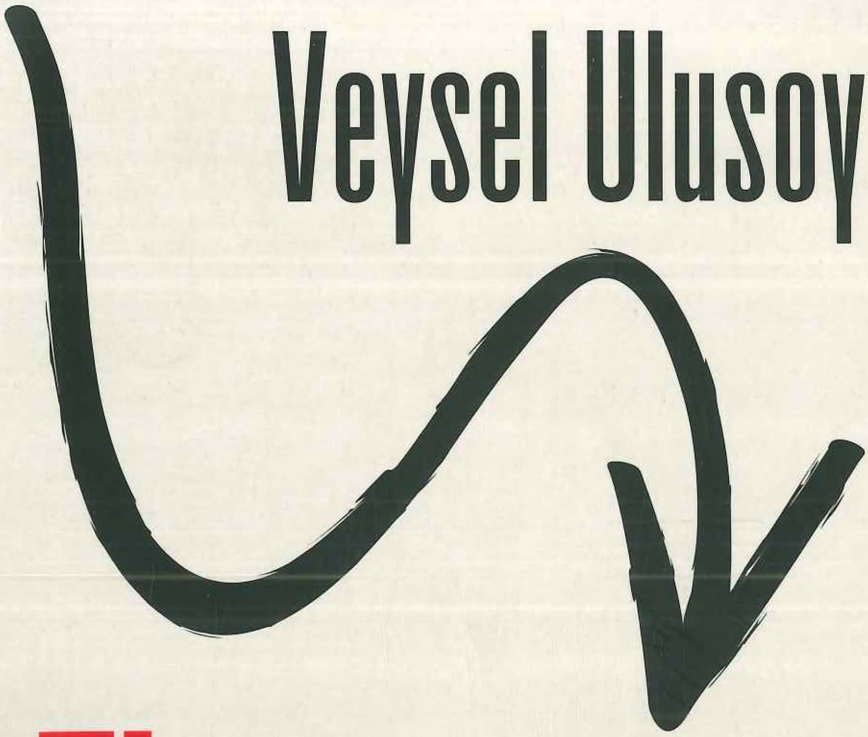
Ekonominin Pusulası Veysel Ulusoy

Veysel Ulusoy



Ekonominin Pusulası

Araştırma
İnceleme

Prof. Dr. Veysel Ulusoy, Kahramanmaraş Lisesi'nden mezun olduktan sonra İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi Ekonometri Bölümü'nde eğitim aldı. Milli Eğitim Bakanlığı Bursu kapsamında hem yabancı dil hem de yüksek lisans ve doktora eğitimi için ABD'ye gitti. Ekonomi-İstatistik alanında yaptığı eğitimleri süresince uluslararası ticaret ve finans ile ekonomik büyüme konusunda çalışmalar yaptı.

Ekonomilerdeki gelişmenin teknoloji ve insan sermayesi yanında dış ticaretin yapısıyla da ilişkili olduğunu ekonometrik modellerle test eden çalışmalara imza attı. Ulusoy, Galatasaray Üniversitesi'nde başlayan öğretim hayatına Bahçeşehir ve Yeditepe üniveristelerinde devam etti.

Ulusoy halen Yeditepe Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu Müdürü ve Finansal İktisat Anabilim Dalı Başkanlığını yürütmektedir.

EKONOMİNİN PUSULASI

Yazan: Prof. Dr. Veysel Ulusoy
Editör: Aslı Güneş, Şöhret Baltaş

Yayın hakları: © 2022 Doğan Yayınları Yayıncılık ve Yapımcılık Ticaret A.Ş.
Bu eserin bütün hakları saklıdır. Yayınevinden yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz.

1. baskı / Haziran 2022 / ISBN 978-625-8344-25-7
Sertifika no: 44919

Kapak tasarımı: Geray Gençer
Sayfa uygulama: Gökçen Yanlı Atmaca
Baskı: Ana Basın Yayın Gıda İnşaat San. ve Tic. A.Ş.
Mahmutbey Mah. Devekaldırımı Cad. 2622 Sk.
Güven İş Merkezi, No: 6/13 Bağcılar - İSTANBUL
Tel. (212) 446 05 99
Sertifika No: 52729

Doğan Yayınları Yayıncılık ve Yapımcılık Ticaret A.Ş.
19 Mayıs Cad. Golden Plaza No. 3, Kat 10, 34360 Şişli - İSTANBUL
Tel. (212) 373 77 00 / Faks (212) 355 83 16
www.dogankitap.com.tr / editor@dogankitap.com.tr / satis@dogankitap.com.tr

Ekonominin Pusulası

Prof. Dr. Veysel Ulusoy

Doğan Kitap

İçindekiler

Teşekkür 9
Önsöz 11

Giriş/Ekonomiye Genel Bakış 13

1. Piyasa Dedikleri Şey Nasıl Çalışır, Kimler Denetler? 32

2. Fiyatların Oluşumu ve Enflasyon Gerçeği 56
Peki ya deflasyon? 63
Enflasyonun diğer yüzü 67
İşsizlik, istihdam ve merkez bankaları 73
Chicago (Şikago) Oğlanları 74

3. İşsizliğin Toplumsal Yükü, Göstergeleri ve Çözüm Yolları 79
Öncelikle insan sermayesi 80
İşgücü piyasasına bakış 84
Nedir bu işgücüne katılım oranı? 93
Çalışanı enflasyona ezdirmemek 95

4. Para, Döviz Kuru, Enflasyon,
Faiz ve Ekonomik Krizlerin Anatomisi 101
İkili para sistemi, ikili her şey 103
Kuşak kuşak ekonomik krizler 107

5. İstihdam Yaratma Kapasitesi ve Dış Ticaret 117
Enerji açığı ne kadar ciddi bir açık? 120
Yoksullaştıran büyüme ve dış ticaret 123
Küresel rekabet ve ticaret açığı 126
Uluslararası ticaret ve refah artışı: Bebek endüstriler 129
Bir başkadır dışa açıklık: Endüstri-içi ticaret 134
İstihdam dış ticaretin en net fotoğrafıdır 139

6. Fakirleştiren Büyümenin Bir Sonucu: Kırılgan Beşli Üyeliği **141**

7. Yapısal Reformlar ve Türkiye Gerçeği **152**
Ekonomik reformlar 155
İnsan sermayesinin önemi 157
Tarımda reform ne demek? 160
Şemsiye görevindeki hukuk kuralları 168
Uluslararası ekonomi ve yapısal reformlar 172

8. Ekonomik Özgürlük ve Planlama **176**

9. Ekonomik Kalkınma: Nedir, Ne Değildir? **180**
Altın Kural 189
Kalkınma politikaları ne demektir, nasıl olmalıdır? 191

10. Türkiye'nin Kaliteli Büyüme Sorunu **197**

11. Neden Durmadan Borçlanıyoruz?
Sorundan Kurtulma Yolu Var mı? **211**
Dış borçtan kurtulmak mümkün mü? 221
Yeni, yeniden ahlaki çöküntü 225

12. Döviz Piyasası ve Dövize Yatırım **231**
Döviz kuru, enflasyon ve faiz: Bir özet! 240

13. Üretimin İthalata Bağımlılığı ve Çıkış Yolları **242**
Ekonomik büyüme ve ara mal bağlantısı 246
İthal ikamesinin geri dönüşü 249
İthal ikamesi ve ekonomik coğrafya 252

14. Veri Sağlığı **258**
Yunanistan'da verilerle oynama skandalı rahatsız edici bir tablo çiziyor 265
Verileri değiştirmenin doğrudan maliyeti: Toplumsal refah kaybı ve sürekli durgunluk 268

15. Enflasyon Araştırma Grubu (ENAG) Gerçeği **273**

Teşekkür

Sadece bu kitabın yazım sürecinde değil, hayatın her evresinde tüm yükü paylaşan, özellikle de ekonominin konuşulduğu ENAG'ı (Enflasyon Araştırma Grubu) oluşturma, büyütme ve kamu malı yapma sürecinde emeklerini esirgemeyen sevgili eşim Serap Ulusoy'a teşekkürlerimi sunarım.

Önsöz

Basit anlamıyla tüketici, üretici ve devletten oluşan üç, uluslararası tarafını da kattığımızda dört oyuncudan oluşan bir yapıdır ekonomi. Basit görünse de ekonomi, oyuncular arasındaki ilişkilerin oldukça karmaşık olduğu ve çoğu zaman içinden oldukça zor çıkılan, sorunlar yumağıyla dolu bir süreci ifade eder.

Yapışkan enflasyonu günlük yaşantımızdan çıkarıp atmak çok zordur.

İşsizliği kısa dönemde aşağılara çekmek olanaksızdır.

Merkez Bankası'nın rezervleri eridiğinde onu yerine koymak için çok uzun zamana, çok yoğun emeğe ihtiyaç vardır ve bu, sorunların en büyüğüdür aynı zamanda.

Sürekli bir cari açık ama cılız bir büyümeyle beraber olanından...

Yatırımları besleyen ulusal tasarruf eksikliği, hem de dış borçla bezeneninden. Zordur, hem de çok zordur onu tersine çevirmek...

