuzlu suya dönüştü.) İktisat fakültelerinin ideolojik bir birlik içinde olmaları da gerekmiyor: Harvard'da rasyonel beklentiler öğretilirken, Chicago'da yeni Keynesçi iktisat öğretiliyor. Ama muhabir arz yanlısı iktisat konusundaki yanıtıma çok şaşırmıştı: ona esas olarak arz yanlısı olan bir fakülte olmadığı gibi, herhangi bir önemli fakültede arz yanlısı diyebileceğimiz hiçbir iktisatçı da bulunmadığını söylemiştim.

Tekrar ediyorum bu liberal bir siyasal eğilimden kaynaklanmıyor. Chicago, Rochester, Carnegi-Mellon ve Minnesota gibi önemli "tatlı-su" fakültelerinde iktisatçılar aşırı muhafazakâr, her türlü devlet aktivizmine şiddetle karşılar. Fakat ne şimdi ne daha önce asla Bartley'in dünya görüşüyle uyumlu bir tarzda arz yanlısı olmadılar.

Öyleyse arz yanlıları nereden çıktı? İktisadın kıyılarından geldiler: gazetecilikten, kongre kadrolarından, danışmanlık şirketlerinden, bu günlerde bunların çoğu muhafazakâr düşünce üretim merkezlerinde çalışıyor.[2] Görüşlerini akademik dergilere yazarak değil, *The Public Interest* gibi yarı popüler dergilere makaleler yazarak ortaya koydular. Çünkü arz yanlısı hareketin belirleyici unsuru Robert Bartley'in *Wall Street Journal*'ın ikinci sayfasında bir araya gelmelerini öğütlediği gruptan oluşuyordu.

Bartley'in grubunun çekirdeği gazetecilikten gelen kişilerden oluşuyordu. Bartley yirmi iki yaşında muhabir olarak çalışmaya başlamıştı ve yirmi beş yaşından beri *Wall Street Journal*'da çalışıyordu. Arz yanlısı iktisadın ilk yıllarında sağ kolu, *Journal'a National Observer*'dan gelen Jude Wanniski'ydi. Biraz daha kenarda durmakla birlikte arz yanlılarının daha uzun süre söz söylemeleri için bir platform sağlayarak önemli rol oynayanlardan birisi de *Public Interest*'in neo-muhafazakâr editörü Irving Kristol'dü; o da Bartley gibi yirmili yaşlarında *Commentary*'de gazeteciliğe başlamıştı.

Bu gazetecilerle hiçbir sorunumuz yok (bazıları çok iyi arkadaşımdır...). Ancak çoğunun da kabul edeceği gibi, kavram yaratmaktan çok genellikle olayları aktarmakta başarılıdırlar. Gazetecilik kısa, canlı hikayelere yönelir, düşünceleri konu hakkında önceden hiçbir fikri bulunmayan ve bu konuda derin bilgi almak ya da soyut analizler yapmak için vakit harcamak istemeyen okuyucuların anlayabileceği şekilde sunar. Bu

[2] Hoover Institution'da çalışan Martin Anderson adlı bir arz yanlısı, akademik iktisat dünyasını suçlayan bir kitap yazmış, açıkça bu dünyanın arz yanlısı görüşleri benimsemede ya da arz yanlısı iktisatçıları işe almadaki isteksizliğini kastetmişti. Anderson artık iyi iktisat çalışmalarının sadece –sürpriz!– (muhafazakâr) düşünce üretim merkezlerinden geldiğini savunuyor.

nedenle bilimden anlayan nitelikli muhabirler bulmak zordur: bilimden onu doğru yansıtacak ölçüde anlayanlar okuyucunun ilgisini çekecek hikayeleri nadiren yazarlar. Basın fizik ve biyoloji alanındaki gelişmeleri aktarmayı az çok başarmaktadır, ama hiç kimse *Omni* dergisinin editörünün kozmoloji ya da evrim kuramı konusunda önemli bir yenilik yapmasını bekleyemez.

Ancak 1970'lerde Bartley ve Wanniski hem kendilerini hem de önemli sayıda politikacıyı iktisat konusunda, Friedman ve Robert Lucas gibi muhafazakârları da içeren ana hattın dikkatinden kaçan bazı köklü gerçekleri keşfettiklerine inandırmayı başardılar.

Tabii ki bu sonuçlara tanınmış iktisatçılardan yardım almaksızın ulaşmadılar. Arz yanlısı grupta iki ünlü ekonomi profesörü, Arthur Laffer ve Robert Mundell bulunuyordu. Ama bu iktisatçılar da dışarıdandı.

Arthur Laffer Stanford Üniversitesi'nde doktora yapmıştı ve Güney California Üniversitesi'nde profesördü, ama hiçbir zaman bildiğimiz akademik araştırma dünyasına girmeye çalışmamış, daima kalabalıklara seslenmek yönünde bir eğilimi olmuştu. Henüz yirmili yaşlarındayken Richard Nixon'un Yönetim ve Bütçe Bürosu'nda (OMB) çalışmaya başlamıştı. Burada kendi bulduğu basit bir denklemin ülkenin çıktılarını doğru biçimde öngörebileceğini iddia ederek ve bu temelde çok iyimser tahminlerde bulunarak ün kazanmıştı.[3] OMB'de ün kazandıktan sonra akademik yaşama döndü ama bir akademisyen dışında her şey olabilirdi: mesleki dergilerde çok az makalesi yayınandı, bunun yerine fikirlerini gazete makaleleri ve konferanslarla yaymaya çalıştı. Laffer Bartley'in dikkatini

[3] Birkaç yıl sonra 1971'in revize edilmiş rakamları ulusal çıktının dolar değerini Laffer'in eski tahminlerine oldukça yakın çıktığında, Laffer'in savunucuları bunun onun haklılığını kanıtladığını öne sürdüler. Fakat durum böyle değildi. Laffer'in tahmin etmeye çalıştığı şey, çıktıların dolar değeri değil, büyüme oranıydı: 1971 tahminlerini ortaya koyan revize edilmiş rakamlar aynı zamanda 1970 tahminlerini de gösteriyor ve Laffer'in büyüme konusundaki tahmininden çok uzak bir rakama işaret ediyordu. Laffer'in satmaya çalıştığı yalnızca tek bir tahmin değil, bir tahmin denklemiydi: bu denklem revize edilmiş verilere uygulandığında da sonuçlar çok farklıydı.

doların 1971-73 devalüasyonuna yönelttiği eleştirilerle çekti, sonra ünlü "Laffer eğrisi"yle herkesin dilinde dolaşmaya başladı. 1992'de bir kez daha şaşırtıcı bir dönüş yaptı ve George Bush'un yerine Bil Clinton'a destek verdi.

Arz yanlısı grubun ilk bakışta dışarıdan biri gibi görünmeyen önemli kişisi hareketin entelektüel aydınlatıcısı olduğu kesin olan Robert Mundell'dir. Mundell saygın bir okul olan Columbia Üniversitesi'nde ders vermektedir. Dahası Mundell, adı uluslararası iktisat konusundaki ciddi çalışmalarla anılan birisidir. Akademik itibarını büyük ölçüde 1960'ların başlarında kendi ülkesi olan Kanada parasını ABD dolarına sabitleyip sabitlememek üzerinde düşünürken yazdığı bir dizi makaleyle kazanmıştır. "Optimum para bölgesi" için gereken kriterleri incelediği klasik analizinin okunması bir Avrupa para birliği kurulması gibi konuların tartışılması için hala zorunludur.[4] Sabit ya da dalgalı kur arasında yapılan seçimin para ve maliye politikalarını nasıl etkilediği konusundaki analizi, Mundell-Fleming modeli adı verilen analiz, neredeyse tüm uluslararası iktisat ders kitaplarına yerleşmiş durumdadır.

Bu nedenle Mundell'in iktisat mesleğinde tam anlamıyla içeriden biri olduğu düşünülebilir. Fakat bir kişi hem içeride çok büyük bir itibara sahip olup hem de dışarıdan birisinin kafa yapısına sahip olabilir. Kuşkuya yer bırakmayan dehası veri alındığında, Mundell'in kariyeri hiçbir zaman beklendiği şekilde gerçekleşmemiştir. Birkaç yıl MIT'den Rudiger Dornbusch ve Uluslararası Para Fonu'nun baş iktisatçısı Michael Mussa gibi bir sonraki kuşağın ünlü uluslararası iktisatçılarından bazılarını eğittiği Chicago Üniversite'sinde ders vermişti. Fakat 1971'de anlaşılmaz bir biçimde Kanada'nın Waterloo Üniversitesi'ne gitti. Sonunda Columbia'daki görevi için Birleşik Devletler'e geri döndü ama öğrencilerinden ve meslektaşlarından büyük ölçüde ayrı durmayı sürdürdü.

Aslında 1970'lerde Mundell bir çok yönden alışılmış yaklaşımın dışına çıkmıştı. Bunların bazıları yapaydı: saçlarını uzat-

[4] Biraz ironik de olsa, arz yanlılarının sabit kur konusundaki ve hatta altın standardına geri dönülmesi yönündeki hevesleri veri alınarak, ortak Avrupa parası *karşıtlarınca* Mundell'in optimum para bölgesi analizinden yaygın biçimde söz edilmiştir.

tı ve hafifçe mırıldanarak konuşmaya başladı. Bazıları daha önemliydi: Mundell bildiğimiz akademik konferans ve seminerlere katılmayarak, Siena yakınlarındaki harabeye dönmüş, pek de oturulamaz hale gelen villasında kendi konferanslarını vermeye başladı. En önemlisi, Mundell eski akademik entelektüel tarzını tümüyle bıraktı. 1970'den bu yana çok az yazı yazdı ve yazdıkları da kendi arkadaşı olan iktisatçıları gençliğindeki görüşlerini benimseyerek "bütünüyle şarlatanlık" yapmakla suçlayan abartılı bir söylem taşıyordu.

İşte, aslında arz yanlılarınca entelektüel maskot olarak benimsenen kişi, 1970 sonrasının yeni Mundell'iydi. Önce Laffer, sonra Wanniski hem Mundell'in görüşlerini yüceltmek hem de kendilerini bu itibarla ilişkilendirmek için süreklileştirilmiş bir kampanya başlattılar. Bu çabalar arz yanlısı iktisadı Mundell'in icat ettiği gibi yaygın bir izlenime –Mundell'in önüne geçmeye çalışmadığı bir izlenim– yol açtı. Hatta bu hareketle olan ilişkisi onun memnun bile etti. Ancak Mundell arz yanlılarını karakterize eden ayırt edici bir dizi fikrin ortaya çıkışında görece küçük bir rol oynamıştı, ve göreceğimiz gibi kimi görüşleri veri alındığında bizzat kendisinin bir arz yanlısı olup olmadığı da kuşkuludur.

Yalnızca bu kadar mı? Arz yanlısı iktisat gibi güçlü bir hareketin iki gazeteci ve iki ilginç iktisatçıdan çok daha geniş bir entelektüel tabanı olması gerekmez miydi? Başkaları da vardı, bunlar arasında özellikle Paul Craig Roberts'in liderliğini yaptığı bir grup kongre kadrosu, Kongre üyesine olmuş eski bir futbolcu Jack Kemp'in yardımcısı olan eski bir iktisat profesörü bulunuyordu. Aynı zamanda bazı bağımsız gazeteciler de vardı –en önde 1980'de yazdığı *Wealth and Poverty* (Zenginlik ve Yoksulluk) adlı kitabını Reagan'ın memurlarının mutlaka okumaları gereken George Gilder bulunuyordu. (Gilder'in çalışması arz yanlısı iktisadın altındaki bazı tuhaf akımlara işaret etmektedir. Daha önce yazdığı her iki kitap da *Sexual Suicide* (Cinsel İntihar) ve *Naked Nomads* (Çıplak Göçebeler) esas olarak kadın özgürlüğünün sonucunda erkeklerin güçten düşüşünü ele alıyordu. Ve *G. Gilder* fiilen Amerika'yı çalışan kadınlara yüklediği ekonomik sıkıntıların yanı sıra alınan yüksek vergiler nedeniyle suçluyordu.)

Ama hepsi bu kadardı. Arz yanlısı iktisat eski günlerinde olduğu gibi 1992'de de, fikirleri yalnızca bir avuç iktisatçının, Cumhuriyetçi Partililerin çoğunun ve Birleşik Devletler Başkanı'nın sadakatini kazanan küçük bir mezhep olmayı sürdürüyordu.

Arz Yanlılığı Fikri

Her iktisatçı ekonominin arz yanıyla ilgili kaygılar taşır. Keynesçilikte en fazla ısrarcı olanlar bile ekonominin kapasitesinin sınırları olduğunu kabul edecek ve ekonominin kapasitesini artırmanın tek yolunun yaşam standartlarında sürekli bir iyileşme sağlamak olduğunu söyleyecektir. Her iktisatçı yüksek marjinal vergi oranlarının yatırım ve tasarruf dürtüsünü kıracağını kabul edecek ve büyük bir çoğunluk daha önce yüksek gelirli Amerikalılar'a yüklenen yüzde 90'lık marjinal vergi oranlarının hiçbir yararlı amaca hizmet etmeyeceğini söyleyecektir.

Aynı şekilde çoğu iktisatçı ekonomik performansın talep yanına da dayandığını –talepte Keynesçi yetersizlikler olabileceğini ve bu talep yetersizliklerinin durgunluklara yol açacağını– düşünür. Fakat gördüğümüz gibi, ana kulvardaki bir grup etkili iktisatçı hem talep yanlısı sorunları kabul etmemekte hem de yapılacak en iyi şeyin hükümetlerin talebi denetlemeye çalışmaktan kaçınması olduğunu tavsiye etmektedir.

O zaman, vergilerin ekonominin arz yanı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu düşünen çok sayıda ana kulvar iktisatçısı bulunmaktadır ve bunlar herhangi bir talep yanlısı politikanın yararı konusunda kuşkuludurlar. Ama bu görüşler bir kişiyi arz yanlısı yapmaya yetmez.

Arz yanlısı iktisadın temel fikirleri tanımlanmak istense, şunlarla tanımlanabilir. Birincisi, talep yanlısı politikalar özellikle para politikaları tümüyle etkisizdir.[5] İkincisi, düşük vergi

[5] Ancak Paul Craig Roberts gibi arz yanlılarının yazılarında bir tutarsızlık vardır. Ekonomik iyileşme için yaygın bir para politikasının yararlı olabileceğine inanmamakta, ama durgunlukların nedenlerini sıkı para politikasına bağlayabilmektedirler.

uygulamasının teşvik edici etkileri çok fazladır, bu nedenle vergilerde indirim yapılması ekonomik faaliyeti öylesine çok artıracaktır ki, belki de vergi gelirleri azalmak yerine artacaktır.

Bu fikirler tanımlandıkları şekliyle, rasyonel beklentiler makroekonomi okuluyla kamu finansmanı muhafazakâr okulunun güçlendirilmiş bir bileşimi gibi görünmektedir. Ve hiç kuşku yok ki, arz yanlısı iktisadın yaygınlaşmasına, Keynesçilerin savunmada olduğu ve vergilerin yarattığı çarpıklıkların yaygın olarak eleştirildiği 1970'lerin entelektüel ortamı yardımcı olmuştur. Fakat Jude Wanniski gibi bir arz yanlısı, yalnızca vergilerin yatarımı ve tasarruf dürtüsü üzerindeki etkilerine ilişkin istatistiksel kanıtların çoğunlukça yapılan değerlendirmesine karşı çıkan bir iktisatçı değildir. Arz yanlıları görüşlerini güçlendirmek için esas olarak ampirik kanıtlara dayanmazlar, fikirlerinin aslında mantıksal olarak doğru olduğuna ve akademisyen çoğunluğun yalnızca parametreler konusunda değil, ilkeler konusunda da yanıldığına inanırlar.

Ya da bir başka şekilde söylersek, arz yanlıları sabit fikirlidir.

Onlar hatalı ve kendi arkadaşlarım haklı *olmasına* rağmen bunu söylemeye çalışmıyorum. Değinmek istediğim şey, özel bir entelektüel tarz, Martin Gardner'in sahte bilimi ele alan *In the Name of Science* (Bilim Adına) adlı sevimli kitabında tanımlanarak, "sabit fikir" olarak adlandırılan tarzdır.

Gardner'in tanımına göre sabit fikirli birisi, bilimsel ortodoksi ile mücadele eden –ama mantıklı, bilgiye dayalı bir tarzla değil– kişidir. O ortodoksinin neyle ilgili olduğunu anlayamayan ve/veya mevcut yaklaşımı bilimsel nedenlerden çok kişisel ya da siyasal gerekçelerle çürütmeye çalışan birisidir. Modern sabit fikirliler arasında en tanınmış olanlar evrimi reddeden "Yaratılışçı bilim adamları" ya da Dünya'nın aslında canlı olduğunda ısrarcı olan "Gaia" (Dünya tanrıçası) aşıkları bulunmaktadır. Elbette iktisat, biyoloji gibi bütünüyle kabullenilmiş bir bilim olmadığı gibi, Robert Bartley de bütünüyle kabullenilmiş bir sabit fikirli değildir. Ama Gardner'ın tanımı arz yanlılarına dikkat çekecek kadar yakışmaktadır.

Gardner sabit fikirli birisinin iki tanımlayıcı özelliğini vermektedir. Birincisi sabit fikirli birisi bildiğimiz tartışma kanallarından uzak durur. "Bulgularını ünlü gazetelere göndermez... Bizzat kendi yapmış olduğu organizasyonlardan önce konuşur, editörlüğünü yaptığı gazetelere yazı hazırlar..."[6] Robert Bartley kendisiyle gurur duymasını sağlayan *The Seven Fat Years* (Yedi Şişman Yıl) adlı kitabında arz yanlısı iktisadın Wall Street bölgesinde bir restoran olan Michael 1'deki bir dizi akşam yemeği sırasında nasıl doğduğunu anlatmaktadır. Orada, kendisi ve Laffer, Keynesçi iktisadın mantıksal olarak tutarsız olduğunu –yüzlerce akademik konferans sırasında Paul Samuelson ve binlerce insanın gözünden kaçan anlayışı– keşfetmişlerdir. Aynı zamanda Milton Friedman'ın para politikasının ekonomi üzerinde ciddi etkiler yaratabileceğini düşünmesinin de yanlış olduğunu keşfetmişlerdir. Bu da Friedman, Lucas ve bir kuşaktır kabalığı herkesçe bilinen Chicago Üniversitesi seminerleri sırasında fakültenin gözünden kaçan bir anlayıştır. Ve akşam yemeği sırasında dile getirilen bu derin düşüncelerin sonuçları –sürpriz– *Wall Street Journal* ya da Kristol'ün *Public Interest*'inin ikinci sayfalarında yayınlanmıştır.

Gardner'in tartışmasında sabit fikirliliğin bir diğer özelliği şudur: onun fikirlerini kabul etmezseniz bu mutlaka sizin aptallığınızı, dürüst olmadığınızı ya da her ikisi birden gösterir. 1978'de Paul Craig Roberts kârlardan alınan vergilerde yapılacak bir indirimin yatırımları artırması *gerektiğini* iddia etmiş, Kongre Bütçe Bürosu müdürü Alice Rivlin gibi konusuna hakim iktisatçıları bu iddiayı sorgulayarak çok basit mantık hataları yapmakla suçlamıştı. Bartley ise kitabında, Reagan yıllarından alındığını düşündüğü dersleri özetlediği bölümün başlığını "What You Learned If You Were Awake" (Uyanık Kaldıysanız Öğrendikleriniz) koymuştu. Reagan'ın eski yardımcılarından Martin Anderson *Impostors in the Temple* (Tapınaktaki Sahtekarlar) adlı kitabında akademisyenlere saldırmıştı, kitabın ana mesajı önemli üniversitelerin arz yanlılarını işe al-

6 Martin Gardner, *In the Name of Science* (New York: Putnam, 1952), s.11.

mamalarının derin bir siyasal ve entelektüel çürümenin sonucu olduğuydu.

Bu noktayı ciddiye almayabilirdik, ama önemli olan arz yanlılarının son iki bölümde gördüğümüz tartışmalarda çok farklı bir unsuru temsil ettiklerini anlamamızdır. Milton Friedman güçlü görüşlere sahiptir, ve görüşleri genellikle iktisat alanında çoğunluğun görüşleriyle uyuşmamıştır; onun çoğunlukla hatalı olduğunu ve iddiayı kazanmak için bazen kestirmecilik yaptığını düşünüyorum. Ama hiç kimse ona sabit fikirli diyemez. Aynı şekilde Robert Lucas ya da Martin Feldstein'i tanımlamak için de bu terim kullanılamaz. Bartley'in bir araya getirdiği ve teşvik ettiği grup, yalnızca bir muhafazakâr iktisatçılar topluluğu olmaktan çok daha tuhaf ve ilkel bir şeydir; bir düşünce okulu olmaktan çok bir mezhep gibidir.

O zaman bu mezhebin yaklaşımlarını biraz daha yakından inceleyelim. Neye inanıyorlardı ve neyi savunuyorlardı?

Birincisi, arz yanlıları elbette talep yanlısı konuların önemli olduğuna inanmıyorlardı. Bartley, Laffer'in onu Say Kanunu'nun önemini anlatarak eğittiğini söylemektedir; bu on sekizinci yüzyılda ortaya çıkan, arz kendi talebini yaratır –yani, insanlar gelirlerini *bir şeylere* harcamak zorunda olduklarından, talepte genel bir gerileme görülme olasılığı yoktur– atasözüydü. Bu, Keynesçi (ve bu nedenle monetarist) iktisadın ilkesel olarak reddiydi. Ne yazık ki ilke yanlıştı: 1. Bölüm'de anlatılan bebek bakım kooperatifinin mutsuz üyelerine genel bir talep gerilemesinin imkansız olduğunu anlatmaya çalışın bakalım. Orada olan şey kooperatif üyelerinin kuponlarını mal ve hizmet alımı (bebek bakımı) için değil, daha çok kupon (para) biriktirmek için harcamaya çalışmalarıydı, bu da bütünsel olarak olanaksızdı ve bu nedenle minyatür bir durgunluğu hızlandırmıştı. Fakat Michael 1'de akşam yemeği yiyenler toplam talep konusunu zekice bütün olarak elden çıkardıklarını düşünüyorlardı.

İkincisi, arz yanlıları genel para arzının gerçek dünyadaki önemini gözden kaçırmışlardı. Bartley, Laffer'in ekonomideki toplam kredi stokunu temsil eden büyük bir kutu ve stokun para arzına karşılık gelen bölmesi için küçük bir kutu çizdiğini anlatıyor. "'Gerçekten bu küçük siyah kutunun değerlerini

denetlediğini mi düşüyorsunuz?' diye sordu."[7] Tekrar edersek, Keynes'ten Lucas'a birçok iktisatçı Federal Reserve'in denetimindeki parasal araçların niçin ekonomi üzerinde kapsamlı bir etki yaratmaya hizmet ettiğini açıklamak için çok zaman harcamışlardır; ancak bir akşam yemeği sırasında bütün bu çalışmaların açık olarak yanlış olduğu saptanıvermiştir.

Eğer durgunluklar yetersiz talebin sonucu ortaya çıkmıyorsa ve özellikle paranın gerçek etkileri yoksa, o zaman iniş çıkışları, refahı ve bunalımı nasıl açıklayacağız? 8. Bölüm'de göreceğimiz gibi Keynes'i eleştiren akademisyenler sonunda "reel devresel bunalımlar" kavramında kendilerine sığınacak yer bulmuşlardır: durgunluk kötü bir teknolojik gidişata verilen rasyonel bir yanıttır. Arz yanlıları bu kadar kaderci değildir: iniş çıkışların vergi politikalarıyla oluşturulan teşviklere veya yatırım ve tasarruf saiklerindeki kırılmalara bağlı olduğunu görmüşlerdir.

Örneğin Büyük Bunalım niçin olmuştur? Hem Keynesçiler hem de monetaristler bunun büyük ölçüde parasal bir olgu olduğunu düşünürler –Federal Reserve'in günahlarının ihmal mi yoksa görev mi olduğu sorusunu bir yana bırakırsak, çöküş bebek bakım kooperatifinin dev bir versiyonu olarak görülmüştür, ekonomik koordinasyonunun bozulmasına yol açacak kolektif bir nakit bulundurma girişimidir. Fakat arz yanlıları buna inanmadılar; hatta bu açıklamanın mantıki anlamda doğru olamayacağını düşündüler. Peki bunun yerine nasıl bir açıklama getirebilirlerdi? Bunun nedeni vergi artışıydı: özellikle 1930'da ABD Kongresi tarafından çıkarılan Smoot-Hawley gümrük vergisiydi.

Arz yanlıları Smoot-Hawley'in Bunalım'ı yarattığı varsayılan mekanizması konusunda hiçbir zaman bütünüyle açık olamadılar, ama genel olarak şunları söylediler: Smoot-Hawley ithal edilen malların maliyetini artırarak, çalışmanın ve yatırımların getirisi azaltmıştır; işte bunun sonucunda oluşan yatırım yapma ve çalışma isteğindeki azalmaya Büyük Bunalım diyoruz.

7 Robert Bartley, *The Seven Fat Years* (New York, Free Press, 1992), s.50.

Arz yanlısı olmayan birisi bu hikayenin çalışma isteğiyle ilgili olağanüstü bir yanıt olduğuna dikkat edebilir. Smoot-Hawley vergisi ithalat üzerindeki ortalama vergiyi yaklaşık yüzde 40 artırdı, ama vergiden önce ithalat gayri safi milli hasılanın yalnızca yüzde 6'sı civarındaydı. Diğer bir deyişle, cari vergi artışı yalnızca yüzde 2.5 civarındaydı. Oysa 1929 ile 1933 arasında istihdam üçte bire düştü. Geleneksel iktisatçılar böylesine bir yanıtın çok büyük olduğunu düşünüyorlar. Fakat arz yanlılarının kendi teşhislerinin doğruluğu konusunda hiçbir kuşkuları bulunmuyor... Başka ne olabilirdi ki?

Bu önemli tarihsel kesitte Robert Mundell'in hiçbir zaman arz yanlısı bir konuma yanaşmadığını belirtmemiz gerekir. Mundell Büyük Bunalım'ın dahili değil daha çok büyük ölçüde uluslararası parasal sorunlardan kaynaklanmasına rağmen, esas olarak parasal bir olay olduğunu düşünmektedir. Bu oldukça büyük bir görüş farklılığıdır –Michael 1'de akşam yemeği yiyenler paranın asla bu kadar önemli olmayacağı sonucuna varmış olmalılar. Bu da bizi arz yanlılığının fikir babası olarak bilinen birisinin, tam bir arz yanlısı olmadığı sonucuna götürüyor.

Şimdi arz yanlısı öğretiye geri dönelim. Eğer vergilerdeki küçük artışlar ekonomi üzerinde çok büyük olumsuz etkilere yol açıyorsa, vergi indirimlerinin de aynı şekilde olumlu sonuçları olacak demektir. Arz yanlıları ABD ekonomisinin 1960'lar boyunca süren genişlemesine bakarak, bunu on yılın başında Kennedy'nin yaptığı vergi indirimine bağladılar ama bunu bilinen biçimde gerekçelendirmediler. Keynesçi iktisatçılar Kennedy deneyimini daima talebi canlandıracak politikaların yararlı olduğunun kanıtı olarak görmüşlerdir. Arz yanlıları bunun taleple hiçbir ilişkisi olmadığını, arzla ilgili olduğunu söylediler. Ve bu bir kez daha yapılabilirdi.

Ve işte en temel arz yanlısı politika önermesine geldik: ABD ekonomisi bir vergi indiriminden yararlanacaktır, nokta. Eğer ekonomi tam istihdamı yakalayamıyorsa ve bu nedenle tek başına Federal Reserve ekonomiyi yalnızca para politikası aracılığıyla genişletemiyorsa, vergi indirimleri konusundaki hiçbir Keynesçi uygulama işe yarar bir araç olamaz. Harcamaların düşürülmesini dengelemekle ilgili hiçbir geleneksel

muhafazakâr kaygının da yararı olmaz. Arz yanlıları vergi indirimleri konusunda ise "hemen yapın" dediler.

Ne olacağını düşünmüşlerdi dersiniz? Bir vergi indiriminin hem emek arzında hem de yatırımlarda büyük bir artışa yol açacağını ve bunun da çıktılarda büyük bir genişlemeye yol açacağını düşündüler. Böylesi vergi indirimlerinin bütçe açığı üzerinde yapacağı etkiden kaygı duyanlara ise iki tür savunma önerdiler.

Birincisi vergi indirimlerinin açığı fiilen artıracağı iddiasıydı. Vergileri çok fazla yükseltirseniz gelirin fiilen düşeceği, çünkü insanların vergi kaçırmak için olağanüstü çabalar göstereceği bilinen bir önermedir. Arz yanlısı iktisadın ünlü hikayelerinden birinde, Arthur Laffer'in bu noktayı bir peçete üzerine çizdiği eğriyle, ünlü "Laffer eğrisi"yle özetlediği söylenir. Hiç kimse Laffer eğrisi gibi bir şeyin olup olmadığını sorgulamaz; ama arz yanlıları bile ABD ekonomisinin gerçekten "gerileme eğilimi"ne girip girmediği konusunda kuşkuluydular.

Fakat bu onları kaygılandırmadı, çünkü açık artsa bile özel tasarruflarda gerçekleşen artış açığı kolaylıkla kapatacak ve yatırımlarda artışa yok açmaya devam edecekti.

Bir geleneksel iktisatçıya ya da hatta eski tarz bir muhafazakâra göre bütün bunlar büyük bir sorumsuzluğu ifade ediyordu. 1980 seçimleri sırasında aday George Bush'un arz yanlısı reçeteyi "büyücü ekonomisi" olarak tanımlaması hala hatırlanmaktadır. Çok az sayıda saygın insan, yalnızca Gardner değil herkes tarafından sabit fikirli olarak görülen bir grubun önerdiği fikirlerin büyük ve kapsamlı bir ülke tarafından benimseneceğine ihtimal veriyordu.

Ama yanıldılar. Fakat bunun nedenini bulmaya çalışmadan önce Bartley'in grubunun farklı denilebilecek öğretisini, onların uluslararası ekonomi konusundaki ayrıksı fikirlerini, kısaca gözden geçirmek için biraz durmamız gerekir.

Uluslararası Ekonomi

1973'de Arthur Laffer yalnızca kötü bir tahminde bulunan atılgan genç iktisatçı olarak tanınıyordu. Etkili bir kişi olarak ye-

niden ortaya çıkması o yıl *Wall Street Journal*'a bir dizi makale yazmasından sonra başladı. Daha sonra olanlar veri alındığında, bu makalelerin vergilerle ilgili olduğunu düşünebilirsiniz. Ama öyle değildi, makalelerin konusu ABD dolarının devalüe edilmesiydi.

Laffer ve Bartley niçin dolardan söz ediyorlardı? 1973'de bir çok büyük olay gerçekleşmişti. Birincisi, Yom Kippur Savaşı'ndan sonra Arap ülkelerinin Batıya ambargo uygulamaları nedeniyle petrol fiyatlarında görülen büyük artışın ilk yılıydı. İkincisi, birçok değişik nedenle diğer pek çok hammaddenin fiyatlarında artış gerçekleşen bir yıldı: Sovyet alımları buğdayın fiyatını yükseltmiş, hayvan yemlerinin fiyatı Peru ançüezinin kısa süre ortadan kaybolması nedeniyle artmış, diğer malların fiyatları spekülasyon ya da OPEC tarzı karteller oluşturma yönündeki kısa ömürlü girişimler nedeniyle yükselmişti. Üçüncüsü, dünyanın gelişmiş ülkelerinin döviz kurlarını sabit tutmaya çalışmaktan vazgeçtiği ve doların değerinin Alman Markı, Japon Yeni ve diğer önemli paralar karşısında büyük bir düşüş göstermesine izin verildiği bir yıldı. Son olarak da, Birleşik Devletler'de beklenmeyen bir enflasyonun baş gösterdiği bir yıldı: 1973-74'te, Birleşik Devletler'deki tüketici fiyatları Kore Savaşı'ndan beri ilk kez çift rakamlı enflasyon oranına yol açacak ölçüde artmıştı.

Laffer bu sonuca nasıl ulaştı? Uluslararası parasal iktisatta yaygın olarak kullanılan ve özellikle de Robert Mundell'in kullandığı bir kuramsal basitleştirmeyi ciddiye alarak ulaştı. Uluslararası iktisatçıların mali konularda fikir yürütmeye çalışırken, zihinlerinde tüm ülkelerin aynı malı ürettiği ve arbitrajın –malları ucuz oldukları yerlerden pahalı oldukları yerlere gönderecek olan girişimcilerin faaliyetleri– bu malın fiyatının her yerde aynı olmasını zorladığı basitleştirilmiş bir dünya canlandırdıkları bilinir. (Arbitrajın uluslararası fiyat farklılıklarını giderdiği önermesi "Tek Fiyat Yasası" olarak bilinir; çoğu ekonomik "yasa" gibi, bu da gerçekte doğru değildir.) Uluslararası iktisatçılar, fizikçilerin güllelerin boşlukta izleyecekleri yörünge hakkında konuşmayı sevmeleri gibi bir nedenle "tekmal" modelleri üzerinde düşünmeyi severler: varsayılan dünya kimi önemli konular üzerinde odaklanmanıza yardımcı

olur. Bu vakada da çoğu hizmetin ve çok sayıda malın uluslararası ticarete konu olmadığı ve arbitrajın uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetler için bile sınırlı olabileceği gibi diğer her şey bir kenara bırakılarak, uluslararası arbitrajın uluslararasında ticareti yapılan mallarının değişim fiyatlarını kuşkusuz bir biçimde zorlama eğilimi öne çıkarılmıştır.

Ancak Laffer tek-mal modelinin yalnızca yararlı bir entelektüel egzersiz olmadığını, aslında dünyanın nasıl işlediği konusunda oldukça doğru bir tanım olduğunu iddia etmektedir.

Eğer bu doğru olsaydı, çok önemli etkileri olurdu. ABD Doları ile Alman Markı arasındaki kuru ele alalım. 1985'de 1 dolar yaklaşık 3 mark ediyordu; bu kitap yazıldığı sırada kur dolar başına yalnızca 1.5 marktı. Tek-mallı bir dünyada Almanya'nın ve Birleşik Devletler'in fiyat endeksleri *aynı döviz cinsiyle ölçüldüğünde* eşit olacak, bu nedenle de dolar cinsinden ABD fiyat endeksinin mark cinsinden Alman endeksine oranı ikiye katlanacaktı. Örneğin, eğer Alman fiyatları sabit kaldıysa, ABD fiyatları iki katına yükselmiş olacaktı.

Deneyimlerin ışığında, bunun gibi bir şeyin tabii ki gerçekleşmeyeceği açıktır. 1980'den beri dolar-mark kuru hayret verici iniş çıkışlar göstermiş ama bunlar tüketici fiyatlarına hiç yansımamıştır. Tıpkı aerodinamik çalışırken mükemmel bir boşluk içinde yaşadığımızı varsaymak gibi tek mal modelini gerçek anlamda döviz kurlarındaki değişimlerin etkilerini incelemek için kullanmak da yanıltıcı olacaktır. Ancak Laffer, 1973'te doların düşmesinden sonra ABD'de enflasyonun yükselişinin, tek mal modelinin gerçeği öngörmekte işe yarayacağını iddia etti –bu Mundell'e atfettiği bir görüştü ve Bartley ile *Wall Street Journal*'ın iman makalesi haline geldi. Doların düşmesinin yalnızca enflasyona yol açtığını, doların düşmesine izin veren kararın korkunç bir yanlış olduğunu da iddia etti.

Arz yanlıları Tek Fiyat Yasası'na niçin delice sevdalanmışlardı? Kabul etmeliyim ki Bartley'in bütün bunların nasıl bir araya geldiği konusundaki açıklamasını okuduktan sonra bile Tek Fiyat Yasası ve arz yanlısı iktisadın birbirleriyle ne gibi bir ilgisi olduğunu tam olarak anlayamadım. Ama tek-mal modelinin arz yanlısı akıl yürütmeyle çeşitli yönlerden uyumlu olduğu görülüyor. Çünkü Keynesçi geleneksel aklın gözünün

üstüne yumruk sallayan bu yaklaşım, arz yanlıları için kendi içinde tatmin edici bir şeydir. Belki de daha önemlisi, tek-mallı dünya görüşüyle talep yanlısı patlama ve çöküş görüşlerini uyumlulaştırmanın zor olmasıdır. Çünkü eğer tüm mallar ve hizmetler tek bir dünya pazarında ticarete konu oluyorsa, ulusal talepteki değişikliklerin yurtiçi çıktıları ve istihdamı yönlendirme şansı hiçbir biçimde yoktur; bu nedenle yükselişler ve çöküşlere neden olan yan, talep değil arz yanı olmak zorundadır.

Arz yanlısı dogmanın uluslararası yönü Birleşik Devletler'de hiçbir zaman fazla bir etki yaratamamıştır. *Wall Street Journal* editörleri 1985'ten sonra dolarda görülen düşüşü sert bir biçimde protesto ettiyseler de, o tarihte Hazine Bakanı olan James Baker bunları dikkate almamıştır. Jack Kemp önce vergi indirimcisi ve sonra yeniden doğan sosyal güvenlik reformcusu rolleri arasında altın standardına dönüşün havarisi olarak başarılı olamayacağı umulan bir dönem geçirdi, çok az kişi onu ciddiye aldı. Arz yanlısı uluslararası iktisadın Birleşik Devletler'deki esas etkisi kişiseldi: Bartley, Laffer ve Mundell'i bir araya getiren şey uluslararası parasal öğretilerdi.

Ancak, paranızı devalüe etmek enflasyonu beslemekten başka işe yaramaz şeklinde yapılan gürültülü propagandanın diğer yerlerde güçlü etkileri oldu. Özellikle Avrupa'da, istikrarlı kurların önemi çoğu muhafazakâr arasında bir iman unsuru haline geldi. 7. Bölüm'de tanımlanan parasal çöküşleri yaratan bir iman...

Geleneksel İktisadın Krizi

Arz yanlısı iktisat, şekillendiği yıllar boyunca, ana kulvarda bulunan az sayıda iktisatçı ya da politikacı tarafından ciddiye alındı. Bu, *Wall Street Journal*'ın sunduğu muhteşem platform sayesinde ilginç çoğu iktisat doktrininden çok daha fazla sergilenme olanağı buldu, aksi takdirde --çürütmeye dahi gerek olmayan bir öğreti olduğu halde– merak konusu olacaktı. Önemli tartışmalar ve bu nedenle düşünülen kurgular Key-

nesçiliğe karşı para politikası, rasyonel beklentiler ve Federal Reserve'in rolünün ne olması gerektiği konusundaydı.

Kurgular yanlıştı: arz yanlısı iktisat, iktidarı yalnızca Carter yönetiminin ılımlı Keynesçileri'nden değil, aynı zamanda sıradan muhafazakârlardan da devralmak için hayret verici bir darbe yapmak üzereydi.

Bu nasıl oldu? Bu, bir noktaya kadar, zamanlamanın üç açıdan çakışmasıydı. Arz yanlısı iktisat Başkanlık için mücadele eden mükemmel bir politikacının zihnine yerleşmişti; bu tam da kötü şans ve kötü yönetimin bir ekonomik krize yol açtığı bir zamanda gerçekleşmişti; ve bütün bunlar 1. Bölüm'de anlatılan entelektüel kavgalar ekonomik hat konusunda bir güven krizine yol açtığı sırada yaşanmıştı. Ve buna rağmen arz yanlılarının zaferi belki de yalnızca bir kaza olmaktan daha çok şey ifade ediyordu.

1970'LERİN SONUNDAKİ EKONOMİK KRİZ

Robert Bartley *Seven Fat Years* adlı kitabında 1978'i "her şeyin gerçekleşmeye başladığı yıl" olarak değerlendiriyor. Çünkü o yıl Jack Kemp ve William Roth tarafından sunulan ve gelir vergilerinin üç yıl içinde yüzde 30 indirilmesini öneren bir çağrı vardı ve bu çağrı konferans komitesinde yok olmadan önce, Kongre'nin her iki kanalından, meclisten ve senatodan geçti. Bir sonraki yılın ortasına gelindiğinde üyelerden Martin Anderson, Ronald Reagan'ın ünlü 1 Numaralı Siyasal Kampanya Muhtırası'nı esas olarak Kemp-Roth yaklaşımıyla oluşturacaktı. Ve arz yanlısı politikalar yalnızca liberalleri değil, muhafazakâr oluşumları da şaşırtarak kısa süre içinde fiilen uygulamaya sokulacaktı.

1978'de işler niçin değişti? Buna neden olan şeyin önemli bir kesimi ekonomik durumun kötüleşmesi ve bir tür radikal politika girişimini giderek daha acil hale getirmesiydi.

Geçmişin verilerinden yararlandığımızda, İyi Yıllar'ın fiilen 1973'de sona erdiğini ve bu sona erişin esas olarak yalnızca tek bir faktöre bağlı olduğunu görebiliyoruz: üretkenlik büyümesindeki yavaşlama. Ancak 1970'lerde olaylar bu kadar açık görülemiyordu. 1974-75'te ekonomi derin bir durgunluğa gir-

mişti, işsizlik oranı yüzde 9'a, savaş sonrası görülen en yüksek orana çıkmıştı. ABD ekonomisi yılda yüzde 4.6 büyüyerek üç yıl geçirdiğinden, çöküşten iyileşmeye dönüş geçici bir iyimserlik yaratmıştı. Ancak 1978'e gelindiğinde iyileşmenin bir duvara tosladığı görüldü. İşsizlik oranı hala yüzde 6'nın üzerinde olmasına rağmen, enflasyon hızla yükseliyordu. Tüketici fiyatları 1976'da yüzde 4.9, 1977'de yüzde 6.7 ve 1978'de dehşet verici bir orana yüzde 9'a çıktı. (1979'da Ayetullah Humeyni'nin de yardımıyla hızla yüzde 13'ün üzerine tırmandı.)

Enflasyonun 1978 ve 1979'daki gibi hızla yükselmesinde hala gizli kalmış bir yan vardır. Yükselen petrol ve gıda fiyatları, tıpkı doların uluslararası piyasalardaki değer kaybı gibi, hikayenin bir bölümüdür. Tarihsel standartlara göre işsizlik oranı çok düşük olmamasına rağmen ABD emek gücünün değişen bileşimi --emek gücüne yeni yetişen kuşaktan gençler ve çok sayıda kadın katılmıştı– emek piyasalarının göründüğünden daha sıkı olduğu anlamına geliyordu.[8] Ve işçilerin sona eren İyi Yıllar'ın sonunda ortaya çıkan duruma tam olarak alışamadıkları bir dönemde gerçek ücretlerin dondurulmasına duyulan kızgınlık, gerçekçi olmayan ücret taleplerine yol açmış olabilir.

Enflasyonu hızlandıran nedenler ne olursa olsun, halk kızgın ve sıkıntılıydı; ve politikacılar çözüm arayışı içindeydiler.

İKTİSATÇILAR ARASINDAKİ KARIŞIKLIK

Yalnızca sayısal anlamda ele alındığında, 1970'lerin sonunda görülen kriz o denli şiddetli değildi. Özellikle işsizlik aslında oldukça düşüktü: 1987'ye kadar 1979'daki orana tekrar gelinmedi. İnsanlar enflasyondan şikayet ederlerken, arz yanlılarının iktidara tırmanmaya başladıkları sırada katlandıkları fiili ekonomik zorluklar, 1982 durgunluğu sırasında katlandıklarına ya da hatta 1990-92 dönemine göre çok daha hafifti. Kri-

[8] Geleneksel olarak yirmi yaşın üzerindeki beyaz erkekler arasında işsizlik çok daha düşüktü (ancak 1980'lerde erkek-kadın arasındaki bu açı kayboldu). 1979'da yirmi yaşın üzerindeki beyaz erkekler arasındaki işsizlik oranı yalnızca yüzde 3.6'ydı; o tarihe kadar Reagan dönemindeki doruk noktasında bile bu kadar düşük olmamıştı.

zin böylesine kötü görünmesine yol açan şey işlerin denetimden çıkmış olduğu kanısı ve mevcut kurguların olanlara çözüm getirememesiydi.

Peki geleneksel iktisatçıların bu noktada önerdikleri nelerdi? Geleneksel kuram enflasyonu azaltmak için başarı garantisi olan tek bir yol öneriyordu: ekonomiyi uzun süreli bir yüksek işsizlik sürecine sok, böylece enflasyonist beklentileri sistemden çıkart. Bu pek hoş bir ilaç değildi ve iktisatçılar böyle bir reçeteyi yazmakta tereddüt ediyorlardı. Üstelik böylesi bir politika izlemenin siyaseten olanaksız oluğu inancı yaygındı. Bu inancın yanlış olduğu ortaya çıktı: Federal Reserve enflasyonu tam da geleneksel yöntemlerle denetim altına aldı ve ABD ekonomisine 1978'de hiç kimsenin öngöremeyeceği kadar derin ve uzun bir gerileme dayattı. Fakat 1978'de çok az sayıda insan böylesine vahim önlemlerin zorunluluğunu kabul etmeye hazırdı.

Bunun sonucunda geleneksel iktisatçılar, fiyat kısıtlamaları ve görece yüksek işsizlik oranına sahip nüfus grupları arasındaki işsizliği gidermeyi amaçlayan teşvikleri ödüllendirecek vergi tasarıları gibi bir çok zayıf ve kabul edilmesi zor hafifletici önlemler önermek zorunda kaldılar. Robert Lucas "mükemmel bir panel raporu" –böylesi paneller entelektüel karmaşaya normal bir yanıt oluşturuyordu– üzerine yaptığı yorumda bunun "acı bir geri çekilme" ile "disiplinsiz bir eklektisizm"i hissettirdiğini iğneleyici bir dille ifade ediyordu.

Bilinen uzmanların yararlı hiçbir katkıda bulunamayacağı şeklindeki görüş akademik iktisatçılar arasındaki açık iç çekişme tarafından teşvik ediliyordu. Politika ile ilgilenen iktisatçılar ekonominin sorunlarına hala esas olarak Keynesçi tanılar koyuyorlar ama üniversitedeki meslektaşlarının çoğu Keynesçiliğin yararsız ve anlamsız olduğunu kendinden emin bir tarzda telaffuz ediyordu.

Bu arada arz yanlıları ülkenin enflasyon sorununu herhangi bir ekonomik sıkıntı olmaksızın düzeltecek çekici bir alternatif önerdiler. Bu alternatif enflasyonu denetlemek için sıkı para politika uygulanmasıydı. Paranın devresel bunalımla hiçbir ilgisi olmadığını düşündüklerinden, bunun bir durgunluğa yol açacağına inanmıyorlardı. Ve bu arada vergiler indirilerek

ekonomi genişletilecekti; harcamalarda buna uygun indirimlere gidilip gidilmeyeceği konusunda kaygı duymaya gerek yoktu.

ABD Kongresi'ndeki çoğunluk bu planı denemek istiyordu. Yine de o bir kişi olmasaydı, bütün bunların nasıl olacağını hayal etmek zordu.

RONALD REAGAN GEREKLİ MİYDİ?

Ronald Reagan'ın, kişiliği ve karar verme tarzı üstüne yazılan binlerce sayfaya herhangi bir şey eklemek durumunda değilim. Ekonomik programını ana kulvardaki iktisatçıların ciddiye almadığı bir grubun öğütlerine dayandırma kararı vermenin, Reagan için bir başka adaya göre çok daha kolay olacağı açıktı. Ana kulvardakiler zaten Reagan'ı da ciddiye alınıyorlardı. Reagan'ın anlayışı dışarıdakiler gibiydi; aktörlükten politikaya geçişteki başarısı ve bu geçişin başlangıçta yarattığı gülünç durumun altından kalkması, onu her alanda ortodoksiyi önemsememeye itmişti. Örneği "Yıldız Savaşları"na olan inancı, uzman önerilerine ve arz yanlısı iktisada olan inancından çok daha hızla azaldı.

İlginç olan soru, arz yanlısı iktisadın Ronald Reagan olmaksızın iktidara gelmeyi başarıp başaramayacağı sorusudur. Bunun tersini iddia etmek kolaydır. 4. Bölüm'de göreceğimiz gibi, Reagan'ın siyasal başarısı devresel bunalımla ilgili şansına çok fazla şey borçluydu. Jimmy Carter ve George Bush'un Başkan olarak ortaya çıktığı 1980 için alternatif bir tarih tasavvur etmek kolaydır; bunlar da tıpkı Reagan gibi 1982'nin cezalandırıcı durgunluğuna katlanmışlardı; ve yine Reagan gibi, durgunluğu izleyen iyileşmenin itibarını hak etmedikleri halde talep etme durumundaydılar. Walter Mondale "Amerika'da sabah oldu"ğunu ilan edebilir miydi?

Ama yine de ben arz yanlılarının gücünün yalnızca bir adamın ilgisinden değil, bunun ötesinde şeylerden de kaynaklandığını tahmin ediyor, düşünüyorum. Onlar muhafazakâr politikacıların ihtiyaç duyduğu, ana kulvardaki muhafazakâr iktisatçıların sağlayamadığı bir şey satıyorlardı. Arz yanlıları Reagan'ın seçilmesinden önce zaten dikkate değer bir etki yarat-

mışlardı. Reagan olmasaydı biraz daha beklemeleri gerekebilirdi, ama büyük bir olasılıkla sonunda iktidara giden yolu bulurlardı. 10. Bölüm'de göreceğimiz gibi, onların soldaki benzerleri olan politika taşeronları, yani stratejik ticaretçiler kabul görmek için çok daha fazla sıkıntı çektiler; on yıldan fazla bir süre siyasal alanda gezindiler, ancak sonunda Vadedilmiş Topraklar'a girmenin yolunu buldular. Ekonomik sıkıntı dönemlerinde politikacılar gerçeklerden daha iyi bir şeylere ihtiyaç duyarlar.

Her durumda, Ronald Reagan vardı ve arz yanlısı iktisadı bu toprakların yasası haline getirdi. Peki bu ne işe yaradı?

İkinci Kesim

Muhafazakârlar İktidarda

4

BÜYÜME

Muhafazakâr iktisadın vadettiği şeylerin özü tek bir kelimeyle özetlenebilir: Büyüme. Jude Wanniski ve Arthur Laffer gibi aşırı arz yanlıları daha düşük vergi oranlarının yol açacağı büyüme patlamasının her şeyi –vergi gelirlerini bile– artıracağını iddia etmişlerdi. Murray Weidenbaum ya da Michael Boskin gibi daha ılımlı muhafazakâr iktisatçılar bu kadar ileri gitmemekle birlikte vergilerin ve kuralların getirdiği yükün 1970'lerde ABD'nin büyümesinin yavaşlamasının temel açıklamalarından biri olduğunu sürerek, devletin piyasadan elini çekmesinin büyük ödüller getireceğini ima ettiler. Pek çok liberal bile kuralsızlaştırmanın ve vergi sistemini reforma tabi tutmanın ABD'nin büyüme oranını yükselteceğini düşündü.

Muhafazakârlar iktidara geldikten sonra, "büyüme" kelimesi, ABD ekonomisinin gidişatından kaygılanan herhangi birisini teskin etmek için kullanılan bir tür besmele haline geldi. Eli sıkı olması gereken muhafazakârların tuhaf bir biçimde benzeri görülmemiş bütçe açıkları vermeleri ürkütücü değil miydi? Kaygılanmayın, açıklardan büyüyerek kurtulacağız. Zenginle yoksul arasında gideren büyüyen eşitsizlik bir sorun değil miydi? Üzülmeyin büyümeden herkes yararlanacak.

Peki iktidardaki muhafazakârlık büyüme vaatlerini nasıl yerine getirdi?

İlk bakışta, yanıt konuştuğunuz kimseye bağlı gibi görülüyor. Sadık arz yanlıları Ronald Reagan'ın sicilinin vergi indi-

rimlerinin muhteşem bir büyüme yarattığını gösterdiğini iddia etmekte ve Bush'un yönetimde olduğu yıllardaki kötü büyüme sicilinin sorumluluğunu George Bush'un arz yanlısı politikaları sürdürmekteki başarısızlığına yüklemektedirler. Diğer yandan demokratlar da, daha Walter Mondale'nin kampanyası sırasında, arz yanlısı politikaların uzun vadeli büyüme üzerinde zararlı etkiler yaratacağı konusunda uyarılmış ve 1992'de seçmenlerin çoğunluğunu en sonunda başarılı olduklarına dair ikna edebilmişlerdir. Kim haklıdır?

Yanıt, elbette, hiçbiridir. Büyümenin sırrını bulduğunu savunan muhafazakâr iddia bütünüyle yanlıştır –on iki yıllık muhafazakâr iktidar sırasında, ironik bir biçimde son günleri hariç herhangi bir anda, uzun vadeli büyüme oranlarında ***hiçbir*** hızlanma işareti yoktu. Arz yanlılarının büyük başarı iddiaları öncelikle entelektüel sahtekarlığın can sıkıcı bir parçasıydı, ancak Bush'un yenilgisinden sonra can sıkıcı olmaktan çok aşağılık bir şey haline geldi. Diğer yandan, büyümede dikkat çekici bir düşüş de olmamıştı; Reagan ekonomisinin bütünsel ekonomik büyüme için bir felaket olduğu iddiaları, onun çok parlak başarılara imza attığı şeklindeki iddia kadar temelsizdir.

Gerçek, muhafazakâr iktidar sırasında ABD'nin ekonomik büyümesinde çok fazla bir değişiklik olmadığıdır. Fakat eğer durum buysa, nasıl oldu da muhafazakârlar geçici bir süre için olsa da, Amerikan halkının çoğunluğunu harika işler yaptıklarına ikna edebildiler? Bu çok ilginç bir hikayedir, bize ABD ekonomisi hakkında pek çok şey anlatır ve hatta bu ülkede iktisat tartışmalarının nasıl yapıldığı konusunda da çok şey söyler.

İstatistiklerle Nasıl Yalan Söylenir

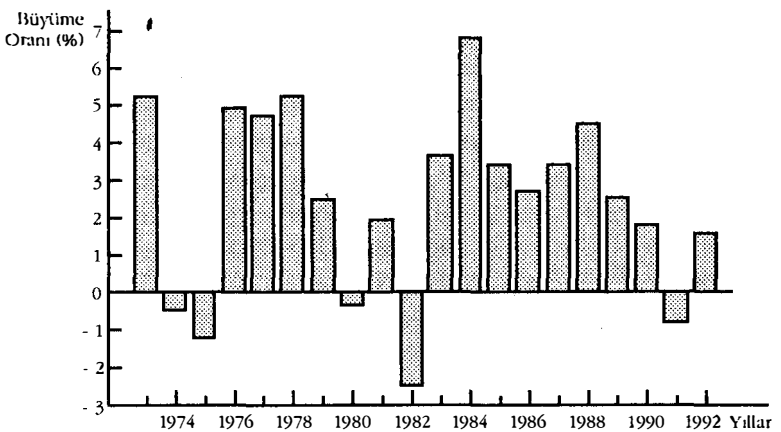
İktisat konusunda çok az bir bilginiz varsa, bir yönetimin ekonomik performansını değerlendirmenin çok kolay olduğunu düşünebilirsiniz. İlgili Başkan yönetimdeyken ekonominin ne kadar hızlı büyüdüğünü sormanız yeterlidir. Rakamlar konuyu açıklar, açıklamaz mı?

O zaman son beş yönetim, yani Nixon/Ford, Carter, Reagan I, Reagan II ve Bush yönetimleri sırasında görülen gerçek GSYİH büyüme oranlarını kıyasladığınızı varsayalım. Rakamlar durumu çok açık bir biçimde ortaya koyuyormuş gibi görünür. Ronald Reagan yaşlandıkça gelişen çok iyi bir ekonomi lideriydi, ama George Bush bir felaketti. Bu rakamlara bakarak çoğu muhafazakâr arasında oluşan ihanet duygusunu anlamak kolaydır: eğer George Bush Reagancı politikaları uygulamış olsaydı, büyüme devam etmeyecek miydi?

Oysa ekonomiden hiç anlamayan birisinin bile, dört yıllık bir büyümenin itibarı ya da suçunun o yıllarda Beyaz Saray'da oturan tek bir kişiye yüklenmesi konusuna biraz sorgulayıcı yaklaşması gerekir. En temel düzeyde, ekonomide olan her şey Başkan'ın denetimi altında değildir, olamayacağı da açıktır. (Kısa vadeli ekonomik performansı denetleyen hiçbir aracın aslında yönetimin elinde olmadığını daha sonra göreceğiz.) Dahası, bir başkanının uyguladığı politikalar önemli olmalarına rağmen, bunların etkileri anında görülemez. Reagan'ın ilk döneminde işsizlik oranları oldukça yüksekti; fakat Reagan, Jimmy Carter döneminde başlayan bir durgunluk sırasında iktidara gelmişti. Ocak 1981'den sonra gerçekleşen her şeyi Reagan'a yükleyebilir miyiz, ya da iktidarı selefinden aldığı ilk yıllarda görülen yüksek işsizlik oranının hiç değilse bir bölümü için onu suçlayabilir miyiz? Aynı şekilde, George Bush'un başkanlığını tahrip eden durgunluk Reagan iktidardan ayrıldıktan yalnızca on sekiz ay sonra başlamıştır; Reagan Devrimi daha ılımlı bir muhafazakâr iktidar tarafından bir buçuk yılda paramparça edilecek kadar kırılgan mıydı, ya da Bush'un sorunlarından hiç değilse bir kısmı Reagan dönemine ait olamaz mı? Sonuç olarak Bill Clinton 1991'de başlayan ve 1992'nin ikinci yarısında müthiş bir biçimde hızlanan bir iyileşme döneminde iktidarı devraldı; Clinton kendi iktidarının başlarında görülen güzel şeylerin itibarından kendisine ne kadar pay çıkarabilir?

Bu tarihleri belirtilmiş konular sinir bozucu küçük detaylar olarak görülebilir ama değillerdir, bunun temel bir nedeni bulunmaktadır: ABD ekonomisindeki büyüme zaman içinde çok büyük değişiklikler göstermektedir. 1973'den bu yana Birleşik

Devletler'in reel GSYİH sının yıllık büyüme oranlarını gösteren Şekil 4'e bakın. Ekonomi yılda ortalama yüzde 2.5 büyümektedir ama farklı yıllarda hem yüzde 6.8 gibi yüksek hem de yüzde –2.2 gibi düşük büyüme oranları görülmektedir. Büyüme oranları yıldan yıla bu kadar çok değişirken, dört, sekiz ya da hatta on iki yıl içindeki ortalama büyüme oranı önemli ölçüde dahil etmeyi tercih ettiğiniz yıla bağlı olacaktır. Sonuç olarak yılları titizlikle seçer, oyunun kurallarına uyarsanız, kanıtlamak istediğiniz sonuca ulaşabilirsiniz.



Şekil 4. ABD ekonomisinin büyüme oranı yıldan yıla büyük farklılıklar gösterir, bu nedenle bir yönetimin performansının değerlendirilmesi büyük ölçüde hangi tarihleri seçtiğinize bağlıdır.

Örneğin, Reagan ekonomisinin büyük bir başarı olduğunu göstermek istediğinizi varsayalım. O zaman şunu yaparsınız: Jimmy Carter döneminden ortaya çıkan her kötü şey için onu suçlamakla yetinmez, Reagan'ın bıraktığı enflasyonun nedeni olarak da 1981-82 durgunluğunu gösterip, bundan da Carter'ı sorumlu tutarsınız. Böylece esas aldığınız büyüme tabanı –"Carter'ın iktidarda olduğu yıllar"– ABD ekonomisinin 1976 ile 1982 arasındaki ortalama büyüme oranı olan yüzde 1.8 olur. Sonra izleyen iyileşme yıllarının itibarı Reagan'a atfedilir: "Reagan'ın iktidarda olduğu yıllar" (Robert Bartley'in *The Se-*

ven Fat Years adlı kitabının başlığına kaynaklık eden yıllar) 1982 ile 1990 arasında geçen yıllardır ve bu dönemde büyüme oranı yüzde 3.6 olmuştur.[1] Ve durum ortadadır –tartışılamaz kanıtlar! Arz yanlısı iktisat yılda yüzde 2'nin altında büyüyen bir ekonomiyi almış ve onu yılda neredeyse yüzde 4 büyüyen bir ekonomiye dönüştürmüştü.

Diğer yandan, muhafazakârların başarısız olduğunu kanıtlamaya çalıştığınızı varsayalım. O zaman şu hesaplamayı yapabilirsiniz: 1980 sonuyla 1992 sonu arasında Cumhuriyetçiler'in iktidarda olduğu tüm dönemin ortalama büyüme oranı olan yüzde 2.1'i, 1947'den 1973'e kadar devam eden savaş sonrası "iyi yıllar"ın yüzde 3.4'lük büyüme oranı ile karşılaştırın. İşte yine durum ortada –bunlar da tartışılamaz kanıtlar! Reagan ekonomisi büyümeyi hızlandırmayı başaramamıştır. Aslında büyüme kabul edilemez ölçüde yavaştır, çünkü Cumhuriyetçi politikalar insanlara öncelik vermemiştir. (Eğer muhafazakâr karşıtı bir savunuyu daha da güçlendirmek isterseniz, toplam büyüme üzerinde değil, ortalama aile gelirleri ve gerçek ücretler üzerinde odaklanırsınız, esas olarak Birleşik Devletler'de gelir dağılımında yaygınlaşan eşitsizliği vurgularsınız; bu tartışmayı 5. Bölüm'de ele alacağız.)

Aynı rakamlara iki farklı şekilde bakılabiliyor olması bize ne öğretiyor? İster sağcı olsun ister solcu, akıllı bir propagandistin kendi duruşunu destekleyecek ekonomik büyüme verilerini neredeyse her zaman bulabileceğini öğreniyoruz. Ve bu nedenle, aynı zamanda güçlü bir siyasal kaynaktan alacağımız her istatistiksel analizin kuşkuyla karşılanması gerektiğini öğreniyoruz. Bir zamanlar birisi partizan analistlerin ekonomik verilerden bir sarhoşun elektrik direğini kullandığı tarzda yararlandığını söylemişti: yani aydınlanmaktan çok destek almak için. Ya da Disraeli'nin söylediği gibi, üç tür yalan vardır: yalanlar, müthiş yalanlar ve istatistikler.

[1] 1992 baharında kendimi televizyonda Hudson Institute'den bir arz yanlısı olan Alan Reynolds'la tartışırken buldum. Reynolds, Reagan yanlısı istatistiklerini ortaya koyarken, kendisini doğrular bir biçimde şunları söyledi: "Bu tarihlerle oynama işine inanmıyorum, bu yüzden 1980'li yılların tümünde –1982'den 1990'a kadar– ne olduğuna bütünsel olarak bakalım.

O zaman kimsenin görmediği, her şeyin bakanın önyargılarına bağlı olduğu sonucuna mı varmalıyız? Hayır, aslında muhafazakâr yönetim döneminde ABD'nin büyüme oranına *gerçekten* ne olduğu sorusunun çok açık bir yanıtı vardır –yani, hiçbir şey. Ancak bu yanıt geriye gidip neyi ölçmeye çalıştığımızı düşünmemizi gerektirmektedir.

Büyüme Konusunda Düşünmek

ABD ekonomisinin performansını görmek için yapılacak her girişim birkaç kavramla başlamak zorundadır. Pratik insanlar kavramlar konusunda sabırsız olma eğilimi taşırlar, olgulara girmek isterler. Siyasal polemikçiler de kavramlar konusunda farklı gerekçelerle sabırsız olurlar, çabalarını kendi tutumlarını savunmaya harcamak isterler. Ancak, büyük Viktoryen iktisatçı Alfred Marshall'ın bir zamanlar belirttiği gibi, "en pervasız ve tehlikeli kuramcı, olguların kendilerini ifade ettiğini iddia eden adamdır". Yalnızca kayıtlara nasıl bakmamız gerektiğini biraz düşünerek olguları mantıklı bir biçimde yorumlayabiliriz.

Muhafazakârların dönemindeki büyüme kayıtlarını sınıflandırabilmek için yalnızca tek bir temel kavram ve tek bir temel ilkeyi anlamamız yeterli olacağı için şanslıyız. Bu kavram bir yanda devresel bunalım, diğerinde ise ekonominin kapasitesindeki büyüme arasındaki, yani durgunluk ve iyileşme adını verdiğimiz kısa vadeli iniş çıkışlarla uzun vadeli yükseliş eğilimi arasındaki ayrımdır. İlke ise, muhafazakârların başarılarının kısa vadeli iniş çıkışlarla değil, uzun vadeli hızlanma ile ölçülmesidir.

Bu hikayeyi niçin böylesine karmaşıklaştırıyoruz? Niçin yalnızca olgulara bakmakla yetinmiyoruz? Bunun nedenlerini zaten gördük; ekonominin büyüme oranı yıldan yıla öylesine iniş çıkışlar göstermektedir ki, sorumluluğun kimde olduğu konusunda bir parça oynama yapmak, muhafazakârların faaliyetlerinin değerlendirilmesini muazzam ölçüde değiştirebilir. Bu nedenle özellikle kısa vadelerde ham büyüme rakamlarına bakmak uzun vadeli ekonomi politikalarının başarısı konusunda pek az şey ifade eder.

Şimdi konuyu bir örnek daha kullanarak pekiştirelim. 1983'te ABD ekonomisi yüzde 7 gibi yakıcı bir oranda büyüdü. 1986'da ise yalnızca yüzde 3 büyüdü. Peki, her iki yılda da Başkan Ronald Reagan'dı. Büyümenin yavaşlaması onun liderliğinin kalitesinde bir bozulmayı mı yoksa politikalarında bir değişiklik olduğunu mu yansıtıyordu? Danışmanları Reagan'ın Reagan olarak kalmasına izin verseydi yüzde 7'lik büyüme oranı korunabilir miydi? Tabii ki korunamazdı. 1983'te Birleşik Devletler derin bir durgunluktan çıkıyordu; istihdam edilmemiş kaynaklara –insanların yanı sıra fabrikalara– işlerlik kazandırarak hızla büyüyebilmişti. 1986'ya gelindiğinde, 1979-82 çöküşünde atıl kalan işçilerin ve makinelerin çoğu yeniden çalışmaya başlamıştı; büyümenin yavaşlaması kaçınılmazdı.

Bu örnek kısa vadeli büyümenin üzerinde çok fazla durmanın akıllıca olmadığını göstermekten daha fazla işe yarıyor; bu aynı zamanda bize ekonomik büyümenin iki kaynağı arasında niçin bir ayrım yapmamız gerektiğini söylüyor. Bir yanda vasıflı işçilerimizin sayısı, sermaye birikimimizin hacmi ve niteliği ve teknolojimizin düzeyi tarafından belirlenen üretken kapasitemizdeki büyüme, diğer yanda ise, para arzındaki iniş çıkışlar ve iş dünyasına duyulan güven tarafından belirlenen bu kapasiteyi kullanma düzeyimizdeki değişiklikler bulunuyor. Açıkça söylemek gerekirse kısa vadeli büyüme oranları kapasite kullanımındaki değişimlere bağlı olarak kolayca birçok iniş çıkışa sahne olabilir, hatta kapasite büyüme oranımız oldukça istikrarlı olsa bile bu gerçekleşebilir. Eğer bir durgunluk milyonlarca işçiyi işsiz ve binlerce fabrikayı atıl bıraktıysa, ekonomi bu istihdam edilmemiş kaynakları yeniden çalıştırarak büyük bir büyüme yaşayabilir. Tersine, ekonominin çıktıları yavaş büyüyebilir ya da hatta kapasite kullanımında düşüş varsa hızla büyüyen kapasiteye rağmen daralabilir.

Öyle görünüyor ki, ekonomik büyümedeki kısa vadeli iniş çıkışlar, büyük ölçüde kapasite kullanımındaki değişimlerin sonucudur; ekonominin kapasitesi hem yükseliş hem de çöküşlerde görece istikrarlı bir biçimde büyür.