Ekonomide doğal olarak her zaman sorunlar yumağı oluşmaz. İyi yönetildiği, kararların uygun ve zamanında alındığı dönemlerde halkın refah seviyesi yükselir, büyüme cılız olmaktan çıkar, dış ticaretten gelen kazanımların yeni yatırımlara dönüşmesiyle istihdam artar, üretimin kararlı hale gelmesiyle işsizlik ve enflasyon kendi doğal oranlarına yaklaşır.

Bu nedenle üretim gücünün hacmi yanında onun ne kadar iyi yönetildiği de çok önemlidir. Elektrik piyasası, ulaştırma, madencilik, iletken ve yarı iletken ürüne dayalı sanayilerin stratejik karar alma yöntemiyle mi, yoksa dış sermaye ve yönetim eksenli bir

tarzda mı ele alınması gerektiği kararı bunun belki de en önemli örneğidir.

Bu kitabımızda öncelikle ekonomide piyasa kavramını açıklayarak, değişik özellikleri ve onların toplumsal refahı artırmadaki önemini irdeleyeceğiz. Her bir piyasanın özelliklerine göre refahın şekli de bu incelemenin içinde olacaktır.

Farklı bir bakış açısıyla ele aldığımız diğer konularsa şunlar: Fiyatların gerçekte nasıl oluştuğu; enflasyon gerçeğinin analizi; işsizliğin sadece bir orandan oluşmadığı ve farklı özellikleriyle çok geniş bir çerçevede ele alınması gerektiği; sıkça konuşulan para, döviz, enflasyon ve faizin anatomisi; cılız ekonomik büyümenin ne demek olduğu; ne olduğu pek anlaşılamayan yapısal reformların etraflı bir tanımı ve değeri; kalkınmanın ve teknolojik gelişmenin anahtarlarından biri olan endüstriler arası dış ticaret yapısı.

Bize benzer ülkelerle karşılaştırmalar da yaptığımız analizlerimizde, çözüm yollarının teknik ve yapısal özelliklerine bakarak çıkarımlar yaptık. Diğer bir ifadeyle, her bir ekonomik sorunun çözümünün kendi iç dinamikleri yanında, diğer faktörlerle etkileşimi yoluyla nasıl ele alınması gerektiği üzerinde durduk.

Belki de artık kalıcı hale gelmiş sorunların kökten ortadan kaldırılmasının yöntemlerini tartıştık ve bunun siyasi iradenin kararlı bir bakış açısıyla olması gerektiğini belirttik. Bu kapsamda yeni, yeniden bir imalat sanayii politikasıyla aynı anda uygulamaya konması gereken devlet-köylü işbirliği modelinin (DEKİM) ne demek olduğunu açıkladık.

Ekonominin pusulasının görünümünü ortaya koyduktan sonra yapısal özelliklerine göre analizinin yapıldığı ve sorunlara çözüm yollarının sunulduğu bu kitabımızın yol gösterici nitelikte olmasını dileriz.

Saygılarımızla...

Giriş

Ekonomiye Genel Bakış

Dört oyunculu bir oyundur ekonomi...

Bir yanda ulusal ekonominin harcamalar yoluyla yüzde 60'tan fazlasını oluşturan tüketim gücü, yani hane halkı; diğer yanda üretim gücünün önemli ayağı olan firmalarla hem üretici hem de tüketici rolündeki devlet vardır bünyesinde. İşleyişi itibariyla bir de uluslararası olma özelliği vardır. Talep ve arzın dengeye gelmesi için tamamlayıcı bir unsur olan yanıdır bu uluslararası ekonomi.

Talep tarafının sahibi tüketicidir. Halktır diğer ismi... Emeğini arz ederek gelirini elde eder, önemli bir kısmını harcar, kalanını tasarruf eder. Harcama ve tasarruf oranları değişse de sonuçta hepsi ulusal gelirin artışı için gerekli süreci tamamlar. Harcamayla rafları boşaltır ve dolayısıyla boşalan yerlere tekrar ürün konulması için üretimi tetikler, tasarruflarıyla yatırımlara fon sağlar ve sonuçta üretime destek olur. Diğer bir ifadeyle doğrudan tüketici, dolaylı olarak da üreticidir hane halkı. Bütünüyle geleceği, yani yarını konusunda planlama yapar, geliriyle işgücü arzını dengeli bir şekilde ayarlar, ücretlerin genel seviyesine göre çalışma düzenini kurar.

İnsan sermayesi, teknolojik seviyeyi belirleyen ana kaynak olan yaratıcılığın da sahibidir. Fiziksel sermayeyi de o ortaya çıkarır ve yarattığı sermayeyle bazen çatışsa da sürekli bir şekilde üretime güç verir. Bu gücü nesiller boyu sürdürecek nüfusun da ana kaynağıdır ayrıca.

Fiziki sermayeyle işgücünü birleştiren ve üretim gücünün sahibi olan firmalar ise büyümeye yön veren, teknolojik seviyeyi yukarılara taşıyan, yatırım yapan taraftır. Ürettiğini geniş arz zincirinde iç tüketiciye, hatta dış ticaret yoluyla diğer ülkelerdeki talebi karşılamak üzere dış tüketiciye ulaştırır. Firma, ürünün üstüne fiyat etiketini yapıştırandır. Bu haliyle fiyatı belirleyen gibi gözükse de hane halkının tepkisiyle oluşan fiyatı kabullenmek zorunda kalandır. Yaratılan refahı tüketiciyle paylaşması beklenir ondan.

Gelelim devlete... Onun üretim gücüne, tüketime etkisine ve uyguladığı ekonomi politikalarına.

Devlet, en büyük karar vericidir. En ufak bir işaretiyle birçok denge değişebilir, yenileri oluşabilir. Rasyonellik beklenir ondan. Karar verme, üretim ve tüketim gücüyle yerine göre tekel konumu oluşturup anında ortadan kaldırabilir. Toplumsal refaha katkı yapacak en büyük kuvvete sahiptir.

Devletin ve onun kurumlarının, ekonomi içindeki faktörleri daha sistemli ve etkin bir şekilde kullanması beklenir. Çünkü devlet ve onu yöneten hükümet hem karar verici hem de tüketici rolünde ekonomik sistemi kuran, onu ayarlayan, biçimlendiren ve etkin kaynak dağılımını oluşturmak için en fazla güce sahip olan birimdir. Devlet hükümet kanalıyla bu gücü beklendiği gibi en iyi şekilde kullanmak durumundadır.

Fakat hem tüketim hem de düzenleme amacı bazı durumlarda sınırları aşabilmektedir. İşte tam da bu noktada, kaynak dağılımındaki bozulmalar, tüketim ve tasarruf dengesindeki oynaklıklar ülkede yaşayan vatandaşların tüm ekonomik dengesini derinden etkiler.

Nasıl etkilemesin ki!

Hükümetin,

- Toplumun yaşam tarzı ve refah seviyesinin tersine bir harcama alışkanlığı takip etmesi,
- Bu yönetim tarzını bir alışkanlık haline getirmesi ve dolayısıyla devletin bütçesinde oluşan açıklar,

- Denetim eksikliklerinin, etkin olmayan yatırımların yoğunlukla ve kasıtlı olarak toplumun faydası aleyhinde uygulama alanı bulması ve teknolojik yatırımların yerine lüks tüketimin özendirilmesiyle oluşan dış ticaret açıkları,
- Yatırımların dışa bağımlılığı,
- Döviz kurundaki dalgalanmaların etkin politikalarla önlenememesi gibi çok yönlü olumsuzlukları içeren piyasa etkileri mevcuttur.

Bu yönüyle devletin, hükümet kanalıyla uyguladığı ekonomi politikalarının içeriği kadar onları uygulama biçimi ve amaçları da hayati bir nitelik taşır.

Son dönemde, ekonomiyi şekillendiren kararların yapısal özellikleri yanında, onların içerikleri ve söylem tarzlarının da ekonomik dengeleri derinden etkilediği görülmektedir. Bir hükümet sözcüsünün veya karar verici bir kimsenin, örneğin ekonominin yapısı, işleyişi veya benzeri bir özelliğiyle ilgili söyledikleri, sanki parasal bir işlem, yapısal bir değişim tarzı gibi ekonomik faktörleri etkilemekte, bunun sistematik hale gelmesiyle de başta sermaye birikimine, gelir dağılımına ve piyasanın işlerliğine doğrudan veya dolaylı etki etmektedir.

Örneğin son dönemde, faiz ve enflasyon arasındaki ilişkiyi, ekonomik teoride tartışılan ve benimsenen yaklaşımlar dışında konuşmak bile döviz kurunda ve faiz oranında günlük, saatlik, hatta dakikalık olarak etki yaratmaktadır. İlginç olan ise, bu etkinin devamlı bir şekilde beklentilerin aksine gerçekleşiyor olmasıdır. Öyle ki, *faizin bir neden, enflasyonun ise bir sonuç olarak tanımlandığı küçücük bir konuşmadaki ses tonu bile o an döviz kurunu yukarılara taşımak için yeterli olabiliyor.* Bununla da kalmayıp günlerce medyada veya diğer mecralardaki tartışmaların konusu olması nedeniyle, ilk etkiye ek olarak birtakım artçı sonuçlar ortaya çıkarabiliyor. Bu durum doğal olarak bizim gibi gelişmekte olan, en ufak bir dışsal söylem ve haber etkisiyle oynaklığı artan bir ekonomide vücut bulabilmekte ve tartışılması gereken bir yönüyle de belirli gruplar bundan fayda elde etmektedir.

Daha çok örnek verilebilir bu olumsuzluklara...

Ekonominin sadece kendi içindeki faktörlerden şekil bulmadığını, diğer birçok bilim dalındaki faktörlerden etkilendiğini ve hatta medyadaki tartışmalardan kaynaklanan bilgilerin tonundan bile nem kaptığını biliyoruz artık. İşte tam da bu "nem" ileride açıklayacağımız ve gerçekten de toplumun refahını derinden etkileyen, çoğu zaman da haksız gelir transferi yaratan spekülasyon ve manipülasyona dayalı bir yapıyı açıkça ortaya çıkarabilecek özelliklere sahiptir.

Gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki ekonominin hastalığına dayalı bir aksiyon olan spekülasyon ve manipülasyon özü itibariyle, piyasada veya siyasi arenada kuvveti elinde tutan birimlerin davranışları sonucunda ortaya çıkar. Bu kuvvet bazı zamanlarda piyasa yapıcı bir niteliğe bürünürken, diğer durumlarda siyasi alanda veya bu alanla bağlantılı bir özellikle kendini göstermektedir. Çoğu zaman üretimdeki yoğunlaşma kavramının toplumsal faydayı artırması beklenirken, bunun özellikle piyasanın oynak olduğu zamanlarda bir fırsata çevrilerek yanlış yönde kullanılması da bu yönde değerlendirilmelidir.

Esasında, çok konuşulan fakat çoğu zaman yanlış bir içerikte anlatılan ve anlaşılan şu *ekonomik dengeler* kavramını biraz açmakta fayda var. Ekonomik denge temel olarak ürün piyasası ve para piyasası kapsamında fiyat ve miktar göstergelerinin oluşturduğu bir bütündür. Fiyat ve miktarın hangi seviyede dengeye geleceğini yine arz ve talep koşullarından kaynaklanan özelliklerin belirlediğini vurgulamakta fayda var. Dengenin iki unsuru olan fiyat ve miktar, *alt seviyelerde bir birliktelik oluşturduğu gibi, yüksek seviyelerde de kendilerine yer bulabilirler*. Diğer bir ifadeyle, *hem düşük fiyat hem de düşük miktarlarda en uygun resmi oluşturdukları gibi, fiyatın yüksek, miktarın da yukarılarda olduğu bir resim ortaya koyabilirler*. Bu iki durum da, ekonomik denge kavramını açıkça ifade eder. Yani, denge yukarılarda oluştuğu gibi, aşağılarda bir yerde de kendine yer bulabilir.

Örneğin, işgücü piyasasında, ücretler ile çalışan sayısı (istihdam) bu piyasanın fiyatını ve miktarını belirler. Burada yüksek ücretlerle düşük istihdam belirli bir dengeyi oluşturduğu gibi,

düşük ücretlerle yüksek sayıdaki istihdam da yeni bir dengeyi ifade edebilir. Dikkat edilirse her iki durumda da ekonomik denge oluşmuştur ve piyasada yenisi oluşana kadar bu denge belirli davranışlarla varlığını sürdürecektir.

Gelelim ürün piyasasına...

Üretimin miktar ve fiyat oluşumu dinamik koşullar altında piyasadaki rekabet gücünden, hükümetin politikalarından, küresel arz talep dengesinden ve finansal piyasaların hareketlerinden etkilenir.

Ürün piyasası, özelliği itibarıyla belki de halkın günlük yaşamda en çok etkileşime girdiği, en çok konuştuğu ve özellikle de cüzdanla en derinden bağlantılı olan piyasadır. Özelliği itibarıyla halkın tüm faaliyetlerini etkiler. Bu piyasanın içinde ürün çeşidi, fiyatlar, enflasyonun ta kendisi, ürettiğimiz ürünlerin değerinin belirlenmesi ve en çok da gelirimizi ilgilendiren konular vardır.

Ekonomideki oynaklığın ilk belirtilerini orada görürüz, fiyatların nasıl etkileşime girdiğini ve cüzdanımızdaki gelirin ürün fiyatlarıyla nasıl iç içe geçtiğini en hızlı burada hissederiz. Bu his geniş tartışmaların kaynağını oluşturarak, yapılması gerekenler hakkında geniş yorumları da beraberinde getirir. Çoğu zaman da piyasanın sosyolojik yapısını toplumun dertleriyle bütünleştirip sentezleriz.

Ekonominin pusulası şaştığında toplumun dertleriyle bütünleşme, kendini daha açık bir şekilde ortaya çıkartır. Sadece kendi ekonomik sorunlarımızın değil, diğer grupların da yaşadığı ekonomik sorunların nedenleriyle daha derinden ilgileniriz. Ulusal bilincin üst seviyede olduğu ülkelerde bu durum kendini daha açık bir şekilde ortaya koyar. Toplumun geleceği hakkında sorular ve sorgulamalar daha da artar. Öyle ki, bu tartışmalar sokağın her alanına, kahvehane köşelerine, yüksek binalardaki çalışma alanlarına ve sosyal medyadaki mecralara kadar taşınır ve tartışmalar zamanla derinleşerek bazen de faydalı teorilere dönüşür.

*Döviz piyasası*nda ise durum biraz farklıdır...

Dışa açık bir ekonomik politikanın yansımalarının en derinden hissedildiği, ihracat ve ithalatın piyasa dengesinin veya dengesizli-

ğinin dinamik bir şekilde yaşandığı ve küresel fiyat değişimlerinin en hızlı gözlemlendiği bir piyasadır döviz piyasası. Ulusal paranın değerinin küresel piyasalara göre nasıl değiştiğinin bir yansımasıdır. Sabah uyandığımızda hava durumundan önce döviz kuruna bakmamız, bu piyasanın ne kadar önemli olduğunun göstergesidir.

En garibi de, benzer ülkelerde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de dövizin bir yatırım aracı olarak görülmesidir... Garip, çünkü ortada ne bir ürün ne de satışı gerçekleştirilen bir hizmet yoktur. Diğer bir ifadeyle, döviz kendi başına bir ürün niteliğinde, hem alınıp hem satılan bir yatırım aracı olarak kabul edilir.

Piyasadaki denge ülkenin ürün ve hizmetler ihracatı yanında, diğer ülkelerden talep ettiği ithal ürünlerin miktar ve değerine bağlı olarak oluşur. Üretim kapasitesi düşük olan, gelişmemiş ya da gelişmekte olan ülkeler daha çok dışa bağımlı bir özelliğe sahiptir. Ürettikleri ürünlerin teknolojik seviyesi yüksek değildir. Daha çok orta teknoloji veya geleneksel üretime dayalı düşük teknoloji seviyesinde ürünlerdir bunlar.

Bu özellikler sürekli olduğu ölçüde ülkelerin uzun süre orta gelir tuzağında kalma olasılığı daha da artacaktır. Küresel ekonominin her yönüyle inanılmaz bir teknolojik hızla geliştiği göz önünde bulundurulduğunda, Türkiye ekonomisi benzeri ülkelerin bu hızdan alacağı payları çok iyi bir şekilde tanımlamaları ve ekonomi politikalarını buna göre şekillendirmeleri zorunluluktur. 40 yıldan uzun bir süredir orta gelir tuzağı olarak tanımlanan bir konumda bulunan Türkiye'de, o zamandan beri uygulanan ekonomi politikalarının ülkeyi daha üst seviyelere çıkaracak özelliklerden yoksun olduğunu belirtmek gerekir.

Bu konuyu, detaylı bir şekilde inceleyeceğimiz ve ekonomik büyüme verileriyle birlikte ele alacağımız bölüme bırakarak dış ticaret ve döviz piyasasındaki kısa yolculuğumuza devam edelim.

Bize benzer dışa açık, tam rekabet ortamına yakın bir ekonomide uluslararası ticaret ortamında belirlenen döviz kuru yeni olanaklar yarattığı gibi, üretimde dışa bağımlılığın getirdiği çeşitli üzücü ve istenmeyen sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir. Bunun belki de en açık örneğini yine kendi ekonomimizde ithalat ürün-

lerinin kompozisyonunda görebiliriz. Öyle bir kompozisyon ki, içinde hâlâ dışa bağımlılığın hissedilir biçimde olduğu ve uzun zamandan bu yana da değişmediği bir özellik barındırmaktadır.

Türkiye'nin ithalat kompozisyonu içinde aramal ve sermaye malı yüzde 90 oranına sahipken, kalan tüketim ürünleri yüzde 10'luk bir alan kapsamaktadır. 1970'li yıllardan bu yana tartışılan ve adına da "ithal ikamesi" denilen ekonomik kalkınma modelinin günümüzde de tartışılıyor olması, sanırız bu gerçeği daha ne kadar derinden tartışacağımızın ipuçlarını bize sunmaktadır. Uluslararası ticarete ve finans piyasalarına oldukça açık bir orana sahip Türkiye ekonomisinde doğal olarak dövizdeki dalgalanmalar da bu açıklığın ve yukarıdaki kompozisyonun etkisiyle çoğu zaman yüksek seviyelerde olmaktadır.