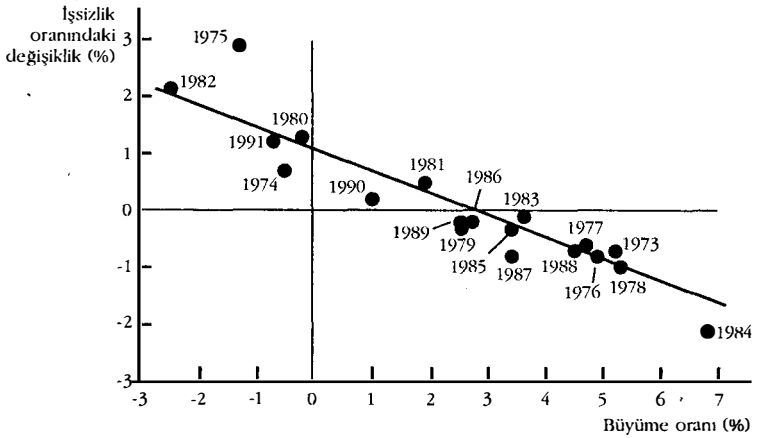
Bunu görmenin yollarından biri ekonominin büyüme oranını, işsizlik oranındaki *değişimlerle* kıyaslamaktır. Eğer eko-

nomi işsizleri yeniden çalıştırmaya başladığı için hızlı büyüyorsa, o zaman işsizlik düşmelidir; eğer çalışmak isteyen işçilerin sayısı ya da verimliliği istisnai ölçüde hızlı yükseldiği için büyüyorsa bu durumda büyümeye işsizlik oranındaki fiili bir artış eşlik edebilir. Aslında, ekonomi hızlı büyürken yalnızca işsizlik düşme eğilimi (ve yavaş büyüdüğünde ya da fiilen daraldığında yükseliş) göstermekle kalmaz, bu ilişki dikkat çekecek ölçüde kesindir. Şekil 5, 1973-1991 arasında reel büyüme karşısında işsizlikteki değişiklikleri göstermektedir (tarih seçimi rastlantısal değil; bu konuda daha sonra bilgi verilecektir). Kesin olmayan iktisat biliminin standartlarına göre bu şaşırtıcı ölçüde yakın bir uyumdur. Hatta büyüme ile işsizlik arasındaki bu ilişkiye, iktisatçıların hiç çekinmeden "yasa" (John F. Kennedy'nin ekonomi danışmanı olan Arthur Okun'dan sonra buna Okun Yasası adı verilmiştir) olarak adlandırabilmesine yetecek güvenilirliği olan ve pek az bulunan niceliksel ilişkilerden biridir denilebilir. Şekildeki çizgi bu ilişkinin boyutlarını göstermektedir: ekonomik büyümedeki yüzde birlik bir artış, işsizlik oranında yaklaşık yüzde 0.5 düşüşle ilişkilidir; benzer bir biçimde işsizlik oranındaki yüzde 1'lik bir düşüş ekonomik büyümenin yaklaşık yüzde 2'siyle ilişkilidir.

Ancak, ekonomi korkunç bir çöküşten çıkıyor olmadıkça, işsizlik oranını yalnızca sınırlı bir miktarda düşürebilirsiniz. 1982'nin son çeyreğinden 1989'un son çeyreğine kadar geçen sürede işsizlik oranı yüzde 10.7'den yüzde 5.2'ye düşmüştür, bu yüzde 5.5'luk bir düşüştür. Bu sürdürülebilir miydi? Sürdürülmüş olsaydı, işsizlik oranı negatif hale gelecekti. Bu göründüğünden daha olanaksızdır: Durmadan değişen emek piyasasının sert anlaşmazlıkları işsizlik oranının yüzde 3'ün çok da altına düşmemesini sağlar. Pratikte, ABD ekonomisinde işsizlik oranı ekonomiyi fazla ısıtıp, enflasyonu hızlandırmak gibi kötü bir şeye yol açmaksızın muhtemelen yüzde 5'in altına düşemez.

Bu nedenle uzun vadeli ekonomik büyüme işsizlik oranını düşürerek sağlanamaz; yalnızca *verili* bir işsizlik oranında ekonominin ulaşabileceği büyüme oranına hız kazandırarak sağlanabilir. Bu uzun vadeli büyümeden genellikle "potansi-

yel" çıktının büyüme oranı olarak söz edilir; aslında bu ekonominin üretken kapasitesinin büyüme oranıdır.



Şekil 5. Büyüme ile işsizlik oranındaki değişim arasında oldukça yakın bir ilişki bulunmaktadır.

İşsizlik oranının az çok sabit olduğu yıllarda ABD ekonomisi yaklaşık yüzde 2.5 büyümüştür. Daha genel olarak, Şekil 5'te gösterildiği şekliyle işsizlikle büyüme arasındaki ilişkiyi, verili herhangi bir yılda işsizlik sabit kalsaydı –o yıla ilişkin "potansiyel" büyümesi– ABD ekonomisinin ne kadar büyümüş olacağını öngörmek için kullanabilirsiniz. Ne elde edeceğinizi zaten Şekil 1'de görmüştük.

Bu egzersizden ne öğreniyoruz? Birincisi, potansiyel büyümenin fiili büyüme kadar inişli çıkışlı olmadığını öğreniyoruz. İkincisi, 1980'lerde potansiyel büyümede fazla bir değişiklik olmadığını öğreniyoruz. Richard Nixon'un istifasından bu yana fiili ekonomik büyüme en büyük hıza Jimmy Carter ve Ronald Reagan döneminde ulaştı, Gerald Ford döneminde biraz yavaşladı, George Bush döneminde ise en yavaş seyrini izledi. Potansiyel büyüme dördünün döneminde de neredeyse aynıydı.

Muhafazakârların Büyüme Sicilleri

Şimdiye değin muhafazakârların ekonomi politikalarının başarısı ya da başarısızlığı hakkında hiçbir şey söylemedim, ancak dikkatli okurlar kimi imaları fark etmiş olabilir. Fakat artık bir başlangıç değerlendirmesi yapmaya hazır hale geldik.

İki temel iddia ile işe başlayalım.

Birincisi, arz yanlısı iktisadın yalnızca kapasite kullanımını değil, potansiyel çıktıyı da artıracağı varsayılıyordu. Arz yanlısı iktisat 1970'lerin sonundaki görece düşük işsizlik döneminde formüle edildiğinden, iş olanağı yaratılması öncelikler listesinde üst sıralarda değildi. Arz yanlıları büyüme oranında çok büyük ve köklü bir artış yapmayı istediler ve bunu vaat ettiler, bu bir devresel bunalımdan sonra görülen iyileşme döneminin asla yaratamayacağı bir oran olacaktı. Ve her durumda işsizlik oranındaki iniş çıkışlar öncelikle talep tarafından yönlendiriliyordu –ve arz yanlıları talebi koruma konusundaki Keynesçi yaklaşımı küçümsüyorlardı.

İkincisi, devresel bunalımların iniş çıkış dönemlerinin iktidardaki yönetimlerin politikalarıyla –hangi yönetim olursa olsun– çok az ilgisi vardır. Devresel bunalım yönetimi büyük ölçüde, ülkenin parasını yöneten partizan olmayan, yarı bağımız bir kuruluş olan Federal Reserve'in ellerine bırakılmıştır. Fed büyük bir dürüstlük ve değişen düzeyde beceriyle bir yandan fiyat istikrarını korurken, diğer yandan yüksek ve istikrarlı bir istihdam oranına ulaşmaya çalışır. Kısa süre sonra Fed'in rolünü de inceleyeceğiz; burada önemi olan devresel bunalımların aslında yönetimin değil, Fed'in alanında olmasıdır.

Muhafazakâr ekonomi politikaları devresel bunalımları hedeflemediğinden ve ABD 1980'den bu yana ekonomisinin kısa vadeli iniş çıkışları yönetimle pek az ilgili olduğundan, muhafazakârların büyümeyi teşvik eden politikalarının başarısını değerlendirirken, potansiyel çıktı üzerinde odaklanmamız gerekir. Bunu iki yoldan yapabiliriz. Daha ayrıntılı olan yol potansiyel çıktıdaki yıldan yıla büyümeyi hesaplamaya çalışmaktır. Daha kolay ve kimi diğer kıyaslamalar için yararlı olan diğer yol ise, devresel bunalımlardaki az çok kıyaslanabilir

durumda olan iki yıla bakmaktır. ABD'nin performansını değerlendirmek için doğal hesaplama önemli devresel bunalımların tepe noktalarındaki büyüme kıyaslanarak yapılır: 1979'dan 1990'a kadar olan büyüme ile 1969 ya da 1973'ten 1979'a kadar gerçekleşen büyümenin kıyaslanması gibi.

Potansiyel çıktının yıl bazında hesaplanmasının 1973'ten sonra büyümenin yavaşladığını gösterdiğini ve 1980'lerde hiç hızlanmadığını gördük. Devresel bunalımların tepe noktalarının kıyaslanması da aynı sonuçları vermektedir: ABD ekonomisi 1979'dan 1980'e kadar yılda yüzde 2.3, 1973'den 1979'a kadar yüzde 2.4 ve 1969'dan 1979'a kadar yüzde 2.8 büyümüştür. 1980'lerdeki büyüme bir bütün olarak 1970'lerden daha yavaştır ve 1973'den sonraki büyümeyle neredeyse aynıdır. Ne yaparsanız yapın, 1980'lerdeki büyüme performansının istisnai ya da hatta tatmin edici diye bile adlandırılması mümkün değildir.

Bu basit olan olgudur. muhafazakâr ekonomi politikalarının uygulandığı on iki yıl büyüme açısından talihsiz geçen yıllar değildi. Fakat bu politikaların büyümeyi hızlandırdığına dair kesinlikle hiçbir işaret de bulunmamaktadır.

MUHAFAZAKÂR ÇÖZÜM

Reagan ve Bush dönemlerinde izlenen politikaların ABD'nin ekonomik büyümesine çok az katkı koyduğunu kabul eden çok sayıda muhafazakâr bulunmaktadır. Hatta, 1992 tarihli *Economic Report of the President* (Başkanlık Ekonomik Durum Raporu) 1973'ten 1990'a kadar olan süreyi tek bir dönem olarak sınıflandıran açıklayıcı bir üretkenlik büyümesi şeması içeriyordu. George Bush'un kendi danışmanları, hayal kırıklığı yaratan ekonomik büyüme döneminin muhafazakâr iktidar yıllarında da sürdüğü konusunda bütünüyle aynı fikirdeydiler, yani... Bu muhafazakârlar Amerika'nın büyüme oranında yükselme sağlanamamasının sorumluluğunu kendi kontrolleri dışındaki faktörlere, ya da muhafazakâr gündemin tamamlanamamasına yüklüyorlardı. Bu dürüst ve mantıklı bir insanında savunabileceği bir durum, ancak bunun niçin doğru olmadığını düşündüğümü daha sonra ele alacağım.

Hudson Institute'dan Alan Reynolds ya da Paul Craig Roberts gibi içtenlikle inanmış arz yanlıları farklı bir tutum alıyorlar. Onlar arz yanlısı programın heyecan verici bir başarı olduğunu iddia ediyorlar.

Bunu nasıl yapabiliyorlar dersiniz? Bu sorunun yanıtı kısmen onların kalenin yakınında oynamalarıdır. Örneğin, Alan Reynolds, 1980'den 1989'a kadar olan dönemde orta direk ailelerin gelirinin yüzde 11 artmasını, "benzersiz bir orta sınıf patlamasına" yol açan "çok büyük" bir artı olarak tanımlamıştır; Parlak Yıllar boyunca orta direk gelirlerinin çok daha hızlı bir oranda arttığından (1967'den 1973'e kadar yalnızca altı yıl içinde orta direk gelirleri yüzde 17 artmıştı) habersizmiş ya da okuyucularının habersiz olacağını umuyormuş gibi görünmektedir.

Ancak muhafazakârlar çoğunlukla devresel bunalımlarla uzun vadeli büyüme arasında bir ayrım olduğunu inkar ederek –ve tüm kötü devresel bunalım gelişmelerinden liberalleri sorumlu tutarak, ama bu arada iyi sonuçların itibarını üstlenerek) kendilerine değer biçerler. Bunu nasıl yaptıklarını görmüştük: muhafazakâr hattın şimdiki standardı ABD ekonomisine 1982'ye kadar olan her şeyin suçunu Jimmy Carter'ın hem mevcut hem de gecikmiş etkilerine yüklemek, sonra da 1982'den 1990'a kadar olan iyileşme döneminin tüm itibarının Ronald Reagan'a ait olduğunu söylemektir. 1990'dan sonraki ekonomik çöküş ise George Bush'un dönekliğinin sonucudur; eğer Reagan iktidarda kalmış olsaydı, 1982-1990 arasında görülen ekonomik gelişme kesinlikle devam edecekti.

Oysa bütün bunlar palavradır!

Durgunluklar ve İyileşme Dönemleri, 1979-93

Ekonominin potansiyel çıktılarının büyüme oranını arttırma vaadi esas alındığında arz yanlısı iktisat ne bir başarı ne de bir felaket değildi, yalnızca etkisizdi. Aslında potansiyel çıktı hem Reagan hem de Bush döneminde tıpkı Ford ve Carter döneminde olduğu kadar hızlı büyüdü. Fakat muhafazakâr iktidar

döneminde ekonominin sükunet içinde olduğu da söylenemez. Tam tersine şiddetli bir durgunluk muhafazakârları iktidara taşımaya yardımcı oldu; bu durgunluktan güçlü bir biçimde çıkılması Reagan'ın başkanlığını zafere dönüştürdü; ve sonunda kalıcı bir durgunluk George Bush'u ve muhafazakâr hareketi Beyaz Saray'dan dışarı attı. Bütün bunlar neydi?

Yanıt fazlasıyla ironiktir: 1980'ler boyunca siyasal kaderleri belirleyen ekonomik iniş çıkışların yönetimin politikalarıyla pek az ilgisi bulunuyordu. 1979'dan 1993'e kadar görülen durgunluk ve iyileşmelerin hikayesi aslında partizan olmayan ve kısmen bağımsız Federal Reserve Yönetim Kurulu tarafından oluşturulan para politikasıyla ilgilidir.

Bu iddia Federal Reserve'in ne olduğu ve niçin bu kadar fazla güce sahip olduğu sorularının açıklanmasını gerektirmektedir.

Federal Reserve Amerika'nın merkez bankasıdır –Almanya'nın Bundesbank'ı, İngiltere'nin Bank of England'ı ve dünyadaki benzer kuruluşlar gibi. Merkez bankalarının yaptıkları iş "parasal taban"ın arzını kontrol etmektir: bu taban, dolaşımdaki nakit ve özel bankaların mevduat sahiplerine ödeme yapmak için nakde çevirebilecekleri rezervlerin toplamıdır. Federal Reserve daha fazla para basarak ve bunu tahvil satın almakta kullanarak parasal tabana ilaveler yapabilir, başka hiçbir kurumun bunu yapma yetkisi yoktur.[2]

Bu muazzam bir ekonomik güç kaynağıdır, çünkü parasal taban ekonomide özel bir stratejik rol oynar. Mali piyasalarımız çok büyük ve karmaşık olmasına rağmen, neredeyse tüm işlemler küçük ama önemli miktarda nakit veya banka rezervi tutulmasını gerektirir. Tamircime nakit ödeme yapmayı planlıyorsam (niçin çek kabul etmeyi tercih etmediğini sormamak en iyisi) cüzdanımda belirli bir miktarda nakit bulundurmak zorunda kalırım. İpotek borcumu çekle ödemeyi planlıyorsam, banka hesabımda yeterli paranın bulunması gerekir. Bankalar parasal tabanlarının mevduatlarının bir miktarına eşit kısmını rezerv olarak bulundurmak zorundadır. Eğer kre-

[2] Fed aynı zamanda tahvil satarak ve dolaşımdan para çekerek parasal tabanı daraltabilir.

di kartıyla bir müzik seti alırsam, kredi kartı faturasının tahsil edilmesine yetecek tutarda paranın banka hesabımda bulunması gerekir ve bu banka hesabı parasal tabanla desteklenecektir... anladınız değil mi? Ne kadar büyük ve karmaşık olursa olsun, mali yapının bütünü aslında Federal Reserve'in arz ettiği parasal taban üzerinde yükselen bir tür ters piramittir.

Parasal tabanın stratejik rolü nedeniyle Federal Reserve'in faaliyetleri ekonomi üzerinde derin bir etkiye sahip olabilir. Eğer Fed parasal tabanı sorumsuz bir biçimde yüzde 20 artırırsa, hızla büyük bir enflasyon yükselişini tetikleyebilir. Herhangi bir nedenle parasal tabanı yüzde 10 düşürürse, ekonomiyi kötü bir durgunluğa itebilir.

Ancak, Fed'in durgunluklar ve iyileşmeler sırasındaki rolünü çok belirleyici hale getiren yalnızca etkisinin derinliği değil, büyük politika değişikliklerini hızla ve kolayca yapabilmesidir. Günlük mali işlem hacminin trilyonlarca dolarla ölçüldüğü bir ekonomide, 1992 sonundaki parasal taban yalnızca 348 milyar dolardı. Bu, Federal Reserve'in parasal tabanı kolayca ve çok kısa bir sürede keskin bir biçimde değiştirebileceği anlamına gelir. Örneğin Fed politikalarının bir biçimde, parasal tabanı pazartesi günü yüzde 10 artırıp, salı günü bunun tersini yapan bir manyağın denetimine girdiğini varsayalım. Bunu yapabilir mi? Hiç sorunsuz yapar. Her durumda, bilinen bankalara yalnızca birkaç telefon açması yetecek, politika başarıyla uygulanacaktır.

Bütün bunlar diğer tür ekonomi politikalarının ağırlığı ile tam bir zıtlık içindedir. Clinton yönetiminin 1993'te yaptığı gibi, bir yönetim ekonomiye itici güç sağlanması gerektiğine karar verebilir ve yatırımlar için vergi teşvikleri sunmaya ve/veya kimi kamu hizmeti projelerini başlatmaya çalışabilir. Ancak, Beyaz Saray'daki parti, Kongre'yi kontrol ediyor da olsa, böylesi önlemlerin yasama işlemine tabi tutulması ve detayların oluşturulması zaman alır; eğer devletin parası harcanacaksa, ihaleler açmak, sözleşmeler imzalamak vb. gerekecektir. Diğer bir deyişle, para politikaları hızla uygulamaya konulduğu halde, diğer devlet politikaları çok zaman alır.

Biraz önce "diğer devlet politikaları" dedim. Fakat bu biraz yanıltıcı bir söz, çünkü Federal Reserve hakkında söylenmesi

gereken son bir şey daha var: bu da onun tam anlamıyla devletin bir parçası olmadığı.

Ama aynı zamanda devletin bir parçası olmadığını da kesin olarak söyleyemeyiz –ikisi arasında bir şeydir. İngilizler'in Fed gibi kuruluşlar için ne balık ne kuş anlamına gelen sevimli bir deyişi vardır: bunlara "yarı özerk sivil toplum örgütü" sözcüğünü kısaltarak, "quangos" derler. Federal Reserve Sistemi, hiç değilse hukuken, 1914'deki yasayla parasal tabanı denetleme ayrıcalığı verilmiş olan üye özel bankaların oluşturduğu birliktir. Faiz oranlarını belirleyen Açık Piyasa Komitesi, bazı üyeleri Başkan tarafından atanan, bazıları da üye bankalarca seçilen bir bileşimdir. Ancak başkanlık tarafından yapılan atamaların on dört yıl için olması bile, siyasal baskılara karşı dayanıklılığı güvence altına almak içindir. (Fakat başkanın görev süresi yalnızca dört yıldır; çünkü bu makam bütünüyle tecrit edilmemiştir.) Dahası, Fed'in güçlü bir bağımsızlık kültürü vardır. Doğru bulduğu kararları verme tutumunu titizlikle korur ve en önemlisi, para politikasını hükümetteki partinin çıkarları doğrultusunda oluşturmaya zorlanamaz.

Bütün bunların diğer ülkelerdeki benzeri kuruluşlar için daima geçerli olmadığını da belirtmemiz gerekir. Almanya'nın Bundesbank'ı Fed'den daha bağımsız olmasına rağmen, İngiltere'nin Bank of England'ının neredeyse hiçbir özerkliği bulunmamaktadır –Majesteleri'nin Hazinesi'nin kollarından biridir. Bank of England'ın kötü sicili veri alındığında, Fed'i eleştiren politikacılar bile onun özerkliğini tehdit etmekten çekinmektedir.

Önemli olan nokta, verdiği kararlar başkanlık süresini kolaylıkla uzatabilecek ekonominin kısa vadeli performansı üzerinde en büyük etkiyi yaratan bu kurumun, aşağı yukarı apolitik teknokratların yönettiği partizan olmayan bir kurum olmasıdır.

FED VE EKONOMİ

Artık durgunluklarda ve iyileşme dönemlerinde tabloyu belirleyenin yönetim değil Federal Reserve olduğunu anladığımıza

göre, muhafazakâr iktidar döneminde olanların hikayesini anlatabiliriz.

Girişte de yaptığım gibi, bir oyun metaforunu yararlı buluyorum. Bunu üç perdelik bir oyun olarak düşünelim.

I. Perde fiilen 1979'da başladı. 1979 sonbaharına gelindiğinde, ABD ekonomisinin tehlikeli bir enflasyon sorunu olduğu herkes için açık hale gelmişti. Bu sorun dünya petrol fiyatlarındaki patlama gibi dışsal bir şokla, ülkedeki para politikasında yapılan yanlışlar tarihinin bir bileşimiydi. O yılın kasım ayında Paul Volcker, Federal Reserve'ün Yönetim Kurulu Başkanlığı'na atanmıştı. İki partiden de destek alan Volcker bildiğimiz tek güvenilir yöntemi kullanarak enflasyonla savaşmaya başladı: bu, sıkı para politikasıydı. muhazafakârların 1. Bölüm'de tanımladığımız Keynes eleştirisi doğru olsaydı, Volcker'in enflasyonla mücadele yönündeki takdire değer kararlılığı şiddetli bir durgunluğa yol açmayacaktı; ama açtı. Hatta 1982 yazına gelindiğinde enflasyon hızla düştüğü halde reel ekonomi bir bunalımın kıyısına gelmişti. Bu nedenle Fed aniden politika değiştirdi, yalnızca Fed'in yapabileceği bir şeyi yaptı ve ekonomiyi genişletme çalışmasına başladı.

II. Perde 1982'den 1990'a kadar görülen Reagan genişlemesidir. Aslında buna Volcker genişlemesi denmesi gerekir, çünkü kaynağı 1982 yazında para politikasının tersine çevrilmesindedir. Para politikası işe yaramış, ekonominin motoru o yılın kasım ayında yeniden çalışmaya başlamıştı. Ve zaten görmüş olduğumuz üzere patlamanın hızlı ve uzun süreli bir hale dönmesi olasıydı, bunun nedeni esas olarak bir önceki durgunluğun sonucunda atıl kalmış, istihdam edilmemiş pek çok kaynağın bulunmasıydı.

Genişlemenin kalıcılığı da hiç değilse kısmen Volcker ve halefi Alan Greenspan'in verdiği doğru kararlardan kaynaklanmıştı. İyileşmenin iyice yerleştiği 1984 yılına gelindiğinde Fed enflasyona karşı daha önce elde edilen kazanımları heba etmemek için ekonomiyi dizginlemeye başladı; bu girişiminde de başarılı oldu ve daha yavaş bir genişlemenin sürmesine yardımcı oldu. 1987'de borsanın hayret verici çöküşü yeni bir durgunluk tehdidine yol açtı: artık Greenspan'ın yönetiminde

olan Fed, buna parasal tabanı hızla genişleterek yanıt verdi ve ortaya çıkabilecek bir çöküşü engellemeyi başardı.

III. Perde ise tam tersine Fed'in beceriksizliklerinin hikayesidir. 1989'a gelindiğinde ABD işsizlik oranı 1970'lerdeki enflasyonist dönemde görülen oranların gerisine düşmüştü. Enflasyonda büyük bir artış görülmemesine rağmen, Federal Reserve yöneticileri toplu sözleşmelerin ve fiyat değişikliklerinin enflasyonun yavaş yavaş hızlandığını gösterdiğini düşündüler. Aynı zamanda kongrenin bazı muhafazakâr üyeleri beş yıl içinde sıfır enflasyona ulaşılması yönünde bir politika için baskı yapıyorlardı. Bu nedenle Fed genişlemeyi sürdürmekten çok enflasyonu konusunda kaygılanıyordu. Aslında o tarihlerde bir Fed yetkilisi "dışarı çıkıp, enflasyonu denetlemek için bir durgunluk yaratamayız, ama önümüze çıkan her küçük durgunluktan yararlanmaya çalışabiliriz" demişti.

Bu yaklaşım Fed'in fiilen başlamakta olan büyük durgunluğa hazırlıksız yakalanmasına neden oldu. Adil olmak gerekirse, ABD ekonomisin 1990-92'de niçin çok zayıf olduğu konusunda hala bir çok tartışma bulunmaktadır. 1980'ler boyunca tasarruf oranları düşen tüketiciler aniden çok daha dikkatli hale geldiler: bunun nedeni geçmişte çok fazla borçlanmış olmaları ya da en sonunda Amerika'da sabah olduğuna dair muhafazakâr iddiaların samimiyetsizliğini anlamış olmaları mıydı? Ekonominin tümünde krediler daraldı: bunun nedeni 1980'ler boyunca uygulanan yanlış kuralların bankaları fazlasıyla açılmaya zorlamış olması mıydı? (Mali piyasaları 6. Bölüm'de ele alacağız.) Ekonominin 1990'dan sonraki zayıflığının hiç değilse kısmen Reagan ekonomisinin mirası olduğunu söylemek mümkündür.

Buna rağmen durgunluk konusundaki en önemli gerçek, Fed'in esas olarak bir dizi yanlış karar vererek onu engellemeyi başaramamış olmasıydı. Birincisi Fed enflasyon tehlikesini fazlasıyla büyütmüş, durgunluğun taşıdığı riskleri hafife almıştı; sonrasında, para politikası istikrarlı bir biçimde gevşetildiyse de, Fed durmaksızın hem çok az şey hem de çok geç yapmıştır. Bunun için Fed'i çok fazla kınamadan önce, 1990 yazından 1992'ye kadar yapılan tahminlerin neredeyse hepsinin fazlasıyla iyimser olduğu hatırlanmalıdır.

Ve sonunda Fed'in politikaları işe yaramıştır. 1992'nin ikinci yarısında ekonominin büyüme oranı aniden yüzde 4'ün üzerine çıkmıştır. İstihdam yaratılması başlangıçta düş kırıcıdır –aşağıda bu konuya tekrar yer verilecektir– fakat durgunluk kesinlikle bitmiştir.

OLAYLARIN ADALETSİZLİĞİ

Seçmenlerin başkanları iktidarda bulundukları sırada gerçekleşen ekonomik performansa bakarak değerlendirmeleri anlaşılır bir şeydir. Ancak aslında, dört yıllık dönemlerdeki büyüme devresel bunalımların iniş çıkışlarıyla belirlenir –ve bunlar çoğunlukla yönetimden çok Fed'in sorumluluğundadır. Durum, seçmenlerin hafıza zayıflığı konusundaki belgelenmiş eğilimleri ve ekonominin tüm bir başkanlık dönemi boyunca gerçekleşen değil de seçimlere birkaç ay kala gerçekleşen büyüme oranını esas alarak oy vermeleri nedeniyle daha da adaletsiz bir hal almaktadır.

Bu nedenle politikalarıyla çok az ilgisi olsa da büyük ölçüde kısa vadeli ekonomik felaketler nedeniyle yeniden seçilemeyen Jimmy Carter ve George Bush için biraz üzülmekten kendimizi alamıyoruz.

Uzun Vadeye Dönüş

Birleşik Devletler'in muhafazakâr iktidar döneminde potansiyel büyüme oranında hiçbir hızlanma yaşamadığını bir olgu olarak kabul edelim. Daha iyisini yapabilir miydik?

En temel düzeyde, ekonominin potansiyel büyümesi iki terimin toplamıdır: çalışma gücü ve isteği olan işçilerin sayısındaki artış oranı ve ortalama işçinin üretkenliğindeki artış oranı.

Son yirmi yıl boyunca Birleşik Devletler emek gücü arzında fiilen olağanüstü hızlı bir büyüme yaşamıştır. Hatta, istihdam büyüme oranı hayal kırıklığı yaratan 1970'li ve 1980'li yıllarda 1950 ve 1960'lardaki patlama dönemine göre çok daha yüksekti. Bunun nedeni sır değildir. İstihdam emek gücü ar-

zındaki büyük artış nedeniyle hızla büyümüştür. Savaş sonrası yeni kuşak büyümüş ve çok sayıda kadın, emek piyasasına girmiştir.

İstihdamdaki bu büyüme Amerikan ekonomisinin en büyük başarılarından biridir; bu bölümde bazı şeylerin iyi gittiği inkar edilmeyecektir. Bundan çalışmak isteyen insanların sayısındaki artışın mutlaka istihdam alanlarındaki artışla eşleşeceği sonucu çıkarılmamalıdır. Hatta Batı Avrupa'da istihdam 1970'ler boyunca ve 1980'lerin çoğu kısmında durgunlaşmış, işsizliğin sürekli artmasına yol açmıştır. Birleşik Devletler'in arzla talebi karşılaştırmaya yetecek ölçüde esnek ve evet, serbest bir emek piyasası olduğu ve sayıları çok büyük ölçüde artan çalışmak isteyen insanları işsizlik oranının yükselmesine yol açmaksızın kapsayabileceği ortaya çıkmıştır.

Tabii ki, serbest işleyen emek piyasasının neredeyse çalışmak isteyen herkese iş sağlaması, arzla talebi karşılaştırabilmek için gerektiğinde ücret düşüşlerine neden olur. 5. Bölüm'de göreceğimiz gibi bir çok Amerikan işçisinin ücreti çok fazla düşmüştür. Ama yine de Amerika'nın istihdam konusunda yaşadığı deneyim en olumlu yanlarımızdan biridir. ABD'nin istihdam artışı sanayileşmiş dünyayı gölgede bırakmıştır.

Fakat eğer çok sayıda insanı işe yerleştirebiliyorsak, niçin hızla büyümüyoruz diye sorulabilir. Yanıt üretkenliğimizi artırmak için fazla bir şey yapmamış olmamızdır.

ABD'nin 1970'ler ve 1980'lerdeki iki farklı ekonomik büyüme ölçüsünü ele alalım. Birincisi kişi başına reel GSYİH'nın büyümesidir. Bu ölçüyle ABD deneyimi oldukça etkileyici görünmektedir: yetmişlerde yüzde 18 büyüme, seksenlerde bir diğer yüzde 18 ile, toplam yüzde 39'luk bir büyüme olmuştur. Ancak bu büyümenin esas temeli nüfusun istihdam edilmiş kesiminin hızla büyümesidir. İkinci ölçü *çalışan başına* çıktı büyümesidir; bu oran 1979-89 arasında yalnızca yüzde 10'du, diğer bir deyişle, yılda yüzde 0.8'di. Bu oran II. Dünya Savaşı'nı izleyen yirmi beş yılda gerçekleşen yüzde 2.8'lik büyüme oranıyla uyumludur.

Bu nedenle 1980'lerde olağan sayılabilecek bütünsel büyüme, hızlı emek gücü büyümesiyle, yavaş üretkenlik büyüme-

sinin toplamıydı. Emek gücündeki hızlı büyümeden Cumhuriyetçiler'e pay çıkarmak zordur; peki üretkenlik büyümesinin yavaşlamasından sorumlu tutulabilirler mi?

Yanıt, belki "biraz" olarak verilebilir. Büyüme söylemine rağmen, Reagan ve Bush dönemlerinde izlenen politikalar üretkenlik artışına karşı fiilen bir önyargıyla maluldü. Diğer yandan bu politikalara hayal kırıklığı yaratan performansın kısmi sorumluluğu dışında sorumluluk yüklemek adaletsiz olacaktır.

POLİTİKA VE ÜRETKENLİK

Bir ekonominin işçilerin verimliliğini artırmak için yapabileceği üç temel şey vardır. İşletme sermayesinin niteliğini ve niceliğini artırabilir; özel sektörü destekleyen kamu sermayesini artırabilir; ve bazen insani sermaye diye de anılan emek gücünün niteliğini artırabilir.

Hiçbir aklı başında iktisatçı büyümenin bu üç kaynağına dair doğru muhasebe değerlerine sahip olduğumuzu iddia edemez. Hem işletme hem de insanı sermayenin büyüme üzerindeki etkileri konusundaki çoğu öngörü bunların piyasa getirilerine dayanmaktadır: ancak bir yatırımdan topluma dönecek olan getirinin özel yatırımcının kazandığından daha az ya da daha fazla olabileceği de iyi bilinen bir noktadır. Kamu yatırımları söz konusu olduğunda ise, durum daha da kötüdür, çünkü ölçü olarak kullanılabilecek herhangi bir piyasa getirisi bulunmamaktadır.

Bu nedenle, aslında Birleşik Devletler'in yatırımlarıyla hangi üretkenlik artış oranını "elde ettiğini", ya da her şeyi doğru yapmış olsaydık üretkenlik artışımızın ne kadar daha iyi olacağını söyleyemeyiz. Söyleyebileceğimiz şey, muhafazakâr iktidar sırasında Birleşik Devletler'in daha hızlı bir üretkenlik artışını hedefleyen bir ülke gibi davranmamış olduğudur. Hatta bu konuda neredeyse her şey yanlış yapılmıştır.

İncelemeye işletme yatırımlarıyla başlayalım.

Özel yatırımların üç tasarruf kaynağına eşit olması –tanımı gereği doğru olan– bir muhasebe eşitliğidir: bunlar özel tasarruflar, devlet tasarrufları (yani bütçe fazlaları) ve diğer ülke-

lerden gelen net sermaye girişleridir. Özel yatırımları artırmak isterseniz, bu üç tasarruf kaynağından birini artıracak bir plana sahip olmanız gerekir.

Arz yanlıları ve hatta daha ılımlı kimi muhafazakârlar Reagan'ın vergi indirimlerinin daha yüksek özel tasarruf için bir teşvik olacağını düşünmüş olabilirler. Böyle düşünmüş olsalar bile, bu teşvik diğer faktörlerce boğulmuştur: Birleşik Devletler'deki özel tasarruf oranı 1980'lerde bir çöküş göstermiş, 1980'de kullanılabilir gelirlerin yüzde 9.1'ini oluşturan tasarruflar, 1987'de yüzde 5.1'e düşmüştür. Ve Reagan yönetimi sırasında bütçe açığı da büyük bir artış göstermiştir: kamunun "tasarruf etmemesi" özel tasarrufları hızla silip süpürmüştür. Kamusal ve özel tasarrufların toplamı olan ulusal tasarruf oranı 1970'lerde ortalama yüzde 7.7'yken, 1988'den 1990'a kadar yalnızca yüzde 3'tür.

Eğer Birleşik Devletler dünyada tek başına olsaydı, ulusal tasarruftaki bu büyük düşüş özel yatırımlarda da eşit bir düşüşe yol açardı. Aslında devletin borçlanma ihtiyaçları faiz oranlarını fonlarla ilgili arz ve talebi uyumlulaştırmaya yetecek yatırımlara yer bırakmayacak noktaya kadar yükseltirdi. Faiz oranları gerçekten artmıştır: Birleşik Devletler'de reel faiz oranı 1960 ile 1980 arasında ortalama olarak yalnızca yüzde 0.5'ken, 1980'lerde ortalama yüzde 4.9 olmuştur. Ama faiz oranı yükselebileceği noktaya kadar artmamıştır, çünkü yüksek oranlar yabancı sermayeyi cezbetmiş, bu da tasarruf eksiğini kısmen kapatmıştır.

Bir başka muhasebe eşitliği ise net yabancı sermaye girişinin ABD dış ticaret açığına (ya da daha kesin olarak cari hesap açığına) eşit olmasıdır. Bu nedenle ABD'nin ulusal tasarruflarının kısmen bütçe açıklarına bağlı olarak hızla düşmesi, 1980'lerdeki büyük dış ticaret açıklarının ortaya çıkmasında dolaylı olarak sorumlu olmuştur. Bu ilişki "çifte açık" deyişiyle ünlenmiştir; ama burada üzerinde durmak istediğim konu bu değildir. Şu anda, işaret etmek istediğimiz nokta, Cumhuriyetçi politikaların özel yatırımları *caydırıcı* bir etki yaratmış olmasıdır. Ve hatta 1980-92 arasında özel yatırımlar GSYİH'nın yalnızca yüzde 17.4'ünü oluşturmuştur, oysa bu rakam 1970'lerde yüzde 18.6'ydı.

Peki kamu yatırımları ne durumdaydı? Birleşik Devletler'de kamu yatırımlarının doruk noktası 1950'ler ve 1960'larda görülmüştür, o dönemde Eyaletlerarası Otoyol Sistemi gibi çok büyük altyapı projeleri için yapılan harcamalar, devlet harcamalarına giden sermayeyi GSYİH'nın yüzde 3'ü düzeyine çıkarmıştı. O zamandan beri bu pay sürekli düşüş göstererek GSYİH'nın yüzde 1'ine kadar inmiştir. Bu düşüşü Reagan ve Bush yönetimleri başlatmamıştır, fakat uyguladıkları politikalar bunu teşvik etmiştir; yalnızca açıklarla malul bir federal hükümetin kısa vadeli rakamların daha güzel görünmesi için uzun vadeli harcamaları ertelemeyi tercih etmesi değil, eyaletlere ve yerel hükümetlere federal mali yardımın fiilen kaldırılması benzeri kısıtların daha alt düzeylerde de görülmesine yol açmıştır.

Son olarak insani sermayeyi ele alalım. Bu her şeyden önce bir ülkedeki çocukların eğitimi –en geniş anlamıyla– demektir. Birleşik Devletler'de eğitim öncelikle eyaletlerin ve yerel hükümetlerin sorumluluğu altındadır ve bu yerel hükümetler kimi yönlerden çok daha fazla çaba sarf etmiştir; ders kitabı ya da sıra alamayacak kadar "sıkıntıda olan" bazı okul bölgeleri ortaya çıkmış olmasına rağmen, sınıftaki öğrenci sayısı gibi ölçütler bütünsel anlamda iyileşmiştir. Ancak, böylesi mali girişimler çocuklar arasındaki yoksulluk ve bununla ilişkili sosyal sonuçlar sorununun büyümesiyle kesinlikle gölgede kalmıştır. Reagan dönemindeki genişlemenin sonunda bile, Birleşik Devletler'de yoksulluk Jimmy Carter döneminde olduğundan çok daha yüksekti ve çocuklar arasındaki yoksulluk hızla yükselme eğilimini sürdürdü. Çocuklar arasındaki yoksulluğun büyümesi büyük ölçüde büyüyen gelir eşitsizliği ile bağlantılıydı. İktidardaki muhafazakârların bu eşitsizliğin ortaya çıkmasında çok fazla suçu yoktu, ama onu sınırlamak ya da sonuçlarını denetim altına almak için hiçbir şey yapmadılar.

Eğer bu listenin altlarına doğru gidilirse, Reagan ve Bush yönetimlerinin uyguladığı politikaların uzun vadeli büyümeye karşı peşin hükümlü olduğunu söylemek zorunda kalınır. Peki daha iyi politikalar neyi değiştirecekti? Reagan ve Bush üretkenlik yavaşlaması konusunda suçlanabilirler mi?

Muhtemelen suçlanamazlar. Bütçe açıkları yatırım için gereken fonları azaltmış ve ABD'nin dış borcunun yığılmasına yol açmıştı, fakat eğer rakamların etkilerine bakacak olursanız, bunların oldukça makul olduğunu görürsünüz. Örneğin, New York Federal Reserve Bank tarafından yapılan kapsamlı bir çalışmada, 1980'lerde hiç bütçe açığı olmasaydı, 1990'daki reel gelirin yalnızca yüzde 3 daha yüksek olacağı hesaplandı. (Bu hesaplamanın dayanaklarını 6. Bölüm'de açıklayacağız.)

Altyapı yatırımlarına düşük harcama yapılmasından kaynaklanan etkiler daha tartışmalıdır. Bates College'den David Aschauer'in yaptığı, yaygın biçimde kullanılan çalışma, üretkenlikteki yavaşlamanın en önemli nedeninin alt yapı yatırımlarına yapılan harcamaların azaltılması olduğu iddia etmiştir, bu konu adaylığı sırasında Bill Clinton tarafından hızla devşirilmiştir. Ancak çoğu iktisatçı Aschauer'in istatistiki analizini zayıf bulmuş, neden göstermekten çok bir ilişkiyi ortaya koyduğunu düşünmüşlerdir. Bu arada alt yapı harcamaları konusunda uzman olanlar potansiyel bedelin çok daha yüksek düzeylerde olmasından kuşkulanmaktadırlar. Bir yılda harcanabilecek 10 milyar dolar kadar parayı kolayca emebilecek, köprüleri tamir etmek gibi birkaç öncelikli konu da vardı. Bunun ötesinde büyüme üzerinde fazlaca bir etki yapacak projeler önermek de zordu.

Tartışılır olmasına rağmen nihai sorun ülkenin çocuklarıyla ilgilenme sorunuydu. Muhafazakâr ideolojiye kendisini biraz daha az adamış bir hükümetin daha iyi işler yapabileceği umulabilir, ama tam olarak ne yapabilir? Aynı zamanda eğitim, tanımı gereği üretkenlik üzerinde çok uzun vadede etkili olacaktır, çünkü çocuklar işçi oluncaya kadar sonuç alınamaz. Bu nedenle Amerika'nın muhafazakârların ihmallerinden kaynaklanan günahlar için ödeyeceği bedelin vadesi ancak 1990'ların sonunda ya da yirmi birinci yüzyılın başlarında dolacaktır.

Bir anlamda muhafazakârların en kötü günahı ikiyüzlülükleriydi. Hedeflerinin büyüme olduğunu ilan ettiler, bunu tüm sorunların çözümü olarak gösterdiler, ancak bu arada büyümeyi hiç değilse biraz yavaşlatan politikalar izlediler. Ancak sonunda, en çarpıcı olgu ABD'nin uzun vadeli büyümesi, ne

kadar *küçük* olursa olsun, iyi ya da kötü onların etkisini taşıdı.

Ama bu belki de en sonunda söylenecek şeydir.

1992 DEVRİMİ

George Bush'un 1992 yenilgisine doğru yol alırken, ABD ekonomisinin başına komik bir şey geldi. Üretkenlik 1992'de yüzde 2.8 büyüdü. 1972'den beri görülen en iyi rakamdı bu.

Devresel bunalımların iyileşmesinin ilk aşamalarında üretkenlikte genellikle bir artış görülür, çünkü çöküş sırasında şirketler o an ihtiyaç bulunmayan herkesi işten atmaktan çekinmezler; talep iyileştiğinde ise, işe fazla yeni işçi almadan "elleri altındaki" işçileri kullanarak çıktılarını artırırlar. Fakat 1992'deki üretkenlik artışı bu şablona uymadı. İyileşmeyle ilişkili olarak hem istihdam alanlarında hem de üretkenlikte genellikle görülen büyümenin yerine, üretkenlik arttı ama istihdam alanlarında bir değişiklik olmadı. Dahası, yavaş gelişen bir büyüme sırasında ortaya çıkan bu üretkenlik artışı, 1984'teki gümbürtülü iyileşme sırasında görülen üretkenlik artışından daha büyüktü.

Ne oluyordu? Emin olmak için yeterli süre geçmemişti ama birkaç gözlemci çok köklü bir şeyler olduğundan kuşkulandılar: Üretkenlik büyümesinde, yeni teknolojilerin beklenmedik yerlerde uygulanmasıyla ilişkili köklü bir hızlanma yaşanması...

Bu ani ve beklemedik gelişmenin içeriğini daha sonra ele alacağız ve bu bölümü Birleşik Devletler'deki büyüme hikayesinin yalnızca siyasal adaletsizlikle değil aynı zamanda siyasal ironiyle damgalandığını söyleyerek bitireceğiz: tıpkı muhafazakârların yerine getirilmeyen vaatlerinden bıkan Amerikan halkı gibi, ekonomi de kendisini kendiliğinden iyileştirmeye başlamış olabilir.

5

GELİR DAĞILIMI

Muhafazakâr iktidar dönemi, gelir artışının değil, gelir dağılımının hikayesidir. Devresel bunalımların iniş çıkışlarını bir kez düzelttiğinizde, ekonominin büyüme yolunun Ronald Reagan yönetime gelmeden önce de sonra da fiilen aynı olduğunu görürsünüz. Fakat muhafazakâr döneme, zenginleri daha da zenginleştirip, fakirleri daha da fakirleştiren ve orta sınıfı hiç geliştirmeyen bir büyük gelir savurganlığı damgasını vurdu.

Gelir eşitsizliği konusundaki önemli sorular tabii ki bunun niçin olduğu ve bu konuda yapılacak ya da yapılması gereken başka şeyler olup olmadığıdır. Fakat bu sorulara girmeden önce olguları olduğu gibi anlamak için biraz durmamız gerekir. Birleşik Devletler'de büyüyen gelir eşitsizliği üzerindeki tartışma konusunda en dikkat çekici yön, çoğu muhafazakârın böyle bir şeyi olduğunu kabul etmekte isteksiz davranmasıdır.

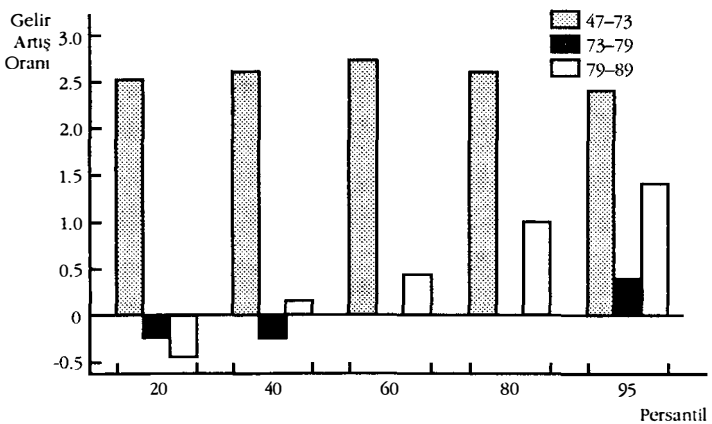
Bazı Temel Olgular

TAHTA PERDEDEN MERDİVENE

Şekil 6 Birleşik Devletler ekonomisinde 1970'lerden beri görülen eğilimler konusunda düşünen herkesin farkında olduğu

bir tabloyu gösteriyor. Şekil farklı dönemlerde gelir dağılımından seçilmiş noktalardaki gelir artış oranını göstermektedir.

Gelir dağılımının ölçüldüğü noktalar sıklık toplamının yüzde birine karşılık gelen "X" değeri (persantil) olarak gösterilmiştir. Örneğin, birinci çubuk dizini hane gelirindeki artış oranının gelir dağılımından yüzde 20 uzakta olduğunu, ikinci dizin artış oranının yüzde 40 uzakta olduğunu göstermekte ve bu böyle devam etmektedir. 20 ile 95 arasındaki persantil seçenekleri gerçek uçların dışarıda bırakıldığını göstermektedir. Bir tarafta en alt beş gelir grubunun gelirlerindeki değişimler ve diğerinde en üstteki yüzde 5'in gelirlerindeki değişimler... Şimdi göreceğimiz gibi, bunların dışarıda bırakılması nedeniyle özellikle en üstteki gelir grubunda olan çok önemli bazı gelişmeler atlanmıştır. Ama buna rağmen bu tablo bize ana hattı göstermektedir.



Şekil 6. Artıştaki değişim tahta perdeden merdivene doğru olmuş, hane gelirlerinde giderek artan eşitsizliği haber vermiştir.

Seçilen üç dönem 1947-73, 1973-79 ve 1979-89'dur. Birinci dönem Parlak Yıllar olarak bildiğimiz dönemi –savaş sonrası büyük patlama kuşağı– temsil etmektedir. Kalan iki dönem –1973'teki devresel bunalımın tepe noktasından 1979'a kadar olan– "yetmişleri" ve "seksenleri" –1979'un tepe noktasında

1989'un tepe noktasına kadar olan dönemi– göstermektedir. 4. Bölüm'deki büyüme tartışması dikkate alındığında devresel bunalımın tepe noktalarında ölçüm yapılması mantıklıdır ama aynı zamanda tartışmalıdır da, bu tartışmaya aşağıda değineceğiz.

Şekilde gördüğümüz nedir? Birincisi, 1947-73'e ilişkin rakamlar gerçek, geniş tabanlı refahın neye benzediğini göstermektedir. Bu dönem boyunca tüm grupların gelirleri kabaca, yılda yüzde 2.5'un üzerinde hızlı bir yükseliş göstermiştir. Yani, Parlak Yıllar herkes için neredeyse aynı derecede güzeldir. 1973 ile 1979 arasında ekonomi yavaş üretkenlik artışıyla ve petrol şoklarıyla tahrip oldukça, gelir artışı çok daha yavaşladı ve eşitsiz gelişmeye başladı. Sonunda, 1979'dan sonra yeni bir seyir ortaya çıktı: genel olarak daha yavaş bir gelir artışı, özelde ise artış seyrinde, gelirlerin dağılımın üst ucunda ortasından çok daha hızlı yükseldiği ve altta fiilen düştüğü güçlü bir eğilim...

1980'leri savunan kimileri bu dönemde olanların normal bir süreci ifade ettiğini, eşitsizliğin artmasında olağan dışı ya da tehlikeli hiçbir yan bulunmadığını iddia etmeye kalkıştılar. Tartışma biraz karmaşıklaşmaya başladıkça Şekil 6'nın basit görüntüsünü akılda tutmak yararlı olacaktır: "iyi" artış bir Amerikan tahta perdesine, 1980'lerdeki artış ise, en üst basamaklarda en zenginlerin bulunduğu bir merdivene benzemektedir.

ÇOK ZENGİNLER

Şekil 6'daki rakamlar ABD Sayım Bürosu'ndan, özel olarak Güncel Nüfus Araştırması adlı anketten gelmektedir. Oldukça açık bir hikaye anlatmaktadır. Ne var ki hikaye eksiktir, çünkü çok yüksek gelirli ailelerin kazançlarının bütünlüklü tablosunu göstermemektedir.

Sayım Bürosu'nun rakamları yüksek gelirli ailelerin incelenmesinde biri önemli, diğeri önemsiz olan iki nedenle pek az yarar sağlamaktadır.

Temel sorun kimsenin bilmediği "çok gizli" teknik bir konu. Güncel Nüfus Araştırması anketi kesin gelirlerin sorulma-

masına dayanmaktadır, bunun yerine ailelerden gelirlerini bir dizi kategori içine yerleştirmeleri istenmiştir, bu kategorilerde o anda 250.000 dolar olan X değeri esas alınarak en yüksek gelir düzeyi "X'in üzerinde" şeklinde belirlenmiştir. Bunun anlamı, elbette Sayım Bürosu verilerinin bu en üst rakamın çok üzerinde gelirleri olan ailelerin servetlerindeki değişim konusunda hiçbir bilgi vermiyor olmasıdır.

Önemsiz olan sorun ise Sayım Bürosu verilerinin yüksek gelirli ailelerin önemli bir gelir kaynağını hesaba katmamasıdır: bu da bir varlığın alındığı fiyatın üzerinde bir fiyatla satışından elde edilen sermaye kazançlarıdır. Yüksek gelirli insanlar gelirlerinin çoğunu maaşlarından değil yatırımlarından elde ederler. Bu gelirin çoğu faiz ya da hisselerden alınan kâr payı şeklindedir, ama bazıları da değeri hızla yükselen hisse veya gayri menkullere yapılan başarılı yatırımlardan kaynaklanır.

Çok yüksek gelirler söz konusu olduğunda Sayım Bürosu verileri kesinlikle zayıf olduğundan, bu verileri kullananlar 95. Persantil'in üzerini –ki bu da en yüksek gelirli yüzde 5'in en alt noktasıdır– göremezler.

Herkesin gelirinin neredeyse aynı oranda arttığı 1947-73 döneminde, Sayım Bürosu verilerinin en üst uçtaki zayıflığının çok fazla önemi yoktu. Ama en yüksek gelirlerin 95. Persantil'de olanlardan çok daha hızla arttığı 1980'lerde bu çok açık bir hale geldi.

Mevcut veriler gelir dağılımında daha üste çıktıkça daha büyük kazanımlar olduğunu gösterdiğinden, Şekil 6'daki verilere bakılarak aynı şeyin elde olmayan veriler içinde geçerli olduğu pekala düşünülebilir. Hatta, ABD'deki gelir dağılımının 1980'ler boyunca geçirdiği değişimi gösteren verilerin "her ölçekte tekrarlanan" bir niteliği de bulunmaktadır: nüfus içinde artan eşitsizliğin bir bütün olarak nüfusun herhangi bir alt grubunda da tekrarlandığı görülür, bu nedenle en üst yüzde 5'in *içinde* de eşitsizlik bulunabileceği, örneğin 99. Persantil'de 95. den daha büyük kazançlar olması pekala beklenebilir.

Aynı zamanda resmi olmayan kanıtlara bakılarak gelirlerin özellikle en üstte hızla arttığı da tahmin edilebilir. Örneğin, bir

yönetici ücretleri danışmanı olan Graef Crystal, 1970'lerin ortasından 1990'a kadar Yönetim Kurulu Üyesi gelirleriyle sıradan işçi ücretleri arasındaki oranın üçe katlandığını, en üsttekilerin zenginleşmesinde açık bir patlama olduğunu fiilen her sosyal gözlemcinin söylediğini belirtiyor. (Herkes Tom Wolfe'un *Bonfire of the Vanities* (Kendini Beğenmişlerin Şenlik Ateşi) adlı kitabının harika bir roman olduğunu düşünmeyebilir, ama bu kitap kesinlikle parlak bir rapordu.) Öyleyse burada bir şeyler olmaktaydı, ve neyin olmakta olduğu oldukça açıktı; eksik olan tek şey kesin istatistiksel kanıtlardı.

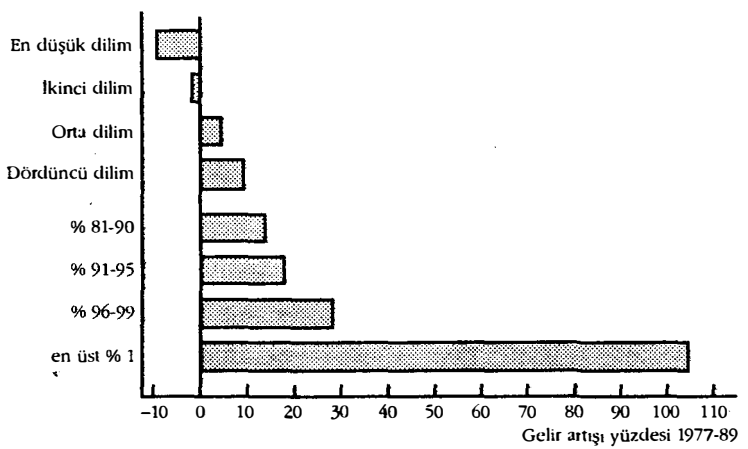
Kongre Bütçe Bürosu'nun (CBO) çalışması bu açığı kapattı. Hane Yaşam Tarzı ve Araçları Komitesi (House Ways and Means Committee), komitenin yıllık dev yayını olan *Green Book* (Yeşil Kitap)'a destekleyici ekler sağlamak amacıyla Büro'yu federal vergilendirmede değişimlerin tekerrür oranını tahmin etmekle görevlendirdi. Büro bunu yapabilmek için Sayım Bürosu verileriyle Yurtiçi Gelirler Servisi tarafından sunulan verileri birleştiren bir model geliştirdi. Bu model Büro'nun gizlilik sorununu aşmasını ve aynı zamanda vergiye tabi sermaye gelirlerini hesaplamaya katabilmesini mümkün kıldı.

Şekil 7, Büro'nun 1977-89 döneminde gelir dağılımının değişik bölümlerindeki gelir artışı tahminlerini gösteriyor. (1979-89 için veri elde edebilseydik çok iyi olacaktı. Ne yazık ki, asıl işi vergi tekerrür oranına odaklanmak olan Büro, 1979'dan başlayan bir tahmin yapmadı. Zamanlama sorununa daha sonra yeniden bakmak zorunda kalacağız.) Buradaki veriler Şekil 6'dakinden biraz daha farklı sunulmuştur. Örneğin, en üst dilimdeki tekil ailenin değil de, en alt dilimde bulunan ailelerin ortalama gelirlerindeki değişimler gösterilmiştir ve rakamlar yıllık değişim oranlarını değil de, dönemin bütünündeki değişim yüzdelerini göstermektedir. Fakat tablo açıktır: en üstte gerçekten çok büyük gelir artışları olmuştur. Özellikle, ailelerin en üstteki yüzde 1'i gelirlerinin on iki yıllık bir süre içinde ikiye katlandığına şahit olmuşlardır. Bu yüzde 6'lık bir büyüme oranı demektir ve 1980'lerin –yalnızca dağılım tablosunun altlarına doğru yavaşlayan artışla karşılaştırıldığın-

da değil, savaş sonrası patlama yılları ile karşılaştırıldığında da– çok zenginler için gerçekten çok parlak bir on yıl olduğu anlamına gelmektedir.

Büro'nun rakamlarından öğrenilecek önemli bir nokta daha var: Zenginlerin gerçekten ne kadar zengin olduğu...

Bilinen tablo –muhafazakârların hala öne sürdüğü– zengin denilenlerin o kadar da zengin olmadığıdır. muhafazakârlar Sayım Bürosu rakamlarına göre, bir aileyi en üst dilime koymak için yalnızca 59.550 doların yettiğini sık sık belirtmektedirler, onlara göre en üst yüzde 5'in içine girmek için de 98.963 dolar yeterlidir. Bizim esas olarak, haksız kazanç konusunda herhangi bir kaygıya yol açabilecek önemsiz bir avuç zengini olan, bir orta sınıf toplumu olduğumuz ima edilmektedir.



Şekil 7. 1980'lerdeki gerçekten büyük gelir artışları çok yüksek gelirli ailelere gitmiştir.

Fakat Büro'nun rakamları farklı bir tabloyu ortaya koymaktadır, bunun nedeni kısmen daha yukarıları görebilmemize olanak vermek için en üst dilimdeki yüksek gelirleri göstermeleridir. Kongre Bütçe Bürosu'na göre en üst yüzde 1'lik dilimdeki dört kişilik bir ailenin en az 330.000 dolarlık (doların

1993'teki değeriyle) brüt gelire ihtiyacı vardır.[1] En üst yüzde 1'lik dilimde yaşayan dört kişilik bir ailenin ortalama geliri yaklaşık 800.000 dolardır. Artık orta sınıftan söz edilmemektedir.

ZENGİNLER NİÇİN ÖNEMLİDİR?

ABD gelir dağılım tablosunun en üstündeki gelirlerin yükselmesi dikkat çekici bir olgudur. Peki bu önemli midir? Kısa bir süre öncesine kadar, çoğu iktisatçı size bunun önemli olmadığını söylerdi; artan yoksulluk önemli bir toplumsal konu olabilir ama bazı insanların çok zenginleşmesi yalnızca sosyal bir merak konusuydu. Fakat zenginlerin 1980'lerde görülen gelir artışı ekonomik tablonun temel bölümlerinden biriydi.

Önce karmaşık bir olguyla işe başlayalım: Çoğu ölçüme göre Birleşik Devletler'deki tipik bir işçi ya da ailenin geliri 1980'lerde çok yavaş artmıştır. Örneğin, standart endekse göre daha düşük bir enflasyon gösteren revize edilmiş bir tüketici fiyat endeksi kullansak bile, medyan hane gelirinin –gelir dağılım tablosunun orta noktasında bulunan bir ailenin geliri– 1989'da, 1979'da olduğundan yalnızca yüzde 4.2 daha yüksek olduğunu görürüz. Yani, medyan hane geliri yılda yalnızca yüzde 0.4 kadar artmıştır. Ve tipik işçilerin gerçek ücretleri konusundaki çoğu ölçüm 1980'lerde bir düşüş göstermektedir.

Ama, üretkenlikteki yavaşlama nedeniyle Amerikalıların gelirlerinin 1973'ten önceki parlak yıllardan daha yavaş artması beklenebilirdi. ABD ekonomisindeki üretkenlik artışı savaş sonrası patlama yıllarında yılda yüzde 3'ken, 1973'ten sonra yılda yüzde 1'e düştü; ve üretkenlik artışıyla gerçek gelirlerin artışı arasında daima neredeyse bire bir denilebilecek bir ilişki vardır.

[1] Kongre Bütçe Bürosu'nun modeli aileleri gelirlerine bakarak değil, yoksulluk sınırının katları şeklinde sıralanmıştır; bu nedenle dört kişilik bir ailenin çocuksuz bir aileye göre en üst yüzde 1'lik dilimde sayılabilmesi için daha fazla gelire ihtiyacı olmaktadır. Aynı şekilde, Büro geliri mutlak olarak değil, "ayarlanmış hane geliri" birimi, yani, yoksulluk sınırının katları olarak ölçmeyi tercih etmektedir.

Fakat, üretkenlik artışı yavaş olmasına rağmen, önemsenmeyecek kadar düşük de değildir. Aslında şu anda 1979'a göre çok daha üretken bir ülkeyiz. Peki, o halde niçin tipik bir aile dikkate değer bir gelir artışı sağlayamadı? Üretkenlik artışı kime yaradı? Bu sorunun yanıtı *ortalama* gelirle *medyan* gelir arasındaki farklılıkta yatmaktadır.

Ortalama aile geliri anlaması daha kolay olan bir ölçümdür: tüm hanelerin toplam gelirlerinin aile sayısına bölünmesiyle elde edilir. Gelirin nasıl dağıldığı konusunda bir fikir vermez.

Medyan gelir ise tersine, bize tipik bir ailenin nasıl yaşadığını göstermesi gereken bir ölçümdür. Tüm aileleri gelirlerine göre sıralayarak hesaplanır ve sonra sıralamanın ortasındaki ailenin geliri medyan gelir olarak tespit edilir.

Şimdi gelirlerde bir artış olduğunu, ama bu artışın neredeyse tümünün zengin ailelere gittiğini varsayalım. Ne olacaktır? Yanıt, *ortalama* gelirin artması ama *medyan* gelirde bir artış olmamasıdır.

Örneğin, önümüzdeki beş yıl içinde, diğer herkesin geliri aynı kalırken, yılda 300.000 doların üzerinde geliri olan ailelerin gelirlerinin ikiye katlandığını varsayalım. Ortalama aile geliri önemli ölçüde artacaktır –fiilen yüzde 12 civarında. Ama orta gelirli ailelerin gelirinde herhangi bir artış olmadığından, medyan gelirde hiç artış olmayacaktır.

1979'dan 1989'a kadar ortalama aile geliri, tam da yüzde 1'lik üretkenlik artışı veri alındığında beklenmesi gerektiği şekilde, yüzde 11 artmıştır. Medyan gelirin niçin yalnızca yüzde 4 arttığı da örneğimizde gördüğümüz türden bir gerçekliği göstermektedir: ortalama gelirdeki artış ağırlıklı olarak birkaç zengin aileyi ilgilendirmektedir.[2]

[2] Ilkesel olarak eşitsizliğin artması medyan geliri zayıflatmaz: gelirin yüksek gelirli ailelere doğru kayması düşük gelirli ailelerin gelirlerinin düşmesiyle dengelenebilir ve ortadaki ailelerin gelirleri aynı kalabilir. Gerçekte bu asla olmaz, çünkü en üstteki ailelerin başlangıçtaki gelirleri çok daha yüksektir. Örneğin 1980'de, en üst dilimdeki ailelerin ortalama geliri en alt dilimdeki ailelerin ortalama gelirinin yaklaşık 8 katıydı. Bu nedenle ortadaki gelirlerin değişmemesi için, yüksek gelir grubunun gelirlerindeki yüzde 1'lik bir artışın düşük gelir gruplarında yüzde 8'lik bir düşüşle örtüşmesi gerekiyordu. Pratikte, gelir eşitsizliğindeki bir artış ortalama gelire göre medyan geliri daima düşürür ve medyan gelirde ortalama gelire göre bir düşüş olması gelir eşitsizliğinde bütünsel bir artış olduğunu haber verir.

Peki, zengin aileler derken kimlerden söz ediyoruz? 65.000 dolarlık gelirleri onları en üst dilime sokmaya yeterli olan bir öğretmen karı kocadan mı? Yoksa büyük şirketlerin 1992'de gelirlerinin ortalaması 3 milyon doların üzerine çıkan Yönetim Kurulu Başkanları'ndan mı?

Yanıt bu öğretmenlerden söz *etmediğimizdir*: büyük gelir artışları en üst dilimin en altında değil, en üstünde gerçekleşmiştir. Aslında Kongre Bütçe Bürosu'nun rakamlarına göre, dokuzuncu dilime –81 ile 90. persantil arasındaki aileler– vergilerden sonra düşen gelir payı 1977 ile 1989 arasında fiilen hafif bir düşüş göstermişti. Bu nedenle küçük akışlar üstteki yüzde 5 ya da 10 içinde olan ailelere, asıl büyük kısım ise en üstteki yüzde 1'e gitti.

Kazançların yoğunlaşmasını anlayabilmek için iki köy düşünelim, bunların her biri verili bir yılda –1977'de bir köy ve 1989'da bir köy– ailelerin gelir dağılımlarının persantil'lerini temsil eden yüz aileden oluşsun. Kongre Bütçe Bürosu'nun rakamlarına göre 1989'daki köyün toplam geliri, 1977'deki köyden yüzde 10 civarında daha yüksektir; ama tüm gelir dağılımının yüzde 10 değiştiği doğru değildir. Bunun yerine, 1989'daki köyde yaşayan en zengin aile 1977'deki köydeki karşılığının iki misli gelire sahip olmuş, bu arada 1989'daki köyde bulunan en alttaki kırk ailenin geliri 1977'deki karşılıklarının altına düşmüştür.

Şimdi soralım: İki köyün gelirlerindeki farklılığın ne kadarı en zengin ailenin gelirlerindeki farklılıkla hesaba katılmıştır? Aynı şekilde, gerçek rakamlara baktığımızda ortalama aile gelirindeki artışın ne kadarı ailelerin en üstteki dilimin en üstünde yer alan yüzde 1'ine gitmiştir? Bu ölçüme bakarak ortalama gelirdeki artışın "kaymağını" kimin yediğini, medyan gelirin niçin bu kadar az yükseldiğini anlayabiliriz.

Yanıt oldukça şaşırtıcıdır: Ortalama aile gelirlerindeki artışın yüzde 70'i en üst yüzde 1'e gitmiştir.

Bu bize neyi anlatıyor? 1970'lerden beri, medyan gelir ortalama gelire yaklaşamamıştır –ya da başka türlü söylersek, tipik bir Amerikan ailesi üretkenlik yükselmesine rağmen bundan çok az yararlanabilmiştir. Bunun eşitsizliğin büyümesi yüzünden olduğunu zaten biliyorduk, yani, yüksek gelir dilim-

leri kazanımların aslan payını almışlardı. Öğrendiğimiz şey, "yüksek gelirli" aileler dediğimizde, onların *gerçekten* yüksek gelirli olduklarıydı: sıradan yuppiler değil, Tom Wolfe'un adlandırdığı gibi Evrenin Efendileridir.

SİYASAL DOLAYIMLAR

Eşitsizlik artışının herhangi bir siyasal dolayımı olması gerekmiyor. Daha düzgün bir dağılımı tercih etseniz bile, diğer her şey aynı kaldığında (ve herkes aynı şeyi tercih etmediğinde) bu konuda ne önerebilirsiniz? Şu anda Amerika'da, vergi öncesi gelir dağılımına müdahale etmek için girişilecek bir maaş ya da ücret denetimini çok az sayıda insan destekleyecektir. Eşitsizliğin artması artan oranlı vergi sisteminin yeniden uygulanması için bir argüman olarak kullanılabilir, ama eşitsizliğin artması azalan oranlı vergi politikalarından değil, büyük ölçüde vergi öncesi gelir değişimlerinden kaynaklanmaktadır. American Enterprise Institute'den Herbert Stein gibi dürüst bir muhafazakâr, "Evet, eşitsizlik arttı, ama bunun herhangi bir politika değişikliği gerektirdiğini düşünmüyorum" demiştir.

Yine de, 1990'ların başlarında gelir dağılımı siyasal bir sorun olarak ortaya çıktığında çok sayıda muhafazakâr öfkelenmiştir. Gelir dağılımı konusunun bir sorun olarak ortaya çıkması *The Wall Street Journal* editörlerini ve Bush yönetimini çok kızdırmıştır.