İlerleyen bölümlerde çözüm önerileri kapsamında, ithalata bağımlılığın teknoloji transferi ve devlet-özel sektör ortak yatırımlarıyla azaltılmasının yollarını açıklayacak ve yöntemlerimizi ayrıntılı bir şekilde belirteceğiz. Özellikle de endüstri-içi dış ticarete dayalı bir ekonomik değişim modelindeki "bebek endüstrilerin" önemini vurgulayarak, bunların Güney Kore başta olmak üzere Pasifik Kıyısı olarak gruplandırılan ülkelerdeki uygulama biçimlerini, kalkınma sürecinde izledikleri yolları ve geldikleri konumları ayrıntılı olarak tartışacağız.

Özetle, günlük hayatta tanımladığımız denge çoğu zaman belki de kabul edemeyeceğimiz olumsuz sonuçların bir göstergesi olabilmektedir. Yüksek fiyat seviyesi ile düşük üretim arasındaki denge buna belki de en güzel örnektir. Bu durumda da denge vardır ama açık bir şekilde bizi üzen bir özelliğe sahiptir. Benzer bir şekilde, düşük fiyat seviyesiyle bağdaşan yüksek hacimli üretim kapasitesi toplumun en çok tercih ettiği, öte yandan üreticinin benimsemediği bir sonucu ifade eder.

Tarlada patates ve soğanın bolca üretildiği bir üretim mevsiminde ürün bolluğunun fiyatları aşağı çekeceği ve üreticiyi üzeceği bir dengeyi tecrübe etmek, günümüz koşullarında bir denge olsa bile, bir sonraki ürün hacmini etkilemesi nedeniyle hem tüketiciyi hem de üretim zincirinde birçok çalışanı etkileyebilecek

bir resim ortaya koyabilir. Diğer bir ifadeyle ekonomideki denge kavramı her şeyin olumlu ve tercih edilebilen bir görünümde olmadığının ölçüsünü bize verebilir.

Döviz kurundaki dalgalanmayı fiyatlar genel seviyesinden, onun değişiminden, yani *enflasyon*dan ayrı incelemek doğru bir yaklaşım değildir. Diğer bir tanımla, döviz piyasasındaki bir gelişme doğrudan veya dolaylı olarak ürün piyasasını, o da işgücü piyasası gibi diğer piyasaları etkileyebilmektedir. Sık sık olduğu gibi, son dönemde Türkiye ekonomisinde yaşanan yüksek enflasyonist baskının döviz piyasasından kaynaklandığı yaklaşımını göz ardı edemeyiz. Örneğin, sadece dövizdeki yüzde 1'lik bir artışın enflasyonu ne kadar yukarı çıkaracağının göstergesine bakmakla yetinen bir analiz doğru olmaz. Onu etkileyen faktörlerin tek tek belirlenmesi zorunludur.

Enflasyon, diğer bir ifadeyle fiyatların artış hızı, döviz kurundaki dalgalanmalara doğrudan bağlıdır; ancak ekonomideki üretim süreci, üretim faktörlerinin gelirlerindeki dağılımın dengeli olması ve hükümetin ya da devletin ekonomi politikalarıyla da çok yakından ilgilidir. İstenmeyen bir görünüm olan yüksek enflasyon oranını bu kapsamda sadece döviz piyasasıyla açıklamak ve küresel sorunlara bağlamak sanırım çok kolaycı bir yaklaşım olur ve suçun başkasına atılması da kolaycılığın diğer bir ifadesidir.

2018'den bu yana Türkiye ekonomisinin yaşadığı, bazılarının ekonomik oynaklıklardaki artış, ekonomik türbülans, ekonomik dengelerdeki bozulma ya da ekonomik kriz olarak adlandırdığı bir süreci tecrübe ettik ve etmeye de devam ediyoruz. Esas itibarıyla, tam bir yerli ve milli ekonomik kriz özelliğine sahip olan bu süreci takip eden ve 2020 yılının ilk çeyreğinde küresel kapsamda tam bir buhran niteliğine sahip COVID-19 pandemisi de hayatımıza girmiştir. Bu üst üste gelen iki(z) kriz Türkiye ekonomisine oldukça fazla yük bindirmiştir.

Çoğu ülke doğal olarak, üst üste gelen bu ekonomik darboğazı kolay atlatamaz ve bunun etkisi yıllarca hissedilir. Ancak krizden hemen önceki zaman diliminde ülkenin ödemeler dengesi, dış ticaret dengesi, cari açık veya fazlası, ekonomik büyüme oranı ve

Merkez Bankası'ndaki rezervlerle bunların hacimleri, kriz süresince sancının ne kadar şiddetli olacağını ve ne kadar süreceğini belirler. İşte tam da bu noktada 2018 yılının krizden önceki fotoğrafına baktığımızda, çoğu makro dengenin bozulduğunu, üretkenliğin düştüğünü, finansal piyasalardaki sermaye birikiminde sorunların oluştuğunu ve halkın tüketim harcamalarında azalmalar meydana geldiğini istatistiklerde gördük. Özellikle büyüme verilerine baktığımızda bu, kaynak niteliğindeki istihdam yapısının bozulması, sermaye birikimindeki cılız artışla teknolojik gelişmedeki zayıflık şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Yatırımların, bu cılız sermaye birikimine bazı zamanlarda yüzde 20'lere varan azalmayla yanıt vermesi işsizlik oranını çift haneye çıkarmış ve kalıcı, yapışkan bir işgücü piyasası ortaya çıkarmıştır. Yatırımlardaki bu cılız artış doğal olarak işgücü piyasasını da derinden etkilemiştir. Özellikle pandemi sürecinin ilk aşamasında her ne kadar işten çıkarma yasaklansa da, evlere kapanmanın maliyeti fabrikalardaki üretimin azalması olarak karşımıza çıkmıştır.

Bir devlet politikası olarak uygulanan işten çıkarma yasağıyla istihdamda kalmanın sayısal karşılığı alınmakla birlikte, üretimde ortaya çıkan ve hem küresel hem de ulusal bazda kayıplara neden olan bir süreç yaşandı ülkemizde. Öyle ki, işyerlerinde aktif çalışan kişi sayısı yaklaşık olarak 30 milyondan 20 milyonlara düşerken, saatlik bazdaki işsizliğin yüzde 40'ları yakaladığını tecrübe ettik. Sadece Türkiye'yle sınırlı kalmayan bu olgu, küresel üretim gücünü de yüzde 30'lara varan bir oranda azalttı. Bununla da kalmayıp işsizliği özellikle modern ekonomilerde yüzde 10'ların üzerine taşıyarak arz zincirinde kırılmalara neden oldu.

Her ekonomik dalgalanmanın veya krizin önemli özelliklerinden bir tanesi de arz ve talep kaynaklı kırılmaların ortaya çıkmasıdır. Üretimdeki aksamaların, siparişlerdeki düzensizliğin, hammadde teminindeki zorlukların ve sermaye birikimindeki azalmaların bir yansıması olarak karşımıza çıkan arz zincirindeki sorunlar, bir bakıma ekonomik sorunların bittiği dönemlerde de kendini belirli bir süre gösterir. Fabrikalarda, tarlalarda ve hizmet sektörünün bütün alanlarında oluşan bu arz zincirindeki bozulma-

nın karşılığında işgücü piyasasında da benzer özelliklere sahip bazı geçici ama uzun vadeli sorunlar oluşur. Bunlar temel olarak piyasalarda *ayarlama maliyeti* adı altında irdelenir. Bu ayarlama maliyeti ekonomik sorunların derinliğine göre şekillendiği gibi, maliyetin aldığı süre yine aynı kapsamda orta ve uzun vadeye yayılır.

Ayarlama maliyetinin ekonomide yarattığı tahribatın derecesi ülkenin türbülans ya da krize girdiği dönemdeki makroekonomik göstergelere sıkı sıkıya bağlıdır. Açık vermeyen bir ödemeler bilançosu, onun altında cari denge ile ticaret dengesinin uyumlu ve pozitif davranışı, büyümenin potansiyele yaklaştığı bir oran, işgücü piyasasında enflasyonla beraber kurulan olumlu bir oransal denge ve mikroekonomik kapsamda verimliliğin istenilen seviyede olduğu bir ekonomide, söz konusu ayarlama maliyeti çok kısa bir zamanda söner. Yaşanan tüm sorunlar ekonomik teoride öngörülen zaman diliminde ortadan kalkar ve ülkenin tekrar bir genişleme sürecine girmesi olasılığı artar. Beklenen *iş döngüsü* kapsamında ilerleyen daralma ve genişleme süreci tüm ülkelere özgü bir niteliğe sahipken, onun yarattığı tahribat biraz önce bahsettiğimiz ekonomik dengelerin yapısına göre değişir. Bu konuya ileriki bölümlerde ayrıca yer vereceğiz, zira Türkiye ekonomisinde o çok sözü edilen *yapısal reformlar* kavramının içinin doldurulması için ayarlama maliyeti konusunun ayrıntılı bir şekilde irdelenmesi gerekir.

İşsizliğin enflasyonla çok sıkı olan bağlantısı hiçbir zaman yatırımlardan, faiz oranlarından ve özellikle de ekonomik büyümeden bağımsız düşünülemez. Diğer bir ifadeyle, işgücü piyasası ile enflasyon arasında, yönü değişik olsa da sıkı bir ilişki vardır. Bu ilişki uzun bir süreden beri ülkelerin farklı ekonomik davranışlarına göre tartışılmıştır ve hâlâ tartışma alanı bulabilmektedir. Kuvvetli bir ekonomik büyüme ve onun potansiyeliyle istihdam yaratma kabiliyeti yüksek bir ekonomide enflasyonun düşük seviyelerde seyretmesi, işsizlik oranının benzer bir şekilde düzenli ve aşağı yönlü bir oranda gerçekleşmesi, yatırımların güven etkisiyle daha yukarılara taşınması hem karar vericilerin hem de halkın doğal beklentisidir. Bazı zamanlarda, enflasyonist bir ortamda üreticilerin elde ettikleri dürtülerle daha fazla üretim yapacağı

fikri yaygın olsa da, uygun ekonomik politikalarla hem üretici kazancının yukarılara taşınması hem de halkın uygun fiyatlarla raflarda bekleyen ürünlere ulaşması için olanak yaratılabilir. Bu olanağı ortaya çıkaracak ekonomi politikalarının düşük enflasyon ve yüksek istihdam seviyesini yaratan bir çerçevede gerçekleşmesi beklenir. Bu da bizi devletin bir aktör olarak ekonomide nasıl bir role sahip olması gerektiği sorusunun yanıtına götürür. Öyle bir soru ve yanıt ilişkisi ki, içinde pazarı yeniden dizayn etme, denetleme, yerine göre alıcı ve satıcı olarak rasyonel bir şekilde müdahale etme vardır. Bu müdahale çoğu zaman özel sektörün ya da tam rekabet ortamında aktif bir şekilde üretim içinde olan diğer aktörlerin tepkisine neden olabilmektedir.

Bir yanda hane halkı, yani tüketici, diğer yanda hizmet ve ürün ortaya çıkaran üretici, tüm ekonomik aktivitelerini piyasa koşulları kapsamında sürdürürken, bazı durumlarda bizim *piyasa başarısızlığı* dediğimiz yapısal hastalık ortaya çıkar. Piyasa başarısızlığı, hammadde temininde yaşanan kesilmeler, hizmet üretiminde eksilen insan sermayesi, raflarda yaşanan inanılmaz fiyat artışları gibi arz şokları olarak karşımıza çıkar. Aynı zamanda, hane halkının gelirinde ortaya çıkan ani düşüşler, ürün bolluğu olsa da ona erişme fırsatını engelleyen yoksulluk, toplumun ekonomiye duyduğu güvenin azalması sonucunda tüketim ve tasarruf kararlarında yaptığı değişimler olarak kendini gösterir. Söz konusu değişimler ise başta gelir dağılımı olmak üzere birçok faktörün dağılımını bozar niteliklere sahiptir.

Piyasa başarısızlığıyla mücadelede bir iç denge mekanizması (otomatik stabilizatörler) tartışılsa da, en büyük faktörün, yani *devletin denetim ve denge politikası yanında, üretim gücüne katılmasıyla* daha da etkin bir şekilde ortadan kaldırılabilir. Her ne kadar özel sektörün devletin ekonomiye etkisini istememesi tartışılsa da, böyle geçiş dönemlerinde, özellikle de sorunların tavan yaptığı durumlarda, aynı özel sektörün devleti bir yardımcı olarak görme yönündeki talebi sık sık dile getirilir.

Tıkanan kredi kanalları, sermaye birikimindeki erimeler, özellikle de piyasada oluşan arz ve talep dengesizliğinin düzeltilmesi

için devletin kısıtlı müdahalesi istenir ancak piyasaların düzelme eğilimi gösterdiği zaman bu müdahalenin sona ermesi beklenir. Tüm bu tartışmalar ve piyasa başarısızlığının getirdiği olumsuz ekonomik sonuçlar bizim için devletin ekonomik bir aktör olarak varlığının gerekip gerekmediği sorusunu taze tutar.

Tartışmaların bir diğer ayağı ise önceden var olan ama sonradan *özelleştirme* adı altında satılan tüm devlet üretim birimlerinin ekonomiye etkileridir. Özellikle son 20 yılda, Özelleştirme İdaresi eliyle devletin sahip olduğu fabrikaların, arsaların ve diğer tüm hizmet birimlerinin özel sektöre devri, yani satışı, diğer bir ifadeyle de özelleştirilmesi sürecini yaşadık.

Özelleştirmenin, verimliliği inanılmaz derecede artıracağı, yapılacak yüksek teknolojik yatırımlar yoluyla üretim gücünü serbest rekabet ortamında yukarılara taşıyacağı hep vurgulandı ve bu görüş halkın beynine kazındı. Burada gözden kaçan en önemli unsur, üretim birimlerinin verimliliğinin artması veya üretim gücünün tam rekabet koşulları altında küresel üretim gücüyle benzer niteliklere sahip olmasının yanında, devletin bu fabrikalarda üretip piyasaya sunduğu ürünlerin piyasasının bir bakıma karşılıksız olarak devridir.

Bu özellik, yani fabrikayı satarak piyasayı yetersiz ve etkin olmayan özel sektöre sunmak belki de özelleştirme sürecinin en önemli ve tartışılması gereken noktasını bize vermektedir. Genel olarak devletin üretim gücünü oluşturan Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT'ler) ile İktisadi Devlet Teşekkülleri (İDT'ler) özellikli ve çoğu zaman gerekli ürünlerin üretildiği faaliyetleri kapsar. Bu ürün yelpazesinde kâr gücüne dayalı tam rekabet piyasası bazı durumlarda kesintiye uğrayabilir. Devlet özellikle bu kesintinin yaşanmaması ve üretimin sürekliliğinin sağlanması amacıyla ya doğrudan ya da dolaylı olarak üretime etki eder. Bu etki, devletin piyasadaki payının, ürünün stratejik özelliğine bağlı olarak çok yüksek oranlarda gerçekleştiği gibi, piyasa düzeninin yardımcı ve benzer ürünler üretimi yoluyla devlet tarafından sağlanması amacıyla, belirli oranlarda da ortaya çıkabilir. Diğer bir ifadeyle devlet tam rekabet koşullarına fazla etki etmeden ürün sürekliliğinin

sağlanması için üretime katılabilir, gerekli düzen sağlandıktan sonra da kısmi olarak üretimden çekilebilir.

Özel sektör, devlet, hane halkı, yani tüketici ve ithalat-ihracata dayalı bir ekonomik çerçevede temel yaklaşım, etkin bir piyasa oluşması ise, bunu sağlayacak ekonomi politikalarının ayrıntılı bir şekilde irdelenmesi, uygulanması ve test edilmesi zorunluluğu vardır. Bu, çoğu zaman daha önce uygulanan ve tecrübe edilen gelişmelerin bir yansıması olarak ortaya çıkar. Bu tartışmaların kaynağı, yönü ve kullanılan araçların çeşidi ne olursa olsun ortaya çıkması beklenen en etkin sonuç, toplumsal refahın daha yukarılara taşınması gerektiğidir. Yöntem, yol ve uygulamalar farklı olsa da amaç aslında aynıdır. Refahın tabana yayılması, refah seviyesinin diğer ülkelerde hissedilenlerin üstüne çıkması ve belki de ekonomimizde yaşanan o orta gelir tuzağının ortadan kaldırılması en çok talep edilen sonuçlar olarak karşımıza çıkar.

Orta gelir tuzağı daha çok gelişmekte olan ülkelerin, çok uzun bir süre günümüz koşullarında kişi başına gelirlerinin 8.000-12.000 dolar arasında sıkıştığı bir alanı tanımlar. Ekonomik büyümenin kararlı bir şekilde ülkenin potansiyel büyümesine yaklaştığı, kişi başına gelirin her 15 yılda iki katına çıkabileceği göz önünde bulundurulduğunda bu tuzaktan çıkmanın çok uzun sürmeyeceği düşünülebilir. Örnek olarak, yüzde 5 büyüme oranına sahip bir ekonomide matematiksel ifadeyle yaklaşık 15 yılda iki katına çıkan kişi başına gelirin bu zaman zarfında ilgili ekonomiyi orta gelir tuzağından çıkarması, üst gelir grubuna taşıması beklenir. Öte yandan, Türkiye ekonomisi bırakın 15 yılı, birkaç 15 yıldan beri hâlâ bu 8.000-12.000 dolar arasına sıkışmış, hatta günümüzde döviz kurundaki sıçramalardan dolayı 8.000 doların altında bir yer bulmuştur.