Bunun nedeni oldukça açıktır. Robert Bartley gibi arz yanlıları kendi ideolojilerinin Reagan yıllarının büyük ekonomik başarıları olarak algılanan şeyle meşruiyet kazandığını düşünmüştür. O yılların çoğu insan açısından pek de başarılı sayılmadığı, gelirlerin çoğunun az sayıda zengin aileye gittiği siyasal bir yalandır. Ve hatta 1992 ilkbaharında ortaya çıkan eşitsizliğe yönelik ilgi Clinton'un kampanyasına halkın kızgınlığının odaklanacağı yeni bir hedef bularak yardımcı olmuştur: orta sınıf seçmenler Cadillac'la gezen refah kraliçelerinin –ve yoksullara yardım etmek isteyen, daha iyi iş yapalım diyen bürokratların– yarattığı felaketleri kınamak yerine, Limousin'le gezen yurtiçi alım satımcıları –ve vergileri indirmek isteyen muhafazakârları– kınamaya teşvik edilebilirlerdi.

Bu nedenle, muhafazakârların sıkıntı ve kızgınlık nedenlerini anlamak mümkündü. Bush yönetiminden, *The Wall Street Journal*'dan ve diğer muhafazakâr seslerden gelen yanıtlar, eşitsizliğin gözle görülür biçimde arttığını inkara çalışmaya yönelikti.

Muhafazakârların Yalanlamaları

Muhafazakârların Birleşik Devletler'de eşitsizliğin arttığı gerçeğini yalanlaması üç esas biçim almıştır. Birincisi rakamların sorgulanması; ikincisi varsayılan büyüme zaferi karşısında dağılım sorununun geçersiz olduğunun düşünülerek gündemden düşürülmesi; üçüncüsü ise, yüksek sosyal hareketliliğe sahip bir toplumda gelir dağılımını tartışmanın yersiz olduğudur.

VERİLERİN SORGULANMASI

Vicdanının sesini daha az dinleyen bazı muhafazakâr yorumcular eşitsizliğin artması meselesinin bütünüyle bir liberal aldatmaca olduğunu öne sürmeye çalışmışlarsa da, giderek artan eşitsizlik gerçekten sorgulanabilir bir olgu değildi. Özellikle, Şekil 6'da gösterilen tablo –tahta perdeden merdivene doğru değişim– hiç kimsenin yalanlayamadığı Sayım Bürosu verilerine dayanıyordu.

Sorgulanmaya biraz daha açık olan konu, zenginlerin gerçekten Şekil 7'de görülen rakamlar kadar gelir elde edip etmedikleriydi. Kongre Bütçe Bürosu'nun çok zenginlerin gelirleri üzerinden elde ettikleri sermaye gelirlerinin önemi konusunda özel tahminler yapmak zorunda olduklarını hatırlayalım. Çoğu muhafazakâr yorumcu bu gelirlerin Büro tahminlerine katılmaması gerektiğini savunmuştu. Bunun, zenginlerin gelirlerini birkaç şekilde abarttığı suçlamasını yaptılar: bir kerelik gelirleri sanki kalıcı bir gelirmiş gibi gösterdiğini; zenginlerin sahip olduğu varlıklardan edinilen sermaye gelirlerini hesaba kattığını, ama orta sınıf ailelerin vergi dışı gelirlerini göz ardı ettiğini; sermaye gelirlerinin enflasyondan kaynakla-

nan kısmını gelir olarak dikkate aldığını söylediler. Ve tüm bu yorumcular Kongre Bütçe Bürosu'nun sermaye gelirleri konusundaki tahminlerini zenginlerin senden de benden de daha fazla kazandığı sonucundan yola çıkarak oluşturduğunu iddia ettiler.

Bu eleştirilerin her birisine verilecek yanıtlar vardır: varlıkların satışı bir yerlerde yer almalıdır; hanelerin sermaye gelirleri eleştirmenlerin tasavvur ettiğinden çok daha küçüktür; enflasyon bileşeni enflasyon oranıyla birlikte düşmüştür, bu nedenle eğer söylenebilecek bir şey varsa, o da en üst dilimdekilerin gelirlerinin eksik gösterilmesidir. Ancak esas nokta sermaye gelirlerinin Büro rakamlarından çıkarılmasının çok az değişiklik yaratmasıdır. Sermaye gelirleri dahil edildiğinde Kongre Bütçe Bürosu'nun rakamları 1977 ile 1989 arasında en üst yüzde 1'lik dilimde bulunanların gelirlerinin yüzde 7'den yüzde 12'ye çıktığı görülmektedir. Sermaye gelirleri hesaba katılmadığında ise, bu dilimin gelirlerinin yüzde 6'dan yüzde 10'a çıktığı görülmektedir.

Diğer bir deyişle, nasıl ölçerseniz ölçün, gelir eşitsizliğinde radikal bir artış mevcuttur. Detaylarla boğuşabilirsiniz, ama bütünsel tablo değişmeyecektir.

BÜYÜMENİN VURGULANMASI

Muhafazakâr savunmanın ikinci noktası artık bildiğimiz bir konudur: Reagan yıllarındaki büyüme sicili arz yanlısı politikaların herkese kazanç getirdiğini göstermektedir ve gelir dağılımı hakkında kaygılanmak ya da buna dikkat çekmek yıkıcılıktır.

Eğer tarihlerle gereken oyunları oynamaya istekliyseniz, bunlar size doğru gelebilir. Durgunluğun olduğu 1982 yılından, devresel bunalımın doruk noktasına geldiği 1989 yılına kadar medyan gelir yeterli ölçüde artmıştır (yüzde 16.8'lik ortalama gelire karşı yüzde 12.5). Bu yılları karşılaştırmanıza temel alırsanız, medyan gelirle ortalama gelir arasındaki fark çok da önemli görünmez. Önemli olan bu yılların karşılaştırmaya esas alınması gereken doğru yıllar olup olmadıklarıdır.

Tabii ki değillerdir. 1982 ile 1989 arasındaki hızlı büyüme ekonomi derin bir durgunluktan çıkmakta olduğu için gerçekleşebilmiştir ve bu iyileşmenin iktidardaki yönetimle pek az ilişkisi vardır. Bu arada uzun vadeli büyüme oranı hiç değişmemiştir. Ve gelir dağılımı konusu uzun vadeli büyümenin kazançlarının nasıl paylaşıldığına ilişkindir ve olmalıdır.

GELİR HAREKETLİLİĞİ

En güzel muhafazakâr yanıtı en sona sakladık: herhangi bir noktada ele alınan gelir dağılımının yanıltıcı bir tablo olabileceği olgusu.

Amerika durağan bir toplum değildir. Geliri bir yıl yüksek olan insanlar, ertesi yıl düşük gelire sahip olabilirler ya da tersi. Daha önce söz ettiğimiz iki kuramsal köyde, aynı insanların (ya da çocuklarının) 1977'de ve 1989'da aynı konumu korudukları söylenemez. Ve ekonomik refah verili bir yılda elde ettiğiniz gelirden çok, uzun bir süre içinde elde ettiğiniz ortalama gelire dayanır. Bu nedenle herhangi bir yıl için gelir dağılımını gösteren istatistiklerden ekonomik refahın dağılımı konusunda çok fazla sonuç çıkarmanın bazı riskleri vardır.

Gelir hareketliliğinin –aileler gelir sıralamasında aşağı yukarı hareket ettikçe ekonomik dilimlerde görülen karışıklık– eşitsizliğin hızla arttığı önermesini dengelemesi için iki yol vardır.

Birincisi, gelir hareketliliği çok yüksek olduğunda, verili herhangi bir yılda görülen eşitsizliğin derecesi önemsiz olacaktır, çünkü yaşam boyunca elde edilen gelirin dağılımı çok düzgün olabilir. Ben bunu blender modeli gibi düşünüyorum: Mikserinizdeki köpüklerin o andaki durumu ne olursa olsun, birkaç dakika içinde her bir köpük ortalama olarak eskisine göre yukarıda olacaktır.

İkincisi, eğer zaman içinde gelir hareketliliği artarsa, bu herhangi bir zaman diliminde artan eşitsizliği dengeleyecektir. Gelir hareketliliğindeki artış yaşam boyu elde edilen gelirin dağılımını daha eşit hale getirir, çünkü zengin olanların daha aşağı düşmekten başka şansı yokken, fakir olanların da yukarı çıkmaktan başka şansı yoktur.

Ne yazık ki, bu olasılıkların hiçbiri ABD ekonomisini fiilen karakterize etmemektedir.

Birleşik Devletler'de kayda değer bir gelir hareketliliği yaşanmaktadır, fakat bu hiçbir şekilde gelir dağılımı konusunu geçersiz kılmak için yeterli değildir. Örneğin, Sayım Bürosu verileri 1985'de gelir dağılımının en alt diliminde bulunan ailelerin yüzde 81'6'sının ertesi yıl da aynı dilimde kaldığını göstermektedir, bu oran en üst dilimdekiler için yüzde 76.3'tü. Daha uzun süreler içinde karışım daha fazla olmasına rağmen, yeni de yeterince değildir. Urban Institute (Kent Enstitüsü) ve ABD Hazine'sinin yaptıkları araştırmaların ikisinde de başlangıçta gelir dağılımının en üst ya da en alt dilimde bulunan ailelerin yaklaşık yarısının on yıl sonra hala aynı yerde kaldıkları ve yalnızca yüzde 3-6'sının en alttan üste ya da en üstten alta düştüklerini saptamıştır.

(i) en üst dilimden aşağı düşenler zaten en üst dilimin en altında bulunanlar olduğundan, ve (ii) aşağı yukarı hareketlerin çoğu oldukça sabit bir uzun vadeli dağılımın etrafındaki dalgalanmaları temsil ettiğinden, bu bile gelir hareketliliğini olduğundan büyük göstermektedir. Michigan Üniversitesi'nden Joel Slemrod kalıcı yüksek gelirlerin ne yönde hareket ettiğini gösteren yararlı bir gösterge geliştirmiştir: 1983'te gelirleri 100.000 doları aşan ailelerin ortalama gelirleri o yıl 176.000 dolardı; 1985'te sona eren yedi yıllık dönemde ise ortalama gelirleri 153.000 dolardı.

1980'lerde gelir hareketliliğinin önemli sayılacak ölçüde arttığına dair herhangi bir gösterge bulunmamaktadır. Yine Michigan Üniversitesi'nden Greg Duncan beş yıllık bir süre içinde biraz keyfi ama mantıklı bir "orta sınıf" tanımının içine girenleri ve dışına çıkanları hesaplamıştır. Orta-sınıf kategorisi 1980'lerde daralmıştır, yani orta sınıf aileler ya sınıf atlamış ya da daha alta düşmüşlerdir; buna karşılık olarak çok daha az fakir aile yukarı çıkabilmiş ve yine çok daha az sayıda zengin aile orta sınıfa düşmüştür. (Yok denecek kadar az aile yoksulken zenginleşir ya da zenginken yoksullaşır.) Tablonun bütünü hareketlilikte çok az değişim olduğunu göstermektedir.

Gelir hareketliliği ilkesel olarak eşitsizlik artışını dengelemekte önem taşıyabilir, ama pratikte bunun böyle olmadığı anlaşılmaktadır. Ama bu muhafazakârları bu konuyu bir tartışma noktası olarak kullanmaktan vazgeçirmemiştir.

Bu tartışmanın gündemde olan ve gündemden düşen tüm yönlerini tartışmak gereksizdir, ancak istatistiklerin nasıl yanıltıcı bir biçimde kullanılabileceğinin klasik bir örneğini oluşturduğu için belirtmeye değer bir hesaplama vardır.

Önce olguları sıralayalım: Başlangıçta ortalama olarak yüksek gelirli olan aileler sonraki on yıl boyunca ortalama olarak düşük ya da negatif gelir elde ederler, bu arada başlangıçta ortalama olarak düşük gelirli olan ailelerse gelirlerinin hızla yükseldiğini görürler. 1977'de en alt dilimde olan aileler 1986'ya gelindiğinde gelirlerinin yüzde 77 arttığını görürler, bu arada en üst dilimdeki ailelerin gelirleri yalnızca yüzde 5 artar.

Bu hesaplama çarpıcı görünüyor... Ancak Birleşik Devletler'de hızla artan eşitsizlikle tümüyle uyumlu bir sonuç. Sadece biraz gelir hareketliliği olduğunu gösteriyor, zaten hiç kimse de bunu inkar etmiyor. Ve artık arz yanlısı politikaların yoksullara yardımcı olduğunu değil, daha çok, pek az sayıda insanın birkaç yıllık süre içinde piyangoyu kazandığını gösteriyor. Ne yazık ki, bunu rakamsal bir örnek olmaksızın açıklamak mümkün değil; bu nedenle özür dileyerek devam ediyorum.

Verili bir yılda ailelerin yarısının 100.000 dolar, kalan yarısının ise 200.000 dolar kazandığı bir ekonomi düşünelim. Ve aynı zamanda bu ekonominin blender modeline de uyduğunu varsayalım, yani başlangıçta alt dilimde olan bir ailenin on yıl sonra üst dilime çıkmak için yüzde 50 şansı bulunmaktadır, aynı şans başlangıçta üst dilimde olan aile için de geçerlidir.

Şimdi hesaplayalım. Başlangıçta alt dilimde olup 100.000 dolar kazanan aileler, on yıl sonra ortalama 150.000 dolar kazanacaktır, yani gelirleri yüzde 50 artacaktır. Başlangıçta üst dilimde 200.000 dolar kazanan aileler ise, on yıl sonra ortalama 150.000 dolar kazanacak, yani gelirlerinin yüzde 33'ünü *kaybedeceklerdir.*

Peki gelir dağılımı daha eşit bir hale gelmiş midir? Hayır; değişmemiştir. Gördüğümüz tek şey bilinen bir istatistiksel olgu olan "ortalama değere dönüş"tür. Esas olarak, başlangıçta zengin olanların aşağı düşmekten başka şansı yoktur, başlangıçta yoksul olanların ise yükselmekten başka şansı bulunmamaktadır. Bu nedenle eğer gelir dağılımı istikrarlı olsaydı, gelir hareketliliği kaçınılmaz olarak gördüğümüz sonucu yaratacaktı; gelir eşitsizliği artarken de aynı şeyi görmemiz şaşırtıcı değildir.

Eğer gelir hareketliliği bu örnekteki kadar yüksekse, tabii ki zaman içinde bir noktada görülen gelir dağılımının bir önemi olmayacaktır. Fakat daha önce gördüğümüz üzere, gelir hareketliliği bu kadar yüksek değildir: bir çok yoksul ya da zengin insan eski konumlarını korumaktadır. Öyleyse, bu türden bir hesaplamayı doğru göstermeye yetecek kadar gelir hareketliliğimiz bulunmakta, ama bu, eşitsizliğin yükseldiği konusundaki gerçek hikayeyi değiştirmeye yetmemektedir.

Daha somut bir görüntü istiyorsanız şöyle düşünün. Veri alınan herhangi bir yılda, düşük gelirli insanlar bir kısmı yalnızca kötü bir yıl geçirmektedir. Bunlar geçici işten çıkarmaya maruz kalmış işçiler, zarar eden küçük işletme sahipleri, kötü hava koşullarına maruz kalan çiftçilerdir. Bu insanlar birkaç yıl içinde çok daha iyi gelir elde edeceklerdir, bu nedenle ileri doğru baktığımızda şu anda düşük gelirli olan insanların ortalama geliri artacaktır. Fakat bu ***kalıcı olarak*** düşük gelirli olan insanların durumlarının düzelmesi anlamına gelmez: durumları düzelmemektedir.

Bu hesaplamada neyin yanlış olduğunu göstermenin belki de en açık yolu, Urban Institute'dan Isabel Sawhill gibi bu hesabı tersten yapmaktır. Onun verilerinde[3] 1977'de en üst dilimde olan ailelerin gelirleri 1986'ya kadar yüzde 11'lik bir düşüş göstermiştir. Ama Sawhill 1986'da en üst dilimde bulunan ailelere baktığında, onların yüzde 65'lik bir kazanç elde ettiklerini tespit etmiştir![4] Bunlardan hangisi zengin ailelerin on yıl

[3] Bu rakamlar yukarıda belirtilenlerden kapsam farklılığı nedeniyle biraz ayrıdır.

[4] Rakamsal örneği yeniden ele alalım. On yılın sonunda üst yarıda olan aileler ortalama olarak 150.000 dolardan 200.000 dolara çıkacak, yüzde 33'lük bir kazanç elde edeceklerdir, bu arada alt yarıdaki aileler yüzde 33'lük bir kayba uğrayacaktır.

içinde ne kazandıklarını gösteren doğru ölçüdür? Kesinlikle hiçbiri.

Muhafazakârlar Amerika'nın fırsatlar ülkesi şeklindeki tarihsel imajını çağrıştırabildikleri için gelir hareketliliğine vurgu yapmayı severler. Bu imaj bütünüyle doğru olmasa da kısmen doğrudur. Fakat bütün söylenenler ve yapılanlar dikkate alındığında, hareketlilik konusundaki olguların artan eşitsizliğin korkunç tablosunu pek de değiştirmediği görülüyor.

Nedenler

Reagan ve Bush dönemlerinde Birleşik Devletler'deki gelir eşitsizliğinin hızla arttığı açık ve korkutucu bir gerçektir; ve bu, çoğu bunu inkar etmek için çok fazla çaba harcamış olan muhafazakârlar için açıklaması sıkıntı verici bir gerçektir. Peki muhafazakârlar bu artıştan ve bunu kabullenmemekten sorumlu tutulabilirler mi?

Yetersiz büyüme sicilinde olduğu gibi yanıt evettir, ama yalnızca biraz. Reagan'ın vergi indirimlerinden çoğunlukla çok yüksek gelirli aileler yararlandı, fakat bu arada sağlık hizmetleri dışında sosyal harcamaların her alanında yapılan büyük kesintiler oransız bir biçimde yoksullara zarar verdi. Yine de gelir eşitsizliği esas olarak vergi öncesi kazançlardaki eşitsizliğin artmasından kaynaklandı ve bu nedenle artışın sorumluluğunu hükümetin herhangi bir politikasına yüklemek zordur.

Peki o zaman Birleşik Devletler'deki eşitsizliğin artmasına neden olan neydi? Bir yanda akla uygun, mantıklı görünen popüler bir yaklaşım bulunmaktadır, ama bu gerçekler dikkate alındığında yanlış bir yaklaşımdır. Diğer yanda, henüz çürütülme şansı bulunmayan kimi spekülasyonlar bulunmaktadır.

POPÜLER YAKLAŞIM: KÜRESELLEŞME

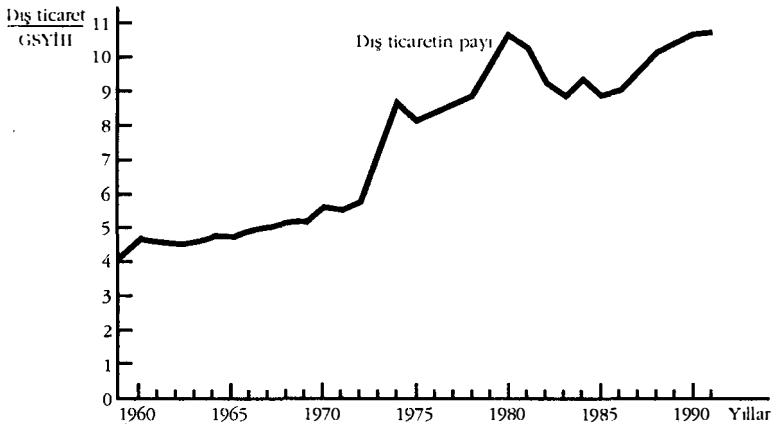
Birleşik Devletler'de gelir eşitsizliğinin artmasının en bilinen açıklaması, bunun Birleşik Devletler'in küresel ekonomiye gi-

derek daha fazla bağımlı olmasından kaynaklandığıdır. İddialar şöyle şekillenmektedir: Birleşik Devletler yüksek eğitimli ve vasıflı emek gücüne sahip bir ülkedir. A.B.D ekonomisinde dış ticaret önemsiz bir faktör olduğu sürece, eğitimli ve vasıflı işçilerin çok olması nedeniyle ekonominin gidişatı içinde bunların ücretleri görece düşük, daha az vasıflı işçilerin ücretleri ise görece yüksekti. Fakat Birleşik Devletler giderek küresel ekonominin bir parçası haline geldi. Küresel ekonomide vasıfsız işçiler çok daha fazlaydı, yüksek eğitimli işçiler ise buna uygun biçimde azdı. Bu nedenle ABD ekonomisinin küreselleşmesi daha az vasıflı işçilerin gerçek ücretlerinin düşmesi ve yüksek eğitimli olanların büyük kazançlar sağlaması anlamına geldi.

Bu güzel ve açık bir hikayedir. Aslında, 1940'larda MIT'den Paul Samuelson'un "faktör fiyatı eşitlenmesi" konusundaki mükemmel bir dizi tebliğiyle sunulan uluslararası ticaret kuramının standart hikayelerinden biridir. Bu hikayenin bir başka versiyonu Robert Reich'in 1991'de yazdığı *The Work of Nations* (Ulusların Çalışması) ve bunu bir kuram olmaktan çok bir olgu olarak sıklıkla belirten *BusinessWeek* gibi yayınların özünü oluşturuyordu.

Ne yazık ki, olgulara yakından baktığınızda ve özellikle rakamları bir araya getirmeye çalıştığınızda, hikayenin pek de işe yaramadığı ortaya çıkmaktadır.

Ortaya çıkan birinci sorun bir zamanlama sorunudur. Birleşik Devletler'in 1970'lerin ortalarına kadar genel olarak sabit, hatta eşitleyici bir gelir dağılımı vardı; 1980'den sonra eşitsizlik hızlı bir oranla yükselmeye başladı. Bunun nedeni uluslararası ticaretin öneminin aniden artması mıydı? Şekil 8, 1960'dan 1991'e kadar ithalat ve ihracat ortalamasını ABD GSYİH'sının bir bölümü olarak ölçüldüğü şekliyle göstermektedir. Aslında bu dönemde dış ticarette büyük bir artış vardı, ama bu 1980'lerde değil, 1960'larda ve 1970'lerde gerçekleşti. (Küreselleşme söyleminin artık ekonomik tartışmalara yayıldığı düşünüldüğünde GSYİH'nin bir bölümü olarak dış ticaretin Clinton yönetiminin başlangıcında Jimmy Carter yönetimden ayrıldığı döneme göre çok az yüksek olduğunu görmek şaşırtıcıdır.)



Şekil 8. Dış ticaretin ABD ekonomisindeki öneminin artışı 1980'lerde değil, 1960'larda ve 1970'lerde gerçekleşti.

Zamanlama ile oynansa bile, rakamlar yeterince büyük görünmüyor.

Aslında artan dış ticaret hacmi Birleşik Devletler'deki vasıfsız işçilerin sayısını çoğaltıyor, çünkü ithal ettiğimiz mallarda vasıfsız emek "bulunuyor", bu da vasıflı işçileri azaltıyor çünkü ihraç ettiğimiz mallarla aslında yurt dışına vasıflı emek gücü göndermiş oluyoruz. Fakat, diyelim 1970'den bu yana artan dış ticarete bağlı olarak "fiili" vasıflı ve vasıfsız emek gücü arzındaki değişimleri hesapladığınızda, bu rakam çok da büyük değildir.

Bu nasıl gerçekleşir? Esas neden ABD ekonomisinin çok düşük ücretler ödeyen ülkelerden gelen ithalatla dolup taştığı düşüncesinin doğru olmamasıdır. Birleşik Devletler düşük ücret ödeyen Üçüncü Dünya ülkeleriyle bir miktar ticaret yapmaktaysa da, asıl ticareti kendisininkine yakın hatta daha yüksek ücretler ödeyen ülkelerle yapmaktadır. Harvard'ın Kennedy Okulu'ndan Robert Lawrence'ın kısa süre önce yaptığı bir hesaplama bu noktayı açığa kavuşturuyor. Birleşik Devletler'in ticaret yaptığı tüm ülkelerce ödenen ücretlerin ortalamasını, her bir ülkeyle yapılan ticaretin miktarıyla ağırlıklandırılmış olarak alırsanız, ABD'nin "tipik" bir ticari ortağındaki işçi-

lere ABD'deki ücret düzeyinin yaklaşık yüzde 90'ının ödendiğini görürsünüz.[5]

Aynı zamanda, eğer Birleşik Devletler'deki eşitsizlik artışının temel açıklaması dış ticaret hacminin artması olsaydı, bunun tam tersinin de yurt dışında olması gerekirdi. Örneğin Meksika Birleşik Devletler'e vasıfsız emek içeren mallar gönderirken, karşılığında yüksek vasıflı emek gerektiren mallar ithal etmektedir. Eğer eşitsizlik artışının ardındaki temel neden dış ticaret olsaydı, vasfa verilen öncelik azaldığı için Meksika'da *eşitliğin* çok daha fazla olması gerekirdi. Ama gerçekte böyle değildir; eşitsizlik neredeyse her yerde artmaktadır.

Son olarak, Birleşik Devletler'de eşitsizliğin "parçalı" olarak arttığını belirttiğimizi anımsatmak isterim: yani bu artış gruplar arasında değil, gruplar içinde görülmektedir. Örneğin avukatların kazançları fabrika işçilerine göre artmakta; fakat en fazla kazanan avukatların kazançları ortalama avukatları önemli ölçüde geçmektedir. Dış ticaret üniversite diplomasının neden değer kazandığını prensipte açıklayabilir, ama aynı eğitimi alanlar arasında öne çıkanlara ödenen primin niçin bu kadar arttığı nasıl açıklanabilir? Ya da bir başka şekilde söylersek, küreselleşmenin Michael Eisner'in 50 milyon dolarlık maaş çekiyle ne ilgisi var?

DİĞER AÇIKLAMALAR

Eğer dış ticaret eşitsizlik artışını açıklamıyorsa, o zaman bir tek "teknoloji" olarak bilinen her derde deva açıklamayla baş başa kaldık demektir. Ve buna kesinlikle eklenecek bir şeyler daha vardır: bir bilgisayar korsanının, Microsoft'un sahibi Bill Gates, Amerika'nın çalışkan öğrencilikten gelme ilk milyarde-

[5] Aynı zamanda Birleşik Devletler'in artık Çin gibi düşük ücret ödeyen ülkelerden daha fazla ithalat yaptığını, ama bu arada geleneksel ticari ortaklarımızın şimdi geçmişe göre çok daha yüksek ücretler ödediğini de belirtmemiz gerekir. Yirmi yıl önce Japonya'daki ücretler Birleşik Devletler'dekinin üçte biriydi; bugün bizdeki ücretlerden biraz daha yüksek. Lawrence'in yaptığı bir diğer çarpıcı hesaplama, düşük ücret ödeyen, yani ücretlerin ABD'dekilerin yarısından az olduğu ülkelerden yapılan ithalatın zaman içinde çok az arttığını gösteriyor; 1960'da GSYİH'nın yüzde 2'sini oluştururken, 1990'da yüzde 2.7'sini oluşturuyordu.

ri olarak ortaya çıkması kesinlikle dönemin işaretlerindendir. Ancak daha geniş olarak bakıldığında, en büyük kazançların teknolojiyle en fazla ilgisi olan mesleklere gitmediği görülmektedir. Avukatlar, doktorlar ve şirketlerin yönetim kurulu üyeleri mühendislerin ve programcıların önüne geçmişlerdir.[6]

Chicago Üniversitesi'nde çalışma ekonomisi bölümünden Sherwin Rosen "süperstar" modeli adını verdiği alternatif bir kuram önerdi. Rosen, günümüzde birkaç showman'in çok büyük gelir elde ettiğine, ama yaşamlarını canlı gösteri yaparak kazanan çok sayıda komedyen ve şarkıcının küçük bir gruba dönüştüğüne işaret ediyor. Bunun nedeni tabii ki en iyi showman'leri (piyasaya göre) zaman ve mekana yayılmış çok sayıda insana gösteren modern medyadır. Rosen bunun diğer meslekler için de geçerli olduğunu öne sürüyor: üst düzey avukatların, işletmelerin üst düzey yöneticilerinin ve benzerlerinin uzandıkları alanlar ve çevreleri, modern telekomünikasyon aracılığıyla çok sayıda insanın gözünde en iyi hizmeti verdikleri izlenimi uyandırmaktadır. Bunun emek piyasasındaki rekabet üzerindeki etkisi ise az sayıda şanslı kişinin büyük ücretler aldığı, kalanların ise çok düşük ücretlerle yetindiği bir tür yarışmaya dönüşmektedir. Ya da bir başka deyişle, Lee Iacocca ve Madonna, iktisadi açısından, temelde aynıdırlar.

Ben de bir üçüncü teknoloji hikayesi ekleyeceğim: eşitsizlik artışının bir kısmı modern teknolojinin eksik uygulanmasından kaynaklanan geçici vasıf eksikliklerini temsil ediyor olabilir. Burada, İngiltere'deki Sanayi Devrimi'nin ilk dönemleriyle bir paralellik kurulabilir. Eğirme gibi işlemlerin makineleşmesi, halıcılık gibi vasıf gerektiren kimi işler için geçici bir vasıflı işçi açığı ve çok yüksek ücretler yaratmıştır. almaya başlamışlardır. Tabii ki yeni teknoloji daha yaygın bir biçimde uygulanmaya başlandıkça bu ücretler kısa bir süre sonra

[6] Sekreterimin kapısında asılı bir karikatürde bilgisayar bilgisinin gücünü belirten bir mühendis (mühendis cebindeki tükenmez kalem kabıyla tanımlanıyor) bulunuyor: "Bir gün dünya bilgisayar kullanmayı bilenler ve bilmeyenler olarak ikiye bölünecek. Ve ..... işini yapanlar için de bir kelime olacak." Bir başka karakter boşlukları dolduruyor: "Sekreterlik".

biraz azalmıştır. Günümüzde buna paralel olma potansiyeli taşıyan bir hikaye daha olduğunu düşünüyorum, bu hikaye yatırım bankacıları gibi beyaz yakalı işçilerle ilgili –ama bu hikayeyi 10. Bölüm'de ele alacağız.

Bütün bunların belirleyici noktası, bazı ilginç spekülasyonlar yaparken, eşitsizliğin niçin arttığını gerçekte pek de iyi bilmediğimizdir. Bu, bu konuda hiçbir şey yapılamayacağı anlamına gelmez –ama bu tartışmayı da liberal canlanmayı anlattıktan sonra ele alalım.

6

BÜTÇE AÇIKLARI

Bir zamanlar bütçe açıklarına karşı zayıf olanlar liberallerdi. Keynesçi makro-ekonomi, bütçe açıklarının bazen ekonomiye yararlı olabileceğini ileri sürmüş; liberaller de daima sosyal programlara daha fazla harcama yapmak istediklerinden, bu programları finanse etmenin yollarını bulmakta zorlanmışlardı. Öte yandan muhafazakârlar, hükümet borçlanmasının kötülükleri konusunda sürekli uyarıda bulunan eli sıkı tiplerdi.

Arz yanlıları bütün bu tabloyu değiştirdi. 3. Bölümde gördüğümüz gibi, vergi indirimlerinin bütçe açıkları üzerindeki olası etkileri karşısında rahat bir tutum takındılar. Şansları yaver gittiği takdirde, düşük vergilerin gelirleri fiilen artırabileceğini düşündüler; bütçe açığı büyüse bile, ekonomik kazançların artması bütçe ile ilgili önemsiz kaygılardan daha ağır basacaktı. Arz yanlıları iktidara geldiğinde, roller neredeyse komik bir şekilde tersine dönmüştü: liberaller kötü mali kaderin güçlü kahinleri haline gelirken, George Bush, Bobby McFerrin'in "Don't worry be happy" (üzülme, mutlu ol) şarkısını kendilerini simgeleyen gayri resmi şarkı olarak benimsedi.

Peki, kim haklıydı? Olayların gidişatına ilişkin hikayeyi basitçe şöyle özetleyebiliriz: Ronald Reagan, diğer alanlara yapılan harcamaları fazlaca kısmadan, zenginlerden alınan vergileri düşürdü ve askeri harcamaları artırdı. Bize ekonomi çok

fazla büyüyeceği için, bütçe açığının fazla artmayacağına dair söz verdi, ama böyle olmadı. Sonuç olarak Reagan Amerika'ya, ekonomimizi sakatlayan büyük bir federal borç yükledi.

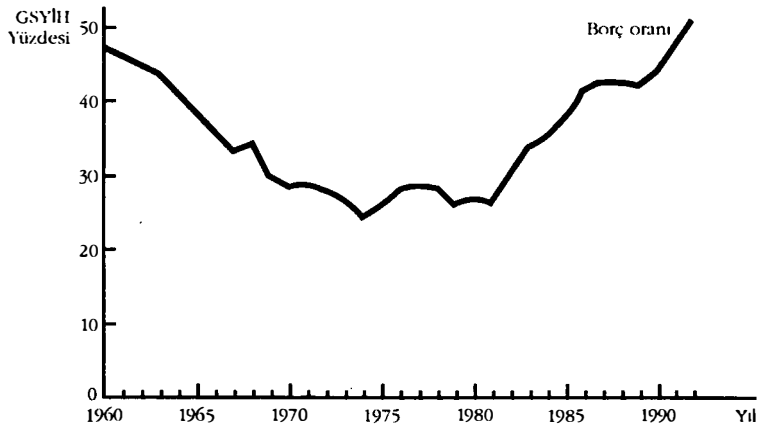
Bu basitleştirilmiş hikaye, son birkaç kelimesi dışında esas olarak doğrudur. Reagan, bütçe açıklarını hemen hemen anlatıldığı ölçüde artırdı. Fakat bize bıraktığı borç, ekonomimizi sakatlayan değil, ekonomimizin altından kalkabileceği mütevazı bir yüktü.

Bütçe Açığının Kaynakları

İlk bakışta, ABD'nin bütçe açığı sorununun Ronald Reagan'dan çok daha önce başladığını düşünebilirsiniz. Federal hükümet, son otuz yılda yalnızca bir yıl bütçe fazlası vermiştir. Peki, bu eğilimi sürdürdüğü için neden Reagan'ı suçluyoruz?

Bu sorunun yanıtı, Reagan'lı yıllara gelene kadar bütçe açıklarının küçük ve ekonomik açıdan önemsiz sayılacak düzeylerde olmasıdır. Önemsiz sayılmasının basit bir göstergesi, açığın boyutunu ekonominin boyutuyla karşılaştıran basit bir ölçü olan, federal açığın GSYİH'ya oranıdır. Şekil 9'da görüldüğü gibi 1960'lı yıllar boyunca bu oran genel olarak düşmekteydi, hatta 1970'li yıllarda bile esas olarak düz bir hat izlemekteydi. Bunun nedeni açığın, enflasyon ve büyümenin bileşik etkisiyle ihmal edilebilecek ölçüde küçük olmasıydı. Enflasyon geçmişten kalan borçların gerçek değerini azaltmış; bu arada reel ekonomi büyümeye devam etmişti. Bu nedenle, borçların dolar cinsinden değeri artmasına rağmen, borçların ulusal gelire olan oranı fiilen düşmüştü. Vergi tabanının boyutuna göre borç boyutunun durumu veri alındığında, ABD hükümetinin, John F. Kennedy iktidara geldiğinde, Jimmy Carter'ın iktidardan ayrıldığı döneme göre çok daha kötü durumda olduğu açıktı.

Ancak, 1980'den sonra, önceden yavaşça aşağı doğru kayan açılar, dik bir tırmanışa geçti. Artık bütçe açıkları dönemi başlamıştı.



Şekil 9. Federal hükümetin borçları Ronald Reagan Başkan oluncaya kadar genellikle vergi tabanından daha yavaş arttı.

VERGİLER VE HARCAMALAR

Reagan'dan önceki son bütçe yılı olan 1981 mali yılındaki federal gelir ve harcamaların bazı temel öğelerini, 1992 mali yılıyla kıyaslayan Tablo 1'e bakarak, Birleşik Devletlerin niçin sürekli bütçe açığı veren bir ülke haline geldiği konusunda yeterince fikir sahibi olabilirsiniz. (Tüm öğeler GSYİH'nın yüzdeleri olarak ölçülmüştür). Her iki dönemde de ekonomi, bütçe açıklarını normalden daha kötü hale getiren bir durgunluk yaşıyordu –bir durgunluk sırasında işsizlik sigortası gibi kimi devlet harcamaları artarken, vergi gelirleri düşer. Fakat işsizlik oranı her iki yılda da hemen hemen aynı olduğundan karşılaştırma için uygun bir temel oluşturmaktadır.

1981'de federal hükümet GSYİH'nın % 2.7'si kadar bir bütçe açık vermişti; 1992'de bu rakam % 4.9 oldu. Biraz kayıt koyarak bu iki oran arasındaki % 2.2'lik farkın, Ronald Reagan'ın yarattığı açık sorununu ifade ettiğini söyleyebiliriz.

Peki, bu artış nereden kaynaklandı? Artışın çoğu vergi gelirlerindeki azalmadan kaynaklandı: GSYİH'nın bütçe geliri olarak toplanan kısmında yüzde 70'in üzerinde bir düşüş olması, bütçe açığının yüzde 70'den fazla artmasına neden ol-

du. Kalan bölüm ise, GSYİH'nın bir bölümü olarak harcamalardaki küçük yükselişten kaynaklanıyordu. Bu durum bizi, sorunu muhafazakârların vergi indirimlerinde başarılı oldukları halde, devleti küçültmekte yetersiz kaldıkları şeklinde özetlemeye sevk edebilir. Fakat bu pek doğru değildir. 1992 yılına gelindiğinde federal devlet, GSYİH'nın bir bölümü olarak, 1981 yılına kıyasla yaklaşık iki kat fazla borç faizi ödemek durumundaydı; faiz oranı daha düşük olmasına rağmen, faiz ödemeleri çok daha fazlaydı; aslında üretimin bir bölümü olarak, faiz dışındaki diğer harcamalar düşüş kaydetmişti.

Tablo 1

	1981	1992
Toplam Hasılat	20.2	18.6
Gelir Vergisi	9.6	8.2
Kurumlar Vergisi	2.1	1.7
Sosyal Sigorta	6.2	7.0
Toplam Giderler	22.9	23.5
Savunma	5.3	5.1
Sağlık + İlaç	2.2	3.5
Sosyal Güvenlik	4.7	4.9
Faiz	2.3	3.4

Hükümetin parasını nasıl harcadığına baktığımızda, muhafazakâr politikaların etkisi ve kalıcı bütçe açığının nedenleri daha açık görülüyor. Federal bütçenin kabaca 5 kıyaslanabilir parçadan oluştuğu düşünülebilir: bunlar, borç faizleri, sağlık harcamaları (sağlık sigortası da dahil), savunma, Sosyal Güvenlik ve bunların dışında kalan diğer her şeydir.

İnsanlar devlet harcamalarında israf olduğunu düşündüklerinde, çoğunlukla ilk dört öğeyi kastetmezler. Oysa sorun, bu başlıklarda yatmaktadır. Borçların artmasıyla birlikte borç faizleri de artmıştır. Yükselen tıbbi maliyetler nedeniyle sağlık harcamaları hızla artmıştır. 1992'ye gelindiğinde, Soğuk Savaşın sona ermesiyle birlikte savunma harcamaları 1981 yılındaki düzeyine gerilemiş, ancak 1980 ortalarında yapılan çok

yüksek harcamalar borçların artmasına neden olmuştur. Ve Sosyal Güvenlik harcamalarının GSYİH içindeki payı artmadığı halde, sağlık harcamaları nüfusun yaşlanmasıyla birlikte artmaya başlamıştır. Bu arada, devlet yönetimi için yapılan harcamalarla, çevre ve yoksullukla mücadele gibi insani konuları hedefleyen programlara yapılan harcamaların tümünü içeren "diğer her şey" kategorisine ayrılan para, aslında önemli ölçüde azaltılmıştır.

Görüldüğü gibi Bush ve Reagan yönetimleri devlet harcamalarını gerçekten büyük ölçüde düşürmüştür. Aşağıda göreceğimiz gibi bunu yapmak her zaman akıllıca bir iş olmayabilir. Ancak harcamaları, sağlık hizmeti maliyetlerindeki karşı konulamaz artışı ve vergi indirimlerini karşılamaya yetecek ölçüde düşürememişlerdir.

KAZANANLAR VE KAYBEDENLER

Reagan Devrimi bütün vergileri aynı oranda düşürmedi. Tablo 1'in ilk kısmında görüleceği üzere, Sosyal Güvenlik ve Sağlık Sigortası gibi "sosyal sigorta katkısı" için yapılan harcamalar fiilen artarken; gelir vergileri önemi ölçüde düşmüştür. Bu yalnızca bir cepten verilenin, diğer cebe konulması sorunu değildir. Gelir vergisi artan oranlıdır, yani geliriniz arttıkça, ödeyeceğiniz vergi miktarı da artar. Sosyal sigorta ödemelerinin ise tersine, zorunlu bir tavanı vardır –Sosyal Güvenlik ödemelerinde tavan 40.000 dolardır–, bu nedenle sosyal güvenlik ödemesi kazancı iyi olanların gelirlerinin küçük bir bölümünü oluşturur. Gelir vergisinde ya da sosyal sigorta ödemelerindeki her artış, düşük ve orta gelirli ailelerin vergilerini yükseltirken, zenginlerinkini düşürür. Dahası, gelir vergilerindeki asıl indirimler daha yüksek gelir dilimlerini etkileyecek biçimde yapılmıştır. Arz yanlılarının yaptığı vergi indiriminin ana hedefi, marjinal oranları, yani insanların gelirleri arttıkça ödedikleri vergileri düşürmekti. Bunun iktisadi anlamda makuldür: çalışma ve yatırım yapma isteğine yol açan şey ortalama oranlar değil, daha çok marjinal oranlardır. Oysa hükümet, marjinal oranları düşürerek, yüksek gelirli ailelerin vergi oranlarını da gereğinden fazla düşürmüştür.

Vergi bileşimindeki değişimlerin sonucunda, yalnızca yüksek gelirli ailelerin ödediği vergiler önemli ölçüde azalmıştır. Kongre Bütçe Bürosu, 1980'den sonra yapılan tüm vergi değişimlerinin farklı gelir düzeylerindeki aileler üzerindeki etkisini hesaplamıştır. Bu hesaplamaların sonucunda, ortalama gelir düzeyine sahip bir ailenin, 1980 yılına göre 1989 yılında gelirinin daha büyük bir bölümünü vergi olarak ödediği görülmüştür: sosyal sigorta ödemelerindeki artış ise, gelir vergisindeki düşüşün iki katından fazladır. Gelir dağılımının en üst % 1'lik dilimi[1] içinde yer alan bir aile ise tersine, vergi indiriminden çok daha fazla yararlanmış; gelir vergisindeki indirim, sosyal sigorta ödemelerindeki artıştan yirmi kat daha büyük olmuştur. Yüksek gelirli ailelerin ödedikleri toplam vergi, 1980'de

% 36.5'ken 1989'da %26.7'ye düşmüştür.

Peki, bu arada yoksullara ne oldu? Bileşik Devletlerde yoksulluk sınırının altında yaşayan aileler, görece daha az vergilendirilebilen gelirlere sahiptir, bu nedenle de vergi sisteminde meydana gelen değişikliklerden fazlaca etkilenmediler. Ancak, Reagan'ın iktidarda olduğu yıllar boyunca yapılan harcamaları kısma girişimleri, yemek karnesi dağıtımı gibi yoksullara yardım programlarının hızla kesintiye uğramasına neden oldu. Yoksulluk sınırı altında yaşayan ve bu programlardan yararlanan insanların sayısı 1979 ile 1989 arasında 7 milyona yükselmişti; yardımların kısıntıya uğraması 3 milyon civarında yeni yoksulun ortaya çıkmasına neden oldu.

Arz-yanlıları, Reagan ekonomisinin zenginlerin vergilerini azaltarak, orta sınıfın vergilerini artırdığı ve yoksulları cezalandırdığı iddiaları karşısında öfkeleniyorlar. Ancak, öyle görünüyor ki, yapılanlar tam da bu iddiaları doğrular nitelikte.

Bütçe Açığının Yükü

Bütçe açığı tıpkı popüler bir hikayede anlatıldığı gibi ortaya çıktı: Ronald Reagan zenginlerin ödediği vergileri düşürdü,

[1] Tam olarak ifade etmek gerekirse, bu hesaplama 1989'daki reel gelirine bakılarak en üst yüzde 1'in içine giren bir aile içindir.

yoksullara daha kötü şeyler yapmayı istediyse de, bütçede bu konuda kısıntı yapabileceği yeterli harcama kalemi bulamadı. Peki, bütçe açığı bizi niçin ilgilendiriyor? Bütçe açıkları bize zarar verebilir mi?

Bu konuda iki karşıt yaklaşım vardır. Bunlardan birisi, H. Ross Perrot görüşü olarak adlandırabileceğimiz yaklaşımdır: Bütçe açığı yaşam tarzımızı bütünüyle mahveden korkunç bir canavardır. Bunu anlamak için yalnızca rakamlar bakmak yeterlidir: 1981 yılında federal borç 994 milyar dolarken, 1992 mali yılı sonunda bu borç *4 trilyon doların* üzerine çıktı. Rakamlar felakete giden bir yolda olduğumuzu açıkça göstermiyor mu?

Karşı tarafta ise, Robert Bartley görüşü olarak adlandırılabileceğimiz yaklaşım yer almaktadır: Bütçe açığı, büyük başarılar kazanmış bir politikanın önemsiz bir yan ürünüdür. Reagan'ın vergi indirimleri ölmek üzere olan ekonomiyi tekrar yaşama döndürmüştü; bazı hesap uzmanlarının tuttuğu rakamların kabarmasının ne önemi olurdu ki?

Tabii ki her iki yaklaşım da yanlıştır. Bütçe açığı gerçekten önemli bir sorundur. Ancak, Perrot ve diğerlerinin düşündükleri kadar korkunç bir canavar da değildir.

ARZ-YANLILARININ ÖZÜRÜ

Önce, bütçe açıklarının bir sorun oluşturmadığını, ya da ideolojilerinin başarısızlığını göstermediğini iddia eden arz yanlılarını ele alalım.

Arz yanlısı ideolojinin Laffer eğrisiyle ifade edilen gerçekten güçlü formuna göre, Reagan'ın vergi indirimleri bütçe açığını hiç artırmayacaktı. İnsanlar bu indirimler sayesinde daha çok çalışacak ve daha çok yatırım yapacaklardı, böylece gelirler de fiilen artmış olacaktı. Bu beklentinin gerçekleşmediği çok açıktır.

Ancak, bütçe açığı gözle görülür bir gerçeklik haline gelmeden önce de –ve daha da büyük bir ölçekte geldikten sonra da– çoğu arz yanlısı geri adım atmıştı. Vergi indirimlerinin bütçe açığını artırabileceğini ama bu uygulamanın ekonomide yaratacağı muazzam büyüme ve bu nedenle tasarruflarda or-

taya çıkacak olan artışın, bu açıkların özel yatırımlara zarar vermesini önleyeceğini iddia ettiler. Böyle diyerek bütçe açıklarına göz yumdular ve daha önce iddia ettikleri şeylerin gerçekleştiğini söylediler.

Bu iddianın bir bölümünü zaten ele almıştık: 4. Bölümde 1980'lerdeki büyüme oranlarını gözden geçirdik ve muhafazakârların zafer iddialarının gerçek bir temelden yoksun olduğunu gördük. Geriye bir tek yatırım ve tasarrufların ne durumda olduğuna bakmak kaldı. Acaba özel tasarruflar cari yatırımları artıracak kadar yükseldi mi?

Yanıt, bir kez daha hayır! Doğrusu olgular keşke gerçek olmasalardı dedirtecek kadar kötü; hangi ölçütle değerlendirirseniz değerlendirin, hangi zaman dilimini ele alırsanız alın, yatırımlar düşüş kaydetmiştir.

Muhafazakârların egemen olduğu dönemde bakılabilecek en uygun ilk alan, brüt yatırımların –fabrikalar, alışveriş merkezleri ve benzerlerinin inşası için harcanan tüm para– GSMH'ya oranıdır. Şirketlerin vergi yükünün hafifletildiği, yüksek gelirli kişilerin ödediği vergilerin düşürüldüğü ve genel olarak piyasa yanlısı bir iklim yaratıldığı düşünüldüğünde, bunların daha fazla yatırıma yol açması beklenirdi. Oysa bu oran gerçek anlamda düşmüştür. İki önemli durgunluğun yaşandığı, birçok tanınmış işletmenin bir sermaye darboğazı tehdidiyle karşı karşıya kaldığı 1974'den 1980'e kadar, brüt yatırımlar GSMH'nın ortalama yüzde 18.8'ini oluştururken; bu oran, 1981 ile 1991 arasında yüzde 17'de kaldı. Yalnızca Robert Bartley'in "Bereketli Yıllarına" bakıldığında bile, 1983-1989 yılları arasında ortalama yatırım oranının yalnızca yüzde 18 olduğu görülecektir. Nasıl bir ölçüme tabi tutarsanız tutun, muhafazakârların egemen olduğu dönemde yatırımlar, geçmiş deneyimlerle karşılaştırıldığında, yükselmemiş, düşmüştür.

Dahası, yalnızca yurtiçi yatırımlara bakmak, daha elverişli bir tablo sunmaktadır. Birleşik Devletler geleneksel olarak, yurtiçi yatırımların yanı sıra yurtdışı yatırımlar da yapmış, tasarruflarının bir kısmını yurtdışındaki net yatırımlarının hiç değilse küçük bir miktarını finanse etmek için kullanmıştır. 1980lerde ise, bu geleneksel konum tersine dönmüş ve ABD ekonomisi önemli bir sermaye ithalatçısı haline gelerek, kar-

şılığında dünyanın geri kalanı ülkelerine borçlanmıştır. İthal edilen sermaye tutarı, brüt yatırımlardan düşüldüğünde "brüt ulusal tasarruf" tutarına ulaşılır; bu rakam da, 1980'de yüzde 19.2'yken, 1989'da 15.6'ya düşmüş ve 1990'da yalnızca yüzde 14.4 düzeyinde kalmıştır.

Sonuçta, sermaye stokunun amortismanı da düşürüldüğünde, ortaya *net* ulusal tasarrufların gerçekten kasvetli tablosu çıkmaktadır. 1970'lerde net tasarruflar GSMH'nın yüzde 8'ini oluşturuyordu. Bu oran 1980'lerde ortalama olarak yalnızca yüzde 3.4 oldu.

Toplam olarak bakıldığında, kayıtlarda arz yanlılarının bütçe açıklarına olumlu bakışını haklı gösterecek hiçbir şeyin bulunmadığı kesindir. Büyüme hızlanmamış, yatırımlar artacağına azalmıştır.

Peki, bütçe açığı iyi bir şey değilse, acaba ne derecede kötüdür?

BÜTÇE AÇIKLARININ MALİYETİ

Dünyada, bütçe açıklarının yalnızca soyut bir tehdit olmakla kalmadığı, borçlarını ödeme yetisinin sınırına gelmiş çok sayıda ülke vardır. Bir hükümet, ya güven telkin edemediğinden ya da gerçekten borç batağına saplanmış olduğundan kredi alamıyorsa, bütçe açıkları onu faturalarını ödeyemez hale getirir –ya da para basmak zorunda bırakarak, hiperenflasyon yoluna sokar. Neyse ki Birleşik Devletlerde bu tür bir durum söz konusu değildir. 1995 İflası adlı bir kitap, 1993 yılında aylarca en çok satan kitaplar listesinde üst sıralarda olmuşsa da, mali piyasalar ABD Hazinesine borç vermekten oldukça memnundurlar. ABD hükümetinin borcu çok fazladır, ama vergi tabanı da çok büyüktür, yani ABD ekonomisi büyüktür. Federal borcun GSMH'daki payı yükselmektedir ama şu anda bu borç İkinci Dünya Savaşı'nın sonundaki düzeyinin yarısından azdır. A.B.D Hükümeti herhangi bir tür mali krizin içinde değildir.

O halde federal bütçe açığı, yalnızca ABD ekonomisine dolaylı olarak zarar verdiğini düşündüğümüz için bir sorun oluşturmaktadır. Bu zararın ne şekilde gerçekleştiğine ilişkin

herhangi bir sır bulunmamaktadır: hükümet borç aldığında, aslında üretkenliğimizi artırabilecek reel yatırımları finanse etmek için kullanılması gereken tasarrufları almaktadır. Öncelikle 1980'den bu yana yükselen borçların, makinelere, bilgisayarlara, fabrika binalarına vb. yapılacak aynı miktarda üretken yatırıma eşit olduğunu düşünebiliriz. (Veya yatırımları yabancı sermayeye dayanarak finanse ettiğimiz durumda, kimi borçların karşılığı Japonlara ve Avrupalı yatırımcılara satılan hisse senetleri, bonolar ve şirketler olacaktır.)

ABD Hükümeti'nin 1980'den günümüze kadar geçen sürede bütçesini dengelemiş olduğunu varsayalım. 1981 mali yılı sonunda federal borç 994 milyar dolarken, 1992 mali yılı sonunda bu rakam 4.004 trilyon dolar düzeyindeydi. Eğer bütçe dengelenmiş olsaydı, federal hükümet aldığından 3 trilyon dolar daha az borç almış olacaktı. Bir yıllık toplam üretimimizin yarısına karşılık gelen bu 3 trilyon dolar, üretken yatırımlara yönlenebilir ve bizi daha da zenginleştirebilirdi.

Peki, ne kadar zenginleştirebilirdi? Bu sorunun yanıtı biraz hayal kırıcıdır: yaklaşık yüzde üç. Yani 1980'ler boyunca devam eden korkunç bütçe açıkları, Birleşik Devletleri bütün bu yıllar içinde bütçesini dengelemiş olduğunda gelebileceği düzeyden yalnızca yaklaşık yüzde üç oranında daha yoksul hale getirmiştir. Bu ihmal edilebilir bir oran olmamakla birlikte, bütçe açıklarını eleştiren çoğu kişinin hararetli söylemiyle pek az uyuşmaktadır.

Peki, bu şaşırtıcı ölçüde düşük rakam nereden kaynaklanmaktadır? Bütçe açıkların etkilerini değişik biçimlerde öngörebilirsiniz, ama bunların hepsi aşağı yukarı aynı sonuçları verirler. Bunlar arasında en basit olanı, ABD hükümeti borç almak zorunda kalmamış olsaydı serbest kalacak fonların reel getirisinin, tüm özel varlıkların ortalama getiri oranına eşit olacak olmasıdır. Bu ortalama reel getiri oranı yaklaşık yüzde 6'dır. Toplam borç birikimi bir yıllık üretimin yarısına eşit olduğu için, bu borç tutarındaki fonun getirisi GSYİH'nın % 6'sı çarpı 1/2, ya da GSYİH'nın yüzde 3'ü kadar olacaktı.

Hiç değilse iki nedenle yüzde 3'ün bile aslında biraz yüksek olduğunu iddia etmek mümkündür. Birincisi, 1980-1992 döneminin cari açıklarını bütünüyle dengelenmiş bütçelerle

karşılaştırmak mantıksız olabilir. ABD yıllarca gerçek anlamda dengelenmiş bütçelere sahip olamamıştır. Daha doğru bir karşılaştırma, ülkenin GSMH içinde görece sabit bir borç oranının korunmasına yetecek düzeyde bütçe açığına sahip olduğu 1970'li yıllarla yapılabilir. Bu oran 1981 ile 1992 arasında yalnızca yüzde 35 artarak, yüzde 2'nin altında bir net maliyeti ifade etmiştir.

İkincisi, Birleşik Devletler bütçe açığının çoğunu, büyük ölçüde ABD tahvillerinin (devlet ya da özel sektör) yabancılara satışı biçimindeki yabancı sermaye ithaliyle finanse etmeyi başarmıştır. Tahvillerin getiri oranı genellikle diğer riskli aktiflerinkine göre daha düşüktür; bu nedenle dış borçlanma yapmanın ülkeye maliyeti, iç yatırımlarda aynı miktarda indirime gitmenin maliyetinden fiili olarak daha düşüktür.

O zaman, bütçe açığının ABD ekonomisi üzerindeki etkilerini serin kanlı bir biçimde değerlendirdiğimizde ortaya oldukça makul sonuçlar çıkmaktadır. On yıl boyunca benzeri görülmemiş bütçe açıkları verdiğimiz halde, gelirimiz en fazla yüzde 3, belki de daha az düştü.

1980'lerdeki açıkların büyüme üzerinde yalnızca sınırlı negatif etkilerinin olduğu yönündeki değerlendirmenin, 4. Bölümde sunulan kanıtlarla da uyumlu olduğunu belirtmek yerinde olacaktır. O bölümde Reagan ve Bush yönetimlerinin uzun vadeli büyüme üzerindeki etkilerini incelemiş ve herhangi bir şey –büyüme eğiliminde ne negatif ne de pozitif bir değişim– bulamamıştık. Eğer bütçe açıkları ekonomiye ağır biçimde zarar vermiş olsalardı, bunun büyüme üzerinde gözle görülür bir etkisinin olması gerekirdi. Bu türden kayda değer bir etkinin bulunmaması, bütçe açıklarının kötü olmakla birlikte korkunç olmadığı fikrini kanıtlamasa da, bu fikirle uyumludur.

Buna rağmen çoğu insan bu değerlendirmeyi kabullenmekte zorlanmaktadır. Bunun nedeni kısmen, ekonominin ahlaki değerleri simgeleyen bir tür tiyatro oyunu gibi olmasını istemeleridir: Ronald Reagan ya iyi, ya da kötü bir liderdir. Eğer iyi bir liderse politikaları mutlaka başarılı olmuş olmalıdır. Yok eğer kötü bir liderse, uyguladığı politikalar çok büyük tahribat yapmış olmalıdır. Uyguladığı politikaların başarı-

lı olmamakla birlikte yalnızca sınırlı bir hasar verdiği şeklindeki bir değerlendirme hoşa giden bir hikaye sayılmamaktadır.

Daha geçerli bir kaygı, bütünüyle mali açıdan yapılan bu değerlendirmenin 1980'lerde olanları bütün boyutlarıyla kapsayıp kapsamadığıdır. Acaba bütçe açıkları buz dağının yalnızca görünen kısmı olduğunu, 1980'ler boyunca federal borcun büyümesinden daha fazla zarar veren "gizli açıklar" bulunduğunu söyleyebilir miyiz?

Gizli Açıklar

1980ler boyunca ABD ekonomisinin uzun vadeli beklentilerine zarar veren üç "gizli açığın" bulunduğu söylenebilir. Bunlardan ilki, mevduat ve kredi kuruluşları, bankalar ve emeklilik fonları gibi mali kurumların işleyiş kurallarındaki yanlışların, bütçe açığında ölçülebilir ani bir artışa yol açmamış olmasına rağmen, vergi mükelleflerine müstakbel maliyetler yüklemesidir. İkincisi, altyapı, kamu hizmetleri, vb. alanlarda çok az kamu yatırımı yapılmış olmasıdır. Sonuncusu ise, federal hükümet gelecek için çok az hazırlık yapmış olduğundan, gelecekte az sayıda çalışanın çok daha büyük sayılardaki emekliyi desteklemek zorunda kalacak olmasıdır.

GİZLİ MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER

1989 yılında kamuoyu federal hükümetin beklenmedik bir yükümlülüğü olduğunu öğrendiğinde korkuyla irkildi: Federal hükümet, iflas eden mevduat ve kredi kuruluşlarının mudi ve alacaklılarına 100 milyar doları aşan bir meblağı ödemek zorundaydı. Başlangıçta Kongre ve yönetim iyi planlanmış birtakım muhasebe hileleriyle bu kuruluşlara kefil olmanın maliyetini bütçeye yansıtmamaya çalıştıysa da, gerçek sonunda açığa çıktı. 1980'lerin sonlarına doğru gelirler karşısındaki payı azalan bütçe açığının, 1990'dan sonra aniden tekrar yükselmesinin nedenlerinden biri bu kefaletin yarattığı maliyetlerdi. Ancak, iktisadi terimlerle ifade edecek olursak, mevduat ve

kredi kuruluşlarının maliyetleri aslında 1980'lerde ortaya çıkmıştı ve bunlar on yıl boyunca yaşanan açıkların gizli bir parçası olarak görülmeliydi.

Artık mevduat ve kredi kuruluşlarının nasıl bir fiyasko olduğunu herkes biliyor. Mevduat ve kredi kuruluşları, mali piyasaların sıkı kurallara bağlı olduğu günlerde yaygınlaşan özel bir banka türüdür. Her banka gibi bunlar da halktan mevduat toplar ve bunları kredi olarak dağıtır, ama uyguladıkları faiz oranları bankalara göre daha yüksektir. Bu kuruluşlara para yatıran mudiler de tıpkı bankaların mudileri gibi, kuruluşun batması karşısında mevduatlarını garanti altına alan ulusal bir sigorta sistemi olan Federal Mevduat ve Kredi Sigorta Kurumu (FSLIC) tarafından korunuyorlardı.

Banka mevduatlarını sigortalamanın banka sahiplerini tehlikeli sonuçlar yaratan günahlara kışkırtan bir uygulama olduğu uzun zamandır bilinmektedir. Bir bankanız olduğunu ve devletin bankanıza para yatıran her mudiyi parasını kaybetme riskine karşı sigortaladığını düşünün. Bu durumda vergi mükelleflerinin parasıyla kumar oynamanız için mükemmel bir fırsatınız var demektir. Mudilerden toplayabileceğiniz kadar parayı toplamak için onlara diğer bankaların verdiği faiz oranlarından biraz daha fazlasını verirsiniz. (Mudiler kesinlikle bu faizleri ödeme gücünüz olup olmadığıyla ilgilenmezler, çünkü zaten paraları her koşulda güvence altındadır.) Ardından bu paraları yüksek faizle kredi almaya hazır, riskli müşterilere veya şirketlere, geri ödeyip ödemeyeceklerini hiç dert etmeden, kredi olarak dağıtırsınız. Eğer bu krediler geri dönerse ne ala, mudilerinize ödeyeceğiniz faizlerle, verdiğiniz krediden aldığınız faizler arasındaki ciddi farklardan çok miktarda para kazanmışsınız demektir. Ama eğer krediler geri ödenmezse, ceketinizi alıp bankadan çıkar gidersiniz, nasıl olsa devlet mudilerinize paralarını ödeyecektir. Kazanan siz olursunuz, kaybedenlerse vergi mükellefleri.

Bu tür bir günaha çağrının tuhaf ama baştan çıkarıcı bir adı vardır: "ahlaki riziko". Banka uzmanları, Amerikan bankacılık sisteminin potansiyel ahlaki riziko tehlikesine açık bir mevduat sigortasına sahip olduğunun çok uzun zamandır farkındaydılar. Ancak 1980'lere kadar bankacılık sistemi çok sıkı kural-

lara bağlı olduğundan, bu sorun kontrol altında tutulabildi. Bu kuralların yarattığı üç etki vardı. Birincisi, bankaların çok riskli olduğuna inanılan kişi veya kurumlara kredi açmalarına izin verilmiyordu. Mevduat ve kredi kurumları için ise bu, emlak ipoteği koşuluyla büyük ölçüde kısıtlanmak anlamına geliyordu. İkincisi, banka sahipleri sermaye zorunluluğu adı verilen kurala uymakla yükümlüydü, bu kural banka sahiplerini kendi paralarının önemli bir bölmesini riske atmaya mecbur ederek, mudilerin parasının riske atılmasını daha az cazip hale getiriyordu. Üçüncüsü, bankaların mudilerine verdikleri faizleri dilediklerince yükseltmelerine engel olan kurallar vardı ve bunlar yeni bankaların devreye girmesini zorlaştırarak, bankacılığı oldukça kârlı bir alan haline getiriyordu: bu nedenle banka sahipleri kendilerine kâr sağlayan "ayrıcalıklarını" tehlikeye sokabilecek riskler almak istemiyorlardı.

1970'lerde yaşanan enflasyon ve yüksek faiz oranları pek verimli olmasa da çalışır durumdaki bu sistemi işlemez hale getirdi. İki haneli faiz oranlarının bulunduğu bir dünyada mevduat toplayabilmeleri için, mevduat ve kredi kuruluşlarına yüksek faiz uygulama izni verilmek zorunda kalındı. Ancak bu kuruluşların çoğu faizlerin çok daha düşük olduğu dönemde paralarını uzun vadeli kredilere bağlamış durumdaydılar. Bu yüzden de topladıkları mevduata, verdikleri kredilerden aldıkları faizlerden daha fazla faiz ödemeye başladılar. 1980'lere gelindiğinde çoğu mevduat ve kredi kuruluşu fiilen iflasın eşiğine gelmişti.

Bu durumda hükümetin yapması gereken, iflasın eşiğindeki bu kuruluşları kapatıp, mudilere paralarını ödemekti. Oysa hükümet bunun yerine, bu kuruluşların iflastan kurtulabileceklerini ümit ederek onlara riskli krediler açabilme imkanını sağlayacak biçimde, bu alanı kuralsızlaştırdı. Bu politika beklendiği şekilde sonuçlandı: bu mevduat ve kredi kuruluşları el değiştirecek şirketlerin yüksek getirili spekülatif tahvillerine yatırım yapmak ve emlak spekülatörlerine kredi vermek gibi çok riskli işlere giriştikçe bir ahlaki riziko salgını baş gösterdi. 1986'ya gelindiğinde birçok uzman sorunun niteliğini ve önemini açıkça görmeye başlamıştı ama ne var ki bu konu 1988 seçimlerinin sonrasına kadar göz ardı edildi.

1980'den 1989'a kadar sessizce büyüyen mevduat ve kredi kuruluşları skandalı, önemli bir gizli federal bütçe açığını ifade ediyordu. Aslında, vergi mükelleflerinin yükümlülüklerindeki artış kayıtlarda görünmüyordu. Ancak bu noktaya gelindiğinde, bu kuruluşların yarattığı maliyetler zaten büyük ölçüde bütçeye alınmış durumdaydı. Şimdi sorulması gereken ilginç soru, 1980'den beri biriken 3 trilyon dolarlık borcun içinde henüz ortaya çıkmamış bulunan başka gizli unsurların olup olmadığıdır.

Bu sorunun yanıtı kesinlikle evettir. Bu mevduat ve kredi kuruluşları fiyaskosu çok daha büyük bir olgunun yalnızca en uç örneğini oluşturmaktadır.

İncelemeye bankacılık sisteminin kalan bölümüyle, özellikle işletme kredisi vermekte uzmanlaşan Citibank ya da Chase Manhattan gibi ticari bankalarla başlayalım. Bu bankalar da, az önce anlatılan kredi ve tasarruf kuruluşlarını batağın içine çeken güçlerin etkisine maruz kalmışlardı. Bunların kârları da 1970'lerdeki enflasyon ve kuralsızlaştırma ortamında eriyip gitmiş, artık yüksek kârlar elde edemedikleri için riskli krediler vermek zorunda kalmışlardı; federal hükümet de yatırımlarıyla ilgili kısıtlamaları azaltarak onları bu yola girmeye teşvik etmişti. Sonuç olarak çok sayıda kuşkulu kredi dağıtıldı. Bunlar esas olarak iki tür içeriyordu: biri, hisse değerleri şişirilmiş şirket alımlarının mali planlarının finanse edilmesi[2] ve spekülatif emlak alımlarının finansmanı. Ve spekülatif emlak girişimcilerini finanse etmek. 1991'e gelindiğinde birçok aklı başında insan, ticari bankaların da tıpkı batan tasarruf ve kredi kuruluşları gibi, 50-100 milyar dolara mal olabilecek bir kurtarma operasyonuna ihtiyaç duyar hale gelebileceği konusunda uyarılar yapmaya başlamıştı.

[2] Ticari bankalar el değiştirecek şirketlerin yüksek getirili spekülatif tahvillerini satın almazlar ama bu tür tahvillerin alım satımına aracılık ederler. 1980'lerde bir grup yatırımcı bir özel şirketi ele geçirdiğinde, finansman işlemleri genellikle, paranın yüzde 10'u şirketin yeni sahiplerince, yüzde 30'u bu tür spekülatif tahvillerle ve yüzde 60'ı bankalardan alınan kredilerle karşılanarak gerçekleşirdi. İlkesel olarak elde edilecek kârlardan öncelikle bankalar yararlanır, böylece çok fazla riske girmedikleri varsayılırdı. Ancak pratikte, çoğunlukla yaratılan borç öylesine büyük olurdu ki, banka kredilerinin bütünle geri ödeneceği konusunda hiçbir güvence bulunmazdı.