Orta gelir tuzağını tanımlayan belirli faktörler vardır. Bunların başında yatırımlar ile tasarruflar arasındaki farkın gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payının azalması gelir. Tasarrufların yatırımlara erişemediği durumlarda ortaya çıkan resim, basit anlamıyla dış ülkelerdeki tasarrufların borç alınması ya da ülkeye çekilmesidir. Devlet dış borcunun yükselmesi ve çoğu zaman da ödenemeye-

cek seviyelere gelmesi esas olarak yapısal reformlar kapsamında düşünülmesi gereken önemli bir sorundur. Hiçbir ülke *tasarruf açığıyla* ekonomik büyümeyi sürekli bir dış borç sarmalında sürdüremez. Böyle olsa bile, ekonomik büyümeden elde ettiğiniz *artık değer*in sürekli bir şekilde dışarıya aktarılması söz konusu olur ki, bu da bir başka deyişle borç aldığınız ülkeler için çalışmaktır.

İster yatırım ve tasarruf arasındaki açık, isterse de üretim açığı tüm dengelerin basit iki göstergesi olsa da, bu açıkları orta ve uzun dönemde etkileyen en önemli faktör *insan sermayesi* birikimindeki zayıflık olarak gösterilebilir. İnsan sermayesi; eğitimden üretime, üretimden teknolojik gelişme yoluyla inovasyona, inovasyondan da küresel rekabet koşullarının gösterdiği çizgide gelire dönüşme sürecinin diğer adıdır.

Yalın anlamıyla bir ürünü ya da hizmeti üretmek için kullandığımız *sermaye stoku*, yani makine teçhizatı ve kasamızda bulunan para miktarı; sürece dahil ettiğimiz *istihdam*, yani çalışan kişilerin sayısı; kısa dönemde sabit bir seviyede sürece dahil ettiğimiz *teknolojik seviye* temel girdiler olarak kullanılır.

Bu üç temel girdinin yanında son 20-25 yıldır ekonomistler dördüncü bir girdiyi üretim sürecinde kullanmaya ya da ekonomi teorisinin içine yerleştirmeye çalıştılar. Bu girdi ekonomide hemen her şeyi etkileyen ve yeni bir stok değişken olan insan sermayesiydi. Girişimciliğin özünü oluşturan ve inovasyona giden yolda tüm engelleri kaldıran insan sermayesi stoku, artık ülkeler arası refah seviyesi farkının bir nedeni ve göstergesi olarak karşımızda durmakta.

Üzerine onlarca tez yazılan ve temel olarak Paul Romer ve Paul Krugman gibi ekonomistlerin yaklaşımlarıyla şekillenen ekonomik büyüme teorilerine son dönemde ayrı bir önem verildi. İnsan sermayesi ilerleyen zamanlarda ölçülebilir bir veri olarak karşımıza çıktı ve hemen hemen tüm ülkelerin insan sermayesi stok endeksi 1950'lerden bu yana oluşturuldu. İçinde yeni bir girdi tanımıyla yer bulan insan sermayesi endeksiyle önemli bir eksikliği gideren ve ekonomik büyüme teorilerinin açıklamaları konusunda önemli bir boşluğu dolduran bir de teori oluşturuldu: *Yeni İçsel Büyüme Teorileri.*

Daha önce üzerinde çok da tartışma yapılmayan, klasik ekonomistlerin ekonomik büyüme teorileri ve yaklaşımlarına belki de bir ekleme yapan ama daha çok onu üst kademeye taşıyan yeni bir teori bu aslında. Son dönemde genel olarak karar vericilerin pek de bilmediği ama konuşmaktan mutluluk duyduğu yabancı kelimelere dayalı ekonomik yaklaşımlar içindeki heterodoks bir büyüme hikâyesinin ya da teorisinin kısmi temelleri atılmış oldu. Bunu ileriki bölümlerde örnekleriyle ele alacağımız için şimdilik burada noktayı koyalım.

Ekonomik büyümeye katkı yapan bu yeni yaklaşımın özünde doğal olarak yine insan ve onun sermayesi olan eğitim ve eğitimin üretime katkısı mevcuttur. Söz konusu insan sermayesi ve onun üstünde insan olunca, yaratılan katma değerin bedeli olan ücretin belirlenmesinin de önemi vurgulanmaktadır. İnsan sermayesi yüksek olan toplumlarda üretkenliğin, kaynak dağılımının ve daha birçok ekonomik değerin yukarılara taşınacağını söylemek yanlış olmaz. Bu nedenle onun karşılığı olan ücretlerin de yine yukarılarda belirlenmesinin rasyonel olacağını, bu sarmalın bu kapsamda sürekli bir hal alacağını belirtmeliyiz. Yüksek üretkenlik ve yüksek ücret seviyesi bir sonraki basamakta, içinde ekonomik büyümeyi artıracak ana etkenler oluşturur. Alışılagelen ekonomik büyüme teorilerinin aksine bu yeni yaklaşım son dönemde sosyal alanda gelişen teknolojik seviyeyle inanılmaz bir uyum gösteren üretim gücünün de varlığını hissettirmektedir.

Öyle ki, bazı zamanlarda basit bir karalamanın bile teknolojik gelişmeyle şekillenmesi sonucunda üretim sürecinde bir ürün haline dönüşmesi çok olası bir durum olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle yeni nesil insan sermayesinin teknolojiyle olan yakın ilişkisi bu ürün sayısını, yani ürün çeşidini artırmakta, bu ise yeni ekonomik teoride önemli bir yer tutan ürün çeşidine dayalı üretim ve tüketim birlikteliğinin temelini oluşturmaktadır. İşte tam da bu ürün çeşidi ve sayısına bağlı olan büyüme teorisi, son 20-25 yılın üretim modunu, tüketim şeklini ve uluslararası ticaret anlayışını tamamen değiştirmiştir.

Kısmi olarak aksak rekabete dayalı ama tam rekabetten de uzak olmayan bir üretim ve tüketim ilişkisi yeni dünyanın ekonomik sisteminin bir parçası olmuştur. Daha çok ekonomik büyüme teorisi içinde yer alsa da bu, diğer tüm piyasaları ve özellikle de dış ticarete dayalı refah artışı sürecini derinden etkilemiştir. Bu süreçte küresel bir refah artışı yaşansa da, teknoloji seviyesindeki gecikme nedeniyle, bir grup gelişmekte olan ülke küresel refahtan sınırlı pay almış ama Güney Kore, Brezilya ve Pasifik ülkelerinden birkaçı, bu büyümeye dayalı yaklaşımda devlet-özel sektör, devlet-köylü işbirliği modeli ve teknolojik gelişmenin de en uygun kullanımı vasıtasıyla, diğer ülkelere göre, daha yüksek refah seviyesine ulaşmışlardır.

Uluslararası ticaretin büyümeyle bağlantısını ve refah seviyesinde yarattığı artışı değerlendirirken, *büyüme* ile *kalkınma*yı da birbirinden ayırmak faydalı olacaktır.

Kalkınma ve büyümenin birbirine yakın fakat iki farklı süreci tanımlar. Bir ülkenin tam anlamıyla büyüme yoluna girdiğini belirtmek için teknolojik gelişmenin önemini ve gerekliliğini vurgulamak gerekir.

Basit anlamıyla ulusal gelirdeki yüzdesel artış ekonomik büyüme göstergesi olarak belirlense de ekonomik büyüme, kaynağını esas olarak teknolojik sıçramadan alır. Bu sıçrama, sermaye stoku ve insan sermayesinin seviyesine ve değişimine bağlıdır: insan sermayesinin girişimcilik yoluyla yarattığı teknolojik değişim ekonomik büyümenin uzun dönemde en önemli kaynağı olarak karşımıza çıkar.

Görüldüğü gibi, ekonomide bir faktör diğerinden bağımsız hareket etmez. İnsan sermayesi teknolojik gelişmeyi, teknolojik gelişme büyümeyi, büyüme ise tekrar sermaye stokunu ve eğitim yoluyla insan sermayesini yukarılara taşır. Son dönemde üzerinde akıl almaz tartışmalar yapılan ve hangisinin diğerinin nedeni veya sonucu olduğu üzerinde enerji harcanan enflasyon ile faizin, bu kapsamda sadece sonuç olduğunu, her ikisini de etkileyen ortak faktörün ise insan sermayesine dayalı verimlilik artışı olduğunu söylemeye gerek yok.

Gelelim şu *ekonomik reformlar* denen, çok konuşulan ama çoğumuzun hâlâ ne olduğunu bilmediği konuya...

Sanılanın aksine, ekonomik reformlar sadece ekonomiyi kapsamayacak kadar önemli bir konudur. Reformlar, ekonomik değişkenler arasındaki ilişkileri, onların seviyesi ve yapılış biçimi dahil olmak üzere kararlı ve takip edilmesi gereken bir süreci de içine alır. Bunun içinde kurumların yapısal özellikleri, aralarındaki işbirliği ve etkinlikle, hukukun şemsiyesi altında oluşan bir toplu resim vardır.

Bu bütünün en başında doğal olarak hukukun üstünlüğü ve hukuk kuralları bulunur. Bir şemsiye niteliğindeki bu özellik, şemsiyenin altındaki kurumsal yapı, ekonomik etkileşimler ve bunların küresel bağlantılarını oluşturur. Mülkiyet hakkının başta edinim, ticaretin yapısı, fiyatların oluşumu, devletin piyasaya müdahale şekli ve daha birçok faktörü etkilediğini bilmem söylemeye gerek var mıdır? Dolayısıyla hukuki bir kapsamda mülkiyet hakkının korunması, tüm dengelerin yaratılması ve etkin bir şekilde işletilmesi için ana çatı görevini görür.

Sadece mülkiyet hakkı da değil, hukukun demokrasiyle taçlandırılması ve toplumun tüm katmanlarına yayılmasıyla ekonomik faaliyetlerin bütünleşmesi çok önemli gelişmelerin de yolunu açacaktır. Örneğin o çok konuştuğumuz serbest ticaret; tam rekabete dayalı üretim biçimi ve özellikle finansal piyasalarda fiyat ve miktarlarda oluşan ekonomik dengelerin refah seviyesini artırıcı sonuçlar doğurmasıyla, yani hukuk, siyasal yapı ve ekonominin ortak davranışıyla mümkün olacaktır. Bu ayaklardan bir tanesinin eksikliği tüm dengeleri bozacak, onları tekrar eski seviyesine getirmek için gösterilen çabaları da ağırlaştıracaktır.

Makroekonomik göstergelerin tamamlayıcı unsurlarını daha küçük birimlere inerek irdelemek mümkündür. Firmaların üretim davranışları, verimlilik, istihdamın kaliteye bağlı göstergeleri ve tüketici davranışları gibi konuları ele alan diğer alan ise mikroekonomidir. Özellikle gayri safi yurtiçi hasılanın hemen hemen yüzde 65'ini, bazı durumlarda da daha fazlasını oluşturan tüketim harcamaları sanırız mikroekonominin en önemli öğesi olarak karşımıza

çıkmaktadır. İçinde insan faktörü olan tüketici davranışlarını sadece sosyolojik kapsamda değil de ekonomik kapsamda araştırmak, onları modellemek ve ülkenin ekonomisine yön veren tüketim harcamalarını bir bütün olarak anlamak zorunluluktur.

Hem gelire sahip olan hem de tasarruf ve tüketim faaliyetinde bulunan hane halkının refah seviyesini ölçmeye yarayan oldukça ilginç göstergeler de mevcuttur. Bunların başında herhangi bir gelire sahip olmak ile herhangi bir geliri olmamayı ince çizgilerle ayrıştıran *maddi yoksunluk* kavramı yer alır.

Ülkelerin istatistik ofislerinin de özenle toplayıp derlediği verilerin detayına indiğimizde bir hane halkının maddi yoksunluğu harcama yeteneğine tabi olarak sınıflandırılır. Örneğin, hane halkının bir çamaşır makinesi, televizyon, telefon gibi dayanıklı tüketim mallarının yanında bir arabaya sahip olması bu göstergelerin başında gelir. Tüm bunlara ek olarak hane halkının beklenmedik harcamaları karşılayabilme ve evden uzakta ortalama bir hafta tatil yapabilme; kira, konut kredisi ve benzeri borçları ödeme yeteneği, maddi düzeyin diğer göstergeleri olarak karşımıza çıkar. Uluslararası karşılaştırma yapabilmek için birkaç ek göstergeye daha ihtiyaç duyulmaktadır. Bunlardan bazıları, hane halkının iki günde bir tavuk, kırmızı et/ balık içeren yemeği tüketip tüketmediği ve evin ısınma ihtiyacının karşılanıp karşılanmadığıdır.

Avrupa Birliği istatistik ofisi Eurostat tüm bu sınıflamalar kapsamında, ülkelerdeki maddi yoksunluğu nüfusla oransal yaklaşım olarak bizlere sunmaktadır. Örneğin 2020 yılı içinde yapılan araştırmaya göre Türkiye'de yukarıda saydığımız ihtiyaçların en az dördünü karşılayamayacak olan nüfusun toplam nüfus içindeki oranı yüzde 30 civarındadır. Bu oran son yıllarda yüzde 25-30 arasına sıkışmış bir yapı arz etmektedir. AB ülkeleriyle karşılaştırma yaptığımızda, Türkiye maddi yoksunluk sıralamasında Kuzey Makedonya'yla birinciliği paylaşmakta, diğer tüm ülkelerde maddi yoksunluk oranı ortalama olarak yüzde 10'un altında konumlanmaktadır. 2020 yılından itibaren yaşanan ve ekonomileri derinden etkileyen pandemi kaynaklı buhran sonucunda bu oranların daha da yükseldiğini ve bu dönemde işten atma yasağına rağmen

işsizliğin Türkiye özelinde yüzde 40'ları geçtiğini tahmin etmek zor değildir.

Maddi yoksunluğu etkileyen faktörler hane halkının tüketim, tasarruf ve gelir üçgeni etrafında şekillenir. Gelir dağılımının bozuk olduğu, refahın tabana yayılmadığı ekonomilerde en ufak dışsal bir şokla ortaya çıkan işsizlik, söz konusu dağılımı daha da bozar ve maddi yoksunluğu daha da artırır. Bu nedenle, üniversitelerdeki ekonomi öğreniminde gelir dağılımı ve onun yarattığı olumsuz sonuçların daha ayrıntılı bir şekilde vurgulanması gerekirken, tersine, bu konu bir kenara bırakılmaktadır. Tam rekabete dayalı serbest piyasa ekonomisi öğretisinde, piyasaların gelir dağılımını adeta otomatik bir biçimde düzelten araçlara sahip olduğu anlayışı geçerli olmasına rağmen gerçekte durum bunun tersi yöndedir. Diğer bir ifadeyle, tam rekabete dayalı bir üretim ve tüketim ilişkisinin ampirik çalışmalarda devamlı şekilde bozulan bir gelir dağılımı yaklaşımı ortaya çıkardığını görmek mümkündür.

Konu gelir dağılımından açılmışken onu derinden etkileyen *vergi* ve *verginin tabana yayılması* olgusunu da tartışmak gerekir. Çoğu zaman hem karar vericiler hem de halk tarafından yanlış anlaşılan bu olgu aslında *kayıt altına alınamayan ve belki de alınmayan gelirlerin vergilendirilmesinin yanında, vergi indirimi, istisnası ve muafiyetleri* olarak tanımlanabilir. Bu şekliyle uygulamaya konan vergi tabanını genişletme yaklaşımı, vergilendirilmeyen unsurların bu kapsama alınması ve vergi yükünün belirli kesimler tarafından yüklenilmesinden öte, tüm ekonomik faaliyet ve aktörlere yayılması olarak anlaşılmalıdır. Bu haliyle tabana yayılan verginin, gelir dağılımını bir nebze olsun iyileştirmesi söz konusu olabilecektir.

Bu geniş girişten sonra bölümler şeklinde inceleyeceğimiz özel ekonomi konularına gelelim. Her birini geniş anlamı, sorunları ve çözüm yollarıyla ele alıp inceleyeceğimiz konulara piyasa kavramıyla başlayalım.

1

Piyasa Dedikleri Şey Nasıl Çalışır, Kimler Denetler?

Piyasa basit anlamıyla ekonomide üretici, tüketici ve devlet aktivitelerinin buluştuğu bir ortam olarak tanımlanabilir. Bu, arz ve talebin karşılaştığı, coğrafi özellikleri kapsayan fiziki ya da sanal bir ortam olabilir. Bazen bir pazaryeri, bazen de alıcı ve satıcının internet de dahil olmak üzere herhangi bir ortamda buluştuğu yerdir. Mecrası neresi olursa olsun sonuçta üretim ile tüketimin ortak hareketinin buluştuğu ve şekillendiği, denge ve denetimin daha çok alıcıyla satıcının ortak kararına bırakıldığı bir ortamdır piyasa.

Piyasayı bazı durumlarda yanlış tanımlamak da mümkündür...

Üretim ve tüketim dengesinin doğal olarak başıbozuk bir şekil ve konumda buluşması olağan karşılanmayan bir durumdur. Örneğin tüketimi yasaklanmış veya denetime tabi olarak tanımlanmış bir ürünün, üretici ve tüketici rızasına dayalı bir şekilde alınıp satılması yaklaşımı değildir bahsedilen piyasa; aksine, ihtiyaçların rasyonel üretimle ürüne dönüştürülmüş şekilde karşılanmasına dayalı bir pazardır.

Piyasanın veya pazarın yaklaşım çeşidine göre isimleri de değişir. Sınıflandırmaya göre, bu bazen serbest piyasa olarak adlandırılabilir. Kısıtlamaların veya üretim gücüne dayalı piyasa kuvvetinin varlığının hissedildiği aksak rekabet piyasası, diğer bir ifadeyle tam rekabete dayalı olmayan piyasa karşımıza çıkabilir.