Bu kitap yazıldığı sırada kriz tehdidi ortadan kalkmamış olmakla birlikte, bütünüyle şansa bağlı olarak ertelenmişti. Federal Reserve'in ABD ekonomisini kalıcı bir durgunluğun kucağına düşmekten kurtarmak için yaptığı hamleler, kısa vadeli faiz oranlarının çok fazla düşmesine yol açmıştı. Bu oranlar, bankaların mevduat sahiplerine ödemesi gereken faiz oranlarını belirlediğinden, sonuçta banka kârlılıkların paradoksal bir biçimde hızla arttığı görüldü. Ancak, rastlantısal olarak elde edilen bu kazanım, kuralsızlaştırmanın 1980'lerde banka kredileriyle alışılmadık şeyler yapılmasına neden olduğu değerlendirmesiyle çelişmiyor.

Ayrıca, hükümetin gelecekte ortaya çıkacak gizli yükümlülükler üreten oldukça karanlık daha başka politikalarının da bulunduğunu belirtmeliyiz. Örneğin, tıpkı banka mevduatlarını sigortalayan FSLIC gibi, şirketlerin emekli ödeneği planlarını sigortalayan Emekli Ödenekleri Güvence Kurumu (PBGC) adlı bir kuruluş vardır. Öyle görünüyor ki, şirketler emeklilik ödenekleri için yetersiz kaynak ayırmaya ve bir sıkıntı baş gösterdiğinde de yükü PBGC'nin omuzlarına yıkmaya teşvik edilmektedir; Federal Yönetim ve Bütçe Bürosu böyle bir durumda, gizli federal yükümlülüğün 30-45 milyar dolar civarında olabileceğini öngörüyor.

Bu ciddi bir miktar gibi görünmektedir, ancak 1980'lerdeki 3 trilyonluk ek federal borçlanma ile karşılaştırıldığında, o kadar da etkileyici bir rakam olmadığı ortaya çıkıyor. Everett Dirksenn'in federal bütçeye ilişkin olarak bir zamanlar söylediği gibi, bir milyar şuraya, bir milyar buraya, ama kısa sürede söz ettiğimiz şeyin gerçek para olduğu anlaşılacaktır. Aynı şey bu durumda da geçerlidir. Bununla birlikte, eğer bütçe açıklarının 6 trilyon dolarlık bir ekonominin büyümesi üzerindeki etkileri değerlendiriyorsak, ABD hükümetinin gizli yükümlülüklerinin, maliyetlerin gerçek ama mütevazı olan esas tablosunu değiştirmesi pek olası değilmiş gibi görünüyor.

KAMU YATIRIMLARI

Bir aile gelirlerinin azaldığını gördüğünde, buna birkaç biçimde yanıt verebilir. Bunlardan biri yaşam standartlarını düşür-

mektir. Bir diğeri kredi almaktır. Bir üçüncüsü ise, sonuçlarından uzun vadede yararlanacağı harcamaları ertelemektir. Örneğin, aile çatıyı onarmaktan veya şömineyi yenilemekten vazgeçebilir. Aslında bu tür uzun vadeli harcamaların ertelenmesi, gelecekten borç almanın gizli bir şeklidir.

Hükümetler de aynı şeyi yaparlar. Ülkeyi yönetenler bütçe açığıyla karşı karşıya ve borçlarını azaltma baskısı altında olduklarında, yararı ancak uzun vadede görülecek projelere yapacakları harcamaları erteleme yoluna giderler. Eskiyen bir köprüyü yenilemeyi geciktirmek, öğretmenleri işten çıkartmaktan daha kolaydır.

Muhafazakâr dönemin finansman açıklarına, hiç değilse bir ölçüde, uzun vadeli harcamalardaki gizli açıklar, yani yatırım açıkları eşlik etmiştir. Şimdi sorulması gereken soru, bu gizli açığın ne kadar büyük olduğu ve yatırım açığın dediğimiz bu açığın büyümeye finansman açığına göre çok daha büyük bir engel oluşturup oluşturmayacağıdır. Bu sorunun yanıtı kısaca, bu konuda bir dizi uygun görüşün bulunduğudur.

Yatırım açığıyla ilgili güçlü görüşlerden biri şöyledir: Eğer 1950 ve 1960lara dönecek olursak, o yıllarda ABD ekonomisinde üretkenliğin hızla arttığını ve tüm hükümetlerin (federal, eyalet ve mahalli), yol, köprü, kanalizasyon, sulama sistemleri, vb. gibi altyapı yatırımlarına GSYİH'nın yaklaşık yüzde 3'ünü harcadığını görürüz. 1980'lerde ise bu rakam yalnızca yüzde 1 civarındadır. İzleyen on yıl boyunca da alt yapı harcamalarının 1950'lerdeki oranının korunması gerektiği düşünüldüğünde, yapılmayan bu yatırımların on yıl sonunda yaratacağı birikmiş yatırım açığı GSYİH'nın yüzde 20'sine –birikmiş borçların bile önemli bir bölümüne– denk demektir.

Bir de alt yapı yatırımlarının yüksek getiri oranlarına sahip olduğunu düşünürseniz, bu gizli açığın görünen bütçe açığı kadar önemli olduğu sonucuna varabilirsiniz.

Bu iddianın sorunlu yanı, artan paranın nasıl harcanması gerektiği konusunda daha somut önerilerde bulunulmaya çalışıldığında ortaya çıkmaktadır. Yolların ve köprülerin gerektiği gibi onarılmadığı bir gerçektir; tahminler 1980'ler boyunca onarım ve yenileme çalışmaları için 100 milyar dolar civarında bir paranın yararlı bir biçimde harcanabilecek olduğunu

gösteriyor. Ayrıca, ülkede giderek artan trafik tıkanıklığından sıkıntı duyulduğu ve daha çok sayıda, daha iyi yolların yararlı olabileceği de doğrudur. (Oysa birçok iktisatçı bu sorunun çözümüne, kalabalık saatlerde otoyollardan daha yüksek ücret alınması gibi, sahip olduğumuz otoyol ağının daha verimli kullanılmasını sağlayacak yol fiyatlandırma planları kullanımıyla başlanmasını tercih etmektedir). Ancak, bunun ötesinde daha tartışmalı fikirler de öne sürülebilir. Örneğin, federal yönetim tarafından finanse edilen hızlı trenlerin yapılması gerçekten gerekli midir? Bu tür trenler Fransa ve Japonya'da prestij simgeleridir ama aynı zamanda ciddi ölçüde para kaybetmektedirler ve sosyal kazanımlarının yüksek olduğuna dair de herhangi bir kanıt bulunmamaktadır. Clinton yönetimi ülke çapında tüm bilgisayarları birleştirecek bir ulusal "veri otoyolu" gibi geleceğe yönelik projelere ilgi duyuyor (yıl 1999 –ç.n.). Bu tür projelerin, ister hoş karşılansın, ister karşılanmasın, 1980'lerde gerçekleştirilmesi gerektiğini iddia etmek mümkün değildir.

1980'lerde ihmal edildiği öne sürülebilecek bir diğer tür kamu "yatırımı" vardır: bu da, çocuk bakımı ve eğitime yapılan harcamalardır. Yoksul çocukların okul öncesi eğitimini üstlenen Head Start programının genel olarak başarılı olduğu düşünülür, oysa muhafazakârlar yönetimde olduğu sürece, bu tanıma uygun çocukların tümüne hizmet vermeye yetecek para hiçbir zaman tahsis edilmedi. Yoksul çocuklara yardım konusunun savunucuları, tahsis edilecek paranın, yoksul annelere ve bebeklere erken müdahale programları ve yoksul bölgelerdeki okullara yardımı da içeren çeşitli alanlarda üretken bir biçimde harcanabileceğini öne sürüyorlar. Daha tartışmalı bir konu olsa da, kimi liberaller Birleşik Devletlerin yetişkin eğitimine daha fazla para harcaması, örneğin, işçilerin yeni teknolojiler veya dünya pazarlarındaki değişimler nedeniyle işlerini kaybetmemeleri için yeniden eğitilmesi gerektiğini düşünüyorlar.

"İnsan kaynakları"na yapılan harcamaların muhafazakârların iktidar olduğu dönemde dibe vurduğu kesinlikle doğrudur. Bunun nedeni kısmen muhafazakârların bu tür harcamaların verimliliğinden kuşku duymasıydı, ama aynı zamanda

Kongre, bütçe açığı nedeniyle her türlü harcamanın kısılması yönündeki baskının da etkisi altındaydı.

O zaman diyebiliriz ki, federal hükümetin borç aldığı paranın neden olduğu bütçe açığı dışında, harcaması gerektiği halde harcamadığı paralardan kaynaklanan ikinci bir açık vardı. Peki, bu ikinci açık ne kadar önemliydi? Bunun, bütçe açığının ABD'nin ekonomik büyümesi üzerinde yalnızca mütevazı bir engel oluşturduğu şeklindeki değerlendirmemizi değiştirecek ölçüde önemli olduğunu öne sürmek mümkün değildir.

GÜVENLİK FONU

Federal hükümet ilkesel olarak birden fazla bütçeye sahiptir. Sosyal Güvenlik, Sağlık Sigortası ve işsizlik sigortası kendilerine ait özel güvenlik fonlarına sahiplerdir ve bu fonlar genellikle özel olarak ayrılmış vergilerle finanse edilir. Sonuç olarak resmi istatistikler federal gelir ve giderleri "bütçe içi" ve "bütçe dışı"olmak üzere ayırır, bütçe dışı denilenler güvenlik fonlarını ifade eder.

1980'lerde komik bir şey oldu. Federal bütçe birden büyük bir açık verdi. Ancak bu açık bütçe dışı fazlanın artmasıyla kısmen de olsa dengelendi. Hatta, 1983 ile 1991'in sonu arasındaki dönemde birikmiş bütçe dışı fazla 287 milyar dolara ulaştı.

Bu fazlanın nedeni Kongre'nin Sosyal Güvenlik vergilerini artırmış olmasıydı. Peki, niçin? Çünkü sosyal güvelik harcamalarında, bütünüyle öngörüye dayalı olarak, savaş sonrası ilk kuşağın emeklilik yaşına ulaşacağı 2007 yılından itibaren başlayacağı düşünülen bir artış söz konusuydu. O tarihten itibaren, emekli Amerikalıların sayısı, çalışma çağındaki Amerikalılardan çok daha hızlı artacaktı.

Bunun Sosyal Güvenlik sistemi üzerinde yaratacağı etki açıktır. Sistem, 2007'ye kadar aldığını öde esasına göre işlemiş olsaydı, 2007'ye gelindiğinde ya emeklilik ödemelerinde büyük indirimler yapmak, ya da Sosyal Güvenlik vergilerini büyük miktarlara çıkarmak gerekecekti. Sistemin sıkıntıya girmemesi için, bugünden gelecekteki ödemelerinin bir kısmını ya-

pabileceği fazlayı üreterek, bir rezerv oluşturması gerekmektedir. Kongre de bu konuda sorumlu davranarak, geleceğe hazırlık yapmıştır.

Fakat eğer Sosyal Güvenlik sisteminin için gelecekte talep edileceği öngörülen ödemeleri yapabilmesi için şimdiden bir fazla üretmesi gerekiyorsa, o zaman bu geçici fazlanın, hükümetin diğer alanlarda verdiği bütçe açığını dengelediğini düşünmek doğru olmaz. Sosyal Güvenlik fonuna 1983'den beri eklenen miktar 300 milyar doları geçti. Bu rakamla, Sağlık Sigortası güvenlik fonunda biriken meblağlar birleştirilerek bütçe açığının bir bölmesi sayılamazlar mı?

Sayılmalıdırlar ve bütçe açığı konusunda genellikle duyurulan rakamlar gerçek açığı olduğundan düşük göstermektedir. Fakat bu da, bütçe açığı maliyetinin yaratacağı sorunları atlatabileceğimiz yönündeki öngörülerimizi değiştirmemektedir. Güvenlik fonları rezervlerini federal borç biçiminde tutmaktadırlar ve Şekil 9'da görülen rakam, bu borcun Sosyal Güvenlik ve Sağlık Sigortası güvenlik fonlarına ait olan kısmını da içermektedir. Bu borçtaki 3 trilyon dolarlık artış, Sosyal Güvenlik sisteminin artan varlıklarını da kapsamaktadır.

Öyleyse, ABD hükümeti yirmi birinci yüzyılın başlarında yaşlanacak olan nüfusa hazırlıklı olmak için aslında bütçe fazlası vermek zorunda olduğundan, muhafazakârların iktidarı döneminde verilen bütçe açığının göründüğünden daha da kötü olduğu doğrudur. Ancak bunu hesaba katmak bile, daha sorumlu bir politikanın ulusal gelirimizi, muhafazakâr dönemin sonunda gerçekleşene göre en fazla yüzde 3 oranında yükseltebileceği yönündeki değerlendirmemizi değiştirmez.

Hüküm

Geleneksel yaklaşımın duruşmasında Ronald Reagan, ülkesine büyük bir borç yükü bırakmakla suçlanmaktadır. Zenginlerin vergilerini azaltmış, askeri harcamaları arttırmış ve bu cömertliğini telafi edebilmek için başka alanlardaki harcamalarda kısıntı yapmakta başarısız olmuştur. Sonuç, barış dönemlerinde benzeri hiç görülmemiş bütçe açıkları dizisiyle, önü-

müzdeki on yıllar boyunca ulusal yaşam standartlarının gelişmesini engelleyecek bir borç yükü olmuştur.

Reagan itham edildiği üzere suçludur. Arz yanlıların savunucuları, bütçe açıklarına rağmen, sağlanan kimi olağanüstü başarıların Reagan ekonomisini akladığını iddia etseler de, eldeki kanıtlar bu iddiayı geçersiz kılmaktadır. Ancak sorulması gereken soru, işlenen suçun ağır mı yoksa hafif mi olduğudur?

Burada vereceğim yanıt, burada duygusal tatı arayanları tatmin etmeyecektir. Reagan bir bütçe açığı yaratmış ve bu açık Amerikanın ekonomik büyümesine zarar vermiştir. Fakat görünen açık, 1980'lerde biriktiği iddia edilen çeşitli gizli açıklara başvurularak olduğundan az gösterilmiş olsa bile, maliyet felaket olarak adlandırılacak boyutta değildir. Bütçe açığı kimilerinin tasavvur ettiği gibi bir canavar değildir.

7

AMERİKA DIŞINDAKİ MUHAFAZAKÂRLAR

Şu anda entegre olduğumuz geniş dünyayla hangi ölçekte bağlantı kurduğumuzun farkında olamadıkları için onları suçlamak 1990'larda Amerikalılar arasında moda haline gelmiştir. Kendi kendimize, kimi düşünce alışkanlıklarımızın eskidiğini söyleriz. Gerçekten burada önemli olan küresel ekonomiyi etkisi altına alan değişim rüzgarlarıyken, biz iç işlerimizle meşgul olduk.

Aslında bu saçmadır. Ulusça, dünya ekonomisi hakkında deneyimsiziz ve toyuz, ancak bilgisizliğimiz uluslararası bağlantıların önemini küçümsememize pek yol açmıyor. Tersine, genellikle onu olduğundan daha parlak görmemize böylece olduğundan daha fazla değer vermemize neden oluyor. Artık dünyanın egemen gücü olmadığımızı görmenin şoku, uluslararası ilişkileri bir tür kaygıyla ele almamıza yol açıyor. Herhangi bir konuya uygun görülen "küresel" sıfatı ona damgasını vuruyor; küresel rekabet ya da küresel mali piyasalar hakkında kesin görüşler belirtmek, yalnızca ülke içindeki antitröst ya da bankacılık düzenlemesi hakkında konuşmaktan daha kapsamlıymış gibi görünüyor.

Uluslararası gizeme aşırı ölçüde hayranlık duymamız bazen ciddi sonuçlar yaratabiliyor. 1980'lerin başlarında ve ortalarında, iktisatçılar ve politikacılar, sonunda ABD ekonomisi-

ne yalnızca çok küçük yansımaları olduğu ortaya çıkan seksi Üçüncü Dünya borçları meselesine üşüştüler. Bu arada tasarruf ve kredi kurumlarının düzenlenmesi gibi sıkıcı iç sorunlarla ilgilenmek isteyen insan sayısı çok azdı, bu konuların bütünüyle ihmal edilmesi, çözülmesi mümkün bir sorunun yüzyılın mali skandalına dönüşmesine neden oldu. 1990'larda, uluslararası alana yönelik güzellemeler, Birleşik Devletler'in yaşadığı ekonomik sorunların büyük ölçüde küresel (yine şu büyülü sözcük) piyasalarda rekabet etmekte başarısız olmasından kaynaklandığı yönündeki kökten yanlış düşüncenin yaygın biçimde kabul edilmesine yol açtı; bu yanlış düşünceye 10. Bölüm'de tekrar döneceğiz.

Fakat dünya ekonomisi konusuyla çok az ilgilenmemize neden olan bir anlayış var. Amerikan halkı kendi sorunlarından yabancıları sorumlu tutmaya çok hazır olduğu ve hatta iç sorunların uluslararası yönünü abartacak ölçüde bilgiç olduğu halde, bir ulus olarak çoğunlukla yabancıların deneyimlerinden ders almaya karşı isteksiziz. (Bu konuda, halkın eğitimli kesimleri bile, filmin aksanı bozuk kötü adamlarını izlemeyi seven aynı zamanda yabancı filmleri izlemeyi reddeden ergenlik çağındaki Amerikalı izleyicilerden farklı değildir.) Hem Ronald Reagan'a saygı duyan muhafazakârlar hem de ona küfreden liberaller çoğunlukla Margaret Thatcher'ın geçmişi hakkında az şey bilirler; oysa Thatcher'ın hikayesi bu tartışma için yaşamsal dersler içermektedir. Arz yanlıları ve yeniden ortaya çıkan Keynesçiler Avrupa'daki devresel bunalımlardan alınabilecek çok sayıda derse pek ilgi göstermeden, Amerika'daki durgunluğun ve iyileşmenin kaynakları konusunda tartışıyorlar.

Kuşkusuz, bu kitap da aynı günahı işliyor. Aktarılan tartışmalar ve kanıtlar büyük ölçüde ülke içinden... Ancak hiç değilse bu bölümde dış dünyadan bazı hikayeleri anlatacağız.

Özellikle, muhafazakâr ekonomi ideolojisinin iki önemli Avrupa macerasına odaklanacağız: bunlar, Thatcherizm olarak bilinen sözü edilmeye değer deneyim ile Avrupa parasının acıklı öyküsüdür.

Thatcherizm

İngiltere'deki Thatcherizm ile Birleşik Devletler'deki Reaganizm'in öyküsü arasında kimi güçlü paralellikler vardır. İki vakada da, güçlü ideolojik görüşleri olan bir lider ve hem sola hem de ılımlı muhafazakârlara meydan okuyan akademi dışı bir zihniyet bulunuyordu. İki vakada da yeni lider, çetin bir enflasyonun ve genel bir rahatsızlığın yaşandığı bir dönemde iktidara geldi. Her iki vakada da, çetin ekonomik sıkıntılarla başlayan yeni rejimi, yeni politikaların zaferi olduğu iddia edilen iyileşme izledi. Ve iki vakada da bu rejimden sonra iktidara gelenler kendilerini derin ekonomik zorluklar içinde buldular, bu zorluklar halkın liderin ismini taşıyan harekete yönelik yanılsamalarının giderilmesine yol açtı.

Ancak, tarih ve siyasal sistem farklılıkları, Margaret Thatcher ile Ronald Reagan öykülerinin ayrıntılarını oldukça farklı kılmaktadır. Bu nedenle İngiltere'deki hikaye iktidardaki muhafazakârların başarılarına ve başarısızlıklarına farklı bir perspektif getirmektedir.

İki ilginç hikayeye bir göz atalım: Bunlar İngiltere'nin enflasyon ve deflasyon, durgunluk ve iyileşme arasındaki zorlu yolu; ve nihayetinde özelleştirmenin özgün ve son aşamadaki feci öyküsüdür.

PARA, ENFLASYON, VE İŞSİZLİK

Margaret Thatcher'ın muhafazakâr Partisi 1979'da iktidara geldi. muhafazakârlar, bir yıl sonra Amerika'daki Cumhuriyetçiler'in seçildiği ortam gibi, yoğun bir yüksek enflasyon sorununun yaşandığı bir ortamda seçildiler. Ancak, İngiltere'de durum daha ürkütücüydü. İngiltere 1970'lerin ilk yarısında kontrol edilemeyen bir enflasyon sarmalına girmişti. 1976'da ülke, IMF'den borç ve tavsiye almaya zorlanıyordu –bu genellikle Üçüncü Dünya ülkeleri için saklı tutulan bir aşağılamadır. İki haneli enflasyonun tekrar ortaya çıkması çok kısa sürede bir panik duygusu ve ülkenin uçuruma sürüklenmekte olduğu yönünde bir korku yarattı. Ve 1980 yılı boyunca İngiltere'de şiddetle esen enflasyon fırtınası, yüzde 18'den fazla ar-

tan tüketici fiyatlarıyla Amerika'dakinden çok daha yüksek düzeylere çıktı.

İngiltere'de de enflasyona getirilen ortodoks çözüm, Birleşik Devletler'de olduğu gibi, onu bir durgunlukla sistem dışına çıkarmaktı ve sonuç olarak para politikalarının her iki ülkede de yaptığı buydu. Ancak Federal Reserve'in bu acımasız ama etkin politikayı ona başka bir isim vererek yürütmeyi başardığını zaten görmüştük. Monetarizm söylemi acı gerçeklerin üzerine bir anlaşılmazlık paravanı örttü: "hedefimiz" insanları işten atmak değil, "parasal toplamlar"dı, bu nedenle işlerini koruyabilenler ücret taleplerini azaltmalıydı. Aynı söylem İngiltere'de de aynı politikaya meşruiyet kazandırmak için kullanıldı.

Tek fark İngiliz para politikasını belirleyenlerin kendi söylemlerine inanmalarıydı.

Bu farkın nedeni kısmen, Bank of England'ın Federal Reserve gibi özerk bir kurum olmamasıdır. Yalnızca Majestelerinin Hazinesi'nin bir koludur ve bu nedenle iktidardaki partinin taleplerine yanıt vermesi gerekir. Bu, rollerin tuhaf bir biçimde tersine dönmesine neden olur. Geleneksel olarak, Birleşik Devletler atanmış deneyimsiz siyasiler tarafından yönetilirken, İngiltere büyük ölçüde profesyonel devlet memurlarınca yönetilir (bizzat İngilizler bunlardan, hem yeteneklerine duydukları saygıyı hem de onların seçilmemiş yönetici sınıf olmalarından duydukları rahatsızlığı yansıtacak şekilde, "mandarin" [eski Çin'de askeri veya mülki yüksek memura verilen ad –ç.n.] diye söz eder). Bununla birlikte, sıra para politikasına geldiğinde, bizim kararlarımız Fed'in mandarinleri tarafından, onlarınkiler başbakanın grubundaki politikacılar tarafından alınır. Ancak, Federal Reserve'de çalışan profesyoneller monetarizme daima kuşkuyla yaklaşmışlardır; 1979-82 arasında kısa bir süre monetarist reçetelere itaat ediyormuş gibi görünmüşlerse de, bunun nedeni daha çok bu reçeteleri, acımasız politikalarını gizlemek için yararlı bir paravan olarak görmeleridir. Bununla birlikte Margaret Thatcher, Milton Friedman tarafından ikna edilmiş adamlarca kuşatılmıştı. Bunların monetarist eğilimi, olaylar bir politika değişikliği gerektirir gerektirmez bir kenara atılacak türden bir paravan değildi. Olay-

lar nedeniyle Friedman türü parasal kuralları terk etmeye zorladıklarında dahi, ekonomiyi aktif biçimde yönetmeye çalışmaksızın, para politikasına devam etmek için bir yol aramaya devam ettiler. Sonrasında bu arayışın feci sonuçları görülecekti.

Yaklaşık yedi yıl süreyle, İngiliz para politikası ilkesel olarak Friedmancı bir çizgi izledi. Bank of England, üretim, işsizlik ya da enflasyon hedeflerini açıklamadı; yalnızca genel parasal toplam, M3 hedeflerini açıkladı.

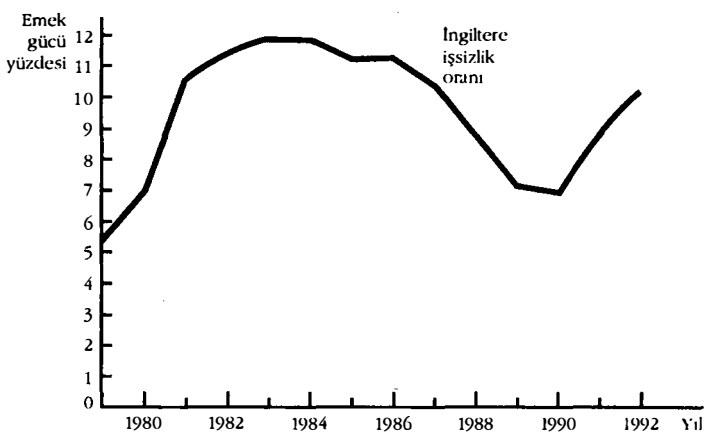
Eğer 1. Bölüm'de aktardığımız muhafazakâr makro-ekonomik doktrinler doğru olsaydı, parasal yönetimi benimseme yönündeki bu kararın iki cazip etkisi olacaktı. Birincisi, ekonomide bir bütün olarak akla uygun, istikrarlı bir büyüme oranına yol açmış olacaktı. İkincisi, hükümetin koyduğu parasal hedefler konusundaki açık kararlılığı enflasyonist beklentiler üzerinde hemen olumlu bir etki yaratacağından, enflasyonun maliyeti görece düşecekti. Ne yazık ki arzulanan bu sonuçların hiçbiri fiilen gerçekleşmedi.

M3 düzenlemesi istikrarlı bir ekonomi yaratmadı. 1979'dan 1983'e değin, İngiliz ekonomisi çok korkutucu derinlikte bir durgunluğun içine girdi; işsizlik oranı yüzde 5.4'ten 11.8'e fırladı. Bu çöküş beklenenden öylesine derindi ki, Bank of England kendi koyduğu M3 hedeflerini çiğneyerek, tam da gereksiz olduğunu düşündüğü keyfi bir parasal genişleme gerçekleştirmek zorunda kaldı. İngiliz monetaristler bu sapmayı bankacılık sektörünün ve mali piyasaların yapısındaki değişiklikler gibi özel olaylara işaret ederek açıklamayı denediler; para tabanının M3'ten daha yavaş arttığına işaret ettiler. Ve Bank of England M3 hedeflerini belirlemeye devam etti. Ancak reel ekonomideki kararsız hamleler ve hızlı düşüşler, dayanılmaz baskılar altında bulunan İngiliz para otoritelerini durmaksızın hedeflerinden sapmaya zorladı. Sonuçta, 1986'da, Bank of England parasal hedeflerin hepsini birlikte açıklamaktan vazgeçti.

Bu önemli bir derstir ama ülkemizde bu konularda bilgisi olan kamuoyu bile bunun bilincine varmamıştır. Birleşik Devletler'de, monetarizmin hiçbir zaman gerçekten denenmediğini, Merkez Bankası'nın moneratizme dönmek istermiş gibi gö-

rünürken samimi olmadığını öne sürmek mümkündür. Oysa İngiltere'de, gerçek monetaristler ekonomiyi monetarist ilkelerle yürütmeyi büyük bir kararlılıkla denemişler ve bütünüyle başarısız olmuşlardır. 1. Milton Friedman'a fazla gelmiştir bu...

Ya, fiyat artışlarını parasal genişlemeyle uyumlu hale getirmeme yönündeki açık bir kararlılığın enflasyonu hızla ve kolayca düşüreceğini iddia eden muhafazakâr makro-ekonominin diğer yanına ne demeli? Thatcher deneyiminin sonuçları burada da hayal kırıklığına yol açıyordu. Enflasyon 1980'de görülen ürkütücü yüzde 18'lik doruğundan, 1986'da yüzde 4'ün altına düşmüş, fakat bunun maliyeti işsizliğin korkunç derecede artması olmuştu. Şekil 10'da görüldüğü gibi, İngiltere'de 1960'larda ortalama yüzde 3'ün altında seyreden ve Thatcher iktidara geldiğinde hala yüzde 5.4 olan işsizlik oranı, sekiz yıl sonra yüzde 10'un üzerinde kalmayı sürdürüyordu.



Şekil 10. Muhafazakârlar, İngiltere'de işsizlik oranında kalıcı bir azalma sağlayamadılar.

Aslında, muhafazakâr yönetim altındaki İngiltere'nin en ayırt edici özelliği, uzun süreli yığınsal bir işsizliğin ortaya çıkmasıdır. Bu sorunun sorumluluğunu muhafazakârlara yükle-

mek adil olmayacaktır: son açıklaması hala bir sır olmayı sürdüren kalıcı yüksek işsizlik, 1970'lerin ortalarından beri Avrupa'da hüküm süren bir salgın hastalık haline gelmiştir. Ancak, öneli olan nokta Thatcherizm'in bunu tedavi etmek için hiçbir şey yapmamış olmasıdır.

Birleşik Devletler'in 1980'lerdeki büyümesinin hikayesini hatırlayacak olursak, 1980'lerin başındaki çöküşten sonra üretimde ve işsizlikte çok büyük bir iyileşme olduğunu, Reagan yönetiminin önceki çöküşün sorumluluğunu Jimmy Carter'a yükleyerek, bunu izleyen iyileşmenin itibarını kendi üzerine aldığını ve o dönemde iyileşmeyi kendi büyük başarısıymış gibi göstermeyi başardığını anımsayacağız. İngiltere'nin hikayesi Birleşik Devletler'inkiyle kimi benzerlikler taşımaktadır ama bazı önemli farklar vardır.

Birleşik Devletler'de olduğu gibi, 1982'den sonra büyüme devam etti. Ancak bu büyüme, Birleşik Devletler deneyiminin aksine önce işsizlikte küçük bir düşme yarattı. 1983'ten sonra, işsizlik oranı istikrara kavuştu; fakat 1987'de hala yüzde 10'un üzerindeydi. İngiltere'deki muhafazakârlar sekiz yıllık Thatcher deneyiminde işsizliğin hızla arttığını inkar edemediler.

Bu nedenle kaçınılmaz ekonomik zafer iddiaları farklı bir gösterge üzerine kuruldu: üretkenlik. İngiltere'nin uzun süredir üretkenlik sorunu vardı. İngiltere'nin üretkenliği 19. yüzyılın sonlarına doğru bir dönem Birleşik Devletler'inkinin gerisine düştü; 2. Dünya Savaşı'nın sonunda Birleşik Devletler'deki üretkenlik düzeyinin yalnızca yarısı kadardı. Aynı şey diğer Avrupa ulusları için de geçerliydi, fakat 1950'den 1980'e kadar Fransa ve Almanya farkın çoğunu kapattı. İngiltere kapatamadı; 1980 gelindiğinde Avrupa'daki büyük ülkeler arasında en düşük üretkenliğe sahipti. 1973 ile 1979 arasında İngiltere'nin verimliliği yılda yalnızca yüzde 1.3 arttı, bu oran diğer Avrupa Topluluğu ülkelerindeki oranın yarısından azdı.

Ancak, 1981'den 1987'ye kadar üretkenlik artışı yüzde 2.8 gibi şaşırtıcı bir oranda gerçekleşti. İngiltere 1981'de Almanya'nın işçi başına çıktı oranının yüzde 80'ini gerçekleştirirken, 1987'de yüzde 88'ini gerçekleştirerek ligde üst sıralara çıktı. Thatcher'ı destekleyenler İngiltere'deki düşüşün sonunun gel-

diğini ilan ettiler: yeniden canlanan İngiltere artık başını yeniden dik tutabilecekti.

Üretkenlik artışı devam etmedi, ya da ettiyse bile en azından etkileri sonradan ortaya çıkan devresel bunalımlar tarafından belirsizleştirildi. Ancak yine de, Thatcher deneyimimin yıkıntıları arasından da olsa, 1993'ten geriye doğru bakıldığında, 1980'lerin İngiltere'nin göreli üretkenlik performansına biraz iyileşme getirdiği görülmektedir. Bunun Margaret Thatcher'ın mı yaptığı yoksa yalnızca kendi kendine gerçekleşen bir şey mi olduğu açık değildir. Ancak, üretkenlik gelişme kaydetmiştir.

Buna rağmen yüksek işsizlik Thatcher hükümeti için can sıkıcı bir noktada olmayı sürdürmüştür. Thatchercılar muhafazakâr meziyetlerin kendilerini daha düşük toplam işsizlik oranıyla ödüllendirilmesi gerektiğini düşünüyorlardı; ve işlerin daha iyi gideceği konusundaki bu düşünce 1987'den sonra felaketler getiren politik hataların yapılmasına katkıda bulundu.

1987-89 ÇÖKÜŞÜ

1987'de, İngiltere'de işsizlik oranı hızla düşmeye başladı. Her ne kadar hala Thatcher'ın iktidara geldiğinde devraldığından daha yüksekse de, iki yıl içinde 1986'daki en üst noktasının yarısına, hatta daha da altına düşmüştü. Kimi muhafazakârlar bu patlamanın politikalarının başarısının nihai göstergesi olduğunu müjdelediler. Oysa istihdam artışının uzun süre korunamayacağı hızla ortaya çıktı ve izleyen iki yıl içinde işsizlik oranı yeniden çift haneli rakamlara çıktı.

Ne olmuştu? 1980'lerin sonunda gerçekleşen hızlı istihdam artışının ekonomik sağlığın işareti olmadığının birkaç ipucu olmalıydı. Talepteki artışa kısmen, 1986'da net gelirin yüzde 4'ü iken 1988'te sıfıra düşen kişisel tasarruflardaki düşüş neden olmuştu. Artan talebin hızlı istihdam artışına dönüşmesinin nedeni kısmen 1980'lerin ortalarında görülen üretkenlik artışının hızla son bulmasıydı. Daha da önemlisi, işsizlikteki düşüşün hızla yükselen enflasyona yansıması oldu.

Bank of England'ın ekonomiyi dizginlemektense, pasif kalarak bir enflasyon patlamasının ortaya çıkmasına niçin izin verdiği hala bir sırdır. Yapılabilecek iki temel açıklama bulunuyor.

Birincisi, Margaret Thatcher'ın danışmanlarının ekonomi hakkında gereken yargıda bulunmaksızın para politikası izlemenin bir yolunu bulma özlemlerinden asla vazgeçmemeleridir. M3 hedefleri işe yaramamıştı, fakat hala izlenecek basit, mekanik bir yol bulmak istiyorlardı. Seçtikleri şey döviz kurlarını hedeflemek oldu.

Bu net bir politika değildi: Thatcher politik nedenlerle İngiltere'nin Avrupa Para Sistemine (EMS) üye olmasına şiddetle karşı çıkmıştı. Fakat parasal bir dayanak arayan Bank of England, ekonomiyi idare etmeye çalışmaktansa Alman markını "gölgede bırakmayı" seçti.

Bu politikaya içkin olan pasif tutum, boş beklentilerle körüklendi. Thatchercılar politikalarının oldukça başarılı olduğuna inanmak istiyordu, ama bu politikalar işsizliği azaltmada dikkat çekecek ölçüde başarısız olmuştu. Bu nedenle işsizliğin düşmesini, sonradan ortaya çıktığı gibi ekonominin tehlikeli bir biçimde ısınmasının göstergesi olarak görmek yerine, meziyetlerinin gecikmiş bir ödülü olduğunu düşünmek fazlasıyla cazip hale geldi.

Ve böylece İngiliz politikacılar enflasyon çift haneli rakamlara yükselişini esas olarak bir kenarda durup seyrettiler.

Bir noktada aniden frene bastılar. Faiz oranları 1980'lerin başından beri görülmeyen düzeylere yükseldi. Hızlı büyüme keskin bir krize dönüşerek, işsizliği hızla çift haneli rakamlara geri döndürdü. Enflasyon tekrar aşağı çekildi, fakat 1987-89'da yaşanan kısa mutluluk acı inlemelere dönüştü. 1990'da, Margaret Thatcher kendi partisi tarafından görevden ayrılmaya zorlandı, yerini, onun yapamadığını yaparak, İngiltere'yi Avrupa Para Sistemine sokarak hasarı gidermeyi deneyecek olan John Major alacaktı.

Ancak bu başka bir felaketi ortaya çıkardı, bunu bu bölümün ilerleyen kısımlarında daha geniş bir Avrupa bağlamı içerisinde ele alacağız.

ÖZELLEŞTİRME

Thatcherizm'in önemli yönlerinden biri Birleşik Devletler'deki deneyim ile paralellik taşımamaktadır: bu ekonominin önceden devlet malı olan sektörlerini özelleştirme hareketidir.

Margaret Thatcher iktidara geldiğinde, İngiliz hükümeti önemli sayıda kamu işletmesini yönetiyordu, bu işletmelerin Amerika'daki benzerlerinin mülkiyeti özel kişilere aitti. Bu kamu kuruluşlarının en önemlileri telefon, gaz ve elektrikti. Daha az önem taşıyanları ise, ulusal demiryolu şirketinin sahip olduğu otellerden, ülkenin kömür madenlerine kadar uzanan çeşitli işletmelerdi.

Hem liberal hem de muhafazakâr iktisatçıların, İngiliz hükümetinin oteller gibi fiilen özel şirketlerin faaliyetlerinin aynısını yapan işletmeleri çalıştırması için hiçbir gerekçe olmadığını kabullenmekte pek sıkıntı çekmediler. Ancak, devlet yönetimindeki önemli işletmeler bunlardan çok farklıydı, çünkü onlar "doğal tekellerdi" ve hala da öyleler. Hiçbir ülke belirli bir kentte müşteri kazanmak için rekabet eden birkaç enerji ve gaz şirketine sahip olamaz; yeni teknolojiler Birleşik Devletler'de uzak yerlere hizmet vermek için rekabet eden birkaç firmanın bulunmasına olanak sağlamışsa da, her bir bölgede hala yalnızca bir yerel telefon şirketi bulunmaktadır.

Doğal tekeller genel politika için herkesin bildiği bir ikilemin ortaya çıkmasına yol açıyor. Bu ikilemle başa çıkmanın üç yolu var; ama bunların tümü sorunlu.

Birincisi, doğal tekellerin kendi başlarına bırakılmasıyla yetinmektir. Bu, muhafazakârların tercih ettiği çözümdür. Buradaki sorun, sınırsız faaliyet yürüten tekelcilerin güçlerini tüketicileri sömürmek için kullanmalarıdır. muhafazakârlar liberal bir mit olan tekelci güç konusunda kaygılanmayabilirler, ama bu basit bir gerçekliktir. (Amerikan halkı, Reagan kablolu TV'leri kuralsızlaştırdığında tekelci güçten gereken dersi almış, Thatcher deneyiminin tadına hafifçe bakmıştır. Kablolu TV şirketleri aldıkları ücretleri hızla gerçek anlamda yüzde 40 artırmışlar, bu şirketlerin hizmet kalitesi sayısız fıkraya konu olurken bile bu uygulamayı sürdürmüşlerdir.)

İkincisi, bir diğer uçta, doğal tekeller kamu mülkiyetinde tutulabilir. İdeal bir dünyada yaşasaydık, bu biçimde kamu yararı için verimli çalıştırılabilirlerdi. Fakat bizim çok da ideal olmayan dünyamızda, daha fazla devlet bürokrasisi yaratmaktan kaçınmak genel kabul gören bir fikirdir.

Ortalama bir çözüm de doğal tekellerin mülkiyetini özel kişilere bırakmak, fakat fiyatları ve hizmet kalitesini denetlemektir. Amerika'da bulunan olağan çözüm budur. Ama bunun da kendi sorunları vardır. Bu sorunlardan en çok bilinen, denetimlerin söz konusu şirketlerin karşısına çıkan fırsatları değerlendirmeleri sırasında olumsuz etki yaratabilmesidir. Örneğin, denetlenen bir şirketin, gelecekte maliyetleri düşürebilecek bir araştırma için para harcayıp harcamamayı düşündüğünü varsayalım. Eğer sıkı denetlenen bir şirketse, düşen maliyetleri fiyat indirimi yaparak tüketicilere yansıtmak zorunda kalacağı ve yatırımının getirisini artırmakta pek az etkili olacağı için bu zahmete girmeyebilir. İdeal bir dünyada yaşıyor olsaydık, düzenleyiciler oyunun kurallarını, girişimlerin önünü kesmeyecek, tekelci suiistimalleri engelleyecek biçimde koyacaklardı. Fakat böylesine akıllı ve dürüst bir hükümet, söz konusu şirketi de yönetebilir!

1980'de İngiltere'deki kamu kuruluşlarıyla ilgili bir şeyler yapmak gerekiyordu. Bu kuruluşların hayli etkisiz olduğu ve kötü bir biçimde yönetildiği konusunda hiçbir kuşku bulunmuyordu. Çözümlerden biri yalnızca bunları daha iyi yönetmeye çalışmaktı. Aslında, Thatcher hükümeti özelleştirmediği kamu kuruluşlarında verimliliği artırmakta oldukça başarılı oldu. Titizlikli planlandığında, mantıksız görünmeyen bir diğer seçenek de özelleştirmeydi.

Bunun yerine, önce telekomünikasyon, ardından gaz, ardından da elektrik ve su şirketleri, doğal tekellerin serbest kaldığında nasıl işletileceği yönünde en küçük bir kaygı olmaksızın, şaşırtıcı bir biçimde özelleştirildi. Thatcher hükümeti özel mülkiyetin tekel koşullarında dahi üretkenlik mucizesini hayata geçireceğine inanmış görünüyordu. Ulusal tasarruflar üzerindeki net etkisi hiç değişmemesine rağmen, bütçe açıklarını ödünç para almaktansa, kamu kuruluşlarını elden çıkararak finanse etme fikri de çok hoştu.

İlk önce telekomünikasyon satıldı. Hükümet, belirlediği hisse bedelinin yüzde 25 fazlasına varan fiyatı hemen teklif eden mali piyasaların tepkisinden memnundu (bu, sürece katılan zengin yatırımcılara ummadıkları ölçüde büyük kazançlar sağlayacaktı). Yatırımcıların British Telecom'un fiyatlarının yükseleceği konusunda niçin böylesine emin olduğu kısa sürede açığa çıktı: şirketin tekel konumu fiyatları yükseltmesine ve hizmet kalitesini düşürmesine olanak verdi. 1987'ye gelindiğinde, halkın British Telecom'un performansı hakkındaki şikayetleri öylesine artmıştı ki, hükümet gönülsüzce de olsa onun fiyat ve hizmetleri üzerindeki denetimini artırmaya başladı. Ardından gaz geldi. Halkın şikayetleri görece daha az olsa da, bir çok gözlemci British Gas'ın müşterilerini ciddi bir biçimde kazıkladığına inanıyordu.

Ancak, ilginç hikaye elektrik özelleştirildiğinde ortaya çıktı. Sektör hem yatay (rekabet eden üreticiler) hem de dikey (nehrin yukarı ve aşağı kısımlarındaki şirketler) olarak bölünmüştü. Enerji üreten tesisler, biri nükleer olanaklardan men edilmiş olan üç şirket arasında bölüştürüldü. Her bir bölgesel elektrik dağıtım ağı da bağımsız bir şirkete verilmişti. Böylece bir İngiliz tüketici enerjiyi, elektriğini büyük üretici şirketlerin birinden alan yerel bir şirketten temin edecekti. Ancak, potansiyel rekabeti artıracak bir yol olarak, bölgesel dağıtım şirketleri kendi üretim kapasitelerini kurmakta serbest bırakılmıştı.

Bugünden bakıldığında neler olduğu anlaşılabilir. Dağıtım şirketleri tedarikçilerine bakmış ve hayli yoğun bir sektör görmüştür: yeni şirketlerin biri tek başına üretim kapasitesinin yarısından fazlasına sahiptir. Telekomünikasyon ve gazdaki fiyat denetimlerinin gevşekliği veri alındığında, dağıtımcıların, tedarikçileri tarafından ezilmekten korunmayı beklemelerini sağlayacak hiçbir nedenleri yoktur. Bu nedenle özelleştirilir özelleştirilmez, bir bütün olarak İngiltere'de üretim kapasitesi açığı olmadığı halde hummalı bir şekilde kendi üretim kapasitelerini oluşturmak için yatırım yapmaya başladılar. 1993 başlarında açıklanmış bulunan genişleme planları doğrultusunda, 1995'e gelindiğinde fazla kapasite yüzde 70'e ulaşacaktı.

Kapasite artışı için girişilen bu koşuşturmanın yan etkilerinden biri, İngiltere'nin bir zamanlar gurur duyduğu kömür endüstrisinden kalanların imhasıydı. Elektrik enerjisi çeşitli türlerde yakıt kullanarak üretilebilecekti. Geleneksel kaynak olan kömürle çalışan tesislerin kurulması pahalı, fakat işletmesi oldukça ucuzdur; gazla çalışan tesislerde ise durum bunun tam tersidir. Gaz türbinleri çabucak kurulabilir. Bunun için, hızla bağımsızlaşmaya çalışan dağıtım şirketleri neredeyse tamamen gazla çalışan tesisler inşa ettiler; üretici şirketlerden elektrik alımları düştüğünde, kömür talebi de aniden düştü. 1992 sonbaharında İngiliz hükümeti ülkede kalan kömür madenlerinin yarısından fazlasının kapatılacağını ve madencilerin yüzde 70'inin işten çıkarılacağını ilan ederek halkı şaşkına çevirdi.

Bugünden bakıldığında, İngiltere'deki özelleştirmelerin çok kötü yapıldığını söylemek kolaydır. Ne yazık ki, aynı gidişat devam edecek gibi görünmektedir. Bu kitap yazılırken, Major hükümeti British Rail'in (demiryolları –ç.n.) özelleştirileceğini açıkladı, açıklama geçmişten pek az ders alındığını gösteren bir heves ve doğacak sonuçlar konusunda kaygısız bir tutumla yapıldı. İngiltere'deki muhafazakârların piyasaların sihirli olmadığını henüz fark edemedikleri açıkça görülüyor. Piyasalar koşullar uygun olduğunda iyi çalışabilirler, fakat doğal bir tekeli yapabileceklerinin en kötülerini yapabilecek şekilde serbest bırakmak, körü körüne izlenen bir ideolojidir.

Avrupa Parası

İngiltere'deki monetarizm uygulaması olağanüstü bir başarısızlıktı. Ancak, bunu hemen daha Keynesçi politikalara dönüş izlemedi. İngiltere bunun yerine yanlış uygulanan muhafazakâr ortodoksiye kendi tarzlarında sahip olan Avrupalı komşularına katıldı: yani, Avrupa Para Birliği'ne (EMU) giden yola.

Avrupa parasının 1980'ler ve 1990'lardaki öyküsü, daha önce ele aldığımız diğer muhafazakâr maceralardan daha öğreticidir. Avrupa'nın sabit kur konusundaki kararlılığı, sıkıntılı dönemlerde mantıklı bir ekonomi stratejisi olarak ortaya

çıkmaya başladı. İstikrar kazanma yönündeki mütevazı bir girişimin birleşik bir para yaratmaya dönük hırslı bir çabaya dönüşmesi, kendi adına hem çok güzeldi hem de bir ekonomik mantığa sahipti. Ne yazık ki katı düşünceler katı politikalara yol açtı ve sonuç ekonomik kriz ve siyasal felaket oldu.

Fakat şimdi daha başlara, Avrupa Para sisteminin başlangıçtaki başarılarına dönelim.

AVRUPA PARA SİSTEMİ, 1979-89

Avrupa Topluluğu (AT) ekonomileri birbirlerine diğer sanayileşmiş ülkelerde göre daha yakından bağlıdırlar. Örneğin, Birleşik Devletler üretiminin yalnızca yüzde 1.5'ini Japonya'ya ve yüzde 2'sini bütün Avrupa'ya ihraç ederken, Almanya GSYİH'sının yaklaşık yüzde 18'ini diğer AT ülkelerine ihraç etmektedir. Sonuç olarak, ABD işletmeleri için detay sayılabilecek konular, Avrupa'da zihinleri önemli ölçüde işgal etmektedir. Özellikle dolar kurundaki dalgalanmalar Birleşik Devletler'de işletmelerin çok sınırlı bir bölümünü ciddi biçimde kaygılandırırken, Avrupa paralarının göreli değerlerindeki dalgalanmalar neredeyse işletmelerin aldığı tüm kararlarda etkili olmaktadır.

İşletmelerin düzensiz döviz kuru hareketlerinin yarattığı belirsizlikten şikayetçi olmaları üzerine, Avrupa kıtasının gelişmiş ülkeleri 1979'da, döviz kurlarındaki istikrarsızlığı azaltacağını umdukları bir dizi kural uygulanması konusunda anlaştılar. Bu, Avrupa Para Sistemi veya EMS, paraları üzerinde anlaşılmış bulunan dar bir "aralık" ya da "parite" dışına çıktığında, her iki ülkenin de piyasalara müdahale etmesini kararlaştırdı.[1] Örneğin, 1982'nin sonundan beri üzerinde anlaşılmış bulunulan Fransız Frangı– Alman Markı paritesi Mark başına 3.35 Frank olmuştur. Eğer piyasadaki parite bu düzeyin yüz-

[1] Tam olarak söylersek, Avrupa Para Sistemi bir dizi teknik anlaşmadan ibaretti; bu anlaşmanın içinde Döviz Kuru Mekanizması (ERM) için özel bir düzenleme vardı. Resmi olarak İngiltere her zaman bir EMS üyesi olmuştur, 1991'de katılıp 1992'de ayrıldığı şey "EMS'nin ERM'si"dir. Pratikte herkes EMS'yi dar kur aralığı sistemi anlamında kullanmaktadır.

de 2.25'ten fazla üzerine çıkarsa, Frank'ın daha fazla düşmesini önlemek için, Fransa döviz piyasasından Frank almak, Almanya ise Mark satmak zorundadır; parite yüzde 2.25'ten fazla düştüğündeyse, bunun tersini yapmak zorundadırlar. EMS ülkelerinin üzerinde anlaşmış bulundukları pariteyi değiştirmeleri mümkündür. Bu yöntem yeniden düzenleme olarak bilinir, fakat bu hafife alınabilecek bir adım değildir; parasının değeri yükselen ülkelerin sanayilerinde maliyet dezavantajına yol açarken, parasının değeri düşen ülkeler için de aşağılayıcı bir işlemdir.

EMS'nin oluşturulmasına karar verilmesi özellikle uygulanan bir muhafazakâr politika değildi. Aslında, döviz kurlarının sabitlenmesine ya da dalgalanmasına izin verilip verilmeyeceği meselesi bildiğimiz tüm ideolojik hatları kestiğinden oldukça özgün bir konudur. Sabit döviz kurunun savunucuları içinde hem muhafazakârlar –bunlar geleneksel altın standardına benzeyen bir uygulamaya geri dönmek isteyenlerdir–, hem de döviz kurlarını spekülatif piyasaların keyfine terk etmek istemeyen liberaller bulunmaktadır. Esnek döviz kurlarının savunucuları içinde de, ülkelerinin sıkı parasal kurallar izlemesini isteyen monetaristler ve tam istihdam politikası izlenebilmesi için kurların serbest bırakılmasını isteyen Keynesçiler vardır. Daha önce gördüğümüz gibi, arz yanlıları, devalüasyonları kınayan Robert Mundell'in ve 1980'lerin çoğunu altın standardına dönme kampanyalarıyla geçiren *The Wall Street Journal*'in adanmış hayranlarıydı. Yine de esnek döviz kurlarının en ünlü savunucusu Milton Friedman'dan başkası değildi ve monetarist Thatcher hükümeti EMS'ye katılmaya acımasızca muhalefet ediyordu.

Fakat hem döviz kurunu sabitleme çabalarını alkışlayanlar, hem de buna taraftar olmayanlar, ilk yıllarında EMS'inin pek başarılı olmayacağını düşünüyorlardı. Çünkü, üye ülkeler arasında büyük eşitsizlikler vardı. Almanya ve Hollanda'nın da dahil olduğu birkaç küçük ülke düşük enflasyon oranlarına ve enflasyonu aşağıda tutmak için gereken her türlü bedeli ödemeye istekli olarak geçirilen bir tarihe sahipti (isteklilik 1920'lerde Almanya'da yaşanan hiper-enflasyonunun acı hatıralarından kaynaklanıyordu). Oysa İtalya'da enflasyon

1970'ler boyunca kontrolden çıkmıştı, Fransa ve Belçika'nın ise enflasyonla mücadele sicili hep zayıf olmuştu. Bu eşitsizlikler önemliydi çünkü yüksek enflasyona sahip ülkeler için, düşük enflasyona sahip ülkelerin parasına karşı istikrarlı bir döviz kurunu korumak çoğunlukla imkansızdı: yüksek enflasyonlu ülkede fiyatlar ve maliyetler yükselmeğe devam ederek, sanayisinin rekabet gücünü giderek azaltır. Yüksek enflasyonlu ülke er ya da geç, ya sıkıntılı bir deflasyonun acısına katlanmak ya da büyük bir olasılıkla parasının değerinin düşmesine izin vermesi yönündeki baskılara boyun eğmek zorundadır. Bu nedenle bir çok gözlemci EMS'nin sistemi etkisizleştirecek sıklıkla yeniden düzenlemeler yapmaya zorlanacağını düşündü.

EMS'nin ilk üç yılı boyunca yeniden düzenlemeler gerçekten çok sıktı. Fakat 1982'den sonra beklenmeyen bir şey oldu: EMS olağanüstü kalıcılıkta, istikrarlı bir dizi döviz kurunu tahkim etmeyi başardı. 1979'tan 1982'ye kadar beş yeniden düzenleme yapıldığı halde, bu sayı 1982'den 1987'ye kadar yalnızca ikiye düştü ve 1988'den 1992 Eylül'ündeki çöküşe kadar hiç yeniden düzenleme yapılmadı.

Ne olmuştu? Avrupa ülkeleri 1980'ler boyunca enflasyonu kontrol altına alma mücadelesi verirken, EMS'nin yararlı bir psikolojik dayanak sağladığı açığa çıktı. Özellikle Fransa ve İtalya'da hükümetler uzun süreli yüksek işsizliğe katlanmak pahasına da olsa, enflasyonun aşağı çekilmesinin gerekli olduğunu anladılar. Ancak bu politikadan çok fazla söz etmek sıkıntılı olacaktı. Bunu, ulusal paranın değerini diğer EMS üyelerinin paraları, özellikle de mark karşısında koruyacak bir politika olarak tanımlamak çok daha kolaydı. Tabii ki Fransa ve İtalya paralarının değerini belirlenen aralık içinde tutmak için Almanya'nınki ile örtüşen sıkı para politikaları uygulamaya zorlandılar ve geçmişteki enflasyon nedeniyle sektörel maliyetlerin ve fiyatların rekabet gücünü düşürecek düzeylere çıkmasına katlanmak zorunda kaldılar. Bu nedenle sonuçta enflasyonu tedavi etmek için yüksek işsizlik politikası uygulandı ama bu gaddarlığı gizleyen bir yaftayla gözlerden saklandı.

Anımsamanız gerekir. Tıpkı Federal Reserve'in Birleşik Devletler'de 1979'dan 1982'ye kadar yaptığı şey gibi... 4. Bölüm'de gördüğümüz üzere, Fed aslında enflasyonu yaygın bir durgunlukla sistem dışına atma politikasını meşrulaştırmak için monetarist retoriği kullandı. Fed'in bu retoriğe gerçekten inanıp inanmadığı hala belirsiz, fakat sonuçta önemli olan, bunun sert bir politikayı akıl karıştıran bir yaftayla ambalajlama amacına hizmet etmiş olmasıydı.

Doğrusunu söylemek gerekirse, Avrupa'daki merkez bankaları yetkililerinin aynı zamanda istikrarlı döviz kurlarına açıkça bağlı kalmanın düşük enflasyonun maliyetini düşüreceğini umduklarını belirtmeliyiz. Fiyatları ve ücretleri belirleyen şirketler ve sendikalar hükümetlerinin devalüasyon yapmakta isteksiz olduğunu anladıklarında, enflasyon beklentileri azalır ve bu nedenle bu doğrultudaki işaretlerin zayıf olduğu bir döneme göre, işsizlikte daha makul bir artışla enflasyon oranını aşağı çekmek mümkün hale gelir. Pratikte bu "güvenilirlik" etkisinin işe yaradığına dair hiçbir kanıt yoktur, fakat Avrupalı liderlerin güvenilirliğin gerçekten var olduğuna inanmayı tercih ettikleri yönündeki kanıtlar da yeterince belirsizdir.

EMS, hükümetlere tatsız ekonomik ilaçları yutturmaları için yararlı bir yöntem sağladığı için, gerçekten de beklenmeyecek ölçüde başarılı oldu. Hükümetlerin yüksek işsizliği düşürmek için herhangi bir önlem almaması, zor bir seçim olarak değil, başka seçenek bulunmadığı için katlanılan zorunlu bir durum olarak tanımlanabilir; çünkü amaç her şeye rağmen paranın korunmasıdır.

Tabii ki sistem bel bağlanabilecek bir ülkenin varlığına dayanmaktaydı. Yani güçlü anti-enflasyonist politikaları, meşrulaştırmak için uluslararası finansın gizemine ihtiyacı duy*maksızın* izleyen, parası diğer oyuncular için sabit bir ölçüt olabilecek bir ülke olmalıydı. Bu ülke tabii ki Almanya'ydı; ve EMS'nin yarattığı yan etkilerden biri, Avrupa'daki ekonomik faaliyetlerde Almanya'ya özel, açıkça baskın bir rol vermesiydi.

ALMAN HEGEMONYASI

1980'ler boyunca bir çok insan Avrupa ekonomisinde Almanya'nın liderliğinin kaçınılmayacak, bütünüyle bir güç sorunu olduğuna inanmaya başladı. Ancak rakamlara bakıldığında Almanya egemenliğinin hiçbir biçimde önceden belirlenmediği görülür. Batı Alman işçileri elbette Avrupa'daki herhangi bir ülkenin işçileri kadar üretkendir; üretkenlik düzeyleri Fransız'larla neredeyse aynıyken, İngiliz ve İtalyan işçileri bu düzeyin yalnızca yüzde 20-30 gerisindedir. 1990'da 63 milyon Batı Alman, 56 milyon Fransız'ın ürettiğinden yalnızca yüzde 25 civarında fazla üretim yaptı, Avrupa Topluluğu'nun toplam üretiminin de yalnızca yüzde 28'ini Almanlar gerçekleştirdi. Bu olağanüstü sayılacak bir egemenlik değildir. Bir karşılaştırma yaparsak, Birleşik Devletler'in, bir bütün olarak gelişmiş ülkelerin toplam üretiminin yüzde 35'ini gerçekleştirdiğini, buna rağmen Batı'nın ekonomi politikaların etkin bir biçimde belirlediği günlerin çok eskide kaldığını görürüz.

İki Almanya'nın birleşmesi tabii ki Federal Almanya'nın nüfusunu artırmıştır: 80 milyonluk nüfusuyla artık diğer herhangi bir Avrupa ülkesine göre göze çarpacak kadar büyük bir ülkedir. Fakat 17 milyon Doğu Alman, Almanya'nın ekonomik gücüne bir şey katmamıştır. Birliğe antikalaşmış fabrikaları, çevre felaketleri ve sosyalist iş alışkanlıklarından oluşan çeyizleriyle geldiler. En azından bir yıl daha Batı Almanlar'ın sırtında bir yük oluşturacaklar; aslında Almanya'nın Doğu'sunun, esasen gelişmiş bir ülke olan İtalya'nın kalıcı olduğu açıkça görülen geri kalmış güney yarısı olan Mezzogiorno'sunun ürpertici bir versiyonu haline gelme olasılığı var.

Buna rağmen, Batı Almanya 1980'lerde çok büyük bir farkla olmasa da, Batı Avrupa'daki diğer ülkelerin hepsinden daha büyük ve zengin bir ülkeydi. Peki, bu orta ölçekli ekonomiden sadece bir gömlek üstün olan ülke, nasıl oldu da bir ekonomik süper güç olarak görülmeye başlandı?

Bu sorunun yanıtı Avrupa Para Sistemi'nin gelişme tarzında yatmaktadır. Fransa, İtalya ve Kıta Avrupası'nın daha küçük ülkeleri, sert anti-enflasyonist politikalarına meşruiyet kazandırmak için bir tür dışsal standart, tutunacak bir dal arayı-

şı içindelerdi. EMS paritelerinin savunusunu bir tür kutsal bağlılık haline getirerek kendilerini disipline edebiliyor ve seçmenleri sakinleştirmeyi ya da en azından akıllarını karıştırmayı başarabiliyorlardı. Almanya düşük enflasyon oranıyla normal olarak EMS'deki en güçlü paraya sahipti, bu da pratikte kıta Avrupası'ndaki bütün ülkelerin kendi paralarını Alman Markına endekslediği anlamına geliyordu. Ve bu pariteleri kalıcı kılmanın tek yolu Almanlar'ın para politikasına ayak uydurmak olduğundan, aslında Bundesbank (Almanya Merkez Bankası) bütün Avrupa'da uygulanan para politikasının sorumlusu haline getirilmişti.

Bugünden baktığımızda, EMS'nin başarısının şans eseri ortaya çıktığını görebiliriz. On yıl boyunca işlerlikte olmasının nedeni, Fransa ve İtalya gibi büyük, zengin ülkelerin, yabancı bir merkez bankasının kendi para politikalarını belirlemesini istemeleriydi. Bunu yapmaya istekliydiler, çünkü birinci öncelikleri enflasyonun kontrol altına alınmasıydı ve Bundesbank enflasyona karşı yürüttüğü inatçı mücadeleyle itibar kazanmıştı; aslında, tıpkı liderlerinin arkasına takılan bisiklet yarışçıları gibi, Almanya'nın itibarından yararlanmak istiyorlardı. EMS'nin başarılı bir on yıl geçirmesi yalnızca iki faktörün çakışmasından kaynaklanıyordu: Avrupalı liderlerin zihnini işsizlikten çok enflasyon meşgul ediyordu; ve Avrupa'nın en büyük ekonomisi aynı zamanda Avrupa'da enflasyona en fazla karşı duran merkez bankasına sahipti.

Bu son söylenen şeyin doğru olmadığını varsayalım –örneğin, Almanya'nın istikrarlı fiyatlarıyla itibar kazanmadığını düşünelim. EMS buna rağmen başarılı olabilir miydi? Muhtemelen hayır. Avrupa'da Hollanda gibi parasının itibarıyla ünlenmiş diğer ülkeler vardı, fakat Hollanda'nın parasal hegemonyasına güvenilemezdi. Almanya Avrupa'nın parasal hakimi *olacak* kadar büyük olmamakla birlikte, Avrupa ülkelerinin bu role uygun birini seçmeyi yararlı buldukları bir dönemde *olabileceği* kadar büyük olmak zorunda kaldı.

Ancak bu dönem yalnızca Avrupa ülkeleri ortak bir parasal amacı paylaştığı sürece devam edecekti –yani enflasyonla mücadele diğer her şeyden öncelikli olduğu sürece. Peki ya, parasal konularda gerçek çelişkileri temsil eden diğer hedef-

ler öne çıktığında ne olacaktı? Avrupa bunu Almanya tekrar birleştiğinde anlayacaktı; fakat ortaya çıkan bu duruma verilecek yanıt, EMS'nin başarısı konusunda gelişen efsanelerce engellendi.

EMS EFSANESİ VE EMU FALSOSU

EMS, hükümetlerin bir yandan zor tercihlerini meşrulaştırmak, diğer yandan da bu tercihlerin yaratacağı sıkıntılı sonuçları gizlemek için kullandıkları yararlı bir yoldur. Enflasyonun denetim altına alınması konusundaki Avrupa deneyimi de, Birleşik Devletler'deki gibi uzun, son derece sıkıntılı bir durgunluk gerektiriyordu. Bu ödemeye değer bir bedel olabilir, ancak sanayileşmiş dünya iki rakamlı enflasyonla yaşamaya çalıştığında neler olabileceğini tahayyül edebilmek güç. Ama, Avrupa hükümetleri uyguladıkları politikaları açıkça kabullenmek yerine, onları uluslararası finansman işlemlerinin gizeminde gözden saklamayı tercih ettiler.

Bu o kadar kötü bir şey miydi? Bir hükümete yapılması gerekli olan şeyleri yapmasında yardımcı olan bir kurguda yanlış olan neydi? Buradaki tehlike hükümetin kendi söylemine inanmaya başlamasıdır. Ve olan da budur: kökenini deneyimden çok ideolojiden –özellikle muhafazakâr makro-ekonomik ideolojiden– alan EMS hakkında bir efsane gelişti.

EMS efşanesi, EMS'nin sağladığı yararların hiçbir maliyeti bulunmadığını söylüyordu. Döviz kurlarını sabitlemek için uygulanan bağımsız para politikaları bu efsaneye göre herhangi bir kayba yol açmıyordu, çünkü bağımsız bir politika uygulamanın zaten hiçbir yararı yoktu. Parasal disiplin işsizlik konusunda hiçbir maliyet yaratmaksızın enflasyonu düşürmüştü.

Bu iyimser bakış, döviz kurlarını sabitlemenin daima sancılı bir karşılığı olacağını söyleyen geleneksel yaklaşıma açıkça karşı çıkıyordu. Sabit döviz kurları iş alanındaki belirsizlikleri azaltır ve enflasyonist fırtınalar karşısında bir çıpa olarak hizmet verebilirler. Diğer yandan, yerel durgun halinde ya da beklenmedik olaylar ülkedeki üretim maliyetlerini ticari ortaklarından çok uzaklaştırırsa, o ülkeyi hiçbir yerden yardım alamaz hale getirirler. Bu geleneksel yaklaşıma göre sorun, bir

maliyetin olup olmaması değil, bunun en iyi örneğinin uluslararası mali anlaşmalarda görülmesidir. Bu tartışma "optimal para bölgesi" adıyla yürütülmektedir.[2]

Ancak, 1980'lerde, sabit döviz kurlarının bedelini ve kur değişiminin yararlarını göz ardı etmek Avrupa'da giderek yaygın hale geldi. Aslında bunun nedeni, monetaristler ve rasyonel beklenti kuramcılarıyla yakından ilişkili olan, hatta büyük ölçüde onlardan ödünç alınan Birleşik Devletler'deki muhafazakâr makro-ekonomik fikirlerin etkisidir.

Robert Lucas ve taraftarlarının, işsizliğin ücret ve fiyat esnekliği aracılığıyla kendisini tedavi ettiği şeklindeki rasyonel beklentiler kuramını hatırlayalım. Bu görüşe göre, para basarak bu doğal iyileşme sürecini hızlandırmaya çalışan herhangi bir Keynesçi politika başarısız olmaya mahkumdur; böylesi bir politikanın yol açacağı tek şey enflasyon yaratmak olacaktır.

Para politikasının yararsızlığını savunun bu görüş, Avrupa bağlamında, kur ayarlama politikasının yararsızlığını savunan görüşün eşdeğeri haline geldi. Keynesçi iktisatçılar herhangi bir ülkenin kendisini fiyatlar açısında dezavantajlı bir durumda bulabileceğinden kaygılandılar; Avrupalı Keynes karşıtları, piyasaların ücretler ve fiyatlarda bir düşüş yaratarak sorunu çözeceğini öne sürdüler –ve bu sürecin yavaş ve sancılı olacağı fikri, modası geçmiş Keynesçi bir yaklaşım olarak nitelenerek terk edildi. Ulusal paranın devalüe edilmesiyle ayarlama sürecinin kolaylaştırılabileceği fikri de terk edilmişti: devalüasyonun hemen enflasyona dönüşeceği iddia ediliyordu.

Avrupa'daki bu yaklaşımlar büyük ölçüde Amerikalı kuramcılardan ödünç alınmıştı ve sonuç olarak Avrupa ülkeleri birkaç yıl içinde ABD'nin gerisinde kalmaya başladılar.

Amerika'da Keynes'e yöneltilen saldırıların 1970'ler boyunca geleneksel makro-iktisatçıları nasıl bir köşeye ittiğini daha önce görmüştük. Ancak 1980'lerin sonuna gelindiğinde, Ame-

[2] Ironik biçimde, optimal para bölgeleri kavramı ilk kez 1961'de Robert Mundell tarafından ortaya atılmıştır. Mundell daha sonra arz yanlılarının entelektüel gurusu haline gelen iktisatçıdır. Kendisiyse daha sonra diğerleriyle birlikte eski görüşlerini de "bütünüyle şarlatanlık" diyerek terk edecektir.

rika'daki Keynesçilik bu köşe kapmaca mücadelesinin dışına çıkmış ve muhafazakâr düşüncenin makro-ekonomik politikalar üzerindeki etkisi cansızlaşmıştı. Avrupa'daki öykü farklıydı: 1992 sonbaharının sonuna gelindiğinde, kıtadaki tüm merkez bankacıların standart söylemini hala sabit döviz kurlarının tavizsiz savunusu ve işsizliğe karşı laissez-faire yaklaşımı oluşturuyordu.

Aslında, EMS'nin maliyetsiz olduğu konusundaki giderek katılaşan inanç öylesine güçlüydü ki, Avrupalılar kendilerini bir sonraki adımı atmaya, yani ortak bir para birimine geçmeye hazır hissettiler.

MAASTRICHT ANLAŞMASI

Ortak bir Avrupa parası oluşturma yönünde verilen kararın detayları bir Hollanda kenti olan Maastricht'te 1990'da imzalanan bir anlaşmayla açıklandı. Hollandalılar dışında anlaşmanın adını bile hiç kimsenin telaffuz edememesi (kabaca, "mahs-TREEKHT"tir) çıkacak sorunların işareti sayılabilir. Fakat, okunabildiği takdirde anlaşmanın kendisi çok etkileyicidir.

Metnin çoğu kısmında, Danimarka'daki tatil evlerinin yasal statüsünden, Vatikan'ın içinde olduğu ticari anlaşmazlıklarda papanın diplomatik statüsüne kadar değişen, çok çeşitli teknik noktalar ele alınmıştır. İş hukuku gibi konuları ele alan ve toplumsal kontrat adı verilen madde İngilizler için yutulması zor bir lokma olmuştur. Fakat anlaşmanın özünde, bir ülkenin kendi parasından vazgeçip, Yeni Avrupa Parasını, ECU'yu kabul etmesine izin verilmeden önce yerine getirmek zorunda kalacağı –birleşme kriteri denilen– bir takım testlerin tanımlanması bulunuyordu. Bu kriterle ilgili çok ilginç olan şey yüzeysel olarak bakıldığında hiçbir anlamlarının olmamasıydı.

İlk kriter, ülkenin birliğe katılmadan önceki iki yıl boyunca istikrarlı bir döviz kurunu korumuş olmasıydı. Aslında bu, ülkenin kendi ulusal parasını yönetmedeki becerisini ve kararlılığını test etmekteydi: yalnızca bağımsız bir para birimini sürdürmekte başarılı olduğunu göstermiş olan bir ülkeye, kendi parasını yürürlükten kaldırma izni verilecekti.

İkinci kriter, uzun vadeli faiz oranlarının Avrupa Topluluğu'nun bu konuda en iyi olan ülkelerine yakın olması zorunluluğuydu. Bu uzun vadeli oranların esas belirleyecicisi kesinlikle sermaye piyasalarının Avrupa Para Birliği (EMU) hakkındaki düşüncesi olacaktı: piyasalar liret ve markın yakın kısa süre içinde yürürlükten kalkacağına ve ECU'ya katılacağını düşünüyorsa, o zaman Almanya ve İtalya'daki uzun vadeli faiz oranları yaklaşık aynı olmalıydı. Bu nedenle bu ölçüt dairesel bir hat izliyordu: bir ülke piyasalar uygun görüyorsa EMU'ya katılabilecekti.

Üçüncü kriter, enflasyonun AT'nda en iyi performansa sahip ülkedeki orana yakın olmasıydı. Bu –ilk kriterin gerektirdiği gibi– sabit döviz kuru uygulayan bir ülke bağımsız para politikasına sahip olamayacağı için daha akla yatkın gibi görünüyor. Olağanın dışındaki herhangi bir enflasyon oranı, bir yatırım patlaması gibi iradi piyasa seçimlerinin doğal sonucunu ortaya koyacağından, bir ülkenin birinci kriteri çiğnemeden bu konuda gerçekten yapabileceği bir şey yoktu.

Son olarak, iki kriter bütçe açıklarının ve devlet borçlarının hacmini sınırlamaktadır. Bunlar makul şeylerdir, ama para birliği ile bir ilişkileri yoktur. Federal Reserve, New York ve California eyaletlerinin bütçelerini denetlemeye gereksinim duymaz, çünkü onlar bütçe açıklarını kapamak için para basamazlar. Aynı şey EMU'ya katılan ulusal hükümetler için de geçerlidir.

Kısaca, maden suyu şişeleriyle çuha kaplı masalarına oturan bir grup ağırbaşlı, ciddi insan, görünüşü güzel olan, ama yakından incelendiğinde bütünüyle saçma olan bir anlaşma yaratmıştı. Neler oluyordu?

Maastricht hakkında iki teori var. Biri "zor iş" teorisidir: buna göre kriterin amacı, aslında ülkeleri EMU'ya katılmaya hazırlamak değil, onlara hoş olmayan ve zor işler yaptırarak yalnızca niyetlerini test etmekti. Diğeri ise "İtalyan" teorisidir: buna göre, EMU'ya katılmak için gereken kriterler listesi bir anlam taşımamaktadır. Bu daha çok, İtalya'nın çileden çıkan Merkez Bankası yetkililerinin, anlaşmanın teknik tasarımını yaptığı söylenen İtalyan diplomatların Maastricht'i iç siyasal amaçlara yönelik olarak kullandıklarını öne sürerek, ülkedeki

namussuz politikacılara dayatmaktan hoşlanacakları bir dizi kısıttan ibaret gibi görünmektedirler.

Her koşulda, 1993'ün başlarına gelindiğinde, siyasal ve ekonomik sıkıntıların Maastricht'in ciddiyetini neredeyse komikleştirdiği görülüyordu. Bundan alınacak bir ders varsa, o da etkileyici uluslararası toplantılara katılan ciddi ve ağırbaşlı adamlarla kadınların hangi konuda konuştuklarına dair kesinlikle hiçbir fikirleri bulunmayabileceğidir.

EMS'NİN ÇÖKÜŞÜ

Maastricht Anlaşması büyük bir iyimserlik atmosferinde imzalanmıştı. Çünkü sonra Avrupa Para Sistemi (EMS) olağanüstü bir başarı elde etmişti; ve uzlaşmamakta direnen son büyük ülke olan İngiltere bile neredeyse Sistem'e katılmak üzereydi. Sabit döviz kurları sistemi çok başarılı olduğuna göre, sonraki adımın ortak para birimi olması mantıklı görünüyordu.

Üç yıl sonra ise sahne çok farklılaşmıştı. İspanya, Portekiz ve İrlanda paralarını devalüe ederken İngiltere ve İtalya EMS'nden ayrıldı. EMS, fiilen daralarak, Almanya, Fransa ve birkaç küçük komşudan oluşan çelik çekirdeğe dönüştü. Ve bizzat Fransa duraksama içindeydi.

Yanlış olan neydi? Verilebilecek en kısa yanıt, Avrupa Para Sistemi'nin öngördüğü sabit döviz kurlarının beklenmedik bir şokun ortaya çıkmasıyla savunulamaz hale gelmiş olmasıdır: bu şok Berlin Duvarı'nın yıkılışıdır. Böylesi bir şoku kimse öngöremezdi. Bu şok kötü atlatıldı, çünkü Avrupalı politikacılar kendilerine uygun gelen efsanenin ardında yatanları göremiyorlardı.

Bir çok bağımsız iktisatçı için sorunun özü daha başından açıktı. Doğu Almanya komünist rejimden ayrıldığında, ekonominin karma karışık olduğu ortaya çıkmıştı. Üretkenlik düşüktü, fabrikalar eskiydi ve altyapı ve çevre temizliği için büyük yatırımlara gereksinimleri vardı. Batı Alman ekonomisinin Doğuyu yeniden inşa etmek için sürekli büyük bütçe açıkları vermeye başlayacağı hemen görüldü.

Bu büyük bütçe açıkları Batı Almanya'da enflasyonist etki yaratabilecek bir talep yükselmesine yol açtı. Bundesbank bu

enflasyon riskini dengelemek için faiz oranlarını yükseltti. Almanya açısından makul bir politikaydı bu...

Ancak, Alman faiz oranlarındaki yükseliş Avrupa'nın geri diğer ülkelerinde ciddi sorunlara neden oldu. Fransa veya İngiltere gibi ülkeler EMS içinde kalabilmek için Almanya'nın mali itkisinin avantajlarına sahip olmadıkları halde, onun uyguladığı sıkı para politikasına uymaya zorlandılar. Ortaya çıkan paradoksal sonuç, Almanya'ların birleşmesinden doğan maliyetin Almanya'da değil, Avrupa'nın diğer ülkelerinde bir durgunluk üretmesi oldu.

Bu gelişme doğrultusunda yapılması gereken en akıllıca iş paritelerin, markın diğer Avrupa paraları karşısında değerini yükseltecek bir yeniden düzenlenme yapmaktı. Fakat Avrupalı politikacılar kendilerini sabit döviz kurlarının her koşulda iyi bir şey olduğuna inandırmışlardı ve kendi siyasal itibarlarını EMS'ni katı bir biçimde korumaya ve Avrupa Para Birliği'ne ulaşmaya bağlamışlardı. Bu nedenle durumun bir şekilde *kendi kendine hallolmasını bekleyerek hiçbir şey yapmadılar*, ekonomilerinin derinleşen bir durgunluğa doğru kaymasına göz yumdular.

Sonunda sistem çatladı. İngiltere'deki durgunluk derinleştiğinde bu ülkenin hükümetinin üzerindeki siyasal baskı arttı. Pound'un devalüe edileceğini tahmin eden spekülatörler, parasının değerini korumaya çalışan İngiliz hükümetini büyük meblağlar harcamaya zorlayarak, parayı İngiltere dışına çekmeğe başladılar. İngilizler birkaç günde 30 milyar dolar harcadıktan sonra 17 Eylül 1992'de bundan vazgeçerek EMS'den çıktılar ve pound'u dalgalanmaya bıraktılar. İtalya da aynı şeyi yaparken, diğer birkaç Avrupa ülkesi de devalüasyona zorlandı.

Çöküş ekonomik olduğu kadar da politikti. İngiltere ve Almanya'nın siyasi liderleri karşılıklı suçlamalarda bulunarak açıkça birbirlerine saldırdılar ve Avrupa birliği hedeflenenden çok daha ileri bir tarihe atıldı.

Birleşik Devletlerin Avrupa'dan Alması Gereken Dersler

Avrupa'daki muhafazakârlar Birleşik Devletler'deki yandaşlarına göre biraz daha farklı hedefler seçtiler. Refah devletini parçalamak için daha az çaba harcadılar; zihinleri uluslararası ilişkilerden fazla parayla meşguldü. Ancak yaşadıkları şeyler Birleşik Devletler'deki ideolojik müttefiklerinin yaşadığı gibi, hayal kırıklığıyla sonuçlanan bir dersti: muhafazakâr politikalar reklamı edildiği ölçüde işe yaramamıştı.

Muhafazakârlığın Avrupa'daki vaatleri cezbediciydi. Thatcher'cılar kuralsızlaştırma ve özelleştirmenin bir üretkenlik ve istihdam mucizesi yaratacağına, monetarizmin ise istikrarlı, alçak enflasyonlu bir ekonomiye giden yolu gösterdiğine inanmaktaydı. Avrupa Para Birliği'ndeki müminler, sadece istikrarlı, daha üretken bir Avrupa ekonomisine giden yolu değil, Avrupa birliğine doğru büyük bir adım oluşturacak olan yolu da bulduklarını düşünüyorlardı.

Fiilen olanlar ise çok daha az cesaret vericiydi. İngiltere'deki muhafazakârların sağladığı şeyler, üretkenlik cephesinde makul bir başarı, işsizlikte bir yükselme eğilimi ve hem büyümede hem de enflasyonda ortaya çıkan istikrarsızlıktı. Avrupa Para Sistemi çatırdadıkça, Büyük Avrupa para birliği projesi hem durgunluğa hem de siyasal çöküşe yol açtı.

Sonra, 1990'ların başlarına gelindiğinde, muhafazakârlar vaatlerini yerine getirmekte Birleşik Devletlerin yanı sıra Avrupa'da da başarısızlığa uğradı. Kamuoyu yeni fikirlere açıktı. Ama bunlar ne tür fikirler olacaktı?

Bu kitabın bir sonraki kesiminde, sarkacın salınımını gözden geçireceğiz: yani ekonomideki liberal fikirlerin canlanmasını ve iktidara giden yolda bu fikirlerin başına gelen tuhaf şeyleri.

Üçüncü Kesim

Sarkaç Salınıyor

8

UZUN VADEDE KEYNES HÂLÂ YAŞIYOR

1992'de MIT Yayınları N. Gregory Mankiw ve David Romer'in hazırladıkları, *New Keynesian Economics* (Yeni Keynesçi İktisat) başlıklı, iki ciltlik derlenmiş makaleler dizisini yayınladı. Aynı yıl genç profesör Harward'lı Mankiw, özü "yeni Keynesçi" fikirlere dayanan, bir makro-ekonomi ders kitabı yayınladı. Onun Harward'daki meslektaşı Robert Barro'nun 1994'te yayınlanan ve temelini rasyonel beklentilerin oluşturduğu kitabının hayal kırıklığına rağmen, bu ders kitabı akademik çenede hızla best seller oldu.

Burada olanlar neydi? Bu meseleyi son ele alışımızda, Keynesçi iktisada yönelen muhafazakâr saldırılar zafer kazanmış gibi görünüyordu. 1980'de, Irving Kristol, Keynes'in kesinlikle öldüğünü duyurmuştu. Oysa, Keynes hiçbir yere gitmemişti, yıllar sonra hala etkiliydi. Üstelik ekonominin Energizer Bunny'si (Energizer markalı pilin reklamındaki Tavşan -ç.n) gibi görünmeye başlamıştı: yoluna devam ediyordu.

Bu akademik bir moda sorunu da değildi. 1992'ye gelindiğinde monetaristler ve rasyonel beklentiler kuramcıları Birleşik Devletler'de ve diğer yerlerde neredeyse fiili politika üzerindeki tüm etkilerini yitirmişlerdi. Federal Reserve 1987'deki borsa çöküşüne monetaristleri korkutan saldırgan bir parasal genişleme ile yanıt vermiş, fakat aldığı sonuçlardan memnun

olmuştu. ABD ekonomisini 1990-92 durgunluğundan çıkarma çabası etkisini çok yavaş gösteriyordu, ama Washington'da muhafazakârların bir zamanlar önerdiği reçete olan "aman dokunma" tutumunun pek az sözü ediliyordu. Aslında yeni Demokrat Başkan 1993'te ekonomik paketine, kamusal harcamalarda atılım yapmak ve geçici bir yatırım vergisi kredisi sağlamak gibi geleneksel körükleme önlemlerini dahil etmişti. Ve belki de en büyük geri dönüş, 1992 Eylülünde bir zamanlar fazlasıyla monetarist olan İngiltere'deki muhafazakâr hükümetin, çöken İngiliz ekonomisini canlandırmak amacıyla açıkça Keynesçi bir yol izlemek için Avrupa Para Sistemi'nden çıkmasıdır.

Keynesçi ekonominin yeniden doğuşunun ve muhafazakâr makro-ekonominin çöküşünün öyküsü basın tarafından garip bir biçimde görmezlikten gelindi. Aslında makro-ekonomik konularda haber yazmak çoğunlukla bir zaman sarmalına hapsolur; yine de yer yer (çoğu şu anda ellili yaşlarında olan) türedi iktisatçıların Keynesçi ortodoksiye karşı nasıl mücadele ettiklerini anlatan yazılara rastlanabilir. Gerçek hikayenin neden açığa çıkmadığı konusunda emin değilim. Bu, muhafazakâr hükümetlerin uzun süre iktidara tutunma yeteneklerinin, ideolojilerinin büyük bir parçasının erozyonunu gizlemeye yardımcı olmasından, ya da yalnızca Keynesçi iktisadın yeniden canlanmasının eğlenceli hikayelere konu olabilecek türden renkli karakterlere sahip olmamasından kaynaklanabilir.

Yine de, ekonomi politikamızın nereye doğru yol aldığını anlamak istiyorsanız, bunun uzun vadede, Keynes'in hala hayatta olduğunu –ve onu eleştirenlerin iktidarda kalamadıklarını– göstereceğini bilmelisiniz.

Muhafazakâr Makro-ekonominin Sıkıntıları

İktisatla ilişkili fikirler genellikle iki türden sıkıntı yaşar. Kimi fikirler kuramsal olarak yararlı oldukları halde pratikte işe yaramazlar.

Yani, altlarında yatan mantık doğru gibi görünür, oysa gerçek dünyadaki deneyimler size bir şeyin yanlış olduğunu söyler. Bunu, 9. Bölümde yeniden döneceğimiz bir örnekle gösterebiliriz: uluslararası ticaretin çoğunlukla çok farklı kaynaklara sahip olan ve böylece bir diğerinin eksikliklerini giderebilecek ülkeler arasında yapılması gerektiğini söyleyen bütünüyle mantıklı bir iddia vardır. Ne yazık ki gerçek dünyada dış ticaret çoğunlukla birbirine benzeyen ülkeler arasında yapılmaktadır; demek ki bu iddiada (ve ona dayanan politik kararlarda) yanlış bir şeyler vardır.

Diğer fikirler de pratikte yararlı oldukları halde kuramsal olarak işe yaramazlar. 1960'larda, tüm kanıtlar işsizlik ve enflasyon arasında az ya da çok olsa da, sürekli bir tercih yapıldığını gösterdi. Ancak, ilk bölümde gördüğümüz gibi Milton Friedman bu tercihin, kullanmayı denediğinizde kaybolacak bir göz yanılması olduğunu, bütünüyle mantıklı bir zemin kanıtlamaya çalıştı. Ve haklıydı.

1970'lerin sonuna gelindiğinde, muhafazakâr makro-iktisatçılar devresel bunalımları içeren güçlü bir zorlayıcılığa sahip bir kuram oluşturmuşlardı. Bu kuram çok inandırıcı olmuş ve geleneksel Keynesçi iktisatçıları yoğun bir biçimde savunma konumuna sokmuştu ve muhafazakâr makro-ekonominin entelektüel zaferi, genel olarak iktisadi muhafazakârlığın prestijini yükseltmekte çok yararlı olmuştu.

Ancak sonraki birkaç yıl içinde, bu kuram ne teoride ne pratikte işe yaramadığı açığa çıktığında derin bir sıkıntıya girdi.

Biz anlatmaya kuramsal başarısızlıkla başlayalım. Anımsanacak olursa, Milton Friedman öncelikle makro-ekonomiye dikkat çekmiş, durgunlukların esas olarak, genel talep düşüşünün işçiler ve şirketler tarafından kendi ürünlerine ya da emek güçlerine olan talep düşüyormuş gibi yanlış anlaşılmasına neden olan dönemler yaratarak, onların aldanmasına (bu anlayış onları fiyatlarını düşürmeye sevkeder) yol açtığını öne sürmüştü. Ardından Robert Lucas bu iddiayı bir adım ileri taşıdı; ona göre şirketler ve işçiler en azından hükümet kadar akıllıydı: onların yalnızca durum gerçekten akıl karıştırıcı olduğunda aldandıklarını öne sürdü. Bu nedenle aktif bir hükü-

met politikası aracılığıyla devresel bunalımı yatıştıracak hiçbir girişim başarılı olamazdı. Parasal genişleme geçmişte üretim artışına neden olmuş olabilirdi, fakat bunun nedeni yalnızca bu genişlemenin beklenmemesi ve bu nedenle kafa karışıklığına katkıda bulunmasıydı. Tayin edici nokta aktif para politikasının en iyi koşullarda konuyla ilgisiz bulunması, en kötü koşullarda da önemli bir ek istikrarsızlık kaynağı olmasıydı. Bu iddianın entelektüel anlamda cazip olmasının nedeni, geçmişte para politikasının önemli gibi *göründüğünü* kabullenmesi, hatta bir yandan da bunun gelecekte yararlı bir rol oynayamayacağı fikrinden vazgeçmesiydi.

Oysa 1980'e gelindiğinde, bu iddianın büyük bir sorun taşıdığı aşikâr hale geliyordu. Hangi sorun mu? İnsanların çok fazla bilgiye sahip olması.

Örneğin, Federal Reserve'in para arzını düşürmek (veya artış oranını büyük miktarda azaltmak) yönünde saçma bir karar verdiğini varsayalım. Deneyimler bize –Lucas'ın da mutabık kalacağı gibi– bunun fiyat düzeyini indirmek yerine bir durgunluk üreteceğini söylüyor. Ancak onun kurgusunda, çöküşün nedeni kesinlikle fiyatlarını ayarlayan şirketlerin, bunun kendilerine özgü bir şey olduğunu düşünerek, genel çöküşü fark etmemeleridir. Çöküşün yaygınlaşma eğilimini fark ettiklerinde, durum kendiliğinden düzelecektir.

Sorun, işletmelerin gerçekten bu şekilde şaşırtıldığını varsaymanın mantıklı olup olmadığındadır. Gerçek dünyada durgunluğun olduğunu *The Wall Street Journal*'de okuyabileceğini bir yana bırakalım –belki okuduğunuza inanmazsınız. (Aslında, gazetenin yeni sayfaları iyidir; dikkate almamanız gereken yalnızca başyazıların bulunduğu sayfadır.) Kendi iş deneyiminizin dışında, ekonominin durumu hakkında bilgi edinebileceğiniz faiz oranlarının düzeyi ve hisse fiyatları gibi diğer ipuçları da vardır. Özel sektör bunları dikkate almayacak mıdır? Ve eğer alacak olursa, devresel bunalım hikayesi tutacak mıdır?

1970'lerde Lucas ve yandaşları şirketlerin ve hanelerin hisse fiyatlarını ve faiz oranlarını incelemesini sağlayacak kuramsal modeller üretmek için hummayla çalıştılar, ancak bu modeller yine de hızlı büyüme ve çöküşlerin yaratacağı türden

rasyonel kafa karışıklıklarıyla malul olacaktı. Başarısız oldular. Rasyonel beklentilerle ilgili devresel bunalımın temelini oluşturan kuram işe yaramamıştı.

Aynı zamanda, rasyonel beklentiler hikayesinin pratikte de işe yaramadığı giderek daha açık hale geliyordu. Buradaki sıkıntıyı açıklamak daha kolaydı: *ekonomik çöküşler uzun sürer*di.

Rasyonel beklentiler kuramcıları için sorun olan şeyin, bir bunalım sırasında fiyatlar ve ücretlerin neden derhal tam istihdamı sağlamaya yetecek kadar düşmediğini açıklamak olduğunu hatırımızda tutalım. Bu konuda öne sürdükleri yanıt, şirketlerin ve işçilerin bunun gerçekten bir genel bunalım olduğunu fark edememeleri ya da bundan emin olmadıklarıdır. Eğer bunalımlar normal olarak sadece birkaç ay ya da hatta bir yıl sürseydi, bu anlamlı bir yanıt olabilirdi. Oysa bir ekonomide birkaç yıl boyunca yüksek işsizlik oranları görülüyorsa, insanların bunu fark etmemeleri mümkün değildir.

1980'lerde ve 1990'ların başlarında yaşanan deneyimler oldukça açık bir ölçüt sunmaktadır. Federal Reserve'in enflasyonu kontrol altına alma konusundaki kararlılığı, 1979'da başlayan durgunluğu iki kat güçlendirmişe benziyor. Her ne kadar ekonomi 1982'de düzelmeye başladıysa da işsizlik oranı 1987'ye kadar 1979'daki seviyesine ulaşamadı. Şirketlerin ve işçilerin neler olup bittiğini fark etmelerinin sekiz yıl alması gerçekten inandırıcı mıdır? Yaşananlar doğru yoldan ayrılmış olunduğunu da göstermiyordu: 1990 başlarında ortaya çıkan çöküş, bir zamanların popüler başkanının iktidarı kaybetmesine yetecek kadar kamuoyunca görülebilmekteydi, 1992 ortalarına kadar da çöküş gerçek bir iyileşmeye dönüşememişti. 1979'dan 1993'e kadar yaşanan deneyimler, devresel bunalımları halkın kafa karışıklığının ürünü olarak açıklamaya çalışan kuramın yetersizliğini göstermek için neredeyse özel göre tasarlanmıştı.

Herkes rasyonel beklentilerle açıklanan makro-ekonominin kuramsal ve pratik çöküşünü benim ortaya koyduğum ölçüde açık göremedi. Buna rağmen oldukça az sayıda iktisatçı kariyerini Lucas'ın ve onun ilk kuşak taraftarlarının fikirlerine

dayandırdı; kimi yüksek lisans öğrencileri yeni kuramlarla öylesine eğitilmişlerdi ki, bir alternatif olabileceğini neredeyse hiç düşünemez hale gelmişlerdi. Lucas'ın devresel bunalım kuramına hala yaygın biçimde hayranlık duyulduğu bir dönem olan 1980'lerin ortasına gelindiğinde dahi, ona inanmaya devam eden çok az kişi kaldığını söylemek doğru olur diye düşünüyorum. Peki, ya makro-iktisatçılar neredeydi?

Yanıt kimilerinin sağa kimilerinin sola yöneldiğidir. Sola yönelenler yeni Keynesçiler haline geldiler; onlara kısaca değineceğiz. Ancak önce sağa dönmüş ve sonunda entelektüel bir çıkmaza (bana göre) saplanmış olanları ele alacağız.

GERÇEK MÜMİNLER: GERÇEK DEVRESEL BUNALIM

Piyasaların verimli çalıştığına inanan muhafazakârlar için durgunluk açıklanması zor bir şeydir. Eğer piyasalar böylesine iyi çalışıyorsa, para arzının azaltılması gibi bir şey, nasıl olur da bu kadar çok israfa ve sıkıntıya yol açabilir?

Milton Friedman buna zekice bir yanıt buldu: ona göre bunun nedeni kararsız para politikasının insanların kafasını karıştırmasıydı. Bu yanıt, onun başarılı stagflasyon öngörüsünden sonra büyük bir prestij kazandı. Fakat biraz önce de gördüğümüz gibi, insanlar bir kez ciddi bir biçimde şikayet etmeye başladıklarında, durgunluk sırasında insanların aldandığı fikri tutmamaya başladı. Öyleyse başka bir yanıt bulunmalıydı. Ya piyasalar fiilen öyle iyi çalışmıyordu, ya da bir durgunluk göründüğünden çok daha farklı bir şeydi.

Gerçek müminler piyasalara olan inançlarını gölgelemekte isteksizdiler, bu nedenle durgunlukları yeniden yorumlamaya gereksinim duydular. 1982 gibi erken bir tarihte, ekonomide yeni bir klik şekillendi. Carnegie-Mellon'dan Edward Prescott tarafından başı çekilen klik, çoğu iktisatçının durgunluklar konusunda düşündüğü her şeyi reddediyordu. Milton Friedman da dahil olmak üzere, çoğu iktisatçı parasal faktörlerin durgunluklarla ilgisi olduğunu düşündüğü halde, bu yeni okul, para ve devresel bunalımların birbirleriyle hiçbir ilgisi olmadı-

ğını öne sürüyordu.[1] Çoğu iktisatçı –ve yaklaşık tüm işletme yöneticileri– durgunlukların talebin yetersiz olduğu dönemlerde görüldüğünü düşünürken, bu yeni okul, devresel bunalımların ekonominin arz yanı tarafından yönlendirildiğini iddia ediyordu. Ve çoğu insan durgunlukların kötü olaylar olduğunu düşünürken, yeni okul bunu ekonominin doğal ve hatta optimal bir parçası olarak değerlendiriyordu.

Bu yeni düşünce tarzı "gerçek devresel bunalım" kuramı olarak bilinegelmiştir. Genellikle karmaşık matematiksel modellerle ifade edilir ve taraftarları aslında çok basit olmasına rağmen onun detaylarına vurgu yapmayı severler.

Bir gerçek devresel bunalım kuramcısına göre, ekonomik dalgalanmalar ekonominin üretkenliğindeki değişimler tarafından yönlendirilir. Bu değişimlerin kaynakları açıklanmamaktadır, fakat bunların genel olarak doğal faktörlerin (mahsulün azalıp çoğalması, soğuk kışlar vs.) politik olayların (vergi değişiklikleri, petrol fiyatını yükselten savaşlar) ve teknolojik ilerlemenin rastlantısallığının (1992'de Birleşik Devletler'deki sürpriz üretkenlik hamlesi gibi) bir bileşimi oldukları varsayılıyor. Olağanüstü iyi geçen bir yıl, hızlı yükseliş anlamına gelirken; şaşırtıcı ölçüde kötü geçen yıl çöküş anlamına geliyor.

Hepsi bundan ibaret değil kuşkusuz. Örneğin, ekonomideki üretimde yıldan yıla görülen dalgalanmaların çoğu, her bir işçinin saat başı üretkenliğindeki değişim nedeniyle değil; çalışılan saatlerin sayısındaki dalgalanmalar nedeniyle oluşur. Üstelik, üretim çoğunlukla birbirini izleyen birkaç üç aylık dönemde düşerken (çünkü çalışılan saatlerin sayısı üretkenlik artışından daha hızlı düşer), üretkenlik nadiren gerçekten düşer. Bu nedenle gerçek devresel bunalım kuramcıları, üretkenlikteki dalgalanmaların niçin çalışılan saatlerin sayısındaki

[1] Peki ya Milton Friedman'ın Büyük Bunalıma neden olduğunu öne sürdüğü para arzındaki çöküş gibi, parasal ve gerçek olaylar arasında açık biçimde görünen bir karşılıklı ilişki olduğunda ne olacaktı? Yeni okul, nedenselliğin fiilen diğer yönden işlediğini öne sürdü: onlara göre Büyük Bunalım parasal daralmaya neden olmuştu. Bu çoğu iktisatçının hiç değilse kısmen kabul edeceği bir iddiadır –ancak, bankacılığın çökmesi engellenebilmiş olsa bile, üretim ve işsizlik rakamlarının tümüyle eşit olacağı görüşünü kabul etmeyeceklerdir.

daha büyük dalgalanmalar tarafından güçlendirilebileceği konusunda bir açıklama sahibi olmaya gereksinim duymuşlardır.

Verdikleri yanıt basitti: İnsanlar üretkenlikleri alışılmadık derecede yüksek olduğunda daha çok çalışma, alışılmadık derecede düşük olduğunda da daha az çalışmak için rasyonel kararlar verirler. İklim dalgalanmaları ile karşı karşıya kalan bir çiftçiyi ele alalım. Hava iyi olduğunda çalışarak çok uzun günler geçirecek, ancak hava kötü olduğunda dışarı çıkmayacaktır. Onun günlük üretimini ölçecek olsaydınız, dalgalanmanın çoğunun doğrudan iş gününün uzunluğuyla açıklandığını görecektiniz, fakat buna rağmen temeldeki neden iklimdeki dalgalanmalardır.

İşte sürpriz sonuç: eğer işgücündeki dalgalanmalar rastlantısal gerçek şoklara verilen makul yanıtlar ise, bu durumda onlar hakkında endişe duyulması gerekmez. Devresel bunalım sadece serbest piyasanın değişen dünyaya verdiği yanıtların basit bir parçasıdır ve gerçek devresel bunalım kuramcıları piyasaların verimli çalıştığına inandığından, devresel bunalımların aslında iyi bir şey olduğu sonucuna varırlar.

Bu tanımlamanın çoğu okuyucuya nasıl göründüğünü bildiğimi düşünüyorum. Şöyle düşüneceklerdir: Bu gerçekten ciddi mi? Aslında, kimi Keynesçiler Willem Buiter'in "Economics of Doctor Pangloss" (Doktor Pangloss'un Ekonomisi) adlı makalesi gibi başlıklar taşıyan makaleleriyle gerçek devresel bunalım fikrine saldırmışlardır (Dr. Pangloss, Voltaire'in her şeyi daima en iyi yönüyle açıklayan roman kahramanı filozoftur). Eğer durgunluklar üretkenlikteki geçici kötüye gidişlerin mantıklı karşılıklarıysa, Büyük Bunalım gerçekten uzatılmış, iradi bir tatil miydi?

Bununla birlikte, bu kitap hiç değilse kısmen, ciddi iktisatçıların ciddiye alınması gerektiği önermesine sadıktır ve gerçek devresel bunalım kuramı 1980'ler boyunca akademik iktisat üzerinde büyük bir etkiye sahip olmuştur. Bu fikrin temelde yatan hikayesi hiç akla yatkın görünmeyebilir, fakat onu benimseyenlerin yazdığı yüzlerce makaleye ve çoğunlukla tuhaf istatistiksel veri değerlendirmeleri taşısa da, detaylar konusunda çerçeve sunmuştur. Yedi ya da sekiz yıllık bir süre boyunca tanınmış ekonomi dergilerinin neredeyse her sa-

yısında bir gerçek devresel bunalım makalesi bulunabilirdi ve gerçek devresel bunalım kuramcıları bu yıllarda üniversitelerdeki ekonomi bölümlerinin bazılarına da egemen olmuştu.

Ancak, muhafazakâr makroekonominin mirasçısı olarak gerçek devresel bunalım hareketi, monetarizm ve rasyonel beklentilerin izlediğinden çok daha farklı bir rota izledi. Bu hareketler menzillerini istikrarlı olarak genişlettiler. Monetarizm sadece bir akademik doktrin değil, aynı zamanda politik bir felsefeydi ve en azından kısa bir süre için birkaç büyük ülkenin para politikalarına fiilen egemen oldu. Rasyonel beklentiler, bu kuramı eleştirenlerin bile onun Keynesçi ortodoksinin bütün yapısını yok etmeye çok yaklaştığını belirterek önemsedikleri bir doktrindi.

Gerçek devresel bunalım kuramı ise aksine, politika dünyasına asla yaklaşmadı –en koyu muhafazakâr politikacılar bile durgunlukların olayların doğal ve optimal gidişatının bir parçası olduğunu Amerikan halkına anlatmaya hazır değillerdi. Ve hareket, entelektüel etki alanını yaygınlaştırmak yerine, zaman içinde giderek içine kapandı. Hatta bir gözlemci onun, yalnızca birkaç üyesi kalıncaya kadar kendisini durmaksızın ideolojik kirlilikten arındıran, köşeli bir politik hareket haline geldiğini söylüyor.

Peki rasyonel beklentiler devleri ne yapıyordu? Tüm bu konularda perspektifleri neydi?

Sanırım yanıt kenarda durduklarıdır. Robert Lucas ve önemli taraftarları, özellikle Robert Barro, rasyonel beklentiler makro-ekonomisi çözülmeye başladığında ve gerçek devresel bunalım kuramı onun ardılı olarak sunulduğunda tartışmaya ağırlıklarını gerçek anlamda hiç koymadılar. Bunun yerine, zihinlerini uzun vadeli büyüme (Bkz. 9. Bölüm) veya politikadan uzak teknik meselelerle meşgul ettiler.

Diğer bir deyişle: 1980'lerin ortasına, aslında Reagan'ın iktidardaki ilk döneminin sonuna gelindiğinde, muhafazakâr makro-ekonomik kuram karaya oturmuştu. Politik alanda, muhafazakârlar çok başarılıydılar; kamuoyunda yapılan tartışmalar düzeyinde ise, muhafazakâr fikirlerin çoğu fiili bir dogma haline gelmişti. Fakat Cumhuriyetçiler artık bir düşünce partisi değillerdi.

Artık yeni fikirler soldan geliyordu. Ve bu yeni fikirlerin tayin edici noktası, Keynesçiliğin kapsamlı biçime yeniden canlanmasıydı.

Rasyonalite ve Durgunluklar

KUSURSUZ RASYONALİTENİN AKIL DIŞILIĞI

Bir kez işittikten sonra sanki onu eskiden beri biliyormuşsunuz gibi hissettiğiniz etkileyici şarkılar yazabilen bir halk müziği bestecisi olduğunu duymuştum. Aynı yeteneğe sahip iktisatçılar da bulunmaktadır: bunlar, çok temel ve aynı zamanda çok basit, bir kez duyduğunuzda onları hiçbir zaman anlamadığınıza inanmanızın çok zor olduğu fikirleri sahiplenmeyi başarırlar.

George Akerlof bu yeteneğe sahiptir. Onun, daha genç iktisatçıların bazen bir kaynağı olduğunu anlayamadıkları en ünlü fikri, "The Market for Lemons" (Limon Piyasası)[2] başlıklı klasik bir makaleden kaynaklanmaktadır. Limon fikri (ya da daha resmi bir isim vermek gerekirse, karşıtları seçme kuramı) mikro-ekonomi alanına ilişkindi ama aslında Akerlof 1982'ye kadar makro-iktisatçı olarak çalışmamıştı. Fakat o yıl içinde basit ve aynı zamanda Keynes'i mezarından çıkaracak derecede güçlü bir başka fikirle ortaya çıktı.

Bu fikir iki bölümden oluşuyordu. Birincisi, Akerlof diğer birkaç iktisatçı gibi (özellikle "bounded rationality" (sınırlı rasyonalite) başlıklı çalışmasıyla Nobel Ödülü kazanmış olan Herbert Simon), bütünüyle rasyonel olmanın değil de, biraz daha az rasyonel olmanın, çoğunlukla daha rasyonel olduğuna işaret etmiştir. Yeni elime geçen maaştan ne kadarını harcayıp, ne kadarını tasarruf edeceğime karar vermeye çalıştığımı varsayın. Eğer bunu gerçekten hakkıyla yapmak istiyorsam, oturup ekonominin durumu hakkındaki uzun vadeli öngörüleri, gelecekte vergi oranlarının ne olacağı konusundaki

[2] Buradaki limon sözcüğü turunçgil olarak değil, kullanılmış arabalarda olduğu şekliyle kullanılıyor.

en iyi tahminleri ve benim mesleğimdeki insanların olası ömür boyu kazanç profilini de içeren her türlü bilgi parçacığını değerlendirmem gerekir. Bütün bunları yaptıktan sora da, gelecek birkaç on yıl için bir bütçe çıkartarak, bu bütçe doğrultusunda bu ay ne kadar tasarruf edeceğimi saptamaya çalışmam gerekir.

Kuşkusuz bunu yapamam ve yapmamalıyım. Kaba bir tercih olasılıkla makul bir çözüme ulaşmamı sağlayacak, bu tercihi geliştirmeye çalışmak için harcanan zaman ve masraf buna değmeyecektir. Atasözünün de işaret ettiği gibi, mükemmel iyinin düşmanıdır.

Bu bölüm herkesin bildiği bir şey gibi görünüyor, ancak fikrin ikinci bölümü için zemin hazırlıyor: iyi tahminlerde bulunan, fakat ellerindeki bilgilerin her parçasını kullanmaya çalışmayan "görece rasyonel" insanlar, çoğu ekonomi kuramının idealize edilmiş bireylerinden çok farklı davranırlar. Özellikle de ekonomi politikalarına çok farklı bir yanıt verebilirler.

Akerlof'un görüşü en iyi olasılıkla kurgusal bir örnekle açıklanabilir. Hükümeti, kimi nedenlerle –savaşa girmek, uzun vadede gerekecek kimi kamu yatırımlarına girişmek, büyük bir tören düzenlemek, vb. Geçici bir harcama patlaması yapmayı planlayan bir ülke tahayyül edin. Ancak, bu hükümet faiz oranlarını yükseltmekten ve özel yatırımları düşürmekten kaçınıyor olsun. Bu koşullarda aşağıdaki tercihle karşı karşıya kalacaktır: Projeyi finanse etmek için şimdi vergileri keskin bir biçimde yükseltip, daha sonra indirmeli miyim; yoksa projeye para toplamak için piyasaya tahvil çıkartıp, bu tahvillerin geri ödemesini sadece biraz daha yüksek vergi oranlarıyla, yavaş yavaş mı yapmalıyım?

Bu aslında iktisat alanında bilinen bir sorudur –rasyonel beklentiler makro–iktisatçısı Robert Barro ününün çoğunu bu konuda 1981'de yazdığı tebliğiyle yapmıştı. Ona göre, bireyler bütünüyle rasyonel olduklarında bu soruya çok açık bir yanıt verilebilir: Şimdi al, sonra öde. İddia şöyledir. Hükümet projeyi güncel temelde finanse etmek için niçin vergileri yükseltmeyi istesin? Tek neden, özel yatırımları azaltmaksızın, ulusal tasarruflarda projeyi finanse edecek kadar büyük bir artış yaratmaya çalışmaktır. Ulusal tasarruflar, ulusal gelir ile

ulusal tüketim arasındaki farka eşit olduğu için, vergi artırımının amacı insanları daha az tüketmeye ikna etmektir. Fakat insanlar bütünüyle rasyonel davranırsa, projeyi er ya da geç daha yüksek vergilerle finanse etmek zorunda olduklarını fark edeceklerdir. Eğer bu finansman kısa vadede çok yüksek vergi oranlarıyla sağlanmayacaksa, o zaman bu finansmanın daha uzun vadede, hükümet tahvilleri piyasaya sürdükçe, daha yavaş yükselen oranlarla sağlanacağını anlayacaklardır. Bu nedenle rasyonel ve bütünlüklü bilgilere sahip vergi mükellefleri hükümet projeyi finanse etmek için ister ödünç para alsın, ister onları hemen vergilendirsin, tüketimlerini aynı miktarda düşüreceklerdir. Bu nedenle, hızla gerçekleştirilen yüksek bir vergi artırımının hiçbir avantajı bulunmamaktadır. Ve vergi şişkinliklerinin de dezavantajları vardır –2. Bölümde gördüğümüz gibi, yatırım ve tasarruf dürtüsü zedelendiğinde oluşan dolaylı maliyetler toplanan vergi miktarıyla daha orantılı olma eğilimi gösterdiğinden, olağanüstü yüksek vergilerin uygulandığı bir dönem çok fazla gizli maliyet yaratacaktır. Bir başka deyişle, hükümetin bütçe açığının güncel durumu için daygılanmasına gerek yoktur.

Bu iddia size inandırıcı geliyor mu? Bir çok iktisatçıya öyle geldi (ve hala öyle geliyor). Ancak, Akerlof bunun önemli ölçüde insanların gerçek hayatta yapmaları olası olmayan bir şeyi yaptıklarını farz etmelerine bağlı olduğuna işaret etti: yani, gelecekteki vergi yükümlülüklerinden hükümetin güncel harcamalarını sorumlu tutmalarına. Bu dolaylı olarak demektir ki, bütçe açıklarının önem taşımadığı iddiası, sıradan aileler yemek masasına oturup, "gazetede Başkan Clinton'ın gelecek beş yılda 150 milyar dolarlık altyapı yatırımı yapmayı planladığını okudum; her ne kadar yapmayacağını söylese de bunu finanse etmek için vergileri yükseltecek, bu nedenle aylık bütçemizde 12.36 dolar kısıntı yapmak zorunda kalacağız" diyeceklerdir.

Bu niçin saçma görünüyor? Bunun nedeni sıradan ailelerin aptallığı veya bilgisizliği değil; gerçekte parlak muhafazakâr iktisatçıların aileleri içinde dahi böylesi diyalogların olmamasıdır. Aslında sorun gösterilecek çabanın buna değmemesidir. Eğer bir aile ne kadar harcama yapacağına karar verirken de-

neyime dayalı makul bir yönteme ulaşmışsa, devlet harcamalarının gelecekte yaratacağı etkiler konusunda karmaşık tahminler yürüterek bu yöntemi geliştirmeye çalışması, ailenin kararlarını o kadar az etkileyecektir ki, bunun için zaman ve dikkat harcamaya değmez.

O zaman her bir aile, deneyime dayalı makul bir yöntem kullanarak, neredeyse bütünüyle rasyonel olduğunda –bütünüyle rasyonel olmayı akıl dışı bir hedef haline getirmeye yetecek kadar birbirlerine yakın– alabileceği ölçüde doğru kararlar almaktadır. Ama şimdi sırada Akerlof'un büyük önsezisi var: *"görece rasyonel" davranışla "bütünüyle rasyonel" davranışın politika üzerinde çok farklı etkileri vardır.*

Bu örneğe göre, görece rasyonel hanelerden oluşan bir toplumda, bir devlet harcaması patlaması olacağı haberi karşısında tüketimin çok fazla azal*mama* olasılığı yüksektir. Belki ideal olan bu cari harcamaların gelecekte ödeyecekleri vergi anlamına geldiğini anlamalarıdır, fakat pratikte çok daha büyük bir olasılıkla, önce fiili vergi artışını görmeyi bekleyip, sonra yanıt vereceklerdir. Ve bunun anlamı, aslında bütçe açıklarının önem taşıdığıdır.

Peki, bütün bunların durgunluklarla ilgisi nedir?

Durgunluk muammasını hatırlayın: Nasıl olur da, ekonomik faaliyeti düzenlemenin etkin bir yolu olduğunu tasavvur etmekten hoşlandığımız bir piyasa ekonomisi, bazen, böylesine açık görülen akıl dışı bir sonuca ulaşır? Milton Friedman yanıtı bildiğini düşünüyordu: ona göre bunun nedeni, rasyonel davranıyor olsalar da, insanların kafalarının karışmasıydı –ve hükümetin yapması gereken onların kafasının daha fazla karışmasını önlemekti. Ancak, gördüğümüz üzere, bu düşünce 1980'lerde çöktü. George Akerlof ve diğerleri şimdi alternatif bir hikaye öne sürüyorlar: Durgunluklar olur, çünkü insanlar, mantıklı da olsalar, bütünüyle rasyonel değillerdir. Ve bu alternatif hikaye bizi geriye, doğruca Keynes'e götürüyor.

YENİ KEYNESÇİ DÜŞÜNCE

1980'den 1987'ye kadar geçen sürede Massachusetts ekonomisi patlama yaptı. Reagan'ın iktidarda olduğu yıllar boyunca

eyalette Demokratik eğilimler ağır basmasına rağmen, eyaletin özellikleri –öncelikle mini bilgisayarlar ve yüksek teknolojiyle üretilen silahlar– serpilip gelişti. Bu ana sanayilerdeki büyüme 1984'ten sonra inşaat alanında istihdam yaratan bir atılıma yol açacak biçimde giderek hararetlenen bir gayri menkul patlamasıyla desteklenmeye başladı. 1987'de eyaletteki işsizlik oranı şaşırtıcı derecede düşük bir oran olan yüzde 2.7'ye inmiş, ülke ortalamasının yarısına eşitlenmişti ve işgücü açığı, McDonald's'ın ödediği ücretleri saatte 7 doların üzerine çıkarmıştı.

Ardından balon patladı, ve Massachusetts Mucizesi Massachusetts Çöküşü haline geldi. Aslında, altyapılar yıllardır yavaş yavaş yıpranmaktaydı. 1988'e gelindiğinde, mikro-bilgisayarların (yani, PC'lerin) onlara mini-bilgisayar piyasasının çoğunu ele geçirmesine olanak veren gelişen gücünün aynı zamanda daha önceki dönemin büyük bilgisayarların çoğunun yerine geçtiği sancılı bir biçimde açığa çıktı –ve mikro-bilgisayarlar Boston'daki Route 128'in değil, California'daki Silikon Vadisi'nin karakteristiğiydi. Aynı zamanda, Soğuk Savaş sonrasında Reagan'ın büyük savunma bütçeleri yavaş yavaş ortadan kaybolmaya başlıyorlardı. Daha genel olarak, Massachusetts'te iş yapmanın yüksek maliyeti, burayı giderek imalat yapmak için cazip olmayan bir yer haline getirerek, tüm grup ve sınıfların Pazar paylarını kaybetmelerine yol açtı. Bu erozyon gayri menkuldeki patlama sayesinde birkaç yıl gizlendi, fakat belirli bir noktada çöküş kaçınılmazdı. 1988'de, bir uçurumun kenarından aşağıya bakmadan dört veya beş adım atan bir çizgi film karakteri gibi, Massachusetts işletmeleri de altyapıya şöyle bir bakıp, düşmeye devam ettiler. 1989'a gelindiğinde işsizlik oranı neredeyse yüzde 10'a ulaşmıştı.

Çöküşten neredeyse herkes zarar gördü. Güvenli işlerde çalışan orta sınıftan insanlar bile, çoğunun yaptığı gibi evlerini satmaya çalıştıklarında, bu sancıyı hissetti: 1989'da sanki eyaletteki her bir evde "Satılık" tabelası varmış gibiydi ve *Boston Globe*'un satılık emlak sayfaları üç katına çıkmıştı. Bir yıldan daha uzun süre satılamadan kalan mükemmel evlerin öyküleri dilden dile dolaşıyordu.

Ancak 1992'ye gelindiğinde, emlak piyasası az çok normale döndü. "Satılık" tabelaları diğer yerlerde olduğundan daha yaygın değildi ve evler makul bir hızla el değiştirmeye başlamıştı. Fiyatlar, herkesin kabul edeceği üzere, düşüktü --en yüksek olduğu noktanın yüzde 30'u kadar düşüktü. Fakat en azından evler el değiştiriyordu.

Ancak tuhaf olan, emlak piyasasının yeniden normale dönmesinin eyalet ekonomisindeki bütünsel bir iyileşmenin sonucu olmamasıydı. Boston bölgesindeki işsizlik yüzde 10 civarında seyretmeye devam ediyordu; ülke çapındaki durgunluğa rağmen daha fazla yükselmemesinin nedeni sadece çok sayıda işçinin eyaleti terk etmiş bulunmasıydı. Çok sayıda işçinin işten çıkarıldığına ilişkin duyumlar azalmıştı ama aslında çok fazla iyi haber de duyulmuyordu.

Evlerin neden yeniden alınıp satılmaya başlandığı konusunda anlaşılamayacak bir yan olmadığı kuşkusuzdu: sonunda ev fiyatları yerel ekonominin durumu ile uyumlu olacak ölçüde düşmüştü. Sorulması gereken soru, fiyatların niçin hemen düşmediğidir. Fiyatların hemen düşmesi bu aşikar israfı durdurabilecekken, Boston emlak piyasası niçin binlerce evin boş kaldığı, ev sahiplerinin evlerini satamadıkları için içinde oturmak zorunda kaldıkları birkaç yıl geçirmiştir?

Şimdi size Boston emlak piyasası hikayesinin bize durgunluk muammasının küçük bir örneği olduğunu göstermek gerek. Ayrıca piyasanın satılmamış evlerden oluşan kesinlikle akıl dışı bir envanterle birkaç yıl boyunca nasıl tıkandığını açıklamaya çalıştığımızda, John Maynard Keynes'in niçin hala yaşadığını ve sağlıklı olduğunu gösteren gerekçelere ulaştığımızı anlatmak istiyorum.

Bunalım yaşayan bir emlak piyasası niçin ülke çapındaki bir durgunluğun minyatürü gibidir? O da yaygın bir "eksik istihdam"la karakterize edilir - boş kalan bir ev, ya orada yaşamak isteyen bir aile yerine, buradan taşınmayı isteyen bir aile tarafından gönülsüzce işgal edilen bir ev, işsiz bir işçi veya boş bir fabrika gibi, aynı ölçüde israf edilen bir kaynaktır. Satılamayan evlerle dolu bir kent, tıpkı işsizlerle dolu bir ülke gibi kapitalizmin daha küçük ölçekli bir ayıbıdır. Bu daha kü-

çük muammayı anlayabilirsek, daha büyük olanı anlamakta önemli ilerleme kaydedebiliriz.

Ve ülke çapındaki bir durgunlukta olduğu gibi, burada da sorulacak soru, "Satılık" tabelaları hızla çoğalmaya başladığında fiyatların niçin düşmediğidir. Yerel bir ekonomide yalnızca işler yolunda gitmiyor diye evler boş kalmak zorunda değildir –sadece daha ucuza satılmaları yeterlidir. (1992'de Boston bölgesindeki ekonomide işlerin 1989'daki gibi yolunda gitmediğine dikkat etmek bunun için önemlidir; 1992'de emlak piyasası "işlem yapıyordu", yani arz taleple eşleşiyordu ve bunun nedeni talebin yükselmesi değil, fiyatların gerçekçi düzeylere inmesiydi.)

Fiyatların niçin hemen düşmediğine verilebilecek kısa yanıt, kuşkusuz ki satıcıların fiyatları indirmekteki gönülsüzlükleridir. Fakat bu bütün piyasalar için geçerlidir. Buğdaya veya General Motors hisselerine yönelik talep düştüğünde de, satıcılar fiyatlarını düşürmemeyi tercih edeceklerdir, fakat bu, piyasanın neredeyse hemen, fiyatları arz ve talebin eşleştiği bir düzeye inmeye teşvik etmesini engellemez. Peki, emlak piyasası (ya da emek piyasası) niçin farklıdır?

Bu sorunun yanıtı, evlerin buğday gibi homojen ürünlerden olmamasıdır. Piyasada oluşan fiyatlardan kile başına bir peni dahi olsa daha yüksek bir fiyatı talep etmeyi deneyen bir çiftçi, ürününü satamayacağını bilir. Ancak, ev satıcısı, diğer evlerden hiç değilse semt, dekor, konfor açısından biraz farklı olan bir varlığın sahibidir. Talep ettiği fiyatın yüksek olduğunda, evin satılması için daha uzun bir süre bekleyeceğini bilir, ama evin satılabileceği kendisine özgü bir fiyatı bulunmamaktadır; istediği fiyat benzeri evlerin birkaç bin dolar üzerinde olsa bile, bir ev satıcısı evine bir an önce yerleşmek isteyen ya da pembe duvar kağıtlarına hayran kalan birisine rastlayabilir. Yani yüksek fiyata satmakla hızla satmak arasında yapması gereken bir tercih vardır. İlkesel olarak bir ev satıcısının bu tercihi en iyi koşullarda yapabileceği bir fiyat bulunmaktadır, ama satıcı bundan biraz daha fazlasını istediğinde de ortaya bir felaket çıkmaz.

Ve artık rasyonalitenin sınırlarına başvurabiliriz. Piyasanın ödemek istediği fiyatın yüzde 5 üzerinde bir fiyat almadıkça

ürününü satmayı reddeden bir çiftçi, had safhada akıl dışı davranmaktadır –ve ekonomik davranışlar nadiren had safhada akıl dışı olur. Ama yüksek fiyattan satmakla, hızlı satmak arasındaki tercihini en iyi biçimde yapmak için evine piyasanın ödemek istediği fiyatın yüzde 5 üzerinde bir fiyat biçen ev sahibi yalnızca küçük bir hata yapmaktadır; ve George Akerlof'un işaret ettiği gibi, fazlasıyla rasyonel olmamak aslında rasyonel bir davranıştır, bu nedenle insanlar yalnızca böyle küçük hatalar yapma hakkına sahip olmakla yetinmemeli, onları yapmalıdırlar da.

Bu nedenle üzerinde düşündüğünüzde, satılamamış evlerle dolu bir piyasanın görünüşteki büyük akıl dışılığın, potansiyel satıcıların istemeleri gerekenden biraz daha fazla para istemek yönünde verdikleri binlerce "görece rasyonel" kararın sonucu olmuş olabileceğini fark edersiniz. Bilgiyi değerlendirmenin ve karar vermenin zorlukları veri alındığında, bu satıcıların saçmalamadığı, fakat buna rağmen ortaya çıkan kolektif sonucun çok kötü olduğu görülür.

Sanki iki tür piyasa varmış gibi görünüyor: bunlardan biri bireylerin mantıklı davranışlarının bir bütün olarak piyasanın mantıklı davranışlarına yol açtığı buğday piyasası benzerleri; diğeri de bireylerin "görece rasyonel" davranışlarının bütünsel olarak hayli akıl dışı sonuçlara yol açabileceği emlak piyasası benzerleri... Bunların arasındaki fark nedir? Fark göreli rekabet eksikliğinde yatmaktadır.

Bir çiftçi esas olarak diğer yüzlerce buğday üreticisiyle aynı malı üretmektedir. Bu, her bir çiftçinin aldığı fiyatı ona piyasa tarafından verilen bir şey olarak saydığı "eksiksiz rekabet"in bulunduğu bir piyasa oluşturur; fiyatları çiftçi belirlemediği için, yanlış yapamaz. Emlak piyasasında ise tersine, fazlasıyla eksik rekabet vardır: kimsenin evi benimkinin tamamen aynısı değildir ve potansiyel alıcılar uygun alternatifleri araştırmak için çok istekli değillerdir. Bu nedenle fiyatımı belirlerken özgürce hareket edecek bir alanım vardır, buna bütünüyle rasyonel olamadığım takdirde hata yapma özgürlüğüm de dahildir.

O zaman bu, yeni Keynesçi düşüncedir: Eksik rekabetin bulunduğu piyasalarla, bütünüyle rasyonel olmayan bireyler

arasındaki etkileşim, piyasalarda ortaya çıkan hayli mantıksız sonuçların nedenidir.

AKTİF PARA POLİTİKASI GEREKTİREN YENİ DURUM[3]

Şimdi, yeni Keynesçi bakışın aktif para politikasına yeniden itibar kazandırmak için nasıl kullanılabileceğini tanımlayabiliriz.

1. Bölümde anlattığımız, başlangıçta az çok tam istihdamla tıkır tıkır giden ekonomi hikayesine geri dönelim. Ancak, artık bu ekonomideki piyasaların oldukça kusurlu olabileceğini anlıyoruz. Örneğin, şirketler işçileri cezbedebilmek için çoğunlukla asgari ücretin oldukça üzerinde iyi bir ücret ödemeyi seçebilirler, çünkü aksi halde işten çıkarma tehdidi verimlilik yetersizliğini cezalandırmak için etkin bir yol olamayacaktır. Tümü olmasa da, çoğu şirket "oligopol" haline gelecek, fiyatları etkileme konusunda her bir şirketin önemli bir etkiye sahip olduğu sektörler içinde büyük oyunculara dönüşeceklerdir. Piyasaların çoğunda alıcılar ve satıcılar birbirlerini bulmakta güçlük çekecekler, bu da maliyetli ve zaman alan bir arama sürecine dönüşecektir. 1. Bölümde işaret ettiğimiz üzere, büyük bir olasılıkla dünyanın en iyi ekonomilerinde dahi "tam istihdam", normal olarak yüzde birkaç puanlık işsizlik anlamına gelecektir; dünyanın en iyi olmayan ekonomilerinde ise bu normal işsizlik oranı muhtemelen bu teknik minimumun birkaç puan üzerinde olacaktır.[4]

Şimdi, bu kusurlu dünyada, bir kez daha insanların nakit tutma isteğinin arttığını varsayan Keynesçi deneyi yaptığımızı düşünelim. 1. Bölümde herkesin aynı anda nakit varlıkla-

[3] Bu hikayenin değişik uyarlamaları, özellikle Greg Mankiw; George Akerlof ve Janet Yellen; Olivier Blanchard ve Nobuhiro Kiyotaki; ve Laurence Ball ve David Romer gibi çeşitli iktisatçıların makalelerinde görülebilir

[4] Bu arada, piyasa ekonomilerinin kusurlu olduğunu söylemek bir başka sisteme istek duymak anlamına gelmez. Winston Churchill bir zamanlar demokrasinin insanoğlunun bildiği en kötü devlet sistemi olduğunu ama bunun yalnızca devlet için kötü olduğunu söylemiştir. Benzer bir biçimde, idealize edilmiş bir piyasa ekonomisi diğer her sistemden daha iyi işleyen oldukça kusurlu bir sistemdir. Piyasanın kusurlarına işaret etmemiz, onu kınamak için değil, yalnızca işlerin bazen nasıl ters gidebileceğini açıklamak içindir.

rını artırmaya çalışmasının istihdamda ve gelirlerde nasıl düşüşe yol açtığını görmüştük. Aynı şey burada da geçerli olacaktır.

Bu noktada bir monetarist, ücretlerin ve fiyatların, dolaşımdaki nakdin gerçek değerini artırarak ve durgunluğu iyileştirerek düşeceğini söyleyecektir. Peki, ücretler ve fiyatlar gerçekten birbirleriyle uyumlu olacaklar mıdır?

Ya şirketler, ister yeni fiyat etiketleri koymanın ölçülebilir maliyetleri olmasından (yeni Keynesçiler'in kullandığı jargonla "menü maliyeti"), ister yalnızca fiyat çizelgeleri üzerinde yeniden düşünmeye üşendiklerinden, fiyatlarını düşürmekte isteksiz davranırlarsa ne olacaktır? (Etiketleri değiştirmenin gerçek maliyetleriyle bu konuda düşünmenin öznel maliyetleri arasındaki fark aslında oldukça belirsizdir –bu nedenle göreli rasyonalite gerçek rasyonalitenin daha üst bir biçimi olarak değerlendirilebilir.) Eğer piyasalar mükemmel olsaydı, biraz yüksek bir fiyat isteyen bir şirket işini kaybedecekti. Hayli kusurlu piyasaların bulunduğu bir dünyada, biraz yüksek bir fiyat isteyen bir şirket, düşen satışlarına rağmen, biraz daha fazla kazanç elde etmektedir; ücretleri düşüremeyen bir şirket, işçileri üzerinde neredeyse yüksek maliyetlerini telafi eden daha yüksek bir teşvik gücü kazanmaktadır, vb. Diğer bir deyişle, bir şirketin bütünüyle rasyonel olmaması ve ücretlerle fiyatları düşürmemesinin maliyeti oldukça az olabilir ve maliyetin az olması da onların ücret ve fiyatları düşürmemelerini mantıklı bir davranış haline getirmeye yetebilir.

Ancak durgunluk sırasında bireysel olarak mantıklı olan fiyatları düşürmeme kararı, kolektif olarak feci sonuçlar yaratabilir. İnsanlar daha fazla nakit bulundurmaya karar verdiklerinde fiyatlar düşmezse, bu durumda üretimde ve işsizlikte ortaya çıkan hızlı düşüş kendi kendisine düzelmez. Kusurlu bir dünyada, bireysel olarak mantıklı davranan insan gruplarının başına mantıksız şeyler gelebilir.

Artık aktif para politikasının ne zaman gerekli olduğu açıkça görülmektedir. Biraz önce tanımladığımız türden bir durgunluğun içine girdiğimizi düşünün. Bundan kolayca çıkabileceğimiz bir yol vardır: dolaşıma daha fazla para çıkarın, harcamalar, gelirler ve istihdam aynı ölçüde artacaktır. (Tabii ge-

nellikle. Federal Reseve'in George Bush'un 1991-92'deki maliyetini karşılamaya çalışırken keşfettiği gibi, gidişatı tersine çevirmek bazen umduğunuzdan daha fazla para gerektirir.)

Bu hikayede olanlar nedeniyle kafası karışan herhangi bir kimseye gerek olmadığına dikkat edin. Milton Friedman ve Robert Lucas, para politikasının yalnızca insanları aldatarak işlevli olabileceğini ve bu nedenle asla istikrara katkıda bulunamayacağını öne sürmüşlerdi. Ancak, eğer insanlar neler olduğunu mükemmel bir biçimde anladıklarında dahi durgunluklar devam ederse, bu durumda bütünüyle öngörüye dayalı bir hareket olsa da, para arzının artırılması durgunlukları tedavi edebilir.

Yeni Keynesçi hikaye budur. Kendi dedektörleri vardır. Rasyonel beklentiler okulundan yetişen iktisatçılar, onun çok açık uçluymuş gibi görünmesinden rahatsız olmuşlardır: bütünüyle rasyonel olmaya yol açan yalnızca tek bir yol olmasına rağmen, bütünüyle rasyonel olmamanın bir çok yolu bulunmaktadır; hangisinin en gerçekçi olduğu nasıl bilinebilir? Ya da bir başka şekilde söylemek gerekirse, yeni Keynesçiliği destekleyen düşünce tarzı aynı zamanda ekonomi konusunda diğer bir çok hikayeyi rasyonalize etmek için akla yatkın biçimde kullanılabilir; özellikle bu yolun seçilmesi bir kişisel karar meselesidir ve çoğu iktisatçı ilk ilkelerden titizlikle yapılan seçime değil de ağırlıklı olarak kişisel kararlara dayanan kuramlara sinirlenmektedir.

Buna rağmen yeni Keynesçi düşünce kritik öneme sahip olan bir amaca hizmet etmektedir. 1970'ler boyunca muhafazakâr makro-ekonomi, Keynesçiliğin mantıksal olarak kusurlu bir kuram olduğunu iddia etmişti –bu doğru *olamazdı*. Yeni Keynesçi kuram ise aksine, durgunlukların devletin faaliyetiyle düzeltilebilecek bir piyasa başarısızlığını temsil ettiği fikrinin aslında doğru olabileceğini gösterdi. Bu yaklaşım yararlıdır, çünkü aslında Keynesçilik temel olarak doğrudur, bu nedenle bu doğruyu kabul etmemizi sağlayan bir kurama sahip olmak güzeldir.

Kanıt

Biraz önce aykırı sayılabilecek bir iddiada bulundum: dedim ki, Keynesçilik temelde doğrudur. Bu iddia çoğu kişinin protesto seslerini yükseltmesine neden olacaktır, bunun için öncelikle bununla ne kastettiğimi ve hangi kanıtlara sahip olduğumu açıklamam gerekirdi.

Keynesçiliğin doğru olduğunu söylenirken, anlatılmak istenen Keynes'in yazdığı her sözcüğün doğru olduğu veya hatta durgunluklar sırasında kamusal yatırım programları gibi geleneksel Keynesçi politikaların parlak bir fikir olduğu kastedilmemektedir. Kastedilen, 1. Bölümde anlatıldığı gibi, durgunluk sırasında gerçekleşen olayların –durgunluğun, halkın elde nakit tutma çabalarının merkezi rol oynadığı bir koordinasyonsuzluk durumunu temsil ettiği şeklindeki– genel tablosunun doğru çizildiğidir. Bu tablo önemli ölçüde fiyatların ve ücretlerin, herkes ekonomi çapında bir çöküş olduğunun farkına varmış olsa bile, tam istihdamı yeniden oluşturmaya yetecek kadar hızlı düşmeyeceği varsayımına dayanmaktadır. Sonuç olarak da, bu nedenle devletin uygulayacağı bir politikanın, özellikle de para arzını artırmanın genel olarak sorunu giderebileceğini ima etmektedir.

Bu görüşü ne tür bir kanıt destekleyebilirdi? İki çeşit kanıt bulunabilirdi. Birincisi, tüm aygıtın söylendiği gibi çalıştığını –yani para politikasının durgunluklara hem neden olduğunu hem de onları iyileştirebileceğini– kanıtlayabilirdik. İkincisi, Keynesçiler ve onları eleştirenler arasındaki önemli farklılık noktasına, ücretlerin ve fiyatların göreli sabitliğine kanıt arayabilirdik.

Ancak 4. ve 7. Bölümlerde zaten bu iki tür kanıtı da görmüştük.

Politik yönelimli bir çok iktisatçı para politikasının reel ekonomiyi etkileme gücünü kanıtlamak için, Birleşik Devletler'de 1979'dan bu yana devam eden devresel bunalımdan başka bir şeye gereksinim duymadı. 1979'da Federal Reserve, Birleşik Devletler'deki enflasyonla mücadele etmek için sıkı para politikası uygulamaya karar verdi. Bu politika enflasyonu düşürmekte başarılı oldu, fakat 1930'lardan beri görülen

en kötü çöküşü de üretti. Ancak, Fed 1982'de politikayı tam tersine çevirdiğinde, ekonomi de uysalca yön değiştirdi ve hızla iyileşmeye başladı. Fed'in politikası gizli değildi; aksine, halkın önünde yapılan tartışmalara konu olmuştu. Her şeye rağmen çok yaygın reel etkilere sahipti.

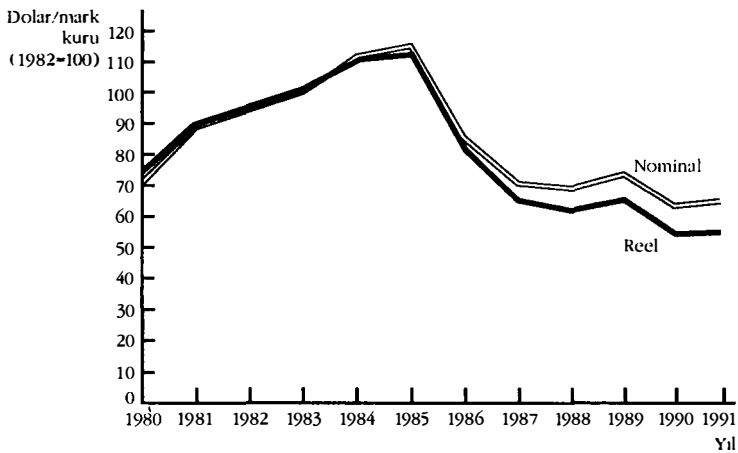
Tabii artık arz yanlılarının farklı bir açıklaması vardı: 1979-82 çöküşü bir biçimde Jimmy Carter'ın politikalarından kaynaklandığı halde, Reagan ekonomisi hızlı büyüme yaratmıştı. Ancak, muhafazakâr iktisatçılar dahi genel olarak bu iddianın yutulması zor bir lokma olduğunu düşünüyordu. Her durumda, diğer ülkelerin deneyimlerinin aynı Keynesçi ilkeleri sergilediği görülüyordu. 7. Bölümde, İngiltere'de 1980'lerin başında uygulanan anti-enflasyonist para politikasının, tıpkı Birleşik Devletlerde olduğu gibi derin bir durgunluk yarattığını görmüştük. Dahası, İngilizler Amerikalılardan farklı olarak, uygulamanın dozunu kaçırıp yeniden hızla gelişen bir enflasyonist döneme girerek, bir önceki iyileşmenin monetarist doğasını göstermeyi başardılar.

Devresel bunalımlardan elde edilen kanıt yetersiz kalıyorsa, fiyatların sabitliği yönünde güçlü bir kanıt bir başka kaynaktan elde edilebilir: bu da döviz kurlarının hareketidir.

Ekonomideki fiyatların ve ücretlerin oldukça esnek olduğunu düşünüyorsanız, diyelim doların döviz piyasasındaki Alman markı karşısındaki değeri yüzde 10 düştüğünde ne olmasını beklerdiniz? Bu sorunun yanıtını, Arthur Laffer'in eğrisini oluşturmadan önce vermiş olduğunu zaten biliyoruz. Ekonominin ne "reel" yanında ne de arz yanında hiçbir değişim olmadığından, ABD mallarıyla ilgisi olan Alman mallarının fiyatları da dahil olmak üzere, reel miktarlar etkilenmeden kalacaktır. Malların bu göreli fiyatı, Alman tüketici fiyatı endeksi dolar başına düşen mark sayısıyla çarpılıp, sonra ABD fiyat endeksine bölünerek hesaplanabilir; bundan genellikle *reel döviz kuru* olarak söz edilir. Bunun için dolardaki yüzde 10'luk değer kaybının, ABD enflasyonu ve Alman deflasyonunun gerçek döviz kurunun değişmeden kalmasına yetecek düzeyde bileşimine yol açması gerekecektir.

Gerçekte böyle bir şey olmaz. Şekil 11, reel döviz kurunun dolar-mark kurundaki dalgalanmalardan etkilenmeden kalma-

dığını, aslında bu dalgalı kurları çok yakından izlediğini göstermektedir. Yani Amerikan mallarının fiyatları dolar bazında, Alman fiyatları mark bazında sabit kalma eğilimi göstermektedir. Bu tam da eski Keynesçiler'in iddia ettiği ve yeni Keynesçiler'in açıklamaya çalıştığı türden bir fiyat bağımlılığının ilk bakışta görülen kanıtıdır.



Şekil 11. Doların mark karşısındaki reel ve nominal değerleri birbirine çok yakınlaşmıştır.

Bu gözlem dolar-mark kuruna özgü değildir: çok geniş bir alanda geçerlidir. Boston'dan daha az nüfusa sahip olan minicik İrlanda Cumhuriyeti dahi 1977'de Avrupa Para Sistemi'ne katıldığında para politikasının gücünü kanıtlamayı başarmıştır. Bu dönemden önce, İrlanda Punt'u İngiliz Pound'una endekslenmişti, İrlanda'nın İngiltere'ye yaptığı ihracatın Avrupa'nın diğer ülkelerine yaptığı ihracatla eşit olduğu veri alındığında, bu düzenleme oldukça mantıklı görünüyordu. Bunun sonucunda da, reel döviz kuru Almanya ve İrlanda arasında hızla dalgalandığı halde, İngiltere ve İrlanda arasındaki reel kurun oldukça istikrarlı olduğu görüldü. Ancak, İrlanda EMS'ne katıldığında, punt fiilen marka endekslenmiş oldu. "Reel" olarak hiçbir şey değişmemişti: İrlanda için İngiltere hala Almanya'dan daha önemli bir ticari ortaktı. Yine de 1977'den sonra,

İrlanda'nın Almanya karşısındaki reel döviz kuru İngiltere'ye kıyasla daha istikrarlıydı.

Burada belirgin bir ironi bulunmaktadır. Arz yanlısı iktisadın yükselişine baktığımızda, önemli kişilerin –Bartley, Laffer, Wanniski ve Mundell– uluslararası iktisat alanındaki görüşlerine, özellikle de dolar devalüasyonlarının Birleşik Devletler'deki enflasyona bire bir yansıdığı yönündeki inançlarına bağlı olarak bir araya getirildiklerini görmüştük. Ancak aslında, bu oran yaklaşık bire sıfırdır ve döviz kuru değişimlerinin fiyatlara *yansımaması*, arz yanlılarının böylesine küçümsediği Keynesçiliğin en iyi kanıtlarından birisidir.

1993'de Kuram ve Politika

1993'ün başında birçok ülke makro-ekonomik politika ikilemleriyle karşı karşıya geldi. Birleşik Devletler'de, Clinton yönetimi ekonomiyi canlandırmak için, vergi indirimleri ve kamusal yatırımlardan oluşan karma bir programı Kongreden geçirmeye çalışıyordu, ama bu politikayı eleştirenler iyileşmenin zaten başladığını iddia ediyorlardı. Avrupa'da ise, Fransız politikacılar Frank'ın güçlendirilmesinin işsizlik artışından doğan maliyete değip değmeyeceğini sessizce tartışırken, İngiltere değer kaybına uğrayan pound'un ve düşük faiz oranlarının bir iyileşme yaratıp yaratmayacağını görmek için bekliyordu. Japonya'da, patlayan mali balonun etkilerini dengelemek için faiz oranları düşürülmüştü, fakat hükümet mali bir dürtü yaratmanın gerekli olup olmadığı konusunda büyük bir sıkıntı çekiyordu.

Kimse tüm bu politik tartışmaların nasıl sonuçlanacağını bilmiyordu. Ama gerçekten çarpıcı olan şey, bu tartışmanın başlıklarının, örneğin 1970'lerdeki bir iktisatçı için hiç de alışılmış şeyler olmamasıydı. Bir uygulamalı siyasal analiz bir sorunu olarak, Keynesçilik sadece geri gelmemiş, neredeyse karşı konulamaz hale gelmişti. Zaman Monetarizm'i yok edilmiş; rasyonel beklentiler ve gerçek devresel bunalım fildişi kulelerinin üst katında inzivaya çekilmişlerdi.

Yeni Keynesçi kuramın yükselmesi sayesinde uygulamalı makro-ekonomik analizin niteliğinin büyük ölçüde geliştirdiğini söylemek güzel olurdu. Ne yazık ki, bunu yapıp yapamadığı açık değildir. Hiç değilse şimdiye kadar yeni Keynesçiler yalnızca eski Keynesçilerin önerebileceği politika tavsiyelerinde bulunabildiler, ama bu daha gelişkin bir kuramsal bilinçle yaptılar.

Fakat yalnızca Keynes'in hala yaşadığı gerçeği bile önemli bir haberdir. muhafazakâr iktisada entelektüel öncülük misyonu kazandıran, ılımları bile sağın bir fikir partisi olduğuna ikna eden prestij, Friedman ve Lucas gibi makro-iktisatçıların parlaklığına ve kapsayıcılığına dayanıyordu. Bunların Keynes'e yönelik saldırıları sessiz bir geri çekilmeye dönüştüğünde, gelecekteki bütün muhafazakâr iddialar da inandırıcılıklarını kaybetmiş olacaktı.

9

QWERTY EKONOMİSİ

Gerçek bir bilgenin bir kum tanesinde tüm evreni görebildiği söylenir. Paul David bir bilge değil, yalnızca iyi bir iktisat tarihçisidir: yapabildiği en iyi şey bir daktilo klavyesinin yerleşiminden doğanın gerçekliğini görebilmekti.

Bu bölümü yeni ve hızlı bir kişisel bilgisayarla yazıyorum. Üzerindeki çıkartma gururla "İçinde Intel var!" diyor ve aslında 80486 işlemcisi 1960'lardaki bir işlemcinin saatler boyunca yaptığı, 1940'larda sözü bile edilemeyecek bir işin birkaç dakikada yapılmasını sağlıyor. Ancak klavyemin ilk sırası annemin hukuk fakültesini bitirttiği yıl babama armağan ettiği kaba saba mekanik daktilonunkiyle aynı: QWERTYUIOP.

Niçin QWERTYUIOP? 1980'lerin başında Paul David ve Stanford'dan meslektaşı Brian Arthur bu soruyu sordular ve bu sorunun kendilerini şaşırtıcı derinliklerdeki noktalara götürdüğünü hemen fark ettiler. David, 1982'de yazdığı "Clio[1] ve QWERTY Ekonomisi" adını taşıyan makalesinde QWERTY klavyesini ekonominin işleyişi konusunda yeni bir görüşün sembolu haline getirdi, bu görüş muhafazakâr ekonomi ideolojisi siyasal zaferine ulaşırken sessizce yayılmaya başladı.

QWERTY'nin sırrının ne olduğunu muhtemelen tahmin edebilirsiniz. Daktilo klavyelerinin standart yerleşiminin tarihi on dokuzuncu yüzyıla kadar gider. Bu, parmakların hareketi

[1] Yunan tarih tanrıçası.

açısından en etkili yerleşim olmamakla birlikte, başlangıçta bir dezavantaj sayılmamıştır; hatta ilk daktilolardaki tuşların iyi işlemediğini de düşünürseniz, daktilografı yavaş yazmaya zorlayan bir yerleşimin kimi avantajları da bulunmaktaydı. Sonunda tuşların iyi işlememesi sorunu geçmişte kaldı ve verimliliği artıracak bir tasarım yaparak alternatif bir yerleşime geçmek mantıklı hale geldi –fakat artık çok geçti. Daktilografl ar işlerini QWERTY klavyelerde öğrenmişlerdi, çünkü imalatçıların ürettiği buydu; imalatçılar QWERTY klavyeler üretiyorlardı çünkü daktilografların kullanabildiği klavyeler bunlardı. Tesadüfen benimsenen standart bir klavye "bütünüyle yerleşmiş"ti.

Paul David, Brian Arthur ve artan sayıda başka iktisatçıların yetmişlerin sonunda ve seksenlerin başında fark etmeye başladıkları şey, daktilo klavyesininki gibi hikayelerin aslında ekonomiye yayılmış olduklarıydı. Bu hikayelerden bazıları QWERTY'ye çok benzeyen teknoloji seçimleriyle ilgiliydi. Örneğin, eğer lazer diskli bir videoya yatırım yapmış fanatik bir sinema izleyicisi değilseniz, evinizde muhtemelen VHS sistemli bir video vardır. Bunun nedeni VHS'in daha iyi bir sistem olması değil, çoğu videocunun elinde bulunan kasetlerin VHS olmasıdır, onun nedeni de çoğu insanın evinde VHS sisteminin bulunmasıdır. Kitap ve makalelerimi WordPerfect'te yazıyorum, bunun nedeni onu sevmem değil, yazı verdiğim editörlerin çoğunun yazılarımı WordPerfect'te yazılmış disketlerde istemesidir, çünkü bu çoğu yazarın kullandığı kelime işlem yazılımıdır.

Diğer hikayelerde kimi küçük farklılıklar vardır, ama –David ve Arthur'un fark ettikleri gibi– aynı nedenden kaynaklanırlar. Örneğin, film endüstrisinde çalışıyorsanız nerede oturursunuz? Muhtemelen Los Angeles'te. Niçin? Çünkü film endüstrisinde birlikte çalışmak zorunda olduğunuz diğer insanlar oradadır. Ama onlar da sizin gibi insanların yakınında olmak zorunda oldukları için oradadırlar. Eğer bir yatırım bankacısıysanız, aynı nedenle büyük olasılıkla New York'ta çalışırsınız.

Bütün bunların ekonomi politikasıyla ne ilgisi var? Muhtemelen çok fazla ilgisi var. Her şeyden önce muhafazakârlar

serbest piyasaların etkinliğinin ekonomik faaliyeti organize etme yöntemlerinde olduğuna inanıyorlar. İnsanları kendi kişisel tercihlerini yapmakta serbest bıraktığınızda, diyelim muhafazakârların onların faaliyetlerini planlamaya ya da yönetmeye çalıştığı döneme göre çok daha üretken ve verimli olacaklardır. Ve Milton Friedman'ın gösterdiği gibi, "Seçmek serbest" güçlü bir slogan olabilir. Fakat bu serbest seçimlerin toplu sonucu kötü bir sonuçta kilitlenirse ne olacak? Geri bir teknolojiye takılıp kalır, ya da yeni bir yerde daha işlevli olabilecek bir sanayi dalını tıkanmış bir metropolün ortasına sıkıştırırsak ne olacak?

Ve eğer bir başka ülke zamanında yapılan bir devlet müdahalesiyle önemli bir sanayide avantajlı bir noktaya "kilitlenir"se –ve bizi o alandan atarsa– ne olacak?

Hayır, QWERTY klavyesinin hikayesi yalnızca güzel anlatılmış değersiz bir hikaye değil. Adam Smith'in *The Wealth of Nations*'a başladığı çivi fabrikasının tanımı gibi, bu da gözlerimizi ekonomi konusunda bütünüyle farklı bir düşünme yöntemine açmamızı sağlayan bir hikaye.[2] Bu farklı düşünme yöntemi piyasaların ekonomiyi mutlaka en iyi özgün çözüme ulaştıracağı fikrini reddeder; bunun yerine piyasa rekabetinin sonuçlarının çoğunlukla tarihsel rastlantılara dayandığını öne sürer. (Paul David buna "yol bağımlılığı" adını veriyor: gittiğiniz yer yol üzerinde olanlara bağlıdır.) Ve bu sonuç siyasal imalarla doludur, çünkü görmüş geçirmiş bir hükümet tarihsel rastlantıların kendi istediği şekilde oluşmasından emin olmaya çalışabilir.

Bu yeni düşünce yönteminin, muhafazakâr siyasal zafer yılları sırasında profesyonel iktisatçılar arasında nasıl oluştuğunu ele alacağım burada... 10. Bölüm'de hikayenin pek de hoş olmayan yanlarını, solda yer alan kapsamlı ekonomik fi-

[2] Yeni ekonomi yaklaşımının kabul edilmiş tek bir adı bulunmamaktadır. Brian Arthur, fizikle bir analoji kurarak buna "pozitif geri besleme" demektedir. Birçok iktisat kuramcısı onu bu bağlam içinde açıklamanın yararlı olabileceğini ama çok da çaba harcamak gerekmediğini düşünerek, "stratejik tamamlayıcılık" hakkında konuşmayı tercih etmiştir. Ancak ben Paul David'in QWERTY'sinin konuyu en fazla çağrıştıran deyim olduğunu düşündüğümden, bu bölümde genel olarak bu deyimi kullanacağım

kirlerin, tıpkı sağdaki kapsamlı fikirler gibi, fazlasıyla basitleştirilmiş politik gündemi örtmek için kullanıldığını göreceğiz.

Ancak konuya girmeden önce şu soruyla başlayabiliriz: İnsanlar QWERTY ekonomisini niçin 1970'lerin sonunda ciddiye almaya başladılar?

Açık Olanı Görmek

Son birkaç yıldır iktisatçılar arasında, hem değişik ülkelerdeki, hem de bunların içinde sanayi yerleşimini inceleyen "ekonomik coğrafya" alanına yönelik giderek artan bir ilgi olmuştur. Yukarıdaki örneklerin de gösterdiği gibi ekonomik coğrafya, tarihsel rastlantıların sonuçları belirlemekte oynadıkları rolü oldukça açık bir biçimde barındıran bir konudur. On dokuzuncu yüzyılın başlarında Philadelphia New York'tan çok daha önemli bir limandı. Dengeyi New York lehine değiştiren şey, Erie Kanalı'nın açılmasıydı. Ancak bu kanal bir yüzyıl boyunca ciddi nakliye işleri yerine turistleri cezbetmiştir –yine de New York hala ülkenin en büyük şehridir.

Ekonomik coğrafya alanındaki son çalışmaları iktisatçı olmayan bir arkadaşıma heyecanla anlattığımda, bana "Bütün bunlar oldukça açık değil mi?" demişti.

Evet açık! Ama aynı zamanda önemli, öyle değil mi? Bir kez işaret edildiğinde, sanayi yerleşiminin belirlenmesinde tarihin ve rastlantıların rolünü görmek zor olmaz. Sorun neredeyse algılanmayacak kadar karmaşık bir sistem olan ekonomi konusunda söylenecek bir çok ilginç şey olmasıdır. İş, bir yerlerden edindiğiniz gözlemleri kavrayabilmektir. Büyük ABD şirketlerindeki üst yöneticilerin genellikle uzun boylu oldukları inkarı mümkün olmayan bir olgudur; ama bu olgunun ekonomimiz konusunda herhangi bir yeni öngörüye ulaşmalarına yardımcı olmadığı görülmektedir. Birleşik Devletler'de satılan halıların küçük bir Georgia kenti olan Dalton'da veya yakınlarında yapıldığı daha az bilinen bir konudur. Birçok insan için bu, başkan yardımcılarının giydiği beden kadar merak edilecek bir konu olabilir. Ama çok daha önemlidir, çünkü genel bir ilkenin örneğidir. Ve açık *değildir*.

Halılar niçin Dalton'da yapılır ya da daha genel olarak, çoğu sanayi niçin bir ya da iki bölgede yoğunlaşır? Bu yeni bir soru değildir. Yüzyılın başındaki büyük İngiliz iktisatçı Alfred Marshal kendi ülkesinin sanayilerinin belirli sanayi bölgelerinde yoğunlaştığını belirtmiştir: çatal bıçak üretimi Sheffield'de, demir işleri Birmingham'da, dantel Nottingham'da ve çok önemli olan pamuklu tekstil sanayi Manchester yakınlarında. Ve Marshall açıklığın bir klasiği olmayı sürdüren böylesi yoğunlaşmaların bir açıklamasını sunmuştur.

Birincisi, aynı bölgedeki birbiriyle ilişkili bir grup şirket özel vasıfları bulunan insanlara büyük bir piyasa sağlar, bu da hem işçilerin işsizliğe karşı bir güvenceye sahip olmalarına neden olmakta hem de şirketlere işçi yetersizliğine karşı bir güvence sağlamaktadır.

> Yerelleşmiş [bir] sanayi vasıflı işçi için süreklileşmiş bir piyasa sunduğundan büyük bir avantaj kazanır. İşverenler kendileri için gerekli olan özel vasıflara sahip işçileri bulma şanslarının yüksek olduğu yerlere gitme eğilimi taşırlar; iş arayan insanlar da doğal olarak kendilerinde bulunan vasıflara ihtiyaç duyan işverenlerin bulunduğu ve bu nedenle iyi bir piyasa yakalama şansları olan yerlere giderler. Tecrit edilmiş bir fabrikanın sahibi, çok sayıda istihdam olanağına sahip olsa da, uzmanlaşmış işçi bulamadığı için yer değiştirmek zorunda kalır ve bu fabrikada çalışan ve işten atılmış olan vasıflı bir işçi gidecek hiçbir yer bulamaz.

İkincisi, yerel bir sanayi grubu gerekli özel hizmetleri sağlayanları da destekler:

> Bölgede yan sanayiler gelişir, bunlar fabrikalara araç gereç ve malzeme sağlar, trafiğini düzenler ve birçok yönden onun malzemesinin ekonomik biçimde tedarikini sağlar...Pahalı makineler, tekil sermaye miktarları çok yüksek olmasa da, herhangi bir türden toplam üretimin çok büyük miktarlarda yapıldığı bir bölgede çok yüksek düzeyde ekonomik olarak kullanılabilir. Her biri üretim sürecinin küçük bir parçasına eğilen ve bunu komşularının çoğu için yapan yan sanayiler bulunduğu için, fabrikalar makinelerini en üst düzeyde uzmanlaşmış bir karakterde sürekli kullanabilirler ve makinelerin masraflarını karşılayabilirler...

Son olarak da, bir araya gelen şirketler bilgi alışverişini ve bu nedenle de teknolojinin gelişimini teşvik eder:

> Ticaretin sırları sır olmaktan çıkmıştır; ama ayakları yere basmasaydı sır olarak kalabilirlerdi... Yapılan iyi işler hemen takdir edilir, makinelerle, üretim süreçleriyle ve işletmelerin genel organizasyonuyla ilgili buluşların ve gelişmelerin yararları anında tartışılır: eğer bir kişi yeni bir fikri hayata geçirmeye başlarsa, bu diğer kişiler tarafından alınıp, kendi görüşleriyle birleştirilir; ve böylece sonraki yeni fikirlerin kaynağı haline gelir.

Kullanılan Viktoryen dile (modern iktisadın kuru teknik dili ve hatta modern işletme jargonunun daha kötü olan cahillikleri ile kıyaslandığında kesinlikle iç ferahlatan bir dil) rağmen bu, Massachusetts'deki Route 128 ve California'daki Silikon Vadisi gibi kümelerin geçerliliklerini sürdürdükleri dikkate alındığında akla yatkın bir hikayedir. Arkadaşımın dediği gibi, bu hikaye de oldukça açık görünmektedir. Marshall gibi büyük bir iktisatçı dışında kalanlar için açık olmayan şey, sanayi yerelleşmelerinin başka bazı köklü ilkeleri göstermekte olmalarıdır.

Birincisi, bunlar *ölçeğe bağlı olarak artan getiri*'nin önemini göstermektedir. Fabrikaların hiçbir verimlilik kaybına uğramaksızın çok küçüldüklerini varsayalım. O zaman işçilere önerilebilecek ve şirketin esnekliğini sağlayacak geniş bir emek gücü havuzuna ihtiyaç olmayacaktır: küçük bir kasaba bile çeşitli alanlarda iş yapan şirketleri destekleyebilir. Özel girdilerin tedarikçilerini desteklemek için büyük bir yerel sanayiye ihtiyacınız olmaz. Ve hatta küçük bir kasaba bile zengin bir üretim karışımını destekleyebilir, bilgi akışını kolaylaştırmak için büyük bir sanayi yoğunlaşmasına ihtiyacınız kalmaz.

Elbette aslında çoğu sanayiyi (hepsini olmasa bile) desteklemek için büyük yerel gruplara ihtiyacımız olmadığı görülüyor. Kent'teki (Londra'nın mali işlemlerin yoğunlaştığı bölgesi) trafik sıkışıklığı ve Silikon Vadisi'ndeki gayri menkul fiyatları artan getirilerin –insanların büyük bir masraf ve sinir bozukluğuna katlanmak istemelerine yetecek derecede– önemli olduğunun kanıtıdır.

İkincisi, sanayi yerelleşmesi örneği artan getirilerin tekil bir şirketten daha yüksek bir düzeyde geçerli olduğunu göstermektedir. Silikon Vadisi'ni oluşturan tekil şirketler çok büyük değildir, ama bir bütünün parçalarının toplamından daha büyük olduğu çok açıktır. İktisat jargonunda *ölçeğe bağlı dışsal ekonomiler* vardır. Önemli olan tekil bir şirketin yalnızca rekabet edebilecek ölçüde büyük olması değil, sanayi içinde –ya da bir sanayi grubu içinde– yer tutmuş olmasıdır.

Son olarak, zaten görmüş olduğumuz gibi, sanayi yerelleşmesi *yol bağımlılığını* –ekonominin biçiminin belirlenmesinde tarihsel rastlantıların güçlü rolü– göstermektedir. Silikon Vadisi, Stanford'un başkan yardımcısı Frederick Terman'ın 1940'larda ünlü yüksek teknoloji yoğunlaşmasının oluştuğu çekirdek etrafında birkaç yüksek teknoloji girişimcisini destekleyerek yarattığı vizyon nedeniyle Silikon Vadisi olmuştur. Dalton'daki halı üretimi yoğunlaşması varlığını 1895 yılında ergenlik çağındaki bir kızın düğün hediyesi olarak püsküllü bir yatak örtüsü yapmasına borçludur, burada başlayan yerel elişleri, II. Dünya Savaşı'ndan sonra püsküllü halıların yerini dokunmuş kilimlerin almasıyla önemli bir vasfa dönüştü.

Alfred Mashall bütün bunları biliyordu –artan getiriler ve dışsal ekonomiler konusundaki yararlı jargonu o bulmuştur. Bunların hepsi 1890'da yayınlanan *Principles of Economics* (İktisadın İlkeleri) adlı kitabında yer alıyordu. Ancak ben QWERTY'yi ekonomide 1980'lerden itibaren gerçekten etkili olmaya başlayan yeni bir eğilim olarak tanımladım. Açık olan şeyleri görmek niçin bu kadar çok zaman aldı?

Bunun yanıtı esas olarak çoğu yirminci yüzyıl iktisatçısının dünyanın QWERTY'liğini göz ardı etmeyi daha uygun bulmasıdır.[3] İktisat kuramı esas olarak bir modeller toplamıdır: bunlar gerçekliğin basitleştirilmiş örnekleridir ve odaklanılacak kimi yanları kaçınılmaz olarak başkalarına bırakırlar. Ve artan

[3] Bunu söylemek iktisadın bazı önemli dallarına fiilen haksızlık etmektir. Artan getiriler ve dışsal ekonomiler ilk ekonomik gelişme modellerinde, bu modeller yaklaşık 1965'den sonra geçersiz olsa da, önemli bir rol oynamışlardır. Kentli iktisatçılar da bir zorunluluk olarak, ilgilerini bu konu üzerinde odaklamışlardır. Ama çoğu iktisatçının Marshall'ın tanımladığı etkileri entelektüel depolarının arkasına attığı da hala doğrudur.

getirilerin önemli olmadığı, dışsal ekonomilerin bulunmadığı, piyasa ekonomisinin biçimini tarihin sapkınlıklarının değil kendi kaynaklarının belirlediği bir dünyanın modelini oluşturmak daha kolay olur.

Ekonominin bilinen ekonomik modellerine QWERTY'yi yerleştirmek özellikle "ustalık" ister. ("Ustalık" sözcüğünü bilerek kullanıyorum; bu imkansız değil, ama bunu yapabilmek akıllıca kimi maharetler göstermenizi gerektirir.) Ve iktisat zaman içinde gitgide daha fazla matematiğe dayanır hale gelmiştir. Bu nedenle, çoğu iktisatçı QWERTY'nin önemini az ya da çok fark etmiş olsa da, iktisat tartışmalarının ana akımı bu konuyu 1970'lerin sonuna kadar çok fazla devre dışı bırakmıştır.

Bu arada bütün bunlar akademisyenlerin dar kafalılıkla suçlanması olarak da okunabilir. Yalnızca tercih ettikleri entelektüel yapılara tam olarak uymadığı için burunlarının dibindeki doğru kanıtları göz ardı ettikleri görülüyor. Bu, profesör olmayan ve yeterince titizlenmeyeceği bilinen insanlar olan genellemecilerin tercih edildiğini göstermez mi? Diğer bir deyişle, bu politika taşeronlarına niçin ihtiyaç duyduğumuzu gösteren klasik bir ders değil midir?

Hayır, değildir. Profesörlerin açık olanı fark etmeleri biraz zaman aldıysa politika taşeronları bir ipucuna sahip olamazdı. İktisatçı olmayanların çalışmalarında QWERTY'nin ekonomiye etkilerini anladıklarına dair bir şeyler bulmaya çalışmak boşa zaman harcamak olacaktır. Bu arz yanlılarının yazılarında elbette bulunmaz –Jude Wanniski *Dünyanın İşleyişi*'ni (yazarın The Way the World Works adlı kitabına atıfta bulunuluyor –ç.n.) açıklamaya hazırlanmış olabilir, ama dünyanın nasıl işlediğini anlatan bu özel parça gözünden kaçmıştır. Genel olarak arz yanlıları serbest piyasaların yanlış işleyebileceğini vurgulamayı değil, onları övmeyi istemişlerdir; bu nedenle, piyasaların yanlış teknoloji ya da sanayinin yanlış yerleşimi nedeniyle tıkanabileceğini gözden kaçırmaları şaşırtıcı değildir.

Bundan daha şaşırtıcı olan solun üstatların ekonomideki QWERTY'liği anlamaktan uzak olmalarıdır. Serbest ticaretin erdemleri konusundaki ortodoks fikirlere meydan okuyan stratejik ticaretçiler profesörlerin neleri göz ardı ettiğini gör-

meleri için bu ortodoks olmayan tarzları tarafından serbest bırakılsalardı, ortaya profesörlerin iddialarını beğenmeyenler için çok güzel bir hikaye çıkardı. Fakat rekabet tartışmalarına geldiğimizde de göreceğimiz gibi, Robert Reich ve Lester Thurow gibi önemli kişilerce yapılan başlangıç manifestoları QWERTY'nin önemi konusunda en ortodoks ekonomik broşürlerden daha fazla bir duyarlılık göstermemiştir.

Aslında QWERTY'nin tüm yönleriyle anlaşılması dışarıdan değil, iktisat mesleğinin içinden kaynaklanan önemli bir farklılık yaratabildi. Ve bu uluslararası ticaret konusundaki geleneksel fikirlerin yeniden ele alınmasıyla başladı.

Uluslararası Ticaretin Yeniden Ele Alınması

1978 civarında dünyanın değişik yerlerindeki çeşitli iktisatçılar naif bir soru sormaya başladılar: Uluslararası ticaret niçin vardır?

Bu saçma bir soru gibi görünebilir. Verilebilecek ilk yanıt ülkeler ticaret yaparlar çünkü her bir ülke diğer ülkelerin istediği malları üretirdir. Üzerinde biraz düşündüğümüzde bu bir başka soruya yol açar. Ülkeler ***niçin*** farklı mallar üretirler?

İktisatçılar uzun süredir buna standart bir yanıt veriyorlar. Ülkeler farklı mallar üretirler çünkü onlar birbirlerinden farklıdırlar. Bu farklılıklar doğal kaynakları –Brezilya'nın kahve ve Suudi Arabistan'ın petrol ihraç etmeleri sır değildir– ya da eğitimdeki veya işçi başına düşen birikmiş sermaye stokundaki farklılıklar gibi, kaynaklarda sonradan yaratılmış farklılıkları da içerebilir. Her durumda ülkeler kendi kaynakları ve bilgi birikimlerine en uygun malları üretmekte uzmanlaşmaya çalışırlar ve bu malları başka yerlerde üretilen mallar karşılığında satarlar. Bütün hikaye "karşılaştırmalı avantaj" kuramı adı altında devam eder. Karşılaştırmalı avantaj kabaca ülkelerin birbirlerinin farklılıklarından yararlanmak için ticaret yaptığını söyler.

Elbette karşılaştırmalı avantaj bu olmadığı için yanıt saçma görünmektedir. Aslında 10. Bölüm'de "rekabet" tartışmasına

girdiğimizde, karşılaştırmalı avantajın kendi tarzına sahip pek çok uzman tarafından anlaşılamayan bir fikir olduğunu göreceğiz. Ve hiç kuşku yok ki karşılaştırmalı avantaj uluslararası ticaretin çoğu kısmını açıklamaktadır.

Ancak, 1970'lerin sonuna gelindiğinde, uluslararası ticaret konusunda çalışan birkaç iktisatçı dünya ticaretinin karşılaştırmalı avantajla açıklanamayacak olan önemli bir parçası olduğundan kuşku duymaya başladılar. Uluslararası ticaretin hem *yönü* hem de *karakteri* bütün ihracatların Brezilya kahvesi gibi olmadığına işaret ediyordu.

TİCARETİN YÖNÜ

Size uluslararası ticaretin birbirlerini tamamlayan ülkeler arasında bir eşleşme içerdiğini söylediğimi varsayalım. Aynı gelişkinlik düzeyindeki, benzer kaynaklara sahip ülkeler aynı mal gruplarını eşit derecede iyi bir biçimde yapabilirler, bu nedenle birbirleriyle ticaret yapmak için hiçbir güçlü gerekçeleri olmaz. Bunun yerine, her bir ülkenin ihtiyaç duyduğu şey kendilerinde bulunmayan mallara sahip olan, ve onların malına ihtiyaç duyan ülkeleri bulmaktır. Özellikle büyük sermayeli ve uygun iklimli zengin ülkeler en önemli ticari ortaklarını imalatın emek yoğun yönlerini üstlenebilecek ölçüde bol işçiye sahip, tropik tarımıyla kahve, çay, şeker ve diğer gereksinimleri karşılayabilecek Üçüncü Dünya'da bulacaklardır.

Mantıklı görünüyor değil mi? Bu, on dokuzuncu yüzyılın devlet adamlarına da mantıklı göründü; Britanya İmparatorluğu'na baktılar ve bunun kusursuz bir işletme düzenlemesi olduğunu gördüler. (Ve eğer İngiliz değillerse, kendi ülkelerinin de birkaç sömürgeye ihtiyacı olduğuna karar verdiler.) 1940'lara gelinceye kadar siyasal liderler uluslararası ticaretin hala büyük ölçüde Kuzey-Güney yönünde koşmak olduğunu düşünüyorlardı; II. Dünya Savaşı sırasında Japonya'nın oluşturmaya çalıştığı Büyük Doğu Asya Ortak Refah Alanı benzer ekonomilerin birliği olarak tasarlanmamıştı.

Ancak II. Dünya Savaşı'ndan sonra komik bir şey oldu. Dünya ticaretinde büyük bir artış vardı. Birbirlerini tamamlayan ülkeler arasında değil, Kuzey ve Güney arasında, gelişmiş

ülkelerin kendi arasında... Ve gelişmiş ülkeler arasındaki ticarette görülen bu artış, bu ülkelerin teknolojik düzeyi, eğitim düzeyi ve sermaye birikimi giderek daha benzer hale geldiğinde bile giderek daha da fazlalaştı.

1953'te gelişmiş ülkelerin yaptığı ihracatın yalnızca yaklaşık yüzde 38'i diğer gelişmiş ülkelere gidiyordu. Ve eğer Avrupa ülkelerinin büyük miktarlarda Amerikan malı almalarına izin veren Marshall Planı olmasaydı, bu rakam çok daha küçük olacaktı. Ancak, 1990'a gelindiğinde gelişmiş ülke ihracatının yüzde 76'sı diğer gelişmiş ülkelere yapılıyordu.

Alışkanlık yanlış bir anlayışa yol açar. Herkes günümüzün gelişmiş sanayi ülkelerinin çoğu yönden birbirine benzediğini bilir. Avrupa'da, Birleşik Devletler'de ve Japonya'da saat ücretleri neredeyse aynıdır. Bu ülkelerin hepsi, hızla dünyaya yayılan teknolojilerle çalışan oldukça yüksek eğitimli işgücüne sahiptir. Kentlerimiz ve yaşam tarzlarımız birbirlerine giderek daha fazla benzemektedir. Buna rağmen birbirlerine gitgide daha fazla benzeyen bu ülkeler arasındaki büyük ve durmadan büyüyen ticaret hacminin kalıcı olacağını düşünürüz. Madem ki birbirimizle neredeyse aynıyız, niçin böylesi büyük miktarlarda malı okyanuslar aşarak bir ileri bir geri taşıyoruz?

Kentlerdeki yoksul ailelerin iki yakalarını nasıl bir araya getirdiklerini anlatmak için kullanılan eski bir fıkra vardır. Kadın bunu "Hayatımızı birbirimizin kirlilerini yıkayarak kazanıyoruz," diyerek açıklamaktadır. Aslında II. Dünya Savaşı'ndan sonra bir kuşak boyunca gelişmiş ülkeler eşi görülmemiş ölçüde birbirlerinin kirlilerini yıkamaya başlamışlardır. Niçin?

TİCARETİN İÇERİĞİ

Ticaretin daima ülkeler arasındaki farklılıklara dayandığı fikrine kesinlikle inanan biri, gelişmiş ülkeler arasındaki benzerliğin yalnızca görünüşten ibaret olduğunu öne sürebilir. Daha derinlikli olarak ele alındığında, sonunda ticari akışları belirleyen farklılıklar olabilir. Ve bu da iddianın sahibini kısmen haklı kılar. Ama eğer altta yatan bu farklılıklar sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin esas itici gücüyse, o zaman kimin ki-

me ne ihraç ettiğine bakarak bu farklılıkların doğasına "inmek" zorunda kalırız.

Ancak, ticaretin şu andaki durumuna bakıldığında, sanayileşmiş bir ülkeden diğerine yapılan ihracatın bir ulusal kaynağa ya da karakteristiğe dayandığını belirten fazlaca bir göstergesi *bulunmadığı* ortaya çıkmaktadır.

Örneğin, ABD'nin dünya uçak sanayiindeki güçlü varlığını ele alalım. Birleşik Devletler'de Amerikalıları uçak yapımında özellikle usta kılan bir kaynak karışımı var mıdır? Bunun varolduğunu iddia etmek oldukça güçtür. Uçak imalatı sermaye maliyetinin önemli olduğu bir iş alanıdır, çünkü yeni model uçaklara yapılan yatırımların bir getiri elde etmesi çok uzun sürer; ama ABD'de sermaye maliyeti Japonya ya da Avrupa'daki sermaye maliyetinden ne daha düşük ne de daha yüksektir. Uçak sanayii oldukça vasıflı işçiler ve mühendisler gerektirir. Örneğin, Birleşik Devletler'in büyük ticaret açığı vermesine yol açan otomobil üretimi de aynı şekilde.

Birleşik Devletler, elbette uçak tasarlamak ve inşa etmek için gerekli çok özel vasfa ve bilgiye sahip işçi ve mühendislerin oluşturduğu büyük bir havuza sahiptir. Peki bu hüner ve bilgi havuzu nasıl oluştu? Bu ABD'nin karakterine içkin bir şey miydi? Tabii ki değildi. ABD işçileri uçak yapmak için gereken vasıfları geliştirdiler, çünkü Birleşik Devletler'de bu vasıflara ülkenin uçak sanayi dünyası içindeki egemen konumundan kaynaklanan büyük bir talep vardı.

Fakat uçak konusundaki egemenliğimiz de aslında büyük ölçüde gereken vasıflara ve bilgiye sahip büyük bir insan havuzumuzun bulunmasından kaynaklanıyordu. Ve bunun bizi hangi konuma getirdiğini biliyorsunuz: tam olarak QWERTY ülkesine.

ABD uçak sanayiinin başlamasına destek olan bakir döngünün özel bir nedeni vardır: uçaklara yönelik talebin büyük bir kısmı II. Dünya Savaşı sırasında ve Soğuk Savaş'ın ilk yıllarında ABD ordusunun ihtiyaçlarından kaynaklanmaktadır. Ancak ilginç olan, özel avantajımız uzun süre önce kaybedilmiş olmasına rağmen, ABD uçak sanayiinin egemen konumunu sürdürmesidir (hatta, Avrupa Airbus'ı desteklemeseydi, tamamı elde edilecekti. Bu konuya biraz sonra değineceğiz.)

Önemli olan, uçak sanayisi gibi, uluslararası rekabet avantajının güçlendirebileceği çok sayıda sanayi dalı bulunmasıdır. Ve böylesi sanayilerin varlığı, benzer ülkelerin niçin bu kadar yaygın ticaret yaptıklarını da açıklamaktadır. Artık Amerikan ve Alman sanayisi toplam teknoloji düzeyleri ve bunun için gereken kaynaklar açısından birbirlerine çok benziyor. Ancak zaman ve olanak iki ülkenin çok daha detaylı bir düzeyde farklı uzmanlıklar geliştirmelerine yol açtı, Amerika uçak sanayisinde, yarı iletkenlerde ve bilgisayarlarda en öndeyken, Almanya lüks otomobiller, kameralar ve makine aksamında önde. Belirli bir mesafeden bakıldığında bu iki ekonomi birbirine giderek daha fazla benzediği, yakından baktığımızda ise, durmaksızın büyüyen bir dış ticaret hacmine ulaşma çabasına girmeyi gerekçelendirmekte yeterince farklılığımızın bulunduğu görülmektedir.

YENİ DIŞ TİCARET KURAMI

Bütün sanayiler uçak sanayine benzemez. Bir ülkenin ucuz buğday üretme yeteneği çoğunlukla iklimine ve toprağına bağlıdır. Büyük bir devlet teşviki, tıpkı Avrupa ülkelerinin Ortak Tarım Politikası'yla yaptıkları gibi buğday ithal eden bir ülkeyi buğday ihracatçısı haline getirebilir, ama iklim ve toprak uygun olmadığında bu bir avantaj yaratamaz: uygulanmakta olan teşvikleri kaldırdığınızda Avrupa'daki buğday üretimi çökecektir. Diğer bir deyişle, karşılaştırmalı avantaj hala canlı ve sağlıklıdır ve hala dış ticaretin çoğu bölümünde egemenliğini sürdürmektedir.

Diğer yandan, her sektör buğday gibi değildir. 1978 ile 1985 arasında bir grup iktisatçı "yeni dış ticaret kuramı" olarak bilinen şeyi şekillendirdiler, bu kuram aslında dünyadaki ticaretin çoğu kısmının buğday gibi ürünlerden çok uçak gibi ürünlerde oluştuğunu söylüyor.

Yeni ticaret kuramının penceresinden dünya şöyle görünüyor: Her ülke, verili bir zamanda, geniş kaynaklara sahiptir toprak, vasıflı işçi, sermaye, iklim, genel teknolojik uzmanlık. Bu kaynaklar bir ülkenin dünya piyasalarında rekabet etmeyi düşünebileceği sanayiye işaret eden bir noktayı tanım-

larlar. Japonya dünya buğday piyasasında rekabet edemeyecek; Kanada başarılı bir tropik meyve ihracatçısı olamayacaktır; Brezilya süper bilgisayarlar konusunda rekabete hazır değildir. Fakat bir ülkenin kaynakları onun ne ürettiğini bütünüyle belirlemez, çünkü tarihin sapkınlıklarıyla harekete geçirilen detaylı avantaj kalıpları, kendi kendisini güçlendiren erdemli döngüleri yansıtır.

O zaman geniş anlamda dış ticaret kaynakları yansıtır. Çok vasıflı bir emek gücüne sahip olan bir ülke genel olarak üretimleri vasıflı işçi oranının vasıfsız işçilere göre yüksek olmasını gerektiren malları ihraç eder ve böyle olmayan malları ithal eder. Fakat bir ülkenin ihraç ettiği mallar yalnızca kaynaklarına bakılarak tam olarak belirlenemez. Son belirlemeyi rastlantıların ve tarihin gerçekliği, QWERTY alanı yapar.

Bu biraz tuhaf gelebilir, yeni dış ticaret kuramının fikirleri yalnızca bu genel tarzda ifade edilmiş olsaydı, muhtemelen pek etkili olmazlardı. Yeni dış ticaret kuramcılarının yaptığı ise, dış ticaretin görünümünü çok keskin biçimde odaklanmış matematiksel modellere hapsetmektir. Bu modeller iki amaca hizmet etmiştir. Birincisi, daha önce düşüncelerin etrafını çeviren bir karışıklık perdesini açan kavramların ayrıntılarının araştırılmasına yardımcı olmuştur. İkincisi, daha geleneksel yaklaşımlar kadar açık biçimde ifade edilebileceklerini göstererek, QWERTY türü fikirleri diğer iktisatçılar nezdinde meşrulaştırmıştır.

Bunların tümü entelektüel gelişmenin güzel örnekleridir. Ancak, bunun bir önemi var mıdır? Dünya ticaretinin çoğunu buğday gibi malların değil de uçak gibi malların oluşturduğunu bilmek ekonomi politikası konusundaki görüşlerimizi değiştirir mi?

Evet –belki. Ama belki de hayır.

Stratejik Ticaret Politikası

Ekonomiyi bir böcek bilimcisinin (entomolog –ç.n.) bir karınca kolonisini incelediği gibi incelemek mümkündür: yani onu değiştirmeye çalışmaktansa serin kanlı bir biçimde onun nasıl

işlediğini anlamaya çalışmak. Hatta, iyi bir sosyal bilim yaratmak istiyorsanız, işleyişin görmek istediğiniz gibi değil de gerçekten nasıl olduğunu görme alışkanlığı edinebilmek için belirli bir miktarda çıkarsama geliştirmeye çalışmanız gerekir.

Yeni dış ticaret kuramı tanımladığım şekliyle oldukça böcek bilimsel (entomolojik –ç.n.) görünüyor. Bu kuram, dünya ekonomisi konusunda ne yapmamız gerektiğini belirten bir reçete değil, onun tanımıdır. Bu bir kınama değildir; tıp araştırmacıları gibi anlayışımızı geliştiren iktisatçılar da uzun vadede acil reçeteler önermekten daha büyük katkılarda bulunabilirler.

Ancak, kuramı politikaya uygulama hevesi çok güçlüdür. Er ya da geç yeni dış ticaret kuramına politik bir uzantı bahşedilecekti. Ve bu muhafazakârların seveceği bir uzantı olmayacaktı. Daha önce de belirttiğim gibi, QWERTY dünyasında piyasaların doğru yürüyeceğine güvenilemez. Bu nedenle yeni dış ticaret kuramı kaçınılmaz olarak laissez-faire (bırakınız yapsınlar –ç.n.) ilkesinden ayrılmayı meşrulaştırmak için kullanılacaktı.

Bu ne tür bir ayrılıktı? 1982'de Kanadalı iktisatçı James Brander ve Avustralyalı yazar arkadaşı Barbara Spencer yeni dış ticaret kuramının bazı temel fikirlerinin uzun süredir iktisatçılara yasaklanmış bulunan bir politikayı rasyonalize etmek için kullanılabileceğine işaret ettiler: bu, ülkenin hükümetinin uluslararası rekabet yeteneklerini korumaları için yerli şirketleri aktif biçimde desteklemesiydi. Oluşturdukları kavram *stratejik ticaret politikası* olarak adlandırıldı. Bu, pratik yararlılığı olabilecek ama derin biçimde sorgulanan bir kavramdır, ama QWERTY'nin piyasaların mükemmelliğine duyulan muhafazakâr inancı zayıflatma yöntemlerini etkili biçimde göstermektedir.

BRANDER-SPENCER MODELİ

Brander-Spencer modeli belki de en iyi şekilde geleneğe uygun bir örnekle açıklanabilir. (Bu örnek aynı zamanda yüksek derecede basitleştirilmiş modellerin düşünceyi netleştirmeye

yardımcı olma şekli konusunda da bir fikir vermektedir.) Örneğimiz şöyle: Teknolojinin çok kısa bir süre sonra yeni bir ürün, diyelim yeni bir tür yolcu uçağı üretebileceği bir dünya düşünelim. Ve biri Amerikalı, diğeri Avrupalı olmak üzere iki şirketin bu teknolojiyi geliştirebileceğini varsayalım. Bu iki şirketten biri Boeing, diğeri Airbus olsun. (Gerçek şirketlerle olan benzerlik bütünüyle kasıtlıdır.)

Bu pazara girmek ne kadar kârlı olacaktır? Kısa süreli nakit akışının nasıl olacağını sormak yetersizdir. Normalde, yeni bir teknolojinin devreye sokulması başlangıçta Araştırma Geliştirme ve sermaye harcamaları için büyük miktarlarda para gerektirir. Bunu şirketin çalışırken öğrenme sürecinde para kaybetmeye devam edeceği bir dönem izler. Şirket ancak bundan sonra kâr etmeye başlayacaktır. Diğer yandan, şirket o andaki kayıplarını gelecekteki kârlarıyla bire bir karşılaştırmakla yetinemez. Çünkü yarın bir doların değeri bugünkünden az olacaktır. Bu nedenle gelecekte elde edilmesi gereken gelirin "iskonto"ya tabi tutulması gerekecektir. İlkesel olarak, bir şirket projenin istenip istenmeyeceğini, beklenen tüm nakit akışını özetleyen "güncel iskontolu değer"e bakarak belirleyebilir ve projeyi iptal de edebilir.

Boeing ve Airbus'ın bunu da yaptıklarını varsayalım. Ve her biri pazara tek başına girdiğinde bundan büyük miktarda kâr elde edeceği sonucuna ulaşmış olsun –ama her iki şirket de girdiğinde, ikisi birden zarar edecektir. Yani, küresel piyasadaki ölçek yararlanmalarının (mikyas ekonomileri –ç.n.) tek başına bir şirketin kârlı olabileceği bir satış beklentisine göre çok daha büyük olduğu sonucuna ulaşırlar.

İki şirketin yaklaşımını Tablo 2'de görülen kuramsal bir tabloyla özetleyebiliriz. Her bir şirket bu yeni pazara girip girmeyeceğine kadar vermek zorundadır; verdikleri karara bağlı olarak olası sonuçların matrisini elde ederiz. İlk rakam Airbus'ın kâr beklentisini, ikincisi ise Boeing'inkini temsil etmektedir. Eğer bir şirket pazara girmemeyi tercih ederse, tabii ki, hiç kâr etmez. Hiçbir şey ne riske atılmış ne de kazanılmıştır (ne de kaybedilmiştir). Tabloda pazara tek başına giren bir şirketin 100 puan kâr edeceğini varsayıyoruz, ama her iki şirket de girerse ikisi de 10 puan kaybedecektir.

Tablo 2

AIRBUS	BOEING Gir	Girme
Gir	(– 10.–10)	(100.0)
Girme	(0.100)	(0.0)

Şimdi ne olacaktır? Yanlış karar vererek her iki şirketin de pazara girmesi olasıdır. 1970'lerde her iki şirket üzerinde yıkıcı etkileri olan üç motorlu geniş gövdeli jetleri (arka arkaya L1011 ve DC-10) ilk kez ortaya çıkardıklarında Lockheed ve McDonnell-Douglas'ın başına gelen budur. Fakat genelde her iki şirket de ya eğer mümkünse pazara erken girmeye teşebbüs ederek diğerinin önünü kesmeye çalışacak ya da diğer şirketin gireceğine ikna olursa pazardan çıkacaktır.

İktisatçılar şirketlerin rakiplerini caydırmaya yönelik bu girişimlerini *stratejik* rekabet olarak adlandırılıyorlar. Bu açık biçimde ahlaksız bir davranıştır. Örneğin bir şirket, rakiplerini pazardaki konumunu tehdit ettikleri takdirde bir fiyat savaşıyla karşılaşacaklarına ikna etmek için gereksinim duymadığı bir kapasite yatırımı yapabilir; ya da şirket rakiplerine maliyetlerinin onların karşısında duramayacakları kadar düşük olduğunu göstermek için piyasanın altında fiyatlar uygulayabilir.

Örneğimize geri dönersek, Boeing'in herhangi bir nedenle bu yarışa önde başladığını ve pazara Airbus'tan önce girdiğini varsayalım. Bu durumda Airbus ne yapmalıdır? O da pazara girerse para kaybedeceğinden, dışarda kalır. Oyun matrisin sol alt köşesinde biter ("Boeing girer, Airbus Girmez") ve kazanan Boeing olur.

Şimdi nihayet Breander-Spencer'in işaret ettiği noktaya geldik. Rekabetin ilk aşamalarında hükümetlerin devreye girdiğini varsayalım. Özel olarak bir grup Avrupa hükümetinin, Boeing'in ne yaptığından bağımsız olarak Airbus'a örneğin 20 puanlık bir teşvik vaat ettiğini düşünelim. O zaman, şirketlerin bakış açısından matrisin son durumu Tablo 3'deki gibi gö-

rünür, burada Airbus'ın pazara girdiğinde aldığı 20 puan sonuçlara eklenmiştir.

Tablo 3

AIRBUS	BOEING Gir	Girme
Gir	(10.10)	(120.0)
Girme	(0.100)	(0.0)

Sonuçlardaki bu değişme bütün oyunu değiştirir. Artık Boeing ne yaparsa yapsın, Airbus pazara girmeyi kârlı bulacaktır. Fakat bu, pazara girdiği taktirde, Boeing'in pazarı paylaşacağı anlamına gelir ve Airbus'ın aldığı teşviği almadığı için, para kaybedecektir. Bu nedenle pazara Boeing değil, Airbus girer. Kutunun sağ üst köşesindeki sonuç budur ("Boeing Girmez, Airbus girer"). Aslında vaat edilen teşvik Airbus'a, oyunu kazanması için *stratejik* bir avantaj kazandırmıştır. Bu nedenle teşvik *stratejik ticaret politikası*'nın kendisidir.

Şimdi ilginç bir noktaya dikkat edelim. Airbus'ın kârları teşvik almadığı durumda 0 iken, teşvikle birlikte 120'ye çıkmıştır. Ancak teşvik yalnızca 20 puandır. Diğer 100 puanlık kâr nereden gelmiştir? Yanıt tabii ki, bunun Boeing'den alındığıdır; aslında Amerika'dan Avrupa'ya bir servet kaymasını temsil etmektedir.

Elbette bu yalnızca kuramsal bir örnektir. Ama daha kapsamlı bir ilkeye işaret etmektedir: ulusal sanayinin yabancı rakiplerine karşı aktif bir biçimde desteklenmesinin ulusal çıkarlara uygun olduğu zamanlar vardır. Bu örnekte uygulanan politika tek bir yabancı rakip karşısında tek bir "ulusal şampiyon"u desteklemeyi içermektedir. Böylesi tekil mücadele örneklerine dünya ticaretinde az rastlanmaktadır. Bir QWERTY dünyasında yaşadığımıza gerçekten inanırsanız, geçici bir politika olarak uluslararası rekabete giren bir sanayinin desteklenmesinin kendi kendisini güçlendiren, kalıcı bir rekabet avantajına yol açan bakir bir döngü yaratabileceği pek çok va-

ka olabilir. Ya da, tersine, yabancı bir hükümetin *kendi* sanayiini destekleyerek bizi bir pazardan atması ya da kurulu bir sanayiyi kendi kendisini güçlendiren bir gerilemenin kısır döngüsüne itmesi mümkündür.[4]

Diğer bir deyişle, stratejik ticaret politikası yaklaşımı, yalnızca müdahaleci olmakla kalmayacak aynı zamanda bir uluslararası karşı karşıya geliş için şiddetli bir ekonomik meşruiyete kapı aralayacak gibi görünüyor.

Ve bu potansiyel olarak patlamaya açık bir sonuçtur, çünkü iktisatçıların en sevdiği doğmayı, serbest ticarete olan inançlarını zayıflatmaktadır.

STRATEJİK TİCARETE KARŞI SERBEST TİCARET

Yukarıdakine benzer sıradan örneklerin iktisatçılar arasında niçin önemli tartışmalar yarattığını anlamak için, serbest ticaretin bu mesleğin ideolojisinde ve imajında sahip olduğu özel yeri anlamamız gerekir.

Uluslararası ticaret, profesörlerin kavrayışlarının halktan diğer her alandan daha fazla farklılaştığı bir alandır. Halk –ve onların seçilmiş temsilcileri– uluslararası ticarete baktıklarında, bunu rekabetçi bir tür spor olarak görürler. Amerika mallarını dünya pazarlarına satmaya çalışmaktadır; Japonya, Almanya ve Çin de öyle. Çoğu insan için, ülkeler arasındaki rekabet daha çok şirketler arasındaki rekabet gibidir; hatta, çoğu küresel sanayide, Avrupalı ve Japon rakiplerine karşı koy-

[4] Uluslararası ticarette kısır döngülerin açık seçik örneklerini bulmak zordur, çünkü daima özel koşullar bulunur. Ancak, İngiliz uçak sanayiinin gerilemesini –bu ABD sanayiinin yükselişine yardımcı olmuştur– ele alabiliriz. II. Dünya Savaşı sırasında Spitfire savaş uçakları Almanya'dakilerden ve bu nedenle Birleşik Devletler'dekilerden teknolojik olarak üstündü ve ilk ticari jet uçağı aslında Amerikalılara değil İngilizlere aitti. İngiliz teknolojisinin geride kalması kaçınılmazdı ama geri kalmış bir ekonomiye rağmen İngiltere ilaç ve hatta (Rolls-Royce tarafından imal edilen) jet motorları da dahil olmak üzere birkaç yüksek teknolojili sektörde güçlü konumunu korumayı başardı ancak uçak sanayii 1960'larda kendisini tüketti.

Peki, İngiltere uçak üretim kapasitesini niçin kaybetti? Metinde de belirttiğimiz gibi sanıklardan birisi Pentagon'dur. ABD ordusunun 1950'lerdeki olağanüstü büyük siparişleri Amerikan şirketlerinin jet teknolojisinde tayin edici olmasına yardımcı oldu. İngiltere dünya uçak piyasasından dışlandıktan sonra, bilgi tabanını, tedarikçilerini ve vasıflı işçilerini kaybederek pazara yeniden girme olanağı bulamadı.

duklarında, birkaç Amerikan şirketi, ulusal şampiyonlarımızmış gibi davranırlar. Ve rekabetçi sporlarda milli takımı tutmak doğal bir alışkanlıktır... Özellikle iş alanları gibi ciddi şeyler tehlikedeyse...

Eğer uluslararası ticaret esas olarak uluslararası rekabet anlamına geliyorsa, elbette sizin tarafınızın kazanması için her şeyi yapmak mantıklı görünür. Eğer yerli sanayilere bir koruma avantajı sağlayan ithalat kotaları ya da onlara yabancı pazarlara girmekte yardımcı olan ihracat teşvikleri Amerika'nın rekabet gücünü artırıyorsa, bunları kullanmaya niçin devam etmeyelim?

Artık birçok insan her ülkenin, dünya piyasaların parçalanmasına yol açacak olan böylesi politikalar izlemesi halinde, sonucun yıkıcı olacağını kabul etmektedir. Bu nedenle istemeden de olsa, ithalat kotalarını ya da ihracat teşviklerini sınırlayan uluslararası anlaşmaları imzalamaktadırlar. Fakat serbest ticaret, herkes bunu uyguladığında çoğu insana iyi bir fikirmiş gibi gelir.

Ancak, karşılaştırmalı avantaj kuramını ciddiye alan iktisatçılar dünyaya hiç de bu biçimde bakmazlar. Onların görüşüne göre, uluslararası ticaret rekabetçi bir spor *değildir*. O, aslında genellikle karşılıklı yarar sağlayan bir değişim sürecidir. Bu sürece müdahale etmek, diğer ülkeler aynı şekilde davranmasa bile (ve eğer müdahale ederlerse bu daha da fazla zarar verir) ekonomiye zarar verir. Örneğin bir ithalat kotasının istihdam yaratacağı düşünülebilir, fakat korunan bir sanayide kazanılan istihdam olanakları ekonominin diğer bölümlerinde istihdamı daraltan kotaların dolaylı etkileriyle kaybedilir, sonuçta bize daha yüksek fiyatlar ve zayıflamış bir rekabet gücü dışında bir şey bırakmaz. Bir ihracat teşviki normal koşullarda devlete ve yerli tüketicilere, o sanayideki üreticilere sağladığı yarardan daha fazla maliyet yükler. (Bazen "rekabetçilik" politikası savunucularının Birleşik Devletler'in tüketicileri üreticilere tercih ettiğini söyleyerek şikayetçi olduklarını duyarsınız. Bu anlamsız bir açıklamadır: her birimiz normalde saat dokuzla beş arasında üretici, günün geri kalanında da tüketiciyizdir. Birine karşı diğerini tercih etmek gibi bir genel tercih bulunmamaktadır.)

Bu nedenle, uluslararası ticaret konusunda iktisatçıların aldığı normal tutum sokaktaki insanın tipik tutumu olan "eğer diğer herkes dürüst oynayacaksa ben de oynayacağım" şeklindeki isteksizlikten çok daha güçlüdür. İktisatçı serbest ticareti *diğer ülkelerin ne yaptığından bağımsız olarak* savunur. Bir on dokuzuncu yüzyıl Fransız iktisatçısı olan Bastiat bir zamanlar bu konuyu şöyle özetlemişti: Bir ülkenin diğer ülkeler serbest ticaret yapmadığı için korumacı olması gerektiğini söylemek, diğer ülkelerin sahilleri kayalık olduğu için limanlarımızı kapatmamız gerektiğini söylemeye benzer.

İktisatçıların düşünceleriyle geri kalanların düşünceleri arasındaki çelişkinin profesörleri durduracağını düşünebilirsiniz. Fakat işler böyle yürümez. Çünkü karşılaştırmalı avantaj yalnızca iktisatçıların anladığı güzel bir fikirdir, bu fikir onların profesyonel kimliğini tanımlayıp, entelektüel üstünlük sağlayan bir işaret olduğundan iktisatçılar bu fikre daha da güçlü bir biçimde sarılmaktadırlar. Aslında "Karşılaştırmalı avantaj ilkesini anlıyorum", ve "Serbest ticareti destekliyorum" cümleleri iktisatçının amentüsü haline gelmiştir.

Bunun küçümseyici bir cümle olduğu düşünülebilir. Ancak iktisatçılar benimsedikleri tutumlarda neredeyse daima haklıdırlar. Ehil olmayan kişiler uluslararası ticareti kazananları ve kaybedenleri olan bir çatışma şeklinde değerlendirmekte fazlasıyla inatçıdırlar. Bu inatçılığı 10. Bölüm'de stratejik ticaretçilerin hikayesini anlatırken detaylarıyla tartışacağım. Dünya ticaretinin buğdaydan şekere, çelikten ayakkabıya, pek çok sektöründe geleneksel iktisatçılar bütünüyle haklıdırlar; bunların istisnası yalnızca geleneksel akıl yürütmeyi eleştiren politika taşeronları ve politikacılardır, buna neden olan şey daha derin bir anlayışa sahip olmaları değil, basit şeyleri bile anlamamış olmalarıdır.

Ama sorun şuradadır: stratejik ticaret politikası kavramı, iktisatçıların saygı duyduğu meşru ve iyi gerekçelendirilmiş bir tür kuramdır, ancak, hiç değilse ilk bakışta iktisatçı olmayanlarınkine benzeyen değerlendirmelere yol açabileceği görülmektedir. (Daha akıllı olan politika taşeronları bu olguyu fark etmekte ve stratejik ticaret yaklaşımını koruyucu bir örtü gibi

kullanmakta hızlı davrandılar. 10. Bölüm'de bu konudaki görüşlerimizi anlatmaya devam edeceğiz.

Peki, öyleyle iktisatçıların uluslararası ticaret hakkında bildikleri her şey yanlış mıydı? Hayır, bütünüyle değil.

STRATEJİK TİCARET İDDİASININ KISITLARI

Brander ve Spencer aktif dış ticaret politikaları için genel bir iddia ortaya koyduklarını hiçbir zaman söylemediler. Onların ortaya koyduğu şey yalnızca böyle bir politikanın nasıl işle*yebileceği*ydi. Doğallıkla önemli olan soru örneğin ne kadar gerçekçi olduğudur. Bunu bir şekilde ifade edersek, değerlendirmeler kaç vakada doğru çıkacaktır? Eğer stratejik ticaret politikası meselesi yalnızca bir avuç sanayiye uygulanabilecekse, o zaman serbest ticaret konusundaki geleneksel görüş esas olarak doğrudur.

Birkaç iktisatçının neredeyse stratejik ticaret fikri ortaya çıkar çıkmaz öne sürdükleri şey, aktif dış ticaret politikalarının çoğu durumda iki temel nedenle geri tepeceğiydi.

Birincisi, uluslararası rekabetin, kazananın yüksek kârları garanti ettiği iki ulusal şampiyon arasındaki mücadele olduğu şeklindeki görüşü sorguladılar. Çoğu sanayide seçenekler o kadar da kesin değildir. Rekabetin her bir ülkeden bir şirketin değil de, her bir ülkeden üç ya da dört şirketin arasında olduğunu düşünelim. O zaman rekabeti kazanmanın bedeli en azından kârlılık açısından o kadar da büyük olmayacaktır: bizim ülkemiz kazansa bile, yerli şirketler arasındaki rekabet fiyatları ve kârları aşağı çekecektir. Bu nedenle küresel başarıyı kimin elde ettiğini görmek için gerçek bir yarış olmayacaktır. Dahası, yerli sanayiyi desteklemek için yapılacak her girişim, büyük bir olasılıkla daha fazla yerli şirketi katılmaya teşvik edecek, kapasiteyi ikiye katlamaya yarayacak potansiyel kazanımları heba edecektir.

Ancak, bu iddia yalnızca stratejik ticaret politikasının sağlayabileceği kârlara ilişkindir. Özellikle sanayiyle ilgili dışsal ekonomiler varsa, –yani, eğer daha fazla şirketin rekabete girmesi daha geniş bir satıcılar ağının, daha geniş bir vasıflı işçi havuzunun ya da daha derin bir bilgi tabanının desteklenme-

si nedeniyle maliyetleri düşürürse– başka yararlar da söz konusu olabilir. Ancak, böylesi yararlar açık olarak görülemez ve değerlendirilmeleri zordur, oysa ki stratejik ticaret politikasını bu kadar cazip kılan şey kesinlikle onun görünüşteki basitliği ve somutluğuydu.

Stratejik ticaret politikası fikrini eleştirenler de, hangi sanayi alanlarının teşvik edileceğine karar verilmesinde karşılaşılacak büyük zorluğa işaret etmekte çabuk davrandılar. Tüm yerli sanayi alanlarını teşvik edemezsiniz; birisini destekleyerek, onun diğerlerinden sermaye ve emek gücü almasına yardımcı olursunuz. Bu nedenle bazı sanayiler adına uygulanan stratejik ticaret politikası, aslında diğerlerine karşı uygulanan bir politikadır. Bu da hemen, hükümetlerin bu işi doğru yapacak ölçüde bilgili ya da tarafsız olup olmadıkları sorusuna yol açar.

Bu eleştiriler veri alındığında, iktisatçılar stratejik ticaret politikası iddiasını ne ölçüde ciddiye almaları gerektiğini nasıl söyleyebilirler? Buna verilecek yegane yanıt vakaların incelenmesi olacaktır. Ama sorun stratejik ticaret politikasının izlenip izlenmeyeceğine karar vermek olduğunda, olgulara bakmak göründüğü kadar basit olmayabilir. Çünkü, yalnızca bir sanayinin tarihini bilmek ya da hatta kullandığı teknolojiden maliyetlerine ve pazar payına kadar çok şey biliyor olmak bile size otomatik olarak hangi politikanın istendiğine dair yararlı herhangi bir şey söylemez. Kaçınılmaz olarak "ya eğer" gibi sorular –örneğin, eğer yüzde X kadar bir teşvik sağlanırsa, yabancıların Y sektörüne girmekten vazgeçmesine yeter mi ve diğer bir yerli şirketin girmesine yol açar mı? diye sormak istersiniz. Bir sanayi konusunda her şeyi bildiğinizi düşünebilirsiniz; ama bu türden sorularla karşılaştığınızda, genellikle yalnızca sanayiyi tanımlayabildiğinizi, ne yapacağınızı kestiremediğinizi görürsünüz.

İktisatçıların bunları yapmaya çalışmadıklarını söylemiyorum. 1980'ler boyunca stratejik ticaret politikasının potansiyel hedefleri olan sanayilerin benzerlerini oluşturmak için çeşitli girişimlerde bulunuldu. Hiç kimse bu benzetmelere güvenmiyordu –birkaç tane yaptıktan sonra onlara Fiili Durumlara Ayarlanmış Sanayi Politikası Egzersizleri unvanını verdim, bu

da FDASPE kısaltmasının oluşmasına yol açtı. Ancak hala oynanabilecek başka oyun yoktu. Aktif dış ticaret politikası izleyen ülkeler için fazlaca bir potansiyel kazanım ifade etmedikleri de açıktı.

Cesur Fikirler, İhtiyatlı Politika Önerileri

QWERTY ekonomisinin yükselişi katılanlar arasında bunun bir entelektüel devrim olduğu duygusunu uyandırdı; "paradigma değişikliği" gibi deyimlerin kullanılmasına alışıldı. Ancak fiili politika uygulamaları söz konusu olduğunda profesörler ihtiyatlıydı.

İhtiyatlı olmaları için en az üç neden vardı. Birinci neden, QWERTY'nin önemini anlamak muhafazakârların serbest piyasaya olan tapınmaya yakın inancını çürütüyordu ama hükümetin hangi yolu izleyeceğine karar vermesi hiç de kolay değildi. Stratejik ticaret politikasının gerçek dünyanın karmaşıklığıyla uğraşıldığında ne kadar ustalık istediğini daha önce görmüştük. Bu nedenle, örneğin rasyonel beklentiler okulunun tersine, yeni ekonomik kuramcılar, kuramlarının hazır bir biçimde basit politika önerilerine tercüme edilmediğini gördüler. Bu kuramın önemini azaltmaz: entelektüel gelişmelerin siyasal alanda hemen tüketilmeye hazır olmalarını beklemek mantıklı olmaz. Ancak, QWERTY'nin kolay politik sonuçlara yol açamaması gerçek bir hayal kırıklığı yaratmıştır.

Ve bu bir dereceye kadar, bir parça rahatlamaya yol açmış olabilir. Abartılmaması gerekiyor ama bir tür utangaçlığın QWERTY devriminin sessizliğine katkıda bulunmuş olması mümkün. Çoğu iktisatçı laissez-faire'e bağnazca bağlı olmamasına rağmen, bir mekanizma olarak piyasanın gücü ve etkinliğinin kabul edilmesi liberal iktisatçıların hepsinde görülen profesyonel kimliğin merkezi kısmıdır. Bu nedenle, özellikle neredeyse kutsal sayılan serbest ticaret ilkesi söz konusu olduğunda, piyasaların kendi haline bırakılmasına süratle karşı çıkmakta isteksiz davranmaları anlaşılabilir bir durumdur.

İktisatçıların yeni kuramlarına dayanarak politika bildirimlerinde bulunmaktan kaçınmalarının en önemli nedeni, büyük

bir olasılıkla onların daha iyi politikalar üretmek için değil, kötü politikaları rasyonalize etmek için kullanılmasından korkmalarıydı. Stratejik ticaret politikası gibi kavramlar modası geçmiş korumacılığı rasyonalize etmek için de kolayca kullanılabilir.

Fakat politikacılar bir yerlerden fikir alacaklardır. Eğer onlara oy kazandıracak sloganları profesörlerden elde edemezlerse –ki çoğunlukla elde edemezler– bunları sağlayacak birilerini bulmaları daima mümkündür.

10

STRATEJİK TİCARETÇİLER

Cumhuriyetçi bir Beyaz Saray 1980'li yıllarda ekonomik bir devrim yapmaya çabaladıysa da, Saray'ın sakinleri ekonomik konularda konuşmaya karşı şaşırtıcı ölçüde ilgisiz kaldı. Tabii ki Ronald Reagan, politikanın detaylarına genel olarak ilgi duymuyordu. O, güçlü ama sade fikirlerin adamıydı. Büyük devletten hoşlanmazdı; düşük vergilerden yanaydı, vergiler düşürüldüğünde, özel sektörün buna tüm teknelerini yeni bir refah dalgasına bindirerek yanıt vereceğine inanırdı. Bunu aşan şeylerde uygulamayı danışmanlarına bırakmaya hazırdı. George Bush ise daha çok bir detay adamıydı, ama hassas noktalarda toplanan ilgi alanı ekonomiye kadar uzanmıyordu; diplomasi ve askeri stratejinin jargonları ve kısaltmalarıyla konuşurken adeta coşan Bush, söz ekonomiye geldiğinde en temel fikirleri ifade ederken bile dili sürçebilen biriydi. Örneğin başkanlık konuşmalarından bir tanesinde, kısa süre önce yapılan ve Amerikanın üretkenlik düzeyinde dünyada hala bir numara olduğunu gösteren bir çalışmayı referans olarak göstermek istedi. Ancak, üretkenlik *düzeyi* ile (ki Amerika hala en yüksek düzeye sahiptir), büyüme oranını (ki bu diğer ülkelerde daha yüksektir) birbirine karıştırdı.

Muhafazakârların politikalarının tam tersini uygulamayı öneren Bill Clinton ise ekonomik detaylar hakkında konuşmayı çok sever –aslında Bill Clinton konuşmayı çok sever.

Clinton'un tüm bir geceyi beş on maddelik programları tartışarak geçirmekten daha fazla tercih edeceği başka bir şey yoktur. Yirmi yıl önce edindiği ve şimdi Beyaz Saray'da olan arkadaşları, onun daha bir öğrenciyken başladığı ve hala sürdürdüğü, politik tartışmalara ilişkin "Konuşmaları"ndan saygıyla bahsederler.

Peki, Clinton ve sırdaşları bu Konuşmaları'nda nelerden söz ederler? Bu konuda, hem Clinton'un sevip hayranlık duyduğu yazılara hem de bizzat kendi konuşmalarına dayanılarak oldukça iyi bir fikir edinilebilir. Kimi Konuşmalar'ın şunlardan söz edeceği kuşkusuzdur (lütfen şimdilik rakamları görmezlikten gelin):

"Yeni bir ekonomik paradigmaya ihtiyacımız var çünkü artık Amerika tam anlamıyla küreselleşmiş bir ekonominin parçasıdır (1). Yaşam standartlarını koruyabilmesi için, Amerika'nın çok daha çetinleşmiş bulunan dünya pazarlarında rekabet etmeyi öğrenmesi gerekiyor (2). Yüksek üretkenliğin ve ürün kalitesinin bu kadar önem kazanmasının nedeni budur (3). Amerikan ekonomisini yüksek katma değer yaratan sektörlere doğru kaydırmalıyız (4) bu, gelecek için (5) yeni istihdam olanakları yaratacaktır. Ve yeni küresel ekonomide rekabet gücüne sahip olabilmemizin tek bir yolu var, bu da hükümetle iş dünyası arasında yeni bir ortaklığın geliştirilmesinden geçiyor (6)."

Elbette, bunlar gerçek konuşmalardan alınmadı. Fakat bunların, Clinton ve en yakın danışmanlarından bazılarının halka hitap ettiklerinde söyledikleri türden sözler oldukları hemen anımsanacaktır, benzeri ifadeler ülkedeki gazetelerin ekonomi sayfalarında da her gün okunabilir. Peki ama, bu görüş ve ibareler nereden gelmektedir?

Yüzeysel bakışla tüm bunların, son iki bölümde anlatılan yeni ekonomik analizlere benzedikleri düşünülebilir. Keynesçi iktisadın yeniden doğuşu, müdahaleci bir hükümet rolüne başvurulmasını bir kez daha meşrulaştırmıştı . İzlenen yola zorunlu bağımlılığa işaret eden yeni QWERTY ekonomisi ilgisini, ülkelerin dünya pazarlarında rekabet edebilecekleri sektörlere kilitlenme tehlikesine yoğunlaştırırken, stratejik ticaret politikası kuramı da, ulusal sanayinin dünya piyasalarındaki

çıkarlarını artırmak için hükümetin aktif bir rol oynaması gerektiği fikrine hiç değilse biraz meşruiyet kazandırıyordu. Acaba Konuşma'yla ilgili bu kurgusal alıntı, bu tür fikirlerin, teknik olmayan bir dile tercümesinden mi ibaret?

Hayır, aslında değil. Konuşmacılar'a söylettiğim kelime ve ibareler, arz yanlısı iktisadın Milton Friedman ve Martin Feldstein'ın devlet müdahalesine yönelttikleri eleştirilere taşıdığı şeyi, neredeyse aynı şekilde profesyonel iktisatçıların devlet müdahalesi yaklaşımlarına taşıyan entelektüel/siyasal bir doktrinden kaynaklanmaktadır. Yani bu doktrin iktisat tartışmalarının yapıldığı ana gövdenin dışında bulunmaktadır; büyük ölçüde gazeteciler tarafından yaratılmış ve çoğunlukla gazetelerin ve popüler dergilerin sayfalarında tartışılmıştır; ve tıpkı arz yanlısı iktisat gibi, bu doktrini savunanların siyasal müttefikleri olması gereken insanları entelektüel anlamda öfkelendirmektedir.

Kendilerine bir (muhafazakâr) eleştirmen tarafından tesadüfen yakıştırılan lakabı gururla benimseyen arz yanlılarının tersine, bu yeni doktrinin taraftarlarının yaygın olarak kabul edilmiş bir adı bulunmamaktadır. Onlara, oldukça tarafsız olan ve söylediklerinin özüne uygun bir adı ben vermek istiyorum: "stratejik ticaretçiler". Bu adlandırma, 9. Bölümde tartıştığımız stratejik ticaret politikasıyla bir ilgisi olduğu izlenimini verdiğinden, kimi stratejik ticaretçiler QWERTY ekonomisinin kendi görüşlerini haklı çıkardığını düşünüyorlar. Ama yanılıyorlar.

Stratejik Ticaretçilerin Ortaya Çıkışı

Stratejik ticaretçi yaklaşımın, Reagan'ın galibiyetine liberal bir yanıt olarak ortaya çıktığını söylemek, bütünüyle olmasa bile, genel olarak doğrudur. Aslında bir grup liberal politika taşeronu Demokratlara, tıpkı Cumhuriyetçilerin yaptığı gibi ekonomik büyüme vaatlerinde bulunma olanağı verecek bir dizi fikir arayışı içindeydi. Hatta başlangıçta bu grubun üyesi olan bazıları kendilerini, 1970'lerdeki politika tartışmalarına damga vuran neo-muhafazakâr entelektüellerle paralellik kurarak,

"neo-liberal" olarak tanımlamışlardı. Bu nedenle, bu hareket başlangıcından itibaren politika dünyasıyla yakından ilişkiliydi.

Buna rağmen stratejik ticaret doktrinin kökeni Washington'da değil Cambridge, Massachusetts'dedir. Washington'da da birçok öncüsü olmakla birlikte, doktrin büyük ölçüde Cambridge'li iki akademisyeninin eseridir: bunlar, MIT'den Lester Thurow ve Harvard'dan (John F. Kennedy Kamu Yönetimi Fakültesi) Robert Reich'dir.

Thurow, Reagan'ın galibiyetinden önce, 1980'de yayınlanan ve çok satan kitaplar listesinde birinciliği alan *The Zero-Sum* (Sıfıra Sıfır Toplumu) ile öne çıktı. Geleneksel politikaların yarattığı hayal kırıklığı ortamını yakalayan Thurow, kitabını mükemmel bir zamanlamayla çıkartarak, onun muhafazakârlık karşıtı kutsal bir kitap olmasını sağladı. Kitabın başlığından da anlaşılacağı gibi, bu pek iyimser bir metin değildi; kitabın büyük bir çoğunluğu enerji politikasından, enflasyona kadar pek çok konuda alınması gereken zorlu kararların tartışılmasına ayrılmıştı. Verdiği çalışmayana ekmek yok mesajı, geleneksel iktisatçılar arasında yaygın bir kabul gördü. Fakat Thurow, kitabın sonunda Amerika'nın yaşadığı sorunların nasıl çözüleceğine ilişkin görüşler sunarak –kaynakların "vadesini dolduran" endüstrilerden "yeni doğan" endüstrilere aktarılması–, hırslı politikacıları ve kadrolarını heyecanlandırdı. İşte bu noktada bunların çoğu hemen, bu yaklaşımın siyasal üstünlüğü sağın elinden almak için bir fırsat olabileceğini düşündü.

Federal Dış Ticaret Komisyonunun avukatlarından biri olan Robert Reich, 1981 yılında Kennedy Fakültesi'ne geçti ve hızla gazetelerin ekonomi sayfalarına ve dergilere yazdığı makalelerle izlenmesi gereken bir ABD sanayi politikası olması gerektiğini savunmaya başladı. Bu makalelerde geleneksel sektörlerde yeni teknolojinin kullanılmasını teşvik edecek bir dizi politikanın gerekli olduğunu savunmanın yanı sıra, ABD'nin "yüksek katma değerli" sanayileri desteklemesi için çağrılar yapıyordu. 1982 ve 1983'de sırasıyla (yönetim danışmanı Ira Magaziner'le birlikte) *Minding America's Business* (Amerika'nın İşletmelerini Ciddiye Almak) ve The Next Ame-

rican Frontier (Amerika'nın Bir Sonraki Keşif Alanı" adlı kitaplarını yayınladı; bunlar, *The Zero-Sum Society* kadar popüler olamadılar ama ikisi de politikacılar arasında geniş yankı uyandırdı.

Thurow ve Reich bu akımın ana figürleri olmalarına rağmen, stratejik ticaret düşüncesine ve söylemine katkıda bulunan başkaları da vardı. Bu düşünceyi paylaşanlar ya akademik dünyada ya da düşünce üretim merkezlerinde faaliyet gösterenlerdi. Harvard İşletme Fakültesi'nde Bruce Scott ve George Lodge etrafında sanayileşme yanlısı politik bir grup oluştu. Bunlar hiç çekinmeden, büyümenin dinamik kaynakları olarak gördükleri endüstrilerin teşvik edilmesi için yoğun bir devlet desteği ve koruma sağlanması için baskı yapmaya başladılar. Buna oldukça benzeyen bir tarzda, ama kelimeleri daha dikkatlice seçilmiş bir mesaj da California Üniversitesi'ndeki bir düşünce üretim merkezinden, Berkeley Uluslararası İktisat Yuvarlak Masası'ndan geldi; mesaj, Amerika'nın sanayi tabanını yitirme tehlikesiyle karşı karşıya bulunduğuna dair bir uyarıda bulunuyor ve yarı iletkenler gibi yüksek teknolojiye dayalı sanayilere aktif devlet desteği yapılması için çağrı yapıyordu.

Hiç değilse bu akademik veya yarı-akademik düşünce kaynakları kadar önemli olan bir diğer şey de Basın'dı. *The New Republic*, stratejik ticaret görüşünün yayın organına dönüşmüş; bu gazeteye katkı koyan editörlerinden Robert Kuttner, sanayi politikasının değişmez propagandistlerinden biri olmuştu. Hem Lester Thurow hem de Robert Reich gazetecilikte akademik dünyadan çok daha derin kökler edindiler; özellikle Reich, Öğretim Görevlisi unvanının Profesör olarak değiştirilmesine açık biçimde karşı çıkmış, bu tutum akademinin ciddi biçimde küçümsenmesi şeklinde değerlendirilerek, Harvard'daki meslektaşları tarafından yalnız bırakılmıştı. 1980'ler boyunca her ikisi de yazılarını ağırlıklı olarak gazetelerde ve *Foreign Affairs, Harvard Business Review* ve *The New Republic* gibi yarı-popüler dergilerde yayınladılar. Belki de daha şaşırtıcı olan şey, BusinessWeek'in oynadığı roldü. Ülkenin en tanınmış işletme dergilerinden bir olan *BusinessWeek* kapitalizmin neredeyse *The Wall Street Journal* kadar güçlü bir sem-

bölüydü ve güçlü bir biçimde piyasa yanlısı bir tutum alması beklenirdi. Oysa, 1980 Haziran sayısını bütünüyle Birleşik Devletlerin yaşadığı iddia edilen sanayisizleştirme sorununa ayırdı ve 1980'li yıllar boyunca durmaksızın ABD'nin rekabet gücü konusundaki kaygıların borazanlığını yaptı.

Ancak bu bütünüyle tuhaf değildi, çünkü stratejik ticaretin eşitlik ve sosyal adalet gibi geleneksel liberal kaygılarla herhangi bir ilişkisi yoktu. Bu fikrin Amerikan ekonomisine ve sorunlarına yaklaşımı esas olarak bir işletme danışmanının yaklaşımlarını içeriyordu; önerdiği çözümler sermayenin ulusal gelir içindeki payını düşürmeyi değil, yükseltmeyi hedefliyordu.

Buna rağmen, stratejik ticaret fikrinin başlangıçtaki versiyonları Demokrat Partili politikacılar arasında yankı uyandırmıştı. Stratejik ticaretçilere dönüşen ilk grup, genç senatörlerden ve kongre üyelerinden (Gary Hart, Tim Wirth ve Richard Gephardt dahil) oluşuyordu ve bunlar bir video oyunu şirketinin tanınmaya başlanmasından sonra kısaca "Atari Demokratları" olarak adlandırılmaya başladılar. (Atari 1983'den sonra üretimini Asya'ya kaydırdığında bu isim de terk edildi.) Walter Mondale Demokratların adayı olarak yola çıktığında, o da taraf değiştirmişti. Hatta Mondale'nin, 1982 yazında Reich'ın *The Next American Frontier* adlı kitabının taslağını okuduktan sonra karısına, "İşte 1984'de Demokratların kazanmasını sağlayacak şey bu" dediği söyleniyor.

Ancak sonunda Mondale, Reich'ın ya da Thurow'un görüşlerini savunmaktan vazgeçti. Bunun nedeni büyük ölçüde Demokrat Parti'nin, Keynesçi düşüncenin yeniden canlanmasını sağlayan ve yeni QWERTY ekonomisinin geliştirilmesine katkı koyanları da kapsayan geleneksel iktisat yanlısı entelektüellerinin, stratejik ticaretin yanıltıcı bir saçmalık olduğunu açıklamak için birleşmeleriydi. Stratejik ticaretçiler, kendi fikirlerini sonunda uygulamaya koyma şansını 1992'ye kadar bulamadılar.

Peki ama, politikacılara böylesine cazip gelirken, iktisatçıların nefretini kazanan bu doktrin nasıl bir şeydi?

Stratejik Ticaretin Unsurları

Bölümün başında aktardığımız eğlenceli alıntı, stratejik ticaretin neye benzediği konusunda oldukça iyi bir fikir vermektedir. Rekabet gücü söylemi çoğu iş adamının, gazetecinin ve politikacının duygularına öylesine hitap etmektedir ki, birilerinin bu fikre katılmadığını duyduklarında gerçekten şaşırmaktadırlar. (Bu konuyu ileride yine ele alacağız.)

Bu türden bir söyleme başvurulmasının nedenleri çok açıktır. Aslında stratejik ticaretçiler Amerika'yı çok fazla tekelci güce sahip olan ve bu nedenle özensiz işletme pratiğine rağmen kolayca kâr edebilen, ama şimdi yeni rakiplerinden gelen bir saldırıyla karşı karşıya kalan büyük bir şirket gibi görüyorlar. Bu günlerde birçok şirket kendisini bu durumda görüyor ve o nedenle de yaratılan imaj gerçekmiş gibi görünüyor. Yani rekabet gücü söylemi, daha önce General Motors'un başına gelenlerin şimdi Amerika'nın başına geldiğini söylüyor.[1]

Bu tanıyla ilgili olarak, bir üst yöneticisinin General Motors için iyi olan Amerika için de iyidir dediği günlerin geride kalmış olmasının ve General Motors'un 1992'ye gelindiğinde o günlere göre çok daha düşük bir temsil yeteneği olan bir şirket haline gelmesinin yanı sıra, daha pek çok sorun var. Amerikalıların giderek artan bir çoğunluğu dev şirketlerde değil, küçük şirketlerde çalışıyor; sorun yaşayan büyük Amerikan şirketleri arasında, örneğin Sears'in, Wal-Mart gibi bütünüyle yerli olan rakipleri karşısında gerilemesinden kaynaklanan sorunların, en az GM'un Japon rakipleri nedeniyle yaşadığı sorunlar kadar önemli olduğunu iddia etmek bile yerinde bir tutum olacaktır. Fakat şimdilik, rekabet gücü tanısının doğru olup olmadığı sorusunu bir kenara bırakarak, stratejik ticaretçilerin Amerika'nın sorunlarını çözmek için önermeye çalıştıkları bir başka tuhaflığa bakalım: aslında bunlar öyle bir strate-

[1] Daha sonra göreceğimiz gibi, stratejik ticareti ABD hükümetinin politikası haline getiremediyse de, sonunda hükümetin söylemine sokmayı başaran Clinton, iktidara yeni geldiği dönemlerde yaptığı bir konuşmada açıkça şöyle söylemişti: "Günümüzde Amerikan ekonomisi küresel piyasalarda rekabet eden büyük bir şirket gibidir."

jik işletme düşüncesine kapılmışlardı ki, bu tarz bizzat iş dünyası içinde giderek gözden düştü.

Stratejik ticaret düşüncesinden önemli tek bir fikri ayıracak olsaydınız, bu, bir ülkenin refahı için bir biçimde tanımlanan doğru sektörlere öncü rol verilmesi gerektiği, fikri olurdu. Throw bu doğru sektörlere "yeni doğan" sektörler derken; Reich "yüksek katma değerli" terimini tercih etmiştir. Hangi sektörlerin diğerlerine göre daha iyi olduğu sorusu çok önemlidir, ama biz bunu şimdilik bir tarafa bırakalım. Tüm stratejik ticaretçilerin üzerinde hem fikir oldukları bir konu, ABD ekonomisinin büyümesi için gereken en önemli şeyin sanayi bileşiminin bu iyi sektörlere kaydırılması olduğuydu. "Ülkemizin reel geliri, yalnızca, (1) emek gücü ve sermaye giderek artan bir biçimde çalışan başına daha fazla katma değer üreten iş alanlarına kaydırıldığında ve (2) bu iş alanlarında uluslararası rakiplerimize karşı üstün durumda olduğumuzda artacaktır."[2]

İşletme kuramlarının tarihiyle biraz ilgilenen herkes bu görüşlerin doğrudan 1960'ların Boston Danışma Grubu'ndan alındığını bilir.

1960'ların sonuyla, 1970'lerin başında, Boston Danışma Grubu (BCG) Amerikanın en yoğun danışmanlık şirketiydi. McKinsey & Company gibi geleneksel danışmanlık şirketleri organizasyon yapısına ve işletmelerin belirli hatlarına ilişkin olarak dair babadan kalma tavsiyelerde bulunmayı sürdürürken, BCG daha büyük bir şey, bir stratejik vizyon sunuyordu.

Klasik BCG analizi şöyle bir şeydi: şirketin sahip olduğu işletmeleri, işletmenin beklenen büyüme oranı ve o günkü pazar payını temel alan bir matris üzerine yerleştirin. Eğer işletmenin hızla büyümesi bekleniyorsa ve yüksek bir pazar payına sahipse, bu işletme bir "yıldız"dır; işletme yavaş büyüdüğü halde, pazardaki konumu güçlü ise, bu işletme "kârlı bir varlık"tır; işletme hem yavaş büyüyor *hem de* düşük bir pazar payına sahipse, bu işletme "tehlikeli"dir. Son kutuda da, hızlı bü-

[2] Robert Reich ve Ira Magaziner, *Minding America's Business* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982), s.4.

yümesini beklemenize rağmen, konumunuzun zayıf olduğu işletmeler bir soru işaretiyle yer alır.

BCG analizlerine göre yapmanız gereken şey, kârlı varlık işareti taşıyan işletmelerinizden, yıldızlarınızın büyümesini desteklemek için kaynak aktarılmasını güvenceye almak, tehlikeli işletmeleri elden çıkartmak ve soru işaretli işletmelerinizi satıp satmayacağımıza karar vermektir.

Yıldızların yerine yeni doğan ve tehlikeli işletmelerin yerine vadesini doldurmuş olan işletmeleri koyarsanız, esas olarak Thurow-Reich sanayi politikası reçetesini elde edersiniz. Ve aslında, Thurow ve özellikle Harvard İşletme Fakültesi grubu da dahil olmak üzere, stratejik ticaretin çoğu savunucusu, işletme stratejisinin kavramlarını oldukça açık bir biçimde ekonominin bütününe uygulamaktaydı.

Tuhaf olan ise, uygulamaya çalıştıkları bu işletme stratejisi kavramlarının, bizzat iş dünyası tarafından terk edilmeye başlanmış olmasıydı.

1970'lerin sonlarına doğru, BCG'nin yıldızları, kârlı varlıkları ve tehlikeli işletmeleri içeren strateji matrisi birkaç nedenden dolayı önemli ölçüde itibar kaybetmişti. Bu nedenlerin birincisi, matrisin altında bir şirketin bugünkü baskın pazar payını, yarın rakipleri karşısında sürdürülebilir bir maliyet avantajına dönüştürebilmesine olanak veren, güçlü ve öngörü sağlayan "öğrenme eğrilerinin" bulunduğuna ilişkin inançtır; ancak pratikte bu eğrilerin BCG'nin iddia ettiğinden çok daha az güvenilir olduğu ortaya çıktığında bu inanç zayıflamıştır.

İkincisi, aslında BCG "yıldız"la işaretlenen işletmelerin hep kârlı kalacaklarını varsaymıştı. Ancak herkes aynı türden işletmeleri yıldız olarak tasnif etmeye yöneldiğinde, bu alanlara çok fazla yatırım yapıldı ve hem kapasite pazar gereksinimlerinin üzerine çıktı, hem de kâr oranları çoğunlukla hayal kırıklığı yarattı.

Üçüncüsü, BCG "kârlı varlıklar"ı çantada keklik olarak düşünmüştü. Oysa, General Motors ve Sears gibi şirketler 1980'lerde, yavaş büyüyen bir pazarda edinilen egemen konumun, birilerinin o alana yeni bir fikirle girip, kârlarınızı yağmalamasına karşı bir güvence oluşturmadığını saptadılar. (Diğer yönüyle bakıldığında, yeni bir oyuncunun bakış açısıyla

küçük kasabalarda perakendecilik yapmaktan daha "tehlikeli" bir iş olabilir mi? Siz bunu bir de Sam Walton'a anlatın!)

Sonuç olarak, çoğu üst düzey yönetici, 1960 ile 1970'lerde akılsızca yapılan birleşme dalgaları ve kümeleşmelerden BCG-tipi analizleri sorumlu tuttu. Şirketinizin istikrarlı, hızlı büyüme olanağı pek fazla olmayan, geleneksel bir işi olduğunu düşünün. BCG veya taklitçilerinin size tavsiye edecekleri şey, büyüme-potansiyeli olan işleri almanız veya bu işlerde faaliyet gösterenlerle birleşmeniz olacaktır. Böylece geleneksel işinizden elde ettiğiniz nakit para yeni işinizin büyümesini finanse edecektir. Oysa pratikte bu tavsiyeler, şirket kültürlerinin çatıştığı ve düşmanca tutumların ortaya çıktığı çok sayıda kötü şirket evliliğine –yazılım işine girmeye çalışan sigorta şirketleri veya şansını elektronik eşya satmakta deneyen çelik şirketleri gibi– yol açtı. Ve BCG stratejisi, ortak bir konusu olmayan ve olması için de gerçekçi bir neden bulunmayan çok sayıda hantal kümeleşmenin oluşmasını meşrulaştırmak için kullanıldı; 1980'lerde yapılan en kârlı finansal işlemler bu tür yapıların dağıtılarak, parçaların ayrı ayrı satılması oldu, çünkü bütünün değeri genellikle parçalarının toplamından daha düşüktü.

1980'lerin işletme guruları, her şeyden çok BCG karşıtı fikirler taşıyorlardı. Bu on yılın en etkili işletme yaşamı kitabı Tom Peters ve Robert Waterman'ın birlikte yazdıkları *In Search of Excellence* (Mükemmeliyetin Peşinde) adlı çalışmaydı. Kitap, hangi işe girelim diye soyut, yüksek düzeyli stratejik kararlar vermeye çalışmaktansa, işin "örgüsüne tutunmayı", neyin iyi yapıldığının ve kurulduğunun saptanmasını tavsiye ediyordu.

Bu nedenle stratejik ticaret aslında 1980'lerin ABD ekonomisine, 1960'larla, 1970'lerin başlarındaki işletme stratejisi kavramlarının uygulanmasından başka bir şey değildi. İşletme stratejisiyle ilgili insanların, "Hey, biz on yıl önce bu fikirleri terk ettik, siz niye onları yeniden ısıtıp önümüze sürüyorsunuz?" diyerek bu yaklaşımı eleştirmeleri beklenebilirdi. Ama tüm eleştiriler yalnızca ulusal ekonomi politikalarının şirket stratejisine benzetilmesinden dehşete kapılan iktisatçılardan geldi.

İktisatçılar Stratejik Ticarete Karşı

Bunu Jackson Hole'daki bir sözlük olarak düşünün.

Kansas Eyaletinin Merkez Bankası her Ağustos Grand Tetons'taki Jackson Gölü Kırevi'nde uluslararası iktisat politikası konulu bir konferans düzenler. Bu dahiyane bir fikirdir. Seçilen ortam olağanüstü güzeldir, sabah toplantılarını öğleden sonra yapılan kır yürüşüşlerinin, akarsuda yapılan rafting turlarının, Yellowstone parkında gezintilerin izlediği konferans programı oldukça keyiflidir. Erken kalkan konferans katılımcıları konforlu odalarının pencerelerinin önünde uzanan düzlüklerde aylak aylak gezinen Amerikan geyiklerini bile görebilirler. Burası, maliye bakanlarını ve merkez bankası yöneticilerini baştan çıkartmak için en uygun ortamdır. Ayrıca bu etkinlik belli başlı gazetelerin ve dergilerin iş dünyası ve ekonomi konusundaki üst düzey muhabirlerine de cazip gelmektedir; bu muhabirler toplantıya katılmak için yaptıkları masrafların hakkını vermek için, basında bu etkinliğe mutlaka iyi bir yer ayırırlar. Bu mekanın doğal çekiciliği zaman içinde bir miktar QWERTY katkısıyla güçlendi; konferans, tatil yapmak için bir bahane olmasının yanı sıra, yüksek kademedeki yetkililerin katılımı nedeniyle, gerçek bir gazetecilik olayına dönüştürüldüğünden, yetkililer buraya yalnızca eğlenmek için değil, isim yapmak için de katılır oldular.

Fakat, bu organizasyonun iyi işlemesini sağlayan şey yalnızca ortam değil, ama aynı zamanda düzenleyicilerinin aklı selimidir. Jakson Hole konferansları sadece boş konuşmaların yapıldığı oturumlardan ibaret değildir. Her konferans ekonomi politikasıyla ilgili sıcak bir gündemle şekillendirilir. Birkaç akademisyenden bu sıcak gündeme ilişkin bir arka plan sunuşu yapmaları istenir ve tartışmalar başlar.

Ağustos 1983'de tartışma konusu sanayi politikası ve uluslararası rekabet gücüydü.

Bu tarih Demokrat Partinin 12 yıl sürecek tatsız döneminin üçüncü yılına denk düşüyordu. O anda kimse bu tatsız dönemin ne kadar süreceğini bilemezdi ama Demokratlar kendilerinde bir sorun olduğunun bilincindeydiler. Cumhuriyetçiler arz yanlısı iktisat gibi güçlü bir fikir bulabilmişlerdi; kimi De-

mokratlar bu fikrin başarısızlığı açığa çıkıncaya kadar beklenmesine taraftarken, kimileri de Cumhuriyetçilerinkiyle aynı çekicilikte bir fikre ihtiyaç duyduklarını düşünüyorlardı. Hiç değilse bazıları bir sanayi politikasına inanıyordu, Amerika'nın sanayi bileşimi içinde gelecek vaat eden sektörlerin desteklenmesini sağlayacak aklı başında bir politika, aradıkları fikrin ta kendisiydi.

Diğer bir deyişle, stratejik ticaretçiler o yaz yüksekten uçuyorlardı.

Jakson Hole'da olan şey Demokrat Partinin entelektüel iktisatçılarının sanayi politikası fikrini masaya yatırmak için bir araya gelmeleriydi. Bir araya gelenler arasında çok sayıda tanınmış iktisatçı da bulunuyordu. Grup daha genç simaları da kapsıyordu. İçlerinde Ekonomi Danışmanları Konseyi kadrosunda bir yılını yeni tamamlayan, henüz yirmili yaşlarını bitirmemiş bulunan, parlak Harvard profesörü Lawrence Summers da vardı. Sanayi politikasıyla ilgili eleştirel bir değerlendirmeyi içeren bir arka plan sunumunu da yine Konsey'de bir yılını henüz tamamlamış olan, Paul Krugman isimli yeni dış ticaret kuramcısı kaleme almıştı.

İktisatçılar, genciyle yaşlısıyla Reich ve diğerlerinin sanayi politikası önerilerini eleştirdiler. Summers, Reich'ın fikirlerinin, ekonomiyi "bitkiyle kanser tedavi" eder gibi iyileştirme çabasından ibaret olduğunu söyleyerek mahkum etti. Krugman'ın bildirisi ise, bir yandan yeni dış ticaret kuramının sanayi politikası için sınırlı da olsa bir alan açtığını kabul ederken; diğer yandan, Magaziner ve Reich tarafından *Minding America's Business*'da savunulan görüşleri "popüler yanlış kavrayış" kategorisine sokuyordu.

Bu raundu profesörler kazandı. Walter Mondale 1984'deki sanayi politikası platformuna katılmadığı gibi,(Larry Summers'ı ekonomi baş danışmanlığına seçen) Michael Dukakis de 1988'deki platformda yer almadı. Ama stratejik ticaret düşüncesi yaşamsal bir boşluğu doldurduğundan terk edilmedi. Cumhuriyetçi Parti, Boskin ya da Feldstein'ın yaptığı ılımlı önerileri politik bir heyecan dalgası yaratmaya yetmeyecek ölçüde hafif bulmuş ve doğan boşluğu arz yanlıları doldurmuştu. QWERTY kuramcılarının yeni dış ticaret ve büyüme eko-

nomisi hakkındaki hafif ve nitelikli iddiaları da, politikacıların taleplerini karşılamak konusunda aynı ölçüde yetersizdiler. Politikacıların daha basit şeyler söyleyecek insanlara ihtiyacı vardı.

Peki ama, iktisatçıları stratejik ticaret fikrine karşı bu kadar sert tutum almaya iten şey neydi? Onu biraz eskimiş olan işletme stratejisine benzetmiş olabilirlerdi, ama böylesine birleşik bir karşı çıkışı doğuran neydi?

Bu soruları kısaca şöyle yanıtlayabiliriz: gördükleri şey entelektüel rezillikti. Stratejik ticaretçilerin fikirleri, kapsamlı öngörüler olarak sunulmuş olsalar bile, iktisatçılara bir dizi kaba yanlış kavrayış olarak göründü. Tıp araştırmacılarının masörlerle (bu analoji Summers tarafından da kullanılmıştır) ya da astronomların astrologlarla karıştırıldıklarında hissettiklerine benzer şekilde, iktisat profesörleri de, stratejik ticaretçilerin ciddiye alındığını gördükçe öfkeden çılgına döndüler.

Peki ama, acaba stratejik ticaret konusunda onları bu kadar rahatsız eden şey neydi?

Stratejik Ticaretin Yanlışı Neredeydi?

Stratejik ticaretin iktisatçıları neden bu kadar kızdırdığını anlayabilmek için bu bölümün başında yer verdiğimiz hayali Konuşma aktarımlarına yeniden dönmemiz gerekiyor. (sayfa 251) Bu elbette uydurulmuş bir konuşma, ama dikkat edilirse stratejik ticaret yaklaşımında iktisatçılara kökten yanlış kavrayış olarak görünen önermeleri içerecek şekilde özenle oluşturulduğu görülecektir. Daha kesin olarak ifade etmek gerekirse, alıntıda parantez içinde alınan rakamlarla belirtilen altı tane yanlış kavrayış vardır.

Bunlara birlikte göz atalım:

1. "*Yeni bir paradigmaya ihtiyacımız var...*" Stratejik ticaret yaklaşımının özünde, bir ülkenin ekonomisinin bütünüyle, pazarda rekabet eden bir şirket arasında kurulan analoji bulunmaktadır. Eğer Birleşik devletler 1950'lerde olduğu gibi ağırlıklı olarak kendi kendine yeten –tam olarak kendisi için

üreten ve kendi arzularından başka hiçbir şeyle yarışmayan– bir ekonomi olsaydı, bu analojinin hiçbir önemi olmazdı. Öyleyse, stratejik ticaretçilerin Birleşik Devletlerin artık uluslararası ticarete daha açık olduğunu, artık her şey değiştiğini iddia etmelerinin zorunlu olduğu açıktır.

Ama öyle mi acaba? İktisatçılar en azından iki nedenle böyle düşünmüyorlar. Bunlardan birincisi bir ilke sorunudur. Bir ekonomiyi uluslararasılaştırmak, onun temellerini değiştir*mez*; dış ticaret yalnızca bir başka iktisadi faaliyettir ve diğer faaliyetlerle aynı işleyiş ilkelerine tabidir. İkincisi ise olgularla ilgili bir konudur: Amerikan ekonomisi uluslararası ticarete stratejik ticaretçilerin düşündüğü ölçüde bağımlı olmadığı gibi, bugünkü durumu da tarihinde ilk kez görülmemiştir.

Uluslararası ticaretle ilgili bir ders kitabında (James Ingram tarafından yazılmıştır) bu noktaya işaret eden zekice kurgulanmış bir benzetme var. Buna göre bir girişimci Amerikanın buğdayını, kerestesini ve benzerlerini ucuz ama yüksek kaliteli tüketim mallarına dönüştüren gizli bir teknoloji kullanmaya başlar. Söz konusu girişimci bir sanayi kahramanı olarak selamlanır; kimi yerli rakipler zarar görse de, herkes bazı şeylerin değişmesinin serbest piyasa ekonomisinin bedeli olduğunu kabul eder. Ama günün birinde bir araştırmacı gazeteci, bu girişimcinin yaptığı işin buğday ve keresteyi Asya'ya yollayarak karşılığında mamul mal almak olduğunu keşfeder –ve bunun üzerine söz konusu girişimcinin Amerika'daki istihdam olanaklarını baltalayan bir sahtekar olduğu ilan edilir. Doğal olarak burada işaret edilen nokta, uluslararası ticaretin diğer ekonomik faaliyetler gibi bir faaliyet olduğu ve hatta onun, ihracatı ithalata dönüştüren bir tür üretim süreci olarak görülebileceğidir.

Olgularla ilgili olan konuya dönecek olursak, stratejik ticaret söylemi, genel olarak Amerikan işletmelerinin ve işçilerinin artık küresel pazarlar için üretim yaptığını ve "küreselleşme"nin ulaştığı boyutların tarihte eşine rastlanmadığını ima etmektedir. Gerçekte bunların hiçbiri doğru değildir.

1991'de ihracat ABD'nin GSYİH'nın %10'u, ithalat ise %11'ini oluşturuyordu. Bu oran 1960'larda hem ithalat hem ihracat için %4 olan orandan önemli ölçüde fazladır. (Ancak bi-

raz şaşırtıcı da olsa, rakamlar 1980'den beri çok değişmemiştir; 5. Bölümde yer alan Şekil 8'de görüldüğü gibi, uluslararası ticaretin Amerikan ekonomisindeki öneminde 1980'lerde değil, 1970'lerde büyük bir artış olmuştur.) Yine de, rakamlar hala mütevazıdır. Şimdi ekonomi ile tekil bir şirket arasında yapılan analojiyi düşünün. Kaç şirket çıktısının % 90'ını kendi çalışanlarına ve sahiplerine satar?

ABD'de çıktının çoğu hala bize satılırken, araba ve bilgisayar gibi ürünlerin çok daha büyük bir kısmının uluslararası rekabete konu olan pazarlarda satıldığı öne sürülebilir. Ancak bunda çok az doğruluk payı vardır. 1991'de ABD'deki toplam çıktının %76'sı mal değil hizmet üretiminden oluşuyordu; ve bu hizmetlerin çoğu nakledilmelerinin güçlüğü nedeniyle uluslararası rekabete giremiyorlardı. (Ekonomideki önemli rolüne rağmen hizmetler, ABD dış ticaretinin yalnızca %20'sine denk düşmektedir.) Kaba bir tahminle, ABD ekonomisindeki çıktının en azından üçte ikisi dış ticarete konu olamamaktadır.

ABD'nin dünya ticaretine olan bağımlılık düzeyi de daha önce benzeri görülmeyen bir düzey değildir. Aslında, tarihsel standartlar dikkate alındığında, uluslararası ticaretin bugünkü Amerikan ekonomisi için öneminin de daha önce benzeri görülmediği, ya da olağanüstü olduğu –Birleşik Devletler Başkanı da dahil birçok insan öyle düşünse bile– söylenemez. "Ben çocukken ticaret esas olarak ulusal bir faaliyetti... küresel ekonominin dokusuna ayrılmaz bir biçimde bağlandık."[3]

Çoğu uluslararası ekonomi tarihçisi küresel ekonominin ortaya çıkış tarihini 1840'lı yıllar olarak belirtir. *1840*'lar demiryollarının ve buharlı gemilerin taşıma maliyetlerini büyük miktarda mal taşınmasına olanak verecek ölçüde düşürdüğü yıllardır. O yıllarda uluslararası ticaret hızla artmıştır. O tarihte lider ekonomi İngiltere'ydi ve ondokuzuncu yüzyılın ortalarına gelindiğinde, GSYİH'sının üçte birinden fazlasını ihraç etmeye başlamıştı. Bu oran A.B.D'nin bugünkü ihracatının üç katı civarındadır.

Bu doğal kaynaklara dayanan bir tür ilkel ticaret ya da iç pazarların ihtiyacından kaynaklanan bir zorunluluk değildir.

3 Bill Clinton'un 26 Şubat 1993 tarihinde yaptığı konuşmadan.

İngiltere'nin en gelişkin sanayii pamuklu dokumaydı. Bu sanayi bütünüyle ithal hammaddelere dayanıyordu (isterseniz İngiltere'de pamuk yetiştirmeyi deneyebilirsiniz) ve üretilen pamuğun yaklaşık %60'ı ihraç ediliyordu, ki bu oran günümüzün ihracat öncüsü olan ABD uçak sanayisinin yaptığı ihracattan fazladır.[4]

19. yüzyılda dış ticarete, dünya ekonomisi açısından I. Dünya Savaşı'ndan beri görülen her şeyden çok daha büyük çaplı, yüksek tutarda sermaye hareketleri eşlik ediyordu: on dokuzuncu yüzyılın sonuna gelindiğinde, İngiltere'nin bir yıl içinde yurt dışına yaptığı yatırımların oranı tasarruflarının %40'ına ulaşmıştı. Ve tabii ki neredeyse bütün sınırların açık olduğu bu döneme, daha önceki göçlerin hepsini gölgede bırakan bir göç dalgası damga vuruyordu. (Büyük büyükanneniz nerede doğmuştu?)

ABD ekonomisinin ne şimdi ve ne de sonra, asla İngiltere'nin Kraliçe Victoria döneminden beri olduğu kadar dünya ekonomisiyle bütünleşmiş ve ona bağımlı olamayacağı, iktisat tarihçileri arasında yaygın bir kanıdır.

Peki, bu niçin önemlidir? Bunu bir profesörün bakış açısıyla düşünelim. Stratejik ticaretçiler, küresel ekonomide artık geçerli olmadığını düşündükleri geleneksel iktisat yaklaşımını reddetmektedirler –fakat on dokuzuncu yüzyılda daha çok İngiliz iktisatçılar tarafından geliştirilen klasik ekonomi kuramı bile, uluslararası ticarete ve yatırımlara bugünün Amerika'sından fiilen daha bağımlı olan bir ekonomi için geliştirilmiştir. Bu nedenle, işinin ehli olmayan dikkatsiz alıcıya bilgelik gibi görünen şey, iktisat tarihinden biraz anlayan profesöre cehalet ve bayağılık gibi görünmektedir.

2. *"Dünya piyasalarında rekabet etmek"*: Stratejik ticaret yaklaşımına göre, ülkeler birbirleriyle tıpkı şirketler gibi rekabet içindedir; orta sınıfın yaşam standartlarındaki uzun süreli durgunluk etkin biçimde rekabet edemeyişimize bağlanmaktadır.

[4] Amerika'daki İç Savaş İngiliz ekonomisinin en büyük pamuk kaynağına ciddi bir biçimde zarar verdi. İngiliz devlet adamları Birleşik Devletlerdeki ablukayı kaldırmak için ciddi ciddi bir askeri müdahale tasarladılar.

Bu söylenenlerin neresi yanlıştır? Bunlar iktisatçılara, tıpkı küreselleşmenin her şeyi değiştirdiği iddiasında olduğu gibi, kavram karışıklığıyla veriler konusunda açık bir bilgi eksikliğinin bileşimi gibi görünmektedir.

Kavramsal düzeyde, dış ticaretle ilgili en temel nokta –sahtecilik yapan fabrika benzetmesinde görüldüğü gibi– bunun bir değişim süreci olduğudur. Her ülke dünya piyasalarında hem alıcı hem de satıcıdır ve aslında piyasa güçleri uzun vadede satışların (ihracat) ve alışların (ithalat) daima aşağı yukarı eşit olmasını sağlayacaktır. Bunun yanı sıra, uluslararası ticaretin amacı, yani yararlı olmasının nedeni, ihracat değil ithalattır. Yani, bir ülkenin dış ticaretten kazandığı şey, istediği ürünleri ithal edebilmesidir. İhracat kendi başına bir amaç değildir: ihracat yapma ihtiyacı bir ülkenin, kendisine mal satan ülkelerin ödeme talep edecek kadar kaba olmaları nedeniyle katlanması gereken bir yüktür. Bu nedenle "rekabet gücünün" çok önemli olduğu, ya da her hangi bir anlamı bulunduğu şeklindeki tüm görüşler, iktisatçılar tarafından genellikle reddedilmektedir.

Peki, o zaman ABD'nin yaşam standartlarındaki durgunluğun, büyük ölçüde dünya piyasalarında etkin bir biçimde rekabet edememekten kaynaklandığı doğru değil mi?

Hayır, bu doğru değildir. 1979'dan 1989'a kadar fiyat endeksleri açısından ABD işçilerinin reel ücretleri, ev fiyatları dışında %5.8 artarken, tüketim malları açısından üretkenlik yüzde 5.1 artmıştır.[5]

Bunlar bütünüyle ulusal değişkenlerdir –yani, üretkenlik diğer ülkelere göre ölçülmez ve küresel piyasa payları ya da küresel ekonomiyle ilgili diğer hiçbir hesaplamaya alınmaz. Buna rağmen rakamlar arka arkaya neredeyse aynı miktarda

[5] ABD ekonomisindeki toplam üretkenlik 1979'dan 1989'a kadar %10.5 arttı, ancak bu artışın çoğunluğu bilgisayarlar gibi doğrudan yaşam standartlarını etkilemeyen yatırım mallarının üretimindeydi. Reel ücretler toplam tüketici fiyat endeksine göre yalnızca yüzde 1.5 artmış, ama bu artış büyük ölçüde ev fiyatlarındaki büyük yükselişten kaynaklanmıştı, bunun da uluslararası rekabetle hiçbir ilgisi yoktu. Ev ve yatırım ürünlerinin hesaplamanın dışında tutulmasının önemi, Harvard Üniversitesi'nden Robert Lawrence ve MIT'den Matthew Slaughter'ın yaptıkları, *Brookings Papers on Economic Activity, 1993*'de yayınlanan "Trade and U.S. Wages: Great Sucking Sound or Small Hiccup?" adlı çalışmada gösterildi.

(hayal kırıklığı yaratarak) arttı. Bu, yaşam standartlarında elde ettiğimiz artışın, hiç uluslararası ticaret yapmadığımız –Amerika'nın dünyada yalnız başınaymış gibi olduğu– koşullarda elde edeceğimiz oranla aynı olduğunu göstermektedir. Diğer ülkelerle rekabet ederken karşılaştığımız zorlukların bununla hiçbir ilgisi yoktur.

3. "*Yüksek üretkenlik*": Stratejik ticaretçiler üretkenliğin dünya piyasalarında rekabet edilmesine yardımcı olduğu için önemli olduğunu düşünürler. İktisat biliminin görüşü ise üretkenliğin daha fazla üretim yapılmasını sağladığı için önemli olduğu şeklindedir ve bu uluslararası ticaretin hiç yapılmadığı bir ekonomi için de bütünüyle geçerlidir.

Üretkenlikle rekabet gücünün söylemde birleştirilmesi, halk arasındaki tartışmalarda öylesine yaygınlaştı ki, çoğu kişi böyle bir tartışmanın yapılamayacağının farkında bile değildi. 1992'de The New York Times'a üretkenlik artışının önemini vurgulayan bir köşe yazısı yazdım. İlgili editör asistanı, "küresel ekonomide rekabet edebilmek için" üretken olmamız gerektiği "açıklamam" konusunda ısrarcı oldu. Böyle bir açıklama eklemediğim takdirde yazıyı yayınlamak istemiyordu; bunun, okuyucuların üretkenliğin neden önemli olduğunu anlamaları için gerekli olduğunu söylüyordu.

Bu oldukça geniş bir konudur. Bu konuyu burada değil, bu bölümün ekinde ele alacağım.

4. "*Yüksek katma-değerli sektörler*": Stratejik ticaret doktrininin en etkileyici bölümlerinden biri, sanayinin işçi başına yüksek katma değer üreten sektörlere kaydırılması sayesinde, ülkenin reel gelirinin yükseltilebileceği fikridir. Yüksek katma değer üreten sektörlerin de genellikle bilgisayar ve uzay bilimleri gibi ileri, yüksek-teknolojiye dayanan sektörler olduğu düşünülmektedir.

Bu düşünce de iktisatçılara kavramsal olarak yanlış görünmektedir. Kimi sektörlerdeki işçi başına katma değer, diğerlerine göre niçin daha yüksektir? Bu sektörlerin yalnızca diğerlerinden daha iyi olduğunu varsaymak yeterli değildir. Eğer öyle olsalardı, sermaye ve iş gücü buralara yönelip, rekabet yüksek getirileri eritmez miydi? (Piyasalar mükemmel olmayabilir ama aptal ya da tembel de değillerdir.) Aslında, kimi sa-

nayilerde işçi başına katma değerin diğerlerinden daha yüksek olmasının nedeni, oralarda genel olarak sermaye ya da vasıf gibi diğer girdilerin de yüksek olmasıdır. Ekonomide sermaye ve vasıf gibi girdilerin arzı sınırlı olduğu düşünüldüğünde, bu az bulunan kaynakları yoğun olarak kullanan sanayileri desteklemek, kişi başına düşen geliri çoğaltmak yerine pekala azaltabilir de.

Ancak iktisatçılar için en çarpıcı olan nokta, Reich gibi "yüksek katma değerli" sanayileri savunanların, fiilen hangi sanayilerin işçi başına daha yüksek katma değere sahip *olduğunu* saptamak için, açıkça hiçbir zahmete girmemiş olmalarıdır. Tablo 4'de, bu konuda yapılmış bir araştırmanın sonuçları görülmektedir. Tabloya göre gerçekten yüksek katma değere sahip olan sanayiler, tütün(!) ve petrol rafinerileri gibi sermayenin çok yoğun olduğu sektörlerdir. Uçak ve elektronik gibi herkesin geleceğin anahtarı olarak gördüğü yüksekteknolojiye dayalı sektörler ise, işçi başına katma değer üretimi açısından yalnızca ortalama düzeyi yakalayabilmektedir.

Tablo 4

İŞÇİ BAŞINA KATMA DEĞER, 1988 (BİN DOLAR)

Sigara	488.3
Petrol Rafinerileri	283.4
Otomobil	98.5
Demir Çelik	96.7
Uçak	67.8
Elektronik	63.9
Tüm İmalat	65.9

5."*İstihdam olanakları*": Stratejik ticaretçilerin içinde önem taşıyan bir alt grup, imalattaki "iyi istihdam olanaklarının" kaybedilmesinden, Amerika'nın uluslararası rekabet konusundaki başarısızlığını sorumlu tutarak, bu nedenle şanssız işçilerin ya işsizliğe sürüklendiğini ya da çok daha düşük ücretlerle hizmet sektörüne mahkum olduğunu iddia etmektedir. Eskiden çelik işçisiyken şimdi düşük ücretle hamburger pişir-

mek zorunda kalan işçi imajı, halk arasında yaygınlaşmış ve çoğu gazetenin genel değerlendirmelerinin merkezinde yer almıştır.[6]

İktisatçıların bu fikirle de kavramsal sorunları vardı, ama bu konudaki ilkesel itirazları, çok daha büyük olgularla karşılaştırıldığında önemsizleşmektedir. Yabancı rakipleriyle kıyaslandığında, Amerikan ekonomisinin yeni istihdam olanakları yaratmakta hiç de başarısız olmadığı görülecektir; tam tersine, Birleşik Devletler 1973-1990 arasında istihdamda sağladığı yüzde 38'lik artışla, gelişmiş dünyanın en büyük bir istihdam makinesi olmuş, aynı dönemde istihdam, Japonya'da yüzde 19, Avrupa'da ise yalnızca yüzde 8'lik bir artış göstermiştir.

Ancak, reel ücretlerin dondurulduğu da doğrudur. Peki, ama bunun nedeni işçilerin imalat sektöründeki iyi işlerden, hizmet sektöründeki düşük ücretli işlere geçmeye zorlanması mıdır? İki nedenle, hayır. Birincisi, imalat sektöründeki işlerin hepsinde ücretler yüksek değildir (imalat sektöründeki ortalama ücret, imalat dışı sektör ortalamasından sadece yüzde 10 daha yüksektir). Reel ücretlerin donmasının nedeni, imalat sektöründeki yüksek ücretli istihdam olanaklarının kaybedilmesi değil, yüksek öğrenim gerektirmeyen *tüm* işler için ödenen reel ücretlerin dondurulması ya da düşürülmesidir. Ve ikincisi, Birleşik Devletlerin dış rekabet nedeniyle imalat tabanını yitirdiğine ilişkin yaygın kanı bütünüyle yanlıştır.

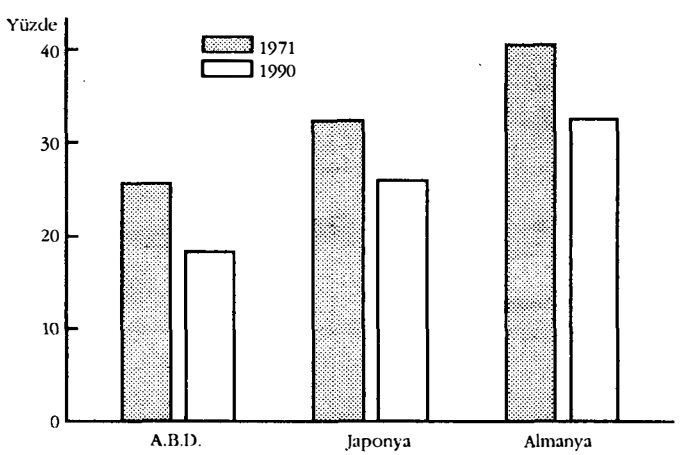
İmalat tabanının yitirildiği iddiası, gazetecilerin ve politika taşeronlarının şok edici bir duygu yaratmak için geliştirdikleri alışılmış akıl yürütmelerinden elde edilmiştir. Birleşik Devletlerin "sanayisizleşme" hastalığına tutulduğundan, yani imalat tabanını önemli ölçüde kaybettiğinden, çoğunlukla sanki kanıtlanmış bir olguymuş gibi söz edilmektedir –bundan aynı zamanda, imalatın ekonominin gerçek kalbi olduğu, onsuz boş bir kabuğa döneceği imasını içerecek şekilde, ekonominin "içinin boşalması" olarak da söz edilir. Ülkenin "sanayisizleştirildiğini" düşünenlerin çoğu, Amerika'nın yalnızca bir hizmet ekonomisi olarak refaha kavuşacağına inanan sözde bir

[6] Örneğin, Bkz. Barlett ve Steele, *America: What Went Wrong?* (Amerika'da Yanlış Giden Neydi?) (Kansas City: Andrews & McMeel, 1992).

hizip dışında, hiç kimsenin kendilerine karşı olmadığını sanmaktadır.

Sanayisizleştirme gibi bir olgu hiçbir dönemde gerçekleşmediğinden, bu tuhaf bir tartışmadır.

Şimdi nelerin olmadığını ele alalım. İmalat sektöründeki katma değerin ve istihdamın uzun yıllardan beri düşmekte olduğu elbette doğrudur. Ancak, Şekil 12'de de görüleceği üzere bu eğilim sanayileşmiş tüm ülkelerde ortaya çıkan bir olgudur; örneğin Almanya ve Japonya'nın ekonomilerine oranla ABD'ye göre daha büyük imalat sektörleri olmasına karşın, imalatın bu ülkelerdeki payı A.B.D'ninkine oranla ya aynı düzeyde ya da daha hızlı bir düşme kaydetmiştir. Bu eğilimi ortaya çıkaran nedenler de sır değildir. İmalat sektöründe esas olarak üretkenlik hızı görece yüksek, imalat ürünlerine yönelik talep ise sınırlıdır. ABD fabrikaları süreç giderek daha üretken hale gelmiş, bu oran hizmet sektörüne göre önemli ölçüde yüksek olmuştur; fakat halk genel olarak gelirindeki yıllık artışının çoğu kısmını mamul mallara harcamaktansa, hizmet alımına harcamayı tercih etmektedir. Bu nedenle, bu alandaki üretkenlik hızla yükseldiği halde, mamul mal talebindeki artış ciddi biçimde azalmıştır. Sonuçta, bu mallara olan talep, sabit ya da daha düşük sayıda işçiyle karşılanır hale gelmiştir.



Şekil 12. Tarım dışı istihdamın yüzdesi olarak imalattaki istihdam.

Bu hikaye tanıdık gelebilir: 50 yıl önce tarım sektörüne de tamamen aynı şey olmuştu. Artık çok az Amerikalı kırsal kesimde yaşamaktadır, bunun nedeni çiftçilerimizin rekabet gücü bulunmaması değildir. Tersine, çiftçilerimiz o kadar üretkendir ki, artık çok fazla sayıda çiftçiye ihtiyaç yoktur. Ve Amerika'nın "tarımsızlaştırılması" tarım ürünlerinin sürekli bir ticaret fazlası vermesine rağmen devam etmiştir.

İmalat sektöründeki gelişmeyi farklılaştıran şey ise, Birleşik Devletlerin 1980'den beri imalatta sürekli ticaret açığı vermesi ve hiç kuşkusuz ki, kimi ABD sanayilerinin (ayakkabı, giysi gibi) ithalattaki rekabetin etkisiyle daralmış olmasıdır. İmalat sektöründeki rekabetin zayıflığı sanayisizleştirmenin en büyük nedeni olmuş mudur?

Bu soruya verilecek yanıt, kesin bir hayırdır. Uluslararası ticaretin ABD imalat sektörü üzerindeki etkisinin boyutlarını yaklaşık olarak yukarı hesaplamak oldukça kolaydır ve bu etkinin boyutları çok büyük değildir.

Tablo 5'te, 1991 yılı için yapılan böylesi bir hesaplama görülmektedir. İlk satır, ABD'nin mamul mallarda o yıl 47 milyar dolar olan ticaret açığını göstermektedir. Birleşik Devletler'de üretilen mamul malların toplam satışı tanımı gereği, tüm imalatçıların toplam yurt içi satışlarının toplamı, artı ihracat toplamı, eksi yurt içi satışların ithalatla karşılanan kısmına eşittir. Bu nedenle uluslararası ticaretin imalat sektörümüz üzerinde-

Tablo 5

DIŞ TİCARETİN ABD İMALAT SANAYİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ, 1991

Mamul mal ihracatı (milyar dolar)	345
Eksi:	
Mamul mal ithalatı (milyar dolar)	392
Eşittir:	
Mamul mal dış ticaret bilançosu	–47
Bunun anlamı:	
İmalat sektöründe katma değer indirimi (Dış ticaret bilançosunun yüzde 60'ı)	–28.2
İmalat sektöründeki katma değer	1.000
Bunun anlamı:	
İmalat sektöründe yüzde indirimi	2.8

ki etkisinin net boyutlarının dış ticaret bilançosuna (ödemeler dengesine) bakılarak yaklaşık biçimde ölçülebileceğini düşünebiliriz: ihracat yurt içi değerlere eklenirken, ithalat da yurt içi üretimin yerini almaktadır.

Fakat bu hesaplama, uluslararası rekabetin imalat sektörümüz üzerindeki etkisinin boyutlarını olduğundan büyük göstermektedir. Bunun nedeni, "mamul mal" ihracatıyla ilgili dolarların çoğunun, imalatçı şirketler tarafından yaratılan katma değerden çok, dolaylı olarak imalatçının satın aldığı sağlık hizmeti gibi hizmetleri temsil etmesidir. (General Motors'a en yüksek tutarda mal satan kuruluş bir yedek parça imalatçısı ya da çelik üreticisi değil, Blue Shield/Blue Cross diye bilinen sağlık sigortası şirketleridir.) Bu yüzden mamul mal ihracatının yalnızca bir kısmı imalat sektörümüzün boyutlarına katılmaktadır; tersinden baktığımızda da, mamul mal ithalatıyla ilgili dolarların çoğunun aslında imalat sektöründeki istihdamdan çok, hizmet sektöründeki istihdamı daralttığını görürüz.

ABD ekonomisinin girdi–çıktıları üzerine yapılan çalışmalar, bize mamul mal ticaretinin gizli hizmet bileşeni hakkında oldukça yararlı tahminler sağladığı için şanslıyız: bu çalışmalara göre, mamul mal satışlarıyla ilgili dolarların yalnızca yüzde 60'ı imalat sektöründeki katma değeri temsil etmektedir. Bu nedenle, dış ticaretin sanayi tabanı üzerindeki toplam etkisini tahmin edebilmek için, dış ticaret açığını yüzde 40'lık bir ölçek küçültmesine tabi tutmamız gerekmektedir. Yapılan ilk tahminde, ABD imalat sektörünün dış ticaret bilançomuzla ölçülen rekabet sorunları, bu sektördeki katma değeri 47 milyar doların yüzde 60'ı kadar veya 1991'de 28 milyar dolara indirmektedir.

Bu oldukça yüksek bir rakam gibi görünebilir; fakat ABD ekonomisi hakkında konuşurken, bu ekonominin inanılmaz büyüklüğünü unutmamak gerekir. "Sanayisizleştirilmiş" Amerika 1991 yılında imalat sektöründe hala yaklaşık 1 trilyon dolarlık katma değere sahipti. Biraz önce dış ticaret açığı olmadığı koşullarda, bu rakamın 28 milyar dolar fazla olacağını söyledik, ama bu sadece %2.8'lik bir fark oluşturmaktadır.

Bunu daha iyi anlayabilmek için, 1991'de ABD işçilerinin %17'si imalat sektöründe istihdam edilirken, bu oranın

1970'de %27 olduğunu belirtmeliyiz. Eğer Birleşik Devletler imalattaki dış ticari açığını kapatabilseydi –yani dünyanın geri kalanını silip geçebilseydi– bile, ülkenin imalat sektörü yalnızca % 2.8 daha büyük olacaktı. Bu sektörde istihdam edilenlerin payı da %17 yerine, yaklaşık %17.5 olacaktı. 1960'ların sonuna göre imalat sektöründeki istihdamda görülen 10 puanlık düşüşün, yalnızca yüzde 10'dan daha az bir kısmı uluslararası rekabetin etkileriyle ilişkilendirilebilir.

Lawrence ve Slaughter tarafından yapılan titiz bir çalışmada açıkça şu sonuca ulaşılmaktadır:"Uluslararası faktörler 1980'lerde Amerika'daki ücret performansına hiçbir katkıda bulunmamıştır."[7] Uluslararası rekabetin bununla hiçbir ilgisi yoktur.

6. "*Yeni bir ortaklık*" Bu tabii ki son ve en önemli nokta. Yeni QWERTY ekonomisini geliştiren iktisatçıların çok dikkatli ve çekimser olduğu politika kararları konusunda, stratejik ticaretçiler tam tersi bir tutum sergiliyorlardı. 1980'lerin başlarından itibaren politikacılara, onların reçetelerini izleyip, yüksek katma değerli ya da yeni doğan sanayileri teşvik ederlerse, ekonomiyi yalnızca geliştirmekle kalmayacakları, aynı zamanda mevcut sorunlarını da çözebilecekleri vaadinde bulunuyorlardı.

Stratejik Ticaretçiler Beyaz Sarayda

Biraz önce gördüğümüz gibi, stratejik ticaretçilerin politik yükselişi 1983 ve 1984'te liberal iktisatçıların muhalefeti nedeniyle kesintiye uğramıştı. Ancak 1990'ların başında stratejik ticaret– çoğunlukla aynı kişilerle– yeniden güç kazandı. Robert Reich 1991'de büyük bir sevinçle karşılanan ve iyi satan *The Work of Nations* adlı yeni bir kitap yayınladı; Lester Thurow'un 1992'de yayınlanan yeni kitabı *Head to Head* de en çok satan kitap oldu ve büyük bir ilgi topladı. Ve Bill Clinton'un seçilmesiyle stratejik ticaretçiler Washington'a gittiler. Reich Çalışma Bakanı oldu; *Minding America's Business*'in

[7] Lawrence ve Slaughter, "Trade and U.S. Wages." (Dış Ticaret ve ABD'de Ücretler.)

yazarlarından biri ve kendi manifestosu olan *The Silent War* adlı kitabın yazarı olan Ira Magaziner Hillary Rodham Clinton'a bağlı olarak, sağlık reformu sorumluluğuna getirildi. Thurow Washington'a gitmedi ama, yeni başkan *Head to Head* adlı kitabın okunması gerektiğine işaret ederek, sık sık bu kitaptan alıntılar yaptı.

Peki, bütün bunlar nasıl oldu? Bir ölçüde şansın etkisi vardı: Magaziner ve Reich, Oxford'a Başkanla aynı dönemde devam etmişlerdi. Ancak Başkana, tam olarak anlayamadığı bir dizi fikrin satıldığını düşünmek de yanlış olacaktır. Aslında Başkan ve arkadaşları yıllarca Konuşarak aynı fikirlere birlikte ulaşmışlardır. Yani, Bill Clinton stratejik ticaretçilerin etkisinde kalan biri değil, bizzat bir stratejik ticaretçidir. Kişiliğinde hem bir politika taşeronunu hem de bir politikacıyı barındırmaktadır.

Ve zamanlama çok uygundur. O tarihte halk arz yanlılarının vaatleriyle hala derin bir biçimde yanıltılmış durumdadır, ama hala bekledikleri yanıtlar vardır. Profesörlerden gelen yanıtlar her zaman olduğu gibi, halk için olmasa da, basın için kesinlikle çok ılımlı ya da çok karmaşıktır. (8. Bölümde gördüğümüz gibi muhafazakâr makro-iktisatçıların geri çekilişi ve Keynes'in yeniden doğuşu neredeyse hiçbir habere konu olmamıştır.) Halkın ve politikacıların ihtiyaç duydukları şey, yeni bir dizi politika taşeronudur ve stratejik ticaret ihtiyacı karşılamıştır.

Ne yazık ki stratejik ticaret, gördüğümüz gibi korkunç derecede kötü bir iktisat doktrinidir. Kendi tarzıyla en azında arz yanlısı doktrin kadar kötüdür. Clinton yönetimi yola çıktığında, ekonomi politikaları çoktan yanlış yöne yönelmiş durumdaydı.

EK:

ÜRETKENLİK VE REKABET GÜCÜ

Artık herkesin kabul ettiği gibi, Amerikan ekonomisinin daha yüksek üretkenliğe ihtiyacı var. Ancak çoğu insanın ekonomik konularda uzmanlaşmış gazeteciler de dahil– bunun nedenleri konusunda kafası karışık. Sanırım, en popüler açıklama küresel ekonomide rekabet edebilmemiz için üretken olmamız gerektiği şeklinde. 1992 yazında *New York Times* editör yardımcısının beni köşe yazıma eklemeye zorladığı açıklama buydu; bu aynı zamanda, Şubat 1993'te can yakıcı vergi artışlarını içeren ekonomik paketini kabul ettirmeye çalışırken Bill Clinton'un da başvurduğu bir açıklamadır. Ama bu açıklama yanlıştır. Biz daha fazla üretmek için daha üretken olmalıyız ve ABD'nin hiçbir yabancı rakibi ya da müşterisi olmasa da bu gerçek değişmeyecekti.

Ama, bu kadar çok akıllı insan üretkenliğin mantığını yanlış kavrıyorsa, demek ki bu konu o kadar da açık değil. İşte bu ek, bazı kurgusal örnekler de kullanılarak, üretkenliğin ve rekabet gücünün birbiriyle pek az ilişkisi olduğunu –ve hatta, "rekabet gücü" kavramının niçin en iyi koşullarda sorunlu, en kötü koşullarda yanıltıcı olduğunu– gösterme niyetiyle yazıldı.

Üç Soru ve Yanıtlar

Başlangıç noktası olarak üretkenlik ve uluslararası rekabet arasındaki ilişkiyle ilgili üç soruyu ele alalım. Öncelikle, içinizden gelen yanıtlar ve bu ya da benzeri sorular kamuoyuna sorulduğunda duyduğunuz yanıtlar (eğer iktisat öğrenimi görmediyseniz muhtemelen aynı olacaktır) üzerinde biraz düşünmenizi rica ediyorum. Ardından ben size doğru yanıtları verip, bunların neden doğru olduklarını açıklayacağım. O zaman üretkenlikle rekabet gücü arasındaki ilişki konusunda, hem popüler görüşten hem de uzman olarak kabul edilen çoğu insanın görüşlerinden çok farklı bir bakış açısına ulaştığımızı göreceğiz.

Sorularımız şöyle:

1. *Üretkenliği, ticaret yaptığı ülkelere göre daha aşağı düzeyde olan bir ülkeye ne olur?*
2. *Üretkenlik artışı rakiplerinin gerisinde kalan bir ülkeye ne olur?*
3. *Yabancılarla rekabet etmesi gereken sektörlerdeki üretkenlik artışı mı, yoksa korunan iç piyasalara yönelik üretim yapan sektörlerdeki üretkenlik artışı mı daha önemlidir?*

Birinci soruyla başlayalım. Elbette bu konudaki ortak görüş, her konuda rakiplerine göre üretkenlik düzeyi daha düşük olan bir ülkenin sıkıntı çekeceği yönünde olacaktır. Her şey bir yana, eğer *bazı konularda* rakiplerinizden daha iyi değilseniz, dünya piyasalarında nasıl satış yapabilirsiniz? Doğru yanıt, ticari ortaklarınızdan daha az üretken olmanızın hiçbir özel sorun doğurmayacağıdır. Tabii ki, her konuda üretkenliği düşük olan bir ülkenin yaşam standartları da yüksek olamayacaktır; ama bunun o ülkenin daha üretken diğer ülkelerde bir arada bulunması zorunluluğuyla bir ilgisi yoktur. Aslında, daha üretken "rakiplerle" ticaret yapma olasılığı, düşük yurtiçi üretkenliğin yarattığı sonuçları şiddetlendirmek yerine, hafifletir.

İkinci soru bir anlamda 1. sorunun aynısıdır, fakat konuyu bir düzey tartışmasından bir değişim oranı tartışmasına kaydırmaktadır. Bu soruya da verilecek ortak yanıt, üretkenlik artışı rakiplerinin gerisinde kalan bir ülkenin başının büyük bir belada olduğu şeklindedir. Her şey bir yana, rakiplerinin üretkenlik artışlarına ayak uyduramayan bir şirket iş hayatından silinir. Bu görüş, ABD ekonomisinin sağlığıyla ilgili en önemli belirleyenin, diğer ülkelere göre üretkenlik büyüme oranımız olduğunu öngörür. Ne var ki doğru yanıt, çok iyi bir tahminle, ABD'deki yaşam standartlarındaki artış oranının, ABD'nin üretkenlik artış oranına eşit olduğudur –*nokta*. Başka ülkelerde üretkenliğin hangi hızda arttığı, bizim bunların ilerisinde mi yoksa gerisinde mi olduğumuzun ise konuyla hiçbir ilgisi bulunmamaktadır.

Birçok kişi 3. Soruya, uluslararası piyasalarda rekabet etmek zorunda olan sektörlerdeki üretkenlik artışının daha önemli olduğu şeklinde yanıt verecektir. Ne de olsa bunlar yabancı rakiplerine ayak uydurmak zorunda olan sektörlerdir. Doğru cevap ise, yine çok iyi bir tahminle, ABD yaşam standartlarını ilgilendire şeyin, ABD işçilerinin toplam üretkenliği olduğudur. Bunların yabancılarla rekabet eden ya da yalnızca iç piyasalara yönelik üretim yapan sektörler olup olmamasının hiçbir önemi yoktur. Burada geleneksel anlayışla uyuşmayan özgün bir yaklaşım vardır: hizmet sektöründeki üretkenliğinin artması, imalat sektöründeki üretkenliğin artmasından daha önemlidir. Daha kesin ifade etmek gerekirse, ABD ekonomisindeki katma değerin yaklaşık yüzde 70'ini hizmet sektörü sağlarken, yalnızca yüzde 20'sini imalat sektörü sağlamaktadır, bu nedenle hizmet sektöründe oluşan bir puanlık üretkenlik artışı, imalat sektöründe oluşanın üç buçuk katı bir artışa eşit olmaktadır.

Şimdiye kadar söylediklerimiz yalnızca iddiadan ibarettir. Şimdi bu iddiaların hangi temellere dayandığını incelemeye geçelim.

Düşük Üretkenlik ve Uluslararası Ticaretin Sonuçları

Birinci soruyu yanıtlamak için birkaç sayısal örnek vermemiz yararlı olacaktır. Bu biraz zaman alacak ama niçin uluslararası ticaret gibi bir konunun biraz aritmetik olmaksızın da anlaşılabileceğini düşünelim ki?[1]

Öyleyse, sadece iki ülkesi –onlara Batı ve Doğu diyelim– ve sadece iki ürünü –onlara da arabalar ve otobüsler diyelim– olan oldukça basitleştirilmiş bir dünya olduğunu düşünelim. İşleri daha da kolaylaştırmak için, üretime katılan tek girdinin emek gücü olduğunu düşünelim, vasıf ve eğitim düzeyi açısından da her türlü farkı yok sayalım. Böylece önemli olan tek şey, sektörler ve ülkeler arasındaki üretkenlik farkı olsun.

Soruyu yanıtlamak için, Doğunun her konuda Batıdan daha verimli olduğunu düşünelim. Özellikle, her iki ülkede de tek bir araba ya da otobüs üretmek için gereken saat sayısının Tablo 6'da gösterildiği gibi olduğunu varsayalım. Doğu her iki faaliyette de daha iyidir, fakat eşitsiz bir biçimde; araba sanayiinde 6 kat daha üretkenken, otobüs sanayiinde yalnızca 1,5 kat daha üretkendir.

Tablo 6 Kurgusal Emek Gücü Gereksinimleri

SAAT	ARABA	OTOBÜS
Doğu	100	200
Batı	600	300

Peki, bu iki ülke birbirleriyle ticaret yaparsa ne olur? Kesin sonuç, araba ve otobüslere olan göreli talebe bağlı olsa da bir şey çok açıktır; Batıdaki işçiler Doğudakilerden daha az ücret almak zorunda kalacaktır; aksi takdirde, her şeyi Doğuda üretmek daha ucuza gelecek ve Batı iş hayatından silinecektir, bu hiçbir ülkenin başına gelmez. Diğer yandan, Batıdaki

[1] Biraz iktisat dersi alan okuyucular, egzersizi David Ricardo'nun ilk kez 1817'de yayınlanan orijinal karşılaştırmalı avantaj açıklamasının bir versiyonundan hatırlayacaktır.

ücretler de çok az olamaz, yoksa düşük verimliliğe rağmen her şeyi orada üretmek daha ucuza gelecektir. Bu nedenle ücret oranı iki sanayinin üretkenlik oranları arasında, yani 6 ile 1.5 arasında bir yerde olmalıdır. Batıdaki işçilerin de Doğudaki işçilerin üçte biri kadar ücret aldığını varsayalım.

Neler olacağını hemen görebilirsiniz. Yüksek ücretlere rağmen verimliliğin yüksekliği nedeniyle Doğuda araba üretmek daha ucuza gelecek, ama düşük verimliliğe rağmen ücretlerin düşük olması nedeniyle de Batıda otobüs üretmek daha ucuz olacaktır. Batı üretkenlikte *mutlak* bir dezavantaja sahip olduğu halde, *karşılaştırmalı* avantaja sahip olduğu ürününü ihraç etmeyi başarmaktadır, yani, Doğunun üretkenliği *diğer yerlerle olan göreli üretkenliğiyle kıyaslandığında*, Batının üretkenliği görece en yüksek olmaktadır.

Bu örnek bir ülkenin ticari ortaklarından daha az üretken olmasının ihraç edecek bir şey bulamaması anlamına gelmeyeceğini göstermektedir. Ama bu sadece bir kuramdan ibaret değil midir? Gerçek dünyada neler olur?

Yanıt, gerçek dünyada da, bizim kurgusal örneğimizde olduğu gibi, bir ülkenin ihracattaki başarısı mutlak değil, karşılaştırmalı üretkenlik avantajına bağlıdır.

Karşılaştırmalı avantaj ilkesini gösteren klasik bir gerçek dünya örneği, savaşın hemen ertesinde İngiltere ve ABD arasında yapılan bir kıyaslamadan elde edilmiştir.[2] O sırada İngiltere üretkenlik açısından ABD'nin oldukça gerisindeydi. İmalat sektöründeki üretkenlik tüm önemli sanayilerde ABD düzeyinin gerisindeydi ve üretkenlik ortalama olarak Birleşik Devletlerin yarısından azdı. Ama İngiliz ekonomisi dış ticarete daha çok bağlıydı ve bu nedenle ihracat gelirlerinden yaklaşık olarak ABD'yle aynı dolar değerini sağlamak zorundaydı. Eğer ihracatın karşılaştırmalı durumuna bakarsanız, karşılaştırmalı avantajın devreye nasıl girdiğini açıkça görebilirsiniz. Tablo 7'de 1950'deki 39 sanayinin bilgileri kullanılarak,

[2] Günümüzde, göreli üretkenlik ve ihracat arasındaki benzeri bir ilişki Birleşik Devletler ve Japonya arasında geçerlidir. Ancak, savaşın hemen ertesindeki döneme ilişkin Birleşik Devletler-İngiltere kıyaslaması hala özellikle en açıklayıcı örnek olmayı sürdürmektedir, bunun nedeni ABD her alanda olağanüstü bir üretkenlik avantajına sahip olduğu halde, İngiltere'nin Birleşik Devletler kadar ihracat yapabilmesidir.

Amerika ve İngiltere'nin üretkenlik oranlarıyla, ihracatlarının oranları karşılaştırılmaktadır. Göreli üretkenlikle göreli ihracat arasında çok açık bir ilişki vardır. ABD'nin üretkenliği her durumda daha yüksektir; fakat Birleşik Devletler sadece üretkenliğinin İngiltere'nin 3,4 katından yüksek olduğu sektörlerde daha fazla ihracat yapabilmiştir. İngiltere hiçbir konuda mutlak bir avantaja sahip değildir, fakat üretkenliğinin ABD düzeyini % 30 kadar aştığı ürünlerde karşılaştırmalı bir avantajı vardır.

Tablo 7

	Sanayiler	
ABD üretkenliğinin İngiltere'ninkine oranı	ABD İHRACATI İNGİLTERE'DEN YÜKSEK	ABD İHRACATI İNGİLTERE'DEN DÜŞÜK
3.4'den fazla	22	4
3.4'den az	3	10

İngiltere'nin üretkenliğinin daha düşük olduğu sektörlerde Amerika'yı geçebilmesi elbette İngiliz işçilerin Amerikalı işçilerden çok daha az ücret almasına bağlıdır. Bu ücret farklılığı Pound'un 1949'da 4.8 dolardan 2.8 dolara düşürüldüğü devalüasyonla daha da artmıştır. Peki bu, İngiltere'nin ABD ile rekabet edebilmek için daha düşük bir yaşam standardını kabul etmeye zorlandığı anlamına gelir mi?

Evet gelir. Ama İngiltere'nin yaşam standardının Amerika'dan düşük olması aralarındaki ticaret değildi, bu ticaret olmasa da İngiltere'deki yaşam standardı daha yüksek olmayacaktı.

Örneğimizi tekrar ele alalım: Eğer Batı uluslararası ticaretten çekilseydi, kendisi için araba üretecekti ve her araba 600 saatlik emek gücü gerektirecekti. Ticaret yapılan bir dünyada ise Batı bunun yerine otobüs üretimine yüklenebilir ve yaptığı otobüsleri araba karşılığında satabilir. İthal edilmiş bir araba bir Doğulunun 100 saatlik emek gücü harcamasını gerektirir ve bu emek gücünün fiyatı Batıya göre 3 kat pahalıdır, ama sonuç olarak Batı açısından toplam emek gücü maliyeti

yine 300 saattir ve bu, arabayı kendi ülkesinde üretmesi halinde oluşacak maliyetin yarısıdır.

O zaman tartışmamızın ahlaki sonucu şöyledir: düşük üretkenlik bir utanç olsa bile, bu uluslararası ticaret açısından bir sorun oluşturmaz. Tersine, yapmakta çok kötü olmadığınız ürünleri ihraç edip, çok kötü olduğunuz ürünleri de ithal ederek, ortalamadaki üretkenlik düşüklüğünüzün maliyetlerini azaltabilirsiniz.

Bu örnekten şaşırtıcı bir sonuç daha çıkartabiliriz. Doğunun bizim düşündüğümüzün sadece yarısı kadar verimli olduğunu varsayalım, yani Doğulu işçiler araba yapmak için 200, otobüs yapmak için de 400 saat harcıyor olsunlar ve buna karşılık da ücret oranın da 3'e 1 olmak yerine 1.5 olduğunu düşünelim. Bu durum Batının konumunu nasıl etkilerdi?

Yanıt, bu durumun Batıyı hiç etkilemeyecek olmasıdır. İthal edilmiş bir arabanın maliyeti onlar için hala 300 saatlik emek gücüdür. Batıyı ilgilendiren tek şey, ihraç ettiği malla (otobüs), ithal ettiği malın (araba) arasındaki değişim oranıdır, bu ticaretin gereğidir. Bu olgu dikkate alındığında, Doğunun karşılaştırmalı üretkenliği hiçbir şeyi değiştirmez.

Öyleyse, düşük üretkenlik bir sorun olmakla birlikte, diğer ülkelere göre düşük üretkenlik düzeyinde olmak bir felaket değil, konuyla ilgisiz bir durumdur.

Gerileyen Üretkenlik Artışı

İkinci soru konusundaki kavrayışımızı metinde sunulan düşünsel bir deneye geri dönerek güçlendirebiliriz. Önce, üretkenliğin bütün ülkelerde yılda %1 oranında arttığı bir dünya düşünelim. Bu durumda ABD'deki yaşam standartlarının da yılda % 1 oranında artacağına itiraz eden çok az kişi olur. Sonra, ABD'deki üretkenlik artışı yılda % 1 olarak devam ederken, dünyadaki diğer ülkelerin % 3'lük bir üretkenlik oranına ulaştığını düşünelim. Bizim yaşam standartlarımızdaki durum ne olur?

Şaşırtıcı sayıda insan hemen ABD'deki yaşam standartlarının her yıl % 2 *gerileyeceğini* söyleyecektir. Çoğu insan, dün-

yanın geri kalanına yetişememekten ötürü ABD'nin hiç değilse bazı negatif etkiler altında kalacağını düşünür.

Fakat doğru cevap, yaşam standartlarımızın yılda % 1 olarak artmaya devam edeceğidir. Bunun nedenini görmek için, örneğimizi biraz daha geliştirerek, ücretler, fiyatlar ve döviz kurlarıyla ilgili birkaç kurgusal değişim ekleyelim.

O zaman, A.B.D'deki ücretlerin (dolar cinsinden) ve yurt dışındaki ücretlerin (döviz cinsinden) aynı oranda arttığını, diyelim yılda % 4 arttığını varsayalım. Fiyatların da emek gücü birim maliyetleriyle aynı oranda yükseldiğini düşünelim. Üretkenlik bütün ülkelerde yılda % 1 yükseldiğine göre, ürünlerin fiyatları hem ABD'de hem de yurt dışında yılda % 3 artacaktır.

Üretkenliğin ve ücretlerin ABD'de ve yurt dışında aynı olduğu göz önüne alındığında, doların değerinde bir değişim beklemek için neden yoktur. Sabit bir dolarla, ABD ithal ürün fiyatlarının yükselmesinin tek nedeni diğer ülkelerdeki genel enflasyondur; bu nedenle ithal ürünlerin fiyatları da, yurt içinde üretilen ürünlerin fiyatları gibi yılda % 3 oranında artacaktır. Ücretlerdeki % 4'lük yükseliş de veri alındığında, aslında yıllık reel ücret artışının % 1'lik bir artış –yani üretkenlik yükselişi oranına bir artış– olduğu anlaşılacaktır.

Şimdi üretkenlik oranının ABD dışındaki ülkelerde yılda % 3 arttığını düşünelim. Bu durum tabloda nasıl bir değişikliğe yol açar?

Bir şeylerden fedakarlık edileceği açıktır. Eğer ABD'deki ücretler yabancı ülkelerle aynı oranda artmaya devam ederse ve döviz kurlarında bir değişiklik söz konusu olmazsa, o zaman ABD mal ve hizmetlerinin fiyatları hızla dünya pazarlarındaki fiyatların üzerine çıkacaktır. Ya ABD'deki ücretler daha yavaş, diğer ülkelerdeki ücretler daha hızlı artmalıdır, ya da doların değeri düşmeye başlamalıdır. Bunlardan hangisi gerçekleşirse gerçekleşsin, bulunduğumuz noktayı değiştirmez; o zaman doların değerinin düşmeye başladığını varsayalım. ABD'nin üretkenliğinde görülen yıllık % 2 oranındaki gerilemenin, doların değerinde de yılda ortalama % 2'lik bir düşüşe yol açmasını öngörmek normal görünmektedir.

Peki, ABD'nin üretkenliğindeki gerilemeyi dengelemek için doların değer kaybetmeye başlaması, yaşam standartlarımızda bir gerilemeye neden olur mu? Şimdi bunu inceleyelim.

Birleşik Devletlerde ücretlerde ortaya çıkan % 4'lük artıştan, % 1'lik üretkenlik artışı çıkarıldığında, ortaya yurtiçinde üretilen mallarda % 3 oranında bir enflasyonun çıktığı görülecektir. Dünyanın geri kalan ülkelerinde ise, % 4'lük ücret artışından, % 3'lük üretkenlik artışı çıkarıldığında, bunan anlamı yabancı paralar açısından sadece % 1'lik bir enflasyon oranı olacaktır. Fakat dolar yılda % 2 oranında değer kaybettiğinden, yabancı malların dolar cinsinden fiyatları yılda % 3 oranında artmaktadır. Bu nedenle, Birleşik Devletler'de ithal malların fiyatları da yurtiçinde üretilenler gibi % 3 artacaktır. O zaman, A.B.D'deki reel ücretler de %4 - %3 = %1 oranında artacaktır. Bu oran, üretkenlik artışının eşit olduğu her durumda aynıdır.

Peki, şimdi burada ne oldu? Doların değerindeki düşme niçin yaşam standartlarında bir gerilemeye yol açmadı? Çünkü, yurtdışında doların gerilemesine yol açan üretkenlik artışının hızı, aynı zamanda yabancı malların fiyatlarını düşürerek doların değer kaybını dengelemiş, ortaya ticari anlamda bir etki çıkmamıştı.

Yine de, bunları soyut bir kuram olarak değerlendirip, dikkate almayabilir ve üretkenlik yarışının arkasında kalmanın kötü bir şey olduğu şeklindeki ortak duyguya kapılabilirsiniz. O zaman şimdi de gerçek olguları inceleyelim.

ABD'nin yaşam standartlarındaki gerileme dönemi 1973 yılında başladı; modern dalgalı döviz kurları çağı da aynı tarihte başlamıştı. Bu dönem boyunca, ABD'nin üretkenlik artışı ortalama olarak diğer gelişmiş ülkelerin üretkenlik artışının gerisinde kalmış ve dolar değer kaybetmiştir. 1973'den 1991'e kadar geçen süre içinde dolar, Alman Markı karşısında ortalama % 2.6 ve Japon Yeni karşısında % 3.9 değer kaybetmiştir. Peki, bunun ticaret üzerindeki etkisi ne olmuştur?

Yanıt, esas olarak hiçbir şeydir. ABD'nin ihraç ettiği malların fiyatları yılda ortalama % 5.2; ithal ettiği malların fiyatları ise % 6,0 artmıştır, öyleyse ticaret üzerinde geriletici bir etkisi olmuş, fakat bu oran yalnızca yıllık % 0.8 olarak gerçekleşmiş-

tir diyebiliriz. Söz konusu dönem içinde ortalama ihracat, ulusal gelirin % 10'nun altında bir oran oluşturduğundan, bu hafif ticari gerileme yılda yüzde 0,1'den az bir etki yaratmış, ABD'deki reel gelir artışı üzerindeki olumsuz etkisi de çok düşük olmuştur.

ABD'nin ticari gerilemesinin, göreli üretkenlik gerilememize bağlanıp bağlanamayacağı da o kadar açık değildir. ABD'nin lider olduğu geleneksel sektörlerde yabancı rakiplerin artması, ihraç fiyatlarımızın düşmesinde rol oynamış olması mümkündür. Fakat yurt dışındaki hızlı üretkenlik artışının, ABD'nin dış ticaretinde gerilemeye yol açtığı yönündeki önermeyi bir yalnızca tartışabilmek için kabul etsek bile, bu değerlendirmede gündeme getirilebilecek her türlü kayıp, üretkenlik yavaşlamasının bütünüyle ulusal olan sonuçları karşısında gölgede kalmaya mahkumdur. II. Dünya Savaşı'ndan 1973'e kadar olan dönemde, ABD'nin üretkenliği yılda % 2.8 oranında artmıştır. 1973'den sonra ise bu artış yılda yalnızca % 0.9 oranında gerçekleşmiştir. ABD'nin hiçbir rakibi olmasaydı ve dünyada Amerika'dan başka ülke bulunmasaydı bile, bu yavaşlama ulusal gelirin artış oranını yılda % 1.9 düşürecekti. ABD'nin üretkenliğinin diğer ülkelerin gerisinde kalması ise buna en fazla yüzde 0.1 oranında bir katkıda bulunmuştur.

O zaman önemli olan, üretkenlik artış oranımızın yurtiçinde neye yol açtığıdır. İşte hikayenin sonu. Kendi üretkenlik artışımızla diğer ülkelerdeki üretkenlik artışı arasında yapılan karşılaştırmaların, ABD'deki yaşam standartlarının değişimiyle hiçbir ilişkisi bulunmamaktadır.

Rekabet Eden Sektörlere Karşı Rekabet Etmeyen Sektörler

Üçüncü sorumuz çok daha fazla sayıda insanın doğru olduğunu düşündüğü bir fikirle ilgili. Bu fikir şöyle: ekonomimiz açısından gerçekten önemli olan şey dünya piyasalarına mal ve hizmet satmaktır, kendimiz için mal ve hizmet üretmek bundan türeyen ve ikinci planda gelen bir faaliyettir. İmalat sektörü ekonomimizin yaklaşık % 20'sini oluşturmasına rağmen,

Amerika'nın rekabet gücü konusunda yazılanların çoğu bu sektör üzerinde odaklanmıştır, bunun nedeni ise imalat sektörünün yabancı rakiplerle "kafa kafaya" gitmesi gereken bir sektör olmasıdır.

Fakat bu yanlıştır. Bunun neden yanlış olduğunu görmek için öncelikle Amerikan ekonomisinin "yuvarlak" bir tanımını yapalım ve sonra yeni bir kurgusal deneye başvuralım.

O zaman, istihdamının % 20'si uluslararası rekabete açık olan imalat sektöründe, % 80'ni ise dış ticarete konu olmayan ve bu nedenle dünya piyasalarından yalıtılmış hizmet sektöründe olan bir ekonomi düşünün. İmalat ve hizmet sektörlerinin aynı oranda ücret ödemek zorunda olduğunu varsayalım. (Gerçek Amerikan ekonomisinde, hizmetler bundan biraz daha düşüktür, çünkü tarım, inşaat ve madencilik gibi bazı sektörler ne imalat sektörüne ne de hizmet sektörüne girmemektedir. Ayrıca, hizmet sektörüne göre, imalat sektöründe ücretler ve işçi başına üretilen katma değer, çoğu insan böyle düşünmese de, biraz daha yüksektir. Gerçek dünyadaki bu karışıklıkları eklemek hikayeyi daha karmaşık hale getirecek, ama sonucu değiştirmeyecektir.)

Tıpkı 1980'lerdeki gerçek ABD ekonomisinde olduğu gibi, öncelikle hizmet sektöründeki üretkenlik yılda yalnızca yüzde 0.5 oranında artarken, imalat sektöründeki üretkenliğin yılda yüzde 2.5 oranında arttığını varsayalım. İmalat sektörü emek gücünün yalnızca % 20'sini içerdiğinden, toplam üretkenlik artış oranı yalnızca 0.2 x 2.5 + 0.8 x 0.5 = % 0.9 demektir ki, bu da neredeyse 1980'lerdeki fiili büyüme oranıyla aynıdır.

Peki, bu ekonomide reel ücretlerdeki değişim nasıl olacaktır? Hizmet sektöründeki reel ücretlerin yılda % 0.5 gibi hızla eriyebilecek bir oranda artacağı açıktır. Yurtiçi imalat sektöründe ise reel ücretler daha hızlı artacak, yılda yüzde 2,5 artış gösterecektir. Ve 2. soruyla ilgili tartışmamızı veri alarak, yurtdışında üretilen mamul mallarda da reel ücretlerin aynı oranda artacağını düşünebilirsiniz, çünkü dolar kuru ortalama olarak, yurtiçindekiyle yurtdışındaki imalatın üretkenlik artışını dengeleyerek, herhangi bir fark oluşmasını engelleyecektir.

Reel ücret oranlarındaki toplam değişim, tüketilen mamul malların ve hizmetlerin göreli önemine dayanır. Eğer mamul mal ticareti yaklaşık olarak dengelenmişse –ve 10. Bölümde gördüğümüz gibi, dış ticaret açığımız olmasaydı bile, bunun imalat sektörüne yalnızca birkaç puanlık bir katkısı olacaktı. O zaman mamul malların harcamalardaki payı, tıpkı çıktılardaki payı gibi, yüzde 20 olacaktır. Bu durumda, reel ücretlerdeki ortalama kazanım, tıpkı ekonominin bütünsel üretkenlik artış oranında olduğu gibi, sektörel üretkenlik artış oranlarının toplamıyla ağırlıklandırılacak ve bu oran da yüzde 0.9 olacaktır.

Şimdi kendimize şu soruyu soralım: Birleşik Devletler, imalat sektöründe yılda yüzde 2.5'tan, yüzde 5 gibi yakıcı bir orana çıkan bir üretkenlik artışına mı, yoksa hizmet sektöründe yılda yüzde 0.5'den, yüzde 1.5'a çıkan mütevazı bir üretkenlik artışına mı sahip olmalıdır?

Yanıt şudur: Hangisi toplam üretkenlik artışını daha çok yükseltiyorsa, ona sahip olmalıdır; ve bunun, hizmetlerdeki fazladan artış olduğu ortaya çıkmaktadır. İmalat sektörü ülke ekonomisinin yalnızca yüzde 20'sini oluşturduğundan, bu sektördeki yıllık yüzde 2.5'luk bir üretkenlik artışı, toplam üretkenlik artışını sadece yüzde 0.5'ten yüzde 1.4'e yükseltecektir. Oysa sadeleştirilmiş ekonomimizin geri kalan yüzde 80'lik kısmını hizmet sektörü oluşturduğundan, bu sektördeki yıllık yüzde 1'lik bir üretkenlik artışı, toplam üretkenlik artış oranını yüzde 0.8'den, yüzde 1.7'ye çıkaracaktır.

Peki ama, acaba imalat sektöründeki hızlı üretkenlik artışından elde edilen fazladan kimi "rekabet" kazanımları var mıdır? Hayır; bunları zaten değerlendirmemize almıştık. İmalattaki üretkenlik artışının daha yüksek olması doları güçlendirecektir ama bu yalnızca ithal edilen mamul mallardaki reel ücret artışlarının, yurtiçinde üretilen mamul mallardaki reel ücret artışlarıyla aynı oranda gerçekleşmesini sağlamaya yetecek ölçüde olacaktır.

Üçüncü sorumuzun yanıtına diğer iki soruya sağladığımız türden olgusal dayanaklar sağlamak oldukça güçtür. Yine de, 1973 öncesindeki yüksek yaşam standartlarının, 1973'den sonra hızla düşerek neredeyse dondurulmasına neden olan

şeyin, imalat sektöründeki değil, daha çok hizmet sektöründeki üretkenlik yavaşlamasından kaynaklandığını belirtmek yararlı olacaktır. Aslında ABD imalat sektöründeki üretkenlik 1980'ler boyunca neredeyse refah dolu 1960'lı yıllardaki ölçüde yılda yüzde 2.7 oranında artmıştı, bu oran Batı Almanya'daki üretkenlik artış oranından yüzde 2 daha fazlaydı. Buna karşın, hem 1960'lardaki Amerikan ekonomisi hem de 1980'lerdeki Alman ekonomisi hizmet sektöründeki üretkenlik artışı sayesinde çok daha büyük reel ücret artışları sağladılar. (Ve 1991 ve 1992'deki şaşırtıcı üretkenlik yükselişlerine de hizmet sektörü yol açtı.)

Bu Niçin Önemlidir?

Bu Ek'te yer alan örnekler, üretkenliğin uluslar arası rekabet gücü açısından taşıdığı büyük değer nedeniyle önemli olduğu şeklindeki genel düşüncenin bütünüyle yanlış olduğunu göstermeyi amaçlamaktadır. Üretkenlik önemlidir, ama uluslararası rekabet gücünün bununla hiçbir ilgisi yoktur. Hatta, bu örneklerin sizi rekabet gücü kavramının en iyi koşullarda kolay elde edilmeyen, en kötü koşullarda da anlamsız olduğuna ikna etmiş olmasını umuyorum.

Peki ama bu niçin önemlidir? Eğer üretkenlik önemliyse, bazılarının bunun önemini daha da artırmak amacıyla, bir tür uluslararası yarışın içinde olduğumuz için önemli olduğunu iddia etmesine niçin itiraz ediyoruz? Eğer Bill Clinton uluslararası rekabetin gereklilikleri konusunda uyarılar yaparak, sonunda bütçe açığını gerçekten azaltacak bir planı uygulamaya koyacaksa, niçin bu tür bir söylem kullanmasına izin vermiyoruz?

Sanırım bu soruların iki yanıtı bulunuyor.

Birincisi, Birleşik Devletlerin yüksek üretkenliğe öncelikle uluslararası rekabeti göğüsleyebilmek için ihtiyaç duyduğuna dair yanlış inanç, çok önemli politik hatalara yol açabilir. Örneğin bir zamanlar ABD'nin imalat sektöründeki üretkenliğini artırmak için devlet destekli araştırmalar üzerinde odaklanılması görüşülüyordu - hizmet sektörüne ise uluslararası reka-

bete konu olmadığı için daha az önem veriliyordu. Hizmet üretkenliğinde meydana gelecek fazladan her artış, imalat sektöründe meydana gelecek olandan 3.5 kat daha fazla olduğundan, bu çok ciddi bir hata olacaktı.

Daha da önemlisi, üretkenlikle rekabet gücü arasındaki ilişkiye dair modaya uygun yanlış kavrayışın, uzman olduğu varsayılan kişilerin güvenilirliği konusunda bir test işlevi görmesidir. Burada ele alınan konular çok karmaşık değildir –ne de olsa burada kuantum mekaniğinden söz etmiyoruz. Elbette iktisat konusunda uzman olarak değerlendirilmek isteyen birinin, kendi görüşlerini ve gerçekleri doğrudan dile getirmemesinin hiçbir özürü olamaz. Bu nedenle, eğer "Amerika günümüzdeki küresel ekonomi içinde rekabet etmek istiyorsa, daha yüksek bir üretkenliğe sahip olması gerekir," diyen birini duyduğunuzda, bunu söyleyen kim olursa olsun, ya da ne kadar makul görünürse görünsün, hiç aldırış etmeyin. Aslında bu kişinin üzerinde ışıklı neondan harflerle şöyle yazmaktadır: NEDEN SÖZ ETTİĞİMİ BİLMİYORUM!

BİTİRİRKEN

Muhafazakâr fikirler 1970'lerde ekonomik konulardaki ciddi tartışmaların gidişatında etkili olmuştu. Tanınmış muhafazakâr makro-iktisatçılar aktif devlet müdahalesine karşı liberallerin yanıt vermekte zorlandığı güçlü iddialarda bulundular. Bu anlamda, zeka ürünü olan ve çoğunlukla derinlikli muhafazakâr fikirlerin savucuları 1980'de iktidara gelme şansını hakettiler.

Ancak Reagan yönetimi tarafından benimsenen fikirler derinlikli olmaktan çok uzaktı. Ciddi muhafazakârları da şaşırtacak biçimde, 1980'de gerçekten kazananlar arz yanlıları oldu. Şu iktisadi kavramları basitleştirerek karikatürleştiren ve geleneksel iktisadı anlamaya zahmet etmedikleri için reddeden ideologlar.

Sonraki on iki yıl boyunca, Beyaz Saray'ı muhafazakârların denetimindeyken bile, kapsamlı ekonomik düşüncenin sarkacı diğer yöne doğru sallanıyordu. Keynesçi fikirler bir diriliş yaşadı; hükümetin piyasaların işlevliliğini geliştirmekte aktif rol oynamasını öneren yeni iddiaların etkisi arttı. Liberal canlanma 1970'lerdeki muhafazakâr hamle kadar birleştirici bir hareket değildi, fakat 1992'ye gelindiğinde, tartışmalı olsa bile ciddi ekonomik düşünceyi belirleyen yer ılımlı soldu. Bill Clinton'ın seçim zaferi bu düşünceyi pratiğe geçirme şansı sunacakmış gibi görünüyordu.

Ancak Clinton yönetiminin hiç değilse ilk aylarında bir kez daha seçimin gerçek galibinin, kaba, basitleştirilmiş bir fikirler dizisinin savunuculuğunu yapan stratejik ticaretçiler oldu-

ğu açığa çıktı. Bunlar ekonomiden arz yanlılarından bile daha az anlıyorlardı.

Bu hayal kırıklığı yaratan bir hikayedir. Hem muhafazakâr hem de liberal politikacılar Birleşik Devletler ekonomisinin sorunlarıyla ciddi olarak yüzleşmek yerine, kolay çıkışlar aradılar. Böyle yaparak büyük ve gelişmiş bir ülkenin politikalarını arka arkaya her derde deva ekonomi ilacı satan işportacıların ellerine teslim ettiler.

Arz yanlıların egemenliklerinin yarattığı sonuçları zaten görmüştük. Ülkeye felakete sürüklemiş olmamakla birlikte, Birleşik Devletler ekonomisini zayıflatan gereksiz bir sorun –bütçe açığı– yarattılar ve Amerikan politikasını neredeyse başka hiçbir şeyle ilgilenemez hale getirdiler. Aynı zamanda Amerika'nın zengini kayırıp fakiri inciten vergiler ve sosyal politikalarla, yaşanması daha zor ve daha yoksul bir ülke haline gelmesine yardımcı oldular.

Peki, stratejik ticaretçiler ne yapacaklardı? Amerika'nın ekonomik sorunlarına çok yanlış teşhisler koymuş olabilirlerdi, fakat bunlar cidden yıkıcı olabilecek politikalara dönüşecek miydi?

Bu soruya yanıt vermek için önce Amerika'nın aslında ne yapması *gerektiğini* sormamız, sonra da ulusun ne yapacağını tahmin etmemiz gerekecek.

Ne Yapılmalıydı?

Amerika'nın iki büyük ekonomik sorunu vardır: bunlar, üretkenlikteki yavaş büyüme ve artan yoksulluktur (bu hem yetersiz üretkenlik artışının hem de artan gelir eşitsizliğinin sonucudur). Diğer her şey ya ikinci derecede önemlidir ya da söz etmeyi dahi gerektirmeyecek ölçüde önemsizdir. Örneğin, bütçe açığı yalnızca üretkenlik artışımız üzerinde bir engel oluşturduğu ölçüde önem taşır; 6. Bölümde bu engelin önemli olmakla birlikte olağanüstü bir öneme sahip olmadığını görmüştük. Amerika'nın sorun olduğu iddia edilen uluslararası rekabet konusundan ise söz etmek neredeyse tamamen gereksizdir.

Sorulan büyük soru şudur: Birleşik Devletler hükümeti bu iki büyük sorunun çözümünü nasıl ele almalıdır? Ve yanıt oldukça açıktır: Ele almamalıdır.

Yani, Birleşik Devletler hükümetinin politikalarını, üretkenlik ve yoksulluk sorunlarının bütünüyle çözülebileceği –üretkenliği yeniden 1973 öncesi düzeye getirmek ve yoksulluğu ya tamamen yok etmek ya da önemsiz sayılacak bir düzeye indirmek– fikrine dayandırması bir hatadır. Bunun bir hata olmasının çok basit bir nedeni vardır, bu da hiç kimsenin yapılacağı söylenen bu şeylerden herhangi birinin nasıl yapılacağını bilmemesidir. Yetersiz üretkenlik performansının kökleri derindedir ve konu yeterince anlaşılamamıştır; büyüyen eşitsizlik ve yoksulluk konuları da hemen hemen böyledir. Eğer başkan bu sorunları gerçekten çözebileceğini iddia eden danışmanlar bulmakta ısrarcı olursa, kendisini kaçınılmaz olarak bu konular hakkındaki kesin görüşleri bilgisizliklerinden kaynaklanan adam veya kadınları dinlerken bulacaktır.

Hükümet ülkenin sorunlarını *çözeceğini* vaat edemez ancak onların *azalmasını* sağlayabilecek birçok şey yapabilir.

Aşağıda verimlilik artışı konusunda yapılabilecek mantıklı şeylerin kısmi bir listesi bulunuyor. Birleşik Devletler'in büyük bütçe açıkları vermeye devam ederken, yetersiz büyümeden (ve dış ticaret açıklarından) şikayet etmesi hiçbir anlam taşımamaktadır; bu durumda vergilerin yükseltilmesi ve bütünüyle israf anlamına gelen hükümet programlarının (tarım sübvansiyonları gibi) kaldırılması gerekmektedir. Artan sağlık hizmeti maliyetleri hem federal bütçe üzerinde hem de özel sektörün reel kazançları üzerinde önemli bir yük oluşturmaktadır; o zaman önemli ölçüde bozulan sağlık sistemimizde ciddi bir reform yapma konusunu ele almamız gerekmektedir. Birleşik Devletler'de uygulanmakta olan çoğu kural aynı anda hem verimsizliğe hem de gereksiz maliyete yol açmaktadır; bu nedenle kirliliğe yol açanlara vergi uygulanması ve piyasanın yatırım dürtülerini sömürenlerin (ve aklıma gelmişken, özel çıkar sahiplerinin federal arazileri nominal ücretlerle sahiplenmelerine ve oralardan beslenmelerine izin veren tuhaf politikaya bir son verilmelidir) önünün tıkanması

gibi yenilikçi projelerden daha çok yararlanılması gerekmektedir.

Bazılarını politika aracılığıyla uygulamaya koymak çok zor olsa da, bu önerilerin hiçbiri Amerika'nın ekonomi politikasının biçimini radikal bir şekilde değiştirmeyecektir. Bunların o sihirli ekonomik büyümeyi geri getirmesi de (sihir her durumda geri dönebilecek olsa da) mümkün değildir. Buna rağmen, Amerikan ekonomisini bu önerilerin uygulanmaması durumunda sahip olacağı zenginlik oranından yüzde birkaç puan daha zenginleştireceklerdir.

Peki yoksulluk konusunda ne yapılabilir? Yine bir liste yapabiliriz: yoksul çocuklara yardım etmeyi, fakir annelere gıda ve tıbbi yardım sağlama programlarını, yoksul bölgelerdeki okullara yardım etmeyi içeren programlara daha fazla para harcayalım. Aynı zamanda çocuklu yoksul ailelere verilen desteği de çoğaltalım (uluslararası karşılaştırmalar, Birleşik Devletlerin diğer sanayileşmiş ülkelerden çok daha fazla yoksul çocuğa sahip olmasının tek olmasa da ana nedeninin, çocukları yoksulluktan korumak için daha az kamusal harcama yapılması olduğunu gösteriyor). Tüm bunların bir maliyeti olacaktır –fakat bu maliyet çok da fazla değildir, çünkü bizim yoksullarımız o kadar yoksuldur ki, onların biraz daha iyi yaşamalarını sağlamak için çok az miktarda para harcamak yeterli olacaktır.

Büyüme konusundaki öneriler gibi, yoksullukla mücadele için yapılan bu öneriler de sorunu çözmeyecektir. Alt tabakanın sosyal çöküşünü sona erdirmeyecektir; asgari ücretli işçileri yüksek ücret alan sembolik analistlere dönüştürmeyecektir. Ancak, milyonlarca insanın hayatını biraz daha katlanılır hale getirecek ve hiç değilse birkaç yoksul çocuğa kurtulma şansı verecektir.

Hiç kuşkusuz, bu listelerde yer almayan cazip politikalar bulunduğu gibi, kimi önerilere karşı da çıkılabilir. Ancak bu listelerle amaçlanan, ekonomi politikamızı geliştirecek yöntemler konusunda sıkıntımız bulunmadığını göstermektir. Diğer yaklaşımlar, gidişatı iyileştirecek yöntemler bulmaktansa, köklü çözümler bulmak daha iyidir demek anlamına gelmektedir. Fakat bu konuda yararlı bir fikriniz olmadığı

sürece, ekonomi politikasının büyük sorunlarla karşı karşıya gelmesinde ısrarcı olmanın bir faydası yoktur Raymond Chandler'in bir zamanlar işaret ettiği üzere, Tanrı üstüne yazılmış çok kötü kitaplar olduğu gibi, oldukça dürüst kalarak yaşamaya çalışmak konusunda da yazılmış çok iyi kitaplar vardır.

Öyleyse federal hükümetin yapması gereken şey şudur: Mümkün olan en çok sayıda politik konuyu doğru bir biçimde anlamaya çabalamalı, üretkenliği bizim anladığımız yöntemlerle artırmaya uğraşmalı, yoksullara elde bulunan araçlarla yardım etmeye çalışmalıdır.

Hakkını vermemiz gerekirse, Clinton yönetimi ilk aylarında, yukarıda sıralanan şeylerin bazılarını yapmaya çalıştı. Hepsinden önemli olanı da, bütçe açıklarını azaltmak için makul bir önlemler paketi sundu. Sorun, aynı zamanda diğer bazı önemli şeyleri yerine getirirken yanlış yapmasından kaynaklandı, buna neden olan şey ise Amerika'nın ekonomik sorunlarının, dahili değil, daha çok "rekabet gücü"nden kaynaklanan sorunlar olduğu yönündeki yanlış yorumlamaydı.

Rekabet Gücü Takıntısı

The Music Man (Müzik Adam) filminde Robert Preston küçük kasabalarda tören bandoları için enstrümanlar ve üniformalar satan gezgin bir satıcı rolünü oynamaktadır. River City'de satış yapabilmek için yerel yöneticileri kendisinin çözebileceği bir sorunları olduğuna ikna etmesi gerekir. Ve böylece daha önceden zararsız bir toplantı salonu olan bir mekanı toplumsal tehlikenin birikebileceği bir sembol haline getirmeyi başarır, tabii ki bu tehlikeye verilecek yanıt, yalnızca gerekli donanıma sahip bir okul bandosunun yaratabileceği sağlıklı bir kasaba ruhunun oluşturulmasıdır.

Çoğu politika taşeronu (ve dürüst olmak gerekirse, sayıları hiç de az olmayan profesörler) benzer bir oyun oynamaktadır. Çözüme sahiptirler; şimdi politikacıları ve halkı bu çözüme uygun bir sorunun bulunduğuna ikna etmeleri gerekmektedir. Sık sık başarısız olurlar: örneğin, *The Wall Street Jo-*

urnal'dan Robert Bartley tüm çabalarına rağmen, çoğu insanı altın standardına geri dönülmedikçe Amerika'daki parasal kaosun daha da korkunçlaşacağına ikna etmeyi asla başaramadı. Ancak bazen, politika taşeronları ve onlarla işbirliği yapan politikacılar, sevdikleri politik reçeteleri yanıt olarak sundukları hayali sorunlar yaratmak konusunda hayret uyandıracak ölçüde başarılı olurlar.

Arz yanlılarıyla Ronald Reagan'ı heyecanlandıran hayali sorun Büyük Devlet tehlikesiydi: bu, insanlardan çok fazla vergi alan ve sonra bu parayı kalabalık bürokrat topluluklarıyla, hak etmeyen yoksullara cömert yardımlar yapmak için harcayan bir devletti. Elbette, Büyük Devlet bütünüyle hayali değildir. Vergiler hepimiz üzerinde önemli bir yüktür ve hem gerçekten işe yaramayan bürokratlar hem de hak etmedikleri halde sosyal yardımlardan yararlananlar vardır. Fakat Amerikan ekonomisinde yapılan yanlışa koyulan teşhisin Büyük Devlet olması çok yanıltıcı oldu; ve Büyük Devlet efsanesi hem Amerika'yı gerçek sorunlarıyla mücadele etmekten alıkoydu ve hem de yeni sıkıntılar yarattı.

Artık arz yanlıları düşünce üretim merkezlerine geri döndüler, ama hala intikam almak için geri döneceklerini umuyorlar. Şu anda, Büyük Devlet artık etkili bir slogan değil ve orta sınıf Amerikalılar haksız kazanç sağlayan zenginlere haksız kazanç sağlayan yoksullardan daha çok kızıyorlar. Fakat bir çok Amerikalıyı River City'de yeni bir tür sorunumuz olduğuna ikna eden politika taşeronları şu anda yine yükseklerde uçuyorlar: bu sorun "Rekabet Gücü" anlamına gelen "Competitiveness"in baş harfi olan "C" harfinden oluşuyor.

Şu anda stratejik ticaretçiler en önemli ekonomik sorunumuzun küresel piyasalar için diğer gelişmiş ülkelerle giriştiğimiz mücadele olduğu fikrini Amerikan halkına benimsetmişlerdir (ve kendileri de çoğunlukla bu fikri benimsemiştir, çünkü bu fikirle bütünüyle dalga geçen yalnızca birkaç politika taşeronu bulunmaktadır). Lester Thurow'un *Head to Head* (Kafa Kafaya) adlı kitabı "The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America" (Japonya, Avrupa ve Amerika'nın Yaklaşan Ekonomik Savaşı) alt başlığını taşımaktadır; kitabın kapağı okuyucuyu şöyle kandırmaktadır: "Yüz-

yılın en belirleyici savaşı şimdi yapılacak... ve biz şimdiden kaybetmeyi göze almış olabiliriz."

Ne yazık ki, Birleşik Devletler'in sözde rekabet gücü sorunu, Reagan'ın müsrif Büyük Devlet efsanesi kadar hayal ürünüdür. Birleşik Devletlerin, tıpkı kimi üretken olmayan bürokratlar ve sosyal güvenlik hırsızlıkları konularında olduğu gibi, uluslararası rekabet konusunda da kimi gerçek sorunları bulunmaktadır. Fakat ekonomideki gerçek sorunları ifade etmesi açısından Clinton'un söylemi de en az Reagan'ınki kadar konu dışıdır.

Savaş gibi uluslararası rekabet efsanesine dayandırılan iktisadi söylem kimi avantajlara sahiptir. Hedefin ulusal güvenlik olduğunu öne sürerek, vergi artırımlarını ve sosyal programlarda yapılan kesintileri içeren acı politikaları desteklemeleri için seçmenleri harekete geçirmek daha kolaydır –ve Başkan Clinton, 1993'te Birleşik Devletlerin Durumu başlığını taşıyan konuşmasında oldukça etkili bir biçimde tam da bunu yaptı. Oysa, rekabet gücü söylemi, hem kötü politikalara hem de gerçek sorunların göz ardı edilmesine kolaylıkla yol açacağından, son tahlilde yıkıcı olacaktır.

Stratejik ticaretçilerin yükselişi iki temel riski ortaya çıkarmaktadır. Bunlardan biri, küresel piyasalarda galip gelmeye çalışırken, onları tahrip edecek olmalarıdır. Diğeri ise, bir alanda aptalca bir ideolojiye bağlanmalarının, ekonomi politikasının tüm alanlarını zayıflatacak olmasıdır.

DIŞ TİCARET SAVAŞI RİSKİ

İki tür dış ticaret savaşı vardır: korumacıların ve stratejik ticaretçilerin her zaman içinde olduğumuzu iddia ettiği hayali savaşlar ve birilerinin bir şeyler elde etmek istediklerinde çıkardığı gerçek savaşlar.

Stratejik ticaretçilerin fantezisi, uluslar arası ticaretin doğası gereği uluslar arası rekabet olduğudur –birbirleriyle ticaret yapan ülkeler nüfuz elde etmek için mücadele etmektedirler. Gerçekte buna benzeyen neredeyse hiçbir şey yoktur: bir ülkenin elde ettikleri neredeyse bütünüyle kendi performansına dayanmaktadır ve bunun rekabet gücüyle bir ilgisi bulunma-

maktadır. Fakat ülkeler rekabet gücüne dayanan bir mücadele içinde olduklarına *inandıklarında*, ya da dış ticaret çatışmalarından elde edebilecekleri özel çıkarlar bulunduğu fikrine kapıldıklarında, genel olarak dış ticaret savaşı olarak bilinen şeyin içine düşebilirler.

Ülkelerin, kimi hayali avantajlar elde etme uğraşısı içinde bir diğer ülkenin ihracatını sınırlandırdığı bir dış ticaret savaşı, gerçek bir savaşa çok fazla benzemez. Bunun bir yanı kimsenin öldürülmemesidir. Diğer yanı ise, gerçek savaşlardan farklı olarak herhangi bir tarafın kazanmasının neredeyse olanaksız olmasıdır, çünkü bir ülke dış ticareti engellediğinden, kaybeden esas taraf yabancı ihracatçılar değil, o ülkenin kendi halkı olmaktadır. Aslında bir ticaret savaşı, her bir ülkenin cephanesinin çoğunu kendi kendisini ayağından vurmak için kullandığı bir çatışmadır.

Ve hatta bir ticaret savaşı bir kez başladığında, onu durdurmak çok zor olabilir. Her bir ülke, diğer ülkelerden gereken "tavizleri" almaksızın dış ticareti serbestleştirmeyi politik olarak olanaksız bulur ve bu konularda anlaşmak çok zor olabilir. Diğer bir deyişle, dünya kısasa kısas bir korumacılık akımına bir kez yakalandığında, bunun yaratacağı hasarı gidermek on yıllar alabilir.

Böylesi bir savaş döneminden çıkarılacak dersleri ele alalım. Birleşik Devletler 1929'da o rezil Smooth-Hawley gümrük tarifesini uygulamaya başladıktan sonra gelişmiş ülkeler arasında bir ticaret savaşı patlak verdi ve ülkeler Büyük Bunalımdan çıkmanın yolunu bulmak için umutsuzca çabaladıkça bu savaş şiddetlendi. Ancak, Smoot-Hawley'e oy veren senatörler de dahil olmak üzere çoğu insan, kısa sürede korumacılığın çok aşırıya kaçtığını fark etti. Birleşik Devletler 1934'te gümrük tarifelerini tekrar düşürmek için görüşmeler yapmaya başladı ve II. Dünya Savaşı'ndan sonra hem siyasal hem de ekonomik ortam dış ticaretin liberalleşmesi için çok uygun hale geldi. Ancak, küresel ticaret sistemi öylesine tahrip olmuştu ki, onu yeniden eski haline dönüştürmek çok zor oldu; sanayileşmiş ülkeler arasındaki dış ticaret, 1970'e kadar 1914'teki düzeyine dönemedi.

1990'larda dünya bir başka dış ticaret savaşının patlamasına hazır hale gelmiştir. Savaş döneminde korumacılığa yol açan temel ekonomik bileşenler –yavaş büyüme, kalıcı yüksek işsizlik– özellikle Avrupa'da yine gündemdedir. Bu arada, II. Dünya Savaşı'ndan sonra dış ticaretin serbestleştirilmesine yardımcı olan siyasal güçler –güçlü bir öncü ülke ve ortak bir amaç–, Birleşik Devletlerin görece gerilemesi ve Soğuk Savaşın sona ermesi nedeniyle gündemden düşmüşlerdir. Yeniden birbiri ardına koyulan gümrükler, karşı gümrükler ve savaş öncesinde dış ticareti daraltan uygulamaların tekrarına yol açabilecek karşılıklı şikayetlerin başlayabileceğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Peki, bu bir felakete yol açar mı? Hayır, fakat böyle bir savaş sorunlarımızı önemli ölçüde artıracaktır. Birleşik Devletler, Avrupa Topluluğu, Japonya gibi büyük, çoğunlukla kendine yeterli ekonomiler küresel ticaretin daralmasının yaratacağı sorunların üstesinden gelebileceklerdir. Oldukça kirli bir dış ticaret savaşı bile, bu ülkelerin reel gelirlerini yüzde bir ya da iki puan düşürecektir. Fakat kendi iç piyasalarının küçük hacimlerini ve sınırlı kaynaklarını geliştirebilmek için dünya piyasalarının yardımlarına daha da bağımlı hale gelen daha küçük ekonomiler ya büyük oyuncularla ticari ittifaklar kurmakla uğraşacak ya da tehlikeli bir biçimde açıkta kalacaklardır. Büyük gelişmiş ülkeler arasında çıkabilecek bir dış ticaret çatışmasının, dünyayı siyasal istikrarsızlığa sürüklemesi ve Latin Amerika'dan eski Sovyetler Birliği'ne kadar daha küçük ve yoksul ülkelerde giderek artan bir Batı karşıtlığı yaratması şaşırtıcı olmayacaktır.

Bu nedenle dünya ticareti, giderilmesi Ronald Reagan'ın bütçe açığı kadar zor olan bir ticari çatışma dönemine kolayca sapabileceğimiz, tehlikeli bir durumdadır. Ancak tam da böylesi bir dönemde, Birleşik Devletlerdeki stratejik ticaretçiler "rekabet gücü" elde etmek için diğer ülkelere karşı sert olmamız gerektiğini düşünmektedirler.

Şu senaryoyu hayalinizde canlandırın: Clinton hükümetinin –geleneksel iktisatçıların tavsiyelerini önemsemeyen– yetkilileri, Amerikan ekonomisinin yaşadığı sıkıntıların çoğunun Japonya'nın dış ticaret fazlasından kaynaklandığına karar ve-

rirler ve Japonlardan hem dış ticaret fazlalarını düşürmelerini hem de belirli rakamsal hedeflere uymayı kabul etmelerini talep ederler. Japonlar hiddetlenirler: doğru olarak, çok yüksek tasarruf oranı olan bir ülkenin, bu tasarrufların büyük bir bölümünü yabancı ülkelerdeki yatırımlarda kullanmasının bütünüyle mantıklı olduğunu ve Japonya'nın dış ticaret fazlasının diğer ülkenin sermaye hesabı açığını oluşturmasının normal olduğunu söylerler. Peki ne yapmalıydık diye de sorarlar. Bütün bu özel tasarrufları yutacak büyük bütçe açıkları mı vermeliydik?

Clinton yönetiminin stratejik ticaretçileri buna rağmen bir ekonomik zirvede taleplerini sunarlar –ve Japonlar reddeder. Bu noktada Birleşik Devletler hükümeti bir ikilemle karşı karşıya kalır. Taleplerden vazgeçmek zayıflık gibi görünecektir; fakat Birleşik Devletler piyasalarını Japon mallarına kapatmaktan başka gerçek bir politik seçenek de yoktur. Ve böylece devreye korumacılık girer. Bu korumacılık Japonların misillemesiyle ve Avrupa'nın da bu misillemeye katılmasıyla karşılaşır. Dünya piyasalarını açık hale getirebilmek için kırk yıldır yapılan görüşmelerden alınan sonuçlar, iki yıl içinde tersine döner.

Bu gerçekleşmesi mümkün olmayan bir senaryo mudur? Bunlar yazılırken, söylediklerimin çoğu zaten gerçekleşmişti. Hazine Bakanlığı genellikle serbest ticaret düşüncesinin kalesidir, fakat Mayıs 1993'te şimdi Uluslararası İlişkilerden Sorumlu Hazine Müsteşarı olan Lawrence Summers bir konuşmasında " Japonya'nın dış ticaret fazlasının küresel ekonomide önemli bir asimetri oluşturduğunu" ve bu fazlanın "küresel büyüme üzerinde önemli bir ayak bağı" olduğunu iddia etmiş; bu iddiasını "Birleşik Devletler süreçten çok, sonuçlara fazla odaklanacak ve sonuçlar ölçülebilir olmak zorunda" diyerek sürdürmüştü. Neyi kastettiğini herkes biliyordu: Birleşik Devletler Dış Ticaret Temsilcisi birkaç haftadır gazetecilere Birleşik Devletlerin, bir sonraki G-7 toplantısında Japonya'nın dış ticaret fazlasına bir tavan getirmesini talep edeceğini söylüyordu. Bu arada Japon yetkililer ve Japon halkı Amerikan baskısına karşı öfke duyuyor ve bunun küstahça bir talep olduğunu düşünüyordu.

Bu kitap yayınlandığında, söz ettiğimiz bu senaryonun olgunlaşamadan kalan bir tehlike işareti olarak kalmış olmasını umuyoruz. Ancak, hükümet stratejik ticaret ideolojisine bağlı kaldığı sürece bir ticari savaş riski hep yüksek olacak.

Bu nedenle, stratejik ticaretçilerin yükselişinden kaynaklanan açık tehdit, onların sözde rekabet gücü sorunu takıntılarının bir dış ticaret savaşını fitilleyebilecek olmasıdır. Arz yanlılarınca yaratılan bütçe açığı gibi, bir dış ticaret savaşı da Birleşik Devletler ekonomisini tahrip edemeyecektir; ancak tıpkı bütçe açığı gibi onu sona erdirmek de çok zor olacaktır.

Bunun yanı sıra , stratejik ticaretçilerin yükselişinden kaynaklanan ve algılanması bundan daha güç olan bir başka tür risk de bulunmaktadır. Bir hükümet gerçek uzmanların tümünün yanlış olduğunu bildiği bir ideolojiye saplandığında, bu ideolojinin hiç ilgisi bulunmayan alanlar da dahil olmak üzere bütün diğer alanlarda da doğru işler yapma yeteneği üzerinde ürpertici bir etki yaratır.

KÖTÜ FİKİRLER İYİLERİ DIŞLARSA

Uluslararası ekonomi politikası her şey değildir. Aslında, stratejik ticaretçilerin başlıca yanlış kavrayışlarından biri uluslar arası konuları ulusal konulardan daha fazla önemsemeleridir. Bu nedenle, yanlış bir biçimde "rekabet gücü" peşinde koşmaya adanmış bir yönetimin, bütçe konusunda, sağlık hizmetleri alanında, çevre politikasında, vb. doğru şeyler yaparak başka açılardan makul olabileceği düşünülebilir.

Ancak mesele bu kadar basit değildir. Bir yönetim bir alanda esas olarak kötü bir fikirler dizisini benimsemeye karar vermişse, o alanla hiç ilgisi olmayan alanlarda bile, bu kötü fikirlerin iyi olanları dışladığı bir tür Gresham Yasası işler.

Bunun bir örneği Clinton yönetiminin işe yeni başladığı dönemde bütünüyle ulusal olan bir alanda, sağlık hizmetleri alanında gerçekleşti. Bu alanla ilgili insanlardan sağlık ekonomisi konusunda en önde gelen uzmanları sıralamasını isterseniz, neredeyse hepsi Brookings Institution'dan, sağlam liberal referansları bulunan ve seçim süresince Clinton'un güçlü bir destekçisi olan iktisatçı Henry Aaron'ın adını verecektir. Fakat

Clinton yönetimi büyük bir çabayla beş yüzden fazla insanı kapsayan sağlık hizmetleri ekibini şekillendirirken, Aaron bu ekibe dahil edilmedi. Peki, niçin? Bu sorunun yanıtı bir tür kurumsal bir sorumsuzlukmuş gibi görünüyor. Sağlık hizmetleri ekibinin başkanı, mesleki anlamda bir işletme danışmanı, fakat eğilimi itibarıyla bir stratejik ticaretçi olan Ira Magaziner'di. Magaziner'in uluslararası rekabet konusundaki görüşleri, 1990'da yayınlanan *The Silent War* (Sessiz Savaş) adlı kitabında özetlenmişti. 1983 ve 1984'te uygulanan sanayi politikasına büyük itirazları olan Brookings'li iktisatçılar, genel olarak stratejik ticaretçileri, özel olarak da Magaziner'i çok fazla eleştirmişlerdi. Magaziner'in Brookings'li bir iktisatçıyı ekibinin dışında bırakması bu nedenle şaşırtıcı değildi, hatta daha sonra neredeyse sağlık ekonomisi konusunda özgeçmişi olan herkesi dışladığı ortaya çıktı.

Bu örneğin gösterdiği genel ilke şudur: Eğer bir iktisadi dogma basit, sıkıcı ve açıkça yanlışsa, bu durumda iyi iktisatçıları ya bunun yanlış olduğunu söylemiş ya da bunun yanlış olduğunu söylemiş olan diğer iktisatçılarla bir biçimde ilişki kurmuşlardır. Eğer yanlışta ısrar eden bu dogma, bir yönetimin resmi ideolojisi olarak benimsenmişse, o zaman bu dogmayla doğrudan çatıştığı görülmeyenler de dahil olmak üzere, genel olarak tüm iyi iktisadi fikirleri dışlama eğilimi taşır.

Bu kitap yazıldığı sıralarda karar vermek için henüz erkendi, ama sağlık hizmetleri alanının önemli noktalarındaki ilk belirlemeler, stratejik ticaretçilerin akılsızlık düzeyindeki basitliklerinin Clinton yönetiminin iyi politik kararlar verme yeteneğine şaşırtıcı ölçüde geniş bir cephede zarar verdiği ortaya çıkmıştı.

İktisatçının Rolü

Hükümete danışmanlık yapan deneyimli ve bu nedenle de işiyle dalga geçebilen bir iktisatçı, yaptığı işi bana şöyle tanımlamıştı: "Bu iş çoğunlukla kötü fikirlerden kurtulma işidir," "yani hamamböceklerini basınçlı suyla temizlemek gibi bir şey... Ve er geç geri gelirler." Politikayı önemseyen bir iktisat-

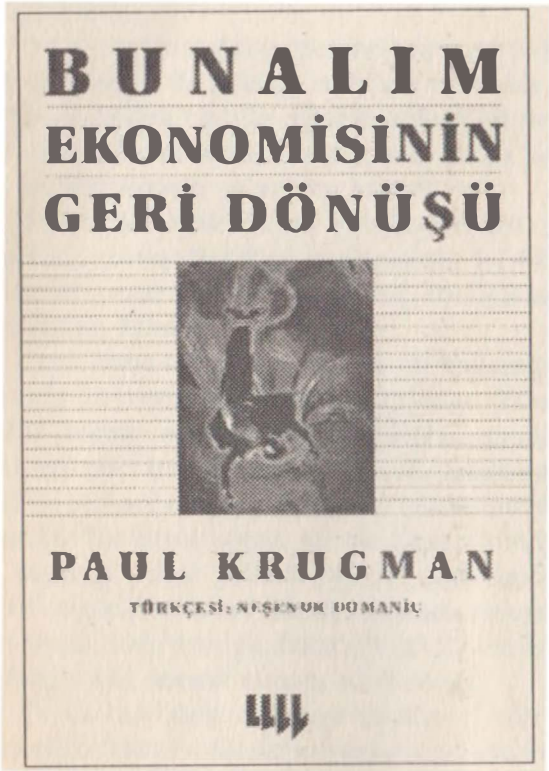
çının rolü can sıkıcı olabilir: yıllarını kapsamlı kuramlar geliştirmekle ya da düşüncelerini titizlikle gerçeklerle karşılaştırmakla harcayan biri, politikacıların durmaksızın değerini yıllar hatta yüzyıllar önce kaybetmiş olan düşüncelere başvurduklarını, ya da gerçeklerle bütünüyle çelişkili açıklamalar yaptığını görebilir.

Bu onun umudunu yitirmesine –ya fildişi kulesine geri dönmesine ya da politika taşeronu oyununu oynamaya başlamasına– neden olabilir. Basitleştirilmiş fikirler sürekli kazanacaksa, kapsamlı siyasal düşüncenin ya da gerçeklerin titizlikle incelenmesinin ne anlamı vardır?

Bu soruya verilebilecek yanıtlardan biri, yalnızca umut yitirmenin yanlış olacağını söylemektir. İyi fikirlere sahip olan insanlar, onlar için savaşmazlarsa, sonuçlardan şikayet etmeye hakları kalmaz.

Oysa buna rağmen iyi fikirler en kullanışlı saçmalıklar karşısında kaybetmeye devam edecekler. Bunlar olurken, her ciddi iktisatçı sonuçta doğru fikirlerin egemen olacağına ilişkin inancını korumalıdır. Politika taşeronlarının basitleştirmelerinin tersine, ekonomiye ilişkin iyi düşünceler birikmektedir. Bundan bir kuşak sonra, arz yanlıları bütünüyle bir tarihsel ilgi kaynağı haline gelecek, ancak ciddi muhafazakârların geçerli öngörüleri kalıcı olacak. Stratejik ticaret mevta bir doktrin olarak hatırlanacak, fakat QWERTY ekonomisi entelektüel gelenek için önemli olmayı sürdürecek.

Ya da biz böyle olmasını umalım. Uzun vadede hepimiz öleceğiz, fakat iyi fikirlerin yaşayacağı inancı korunmalıdır.

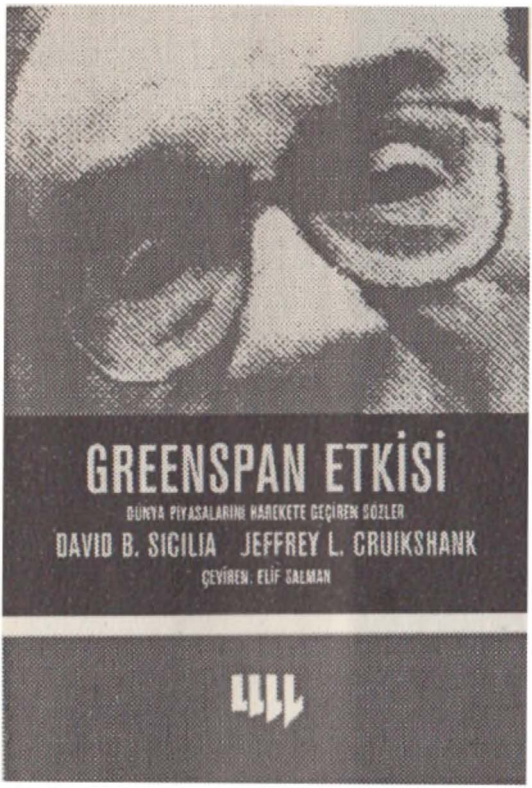


2001, 240 Sayfa,
Ebad: 14 x 21 cm
ISBN: 975-8431-24-2

Bunalım Ekonomisinin Geri Dönüşü

Paul Krugman

Türkçesi: Neşenur Domaniç



2000, 320 Sayfa,
Ebad: 14 x 21 cm
ISBN: 975-8431-26-9

Greenspan Etkisi

David B. Sicilia • Jeffrey L. Cruikshank

Türkçesi: Elif Salman

© LİTERATÜR KASIM 2001

MIT'de öğretim görevlisi olan Paul Krugman, çarpıcı görüşleriyle tanınmıştır. Krugman çalışmalarıyla 1991'de John Bates Clark ödülünü kazanmış, Amerika İktisatçılar Birliği'nin kırk yaşından genç en başarılı Amerikan iktisatçılarına verilen ödüle değer bulunmuştur.

Krugman'ın öteki kitapları:

THE RETURN OF DEPRESSION ECONOMICS
BUNALIM EKONOMİSİNİN GERİ DÖNÜŞÜ

THE AGE OF DIMINISHED EXPECTATIONS
AZALAN BEKLENTİLER ÇAĞI

CURRENCIES AND CRISES
DÖVİZLER VE KRİZLER

RETHINKING INTERNATIONAL TRADE
ULUSLARARASI TİCARETİ YENİDEN DÜŞÜNMEK

GEOGRAPHY AND TRADE
COĞRAFYA VE DIŞ TİCARET

THE ACCIDENTAL THEORIST
TESADÜFİ KURAMCI

Geçtiğimiz yirmi yılın düşük büyüme hızı, karşıt ideolojilere bağlı iktisatçılar arasında yoğun bir tartışma başlattı. Bu tartışma aynı zamanda politika taşeronlarını ortaya çıkardı. Onlar çözümler önererek, her derde deva ekonomi ilacı sunan birer satıcıdırlar.

Milton Friedman bunların arasındaki en ünlü iktisatçıdır. Öte yandan Ronald Reagan muhazafakârların iktidara gelmesini sağladığında, beraberinde arz yanlısı iktisadı da taşıdı. Onun basitleştirilmiş programı hiçbir çözüm üretmemekle kalmadı, bir de ardında 3 trilyon dolarlık bir fatura bıraktı.

Bu arada, iktisat alanındaki yeni çalışma yapanlar devlete daha aktif roller önermeye başladılar. Bu kez Bill Clinton ve stratejik ticaretçiler bir kez daha sapkın fikirleri iktidara taşıdılar. Bunların, diğer ülkelerle girdiği rekabette kaybedip kazanmaya kilitlenmiş bir ABD ekonomisi yaklaşımı da aynı patentli bir ilaç gibi görünüyordu.

Bu kışkırtıcı kitap, iktidara giden yolda bu düşüncelerin garip olaylarla seyrine tanıklık ediyor.

LİTERATÜR: YAYINCILIK, DAĞITIM, PAZARLAMA,
SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
İSTİKLÂL CADDESİ, NO:133 KAT:1-2
BEYOĞLU TR-80071 İSTANBUL / TÜRKİYE
T +90.212.292.41.20 (PBX) F +90.212.245.59.87
E literatur@literaturkitabevi.com.tr
www.literaturkitabevi.com.tr

ISBN 975-8431-63-3