Bazen ismi finansal piyasadır. Ürün piyasası, işgücü piyasası, döviz piyasası veya para piyasası olarak adlandırılan sınıflamalar da önümüze gelebilir. Ama yaklaşımı ne olursa olsun, makro çatıda ürün, işgücü ve finansal piyasalar olarak; özelde de döviz piyasası, para piyasası, aksak işleyen piyasa veya tekel gücüne dayalı piyasa olarak sınıflandırma olağan bir sınıflandırmadır.

Son dönemde, serbest piyasayı biraz da olsa tekel kuvvetiyle soslayan bir piyasa anlayışı hayatımıza girdi. Yaklaşık olarak son 20-25 yılın şekillenmesini sağlayan bu yaklaşıma göre, çok sayıda üreticinin bulunduğu bir ortamda teknolojik gelişmenin katkısıyla ürün farklılığının yaratılması daha fazla getiri elde etme olanağı sağlamakta, tüketiciler de farklılaşan ve sayısı artan ürün çeşidinden kaynaklanan fiyat avantajıyla refahlarını artırabilmektedirler.

Tekelci rekabet denen bu tür bir piyasada gerçekten de çok sayıda üretici ve doğal olarak milyonlarca tüketici mevcuttur. Çok sayıda üretici ve tüketicinin olduğu böyle bir ortamda doğal beklenti fiyatın, piyasanın dinamikleri, yani arz ve talep tarafından belirlenmesidir. Hiçbir firma veya tüketici fiyatları etkileyebilecek yeteneğe veya kapasiteye sahip olamamakta ve hem piyasa fiyatı hem de tüketim miktarı yine piyasa koşulları içinde arz ve talebe göre belirlenmektedir. Bu sade yaklaşım zaten tam rekabet piyasasının diğer tanımıdır. Öte yandan burada ince bir nokta bizi tekelci rekabete çekmektedir. Bu ise *ürün farklılaştırması*na dayalı bir ortamın sunduğu, derecesi az da olsa bir tekel kuvvetinin yaratılması veya ortaya çıkmasıdır.

Çok sayıdaki üretici teknolojik gelişmenin de desteklediği bir kuvvetle ürünlerini homojen yapıdan sıyırarak, belirli özelliklere göre farklılaştırmakta ve farklılaştırdığı ölçüde kendi ürününün fiyatını belirleme yeteneğine sahip olabilmektedir. İşte tekelci rekabet ismi tam da bu farklılaştırmadan doğan bir kapsama sahiptir. Üretilen ürün bazı durumlarda aynı kalitede fakat farklı boyutta, farklı ambalajda, sunum şeklindeki değişimle veya bir etkin reklam uygulamasıyla ortaya çıkmaktadır.

Farklılaştırma bazı durumlarda ise kalitede veya coğrafi konumda farklı özellikte ürün sunumu olarak ortaya çıkabilir. Gelir

durumuna da bağlı bir özellik taşıyan bu farklılaştırma, bazı zamanlarda, aynı kaliteye sahip olan ürünün bir alt ürün sınıfı gibi sunularak tüketimini şekillendirmek üzerine kurulan pazarlama faaliyetleri olarak gerçekleşebilir. Böylece üretilen malın tüketiciye aynı gruptaki ürünlerden farklı olduğu imajı verilerek farklı fiyatta sunumu yapılır. İşte bu fiyat ürün farklılaştırmasıyla ortaya çıkarılan piyasa kuvvetinin derecesinin bir yansımasıdır. Yukarıda belirtilen aktivitelerde farklılaştırılan ürünün fiyatının da aynı derecede farklı olması beklenir. Bu fiyat farklılığı ise piyasa kuvveti küçük de olsa bir ölçüt olarak kabul edilir.

İşte tam da bu fiyat farklılığı tekelci rekabetin varlığının bir ölçüsüdür. Böyle bir piyasada her firma farklı bir markayla farklı bir piyasa kuvveti elde eder ve bununla da getirisini yukarılara taşır.

Bunu bir örnekle derinleştirmek aslında faydalı olacaktır. Bir kırtasiye dükkânına girdiğinizde karşınızda çeşitli kalem, defter ve diğer malzemeleri bulursunuz. İşlevsel olarak aynı olsa da örneğin birçok kurşunkalem ya da farklı renkte kalem satılması ve çoğunun ortalama olarak yakın seviyede fiyatlarda sunulması ürün farklılaştırmasının bir örneğini oluşturur. Markanın tanınır olup olmamasına, kalitenin az da olsa farklılık göstermesine ve sunum şeklinin değişiklik arz etmesine dayalı bu süreçte fiyatın da farklı olmasını bekleyebiliriz.

Bölgesel farklılaştırma da tekelci rekabet piyasalarının diğer bir önemli özelliğidir.

Aynı firmanın benzer özelliklere sahip ürününün farklı şekilde (örneğin farklı bir ambalaj veya gramajla) veya aynı şekilde farklı coğrafi alanlarda sunumu, bölgesel farklılaştırma kapsamına girer. Ürünün içeriği temel olarak aynı olmasına rağmen bölgesel yakınlığa bağlı bir anlayışla tüketicinin tercihleri yönlendirilmektedir.

Tekelci rekabet piyasasında ürün sayısının, diğer bir ifadeyle üretici sayısının fazla olması nedeniyle piyasaya giriş maliyeti fazla değildir. Yani ortalama bir sermayeye sahip bir girişimci, fazla sabit maliyet yüklenmeden üretim veya satış temelli bir işyeri kurabilme olanağına sahiptir.

Tekelci rekabet piyasasında yukarıda verilen açıklamalar çerçevesinde rekabetin artık fiyat farklılaştırması kanalıyla değil de, ürüne özgü bir alıcı kitlesinin yaratılmasından kaynaklandığını belirtmek doğru olur. Benzer menüye sahip iki restorandan birini seçmek ve onu listemize eklemek, ilgili restorandaki sunum, kalite, coğrafi konum ve ortamın rahatlığına bağlı olacaktır. Bu haliyle de ürünün (restoranla beraber onu diğerlerinden ayrıştıran özellikler) farklılığını ortaya çıkaran etkenler olacaktır. Her ne kadar talep taraflı bu alışkanlık ilgili restorana gitme eğilimini yaratsa da, ortaya çıkabilecek en küçük bir aksaklık bunu sonlandırabilmektedir. Bu özelliğiyle de tekelci rekabet piyasasında talebin çok esnek olduğunu söylemek yerinde olur. Bu esneklik ürünün tüketim sürecinde tüketicinin ikame yeteneğinin bir yansımasıdır.

Birçok ürün, çok sayıda firma ve hane halkının tüm davranışlarının yansıttığı tekelci rekabet piyasası, özü itibarıyla hem rekabeti hem de az da olsa tekel kuvvetini içermektedir. Her firma veya üretici kendine özgü bir veya birkaç üründe farklılaştırma yaratarak fiyat avantajıyla ve oluşturduğu tüketici grubuyla sözde bir derebeylik oluşturur. Bu derebeylik; kalite, uzun dönemli güven ve alışkanlıkların da içinde olduğu bir havuzda esasen sonsuza kadar sürebilir. Öte yandan, rekabet koşulları nedeniyle orta veya uzun vadede tüketiciler bu alışkanlıklarından vazgeçerek, diğer benzer ürünlere doğru bir eğilim içinde olabilirler.

İşte bu özellikler yukarıda saydığımız kalitenin ve güvenin ısrarlı bir şekilde sürdürülmesi konusunda bir filtre oluşturur. Bu filtre ekonominin yavaşlamaya başladığı veya türbülansa girdiği dönemlerde sorunlardan çıkmanın yollarını da içinde barındırır. Diğer bir ifadeyle, yoğunlaşmış bir üretim karakterini taşıyan bu üretim ve tüketim metodu, serbest piyasaya dayalı olandan farklı bir özelliğe sahiptir. Alıcı ve satıcı birbirini doğrudan tanımasa da, ürünün özelliklerinden dolayı bir bağlılık ve süreklilik arz edeceği için, ekonomide sorunların yaşandığı dönemlerden daha çabuk çıkış olanaklarını ortaya koyar.

Sadece üretme ve satın alma alışkanlıkları dışında da etkisi ve sonuçları vardır bu tür piyasanın. Ekonomik daralmanın yaşan-

dığı ortamda işsizliği can yakıcı bir seviyeye çıkmadan belirli bir oranda tutabilme yeteneğine sahiptir. Tam rekabet veya mutlak monopol üretim mekanizmasına dayalı piyasalarda bu durumu tecrübe etmek olanaksızdır, çünkü ekonomik genişlemenin yaşandığı dönemlerde nasıl istihdam artarken işsizlik oranı azalıyorsa, daralmanın tecrübe edildiği dönemlerde de tersi en acı şekilde ortaya çıkabilmektedir.

Tekelci rekabete dayalı piyasaların gündeme gelmesi 1990'ların ortasına rastlar. 90'lar internetin hayatımıza girdiği, piyasaların bu gelişmeye hızlı bir şekilde yanıt verdiği ve dolayısıyla üretim ve tüketim formatının değiştiği bir dönemdi. Üretim ile tüketim daha hızlı ve farklı mekânlarda buluşuyor, yeni ürün talebi tüketim alışkanlıklarıyla şekilleniyor ve teknolojik gelişmenin üretim ayağında ise daha etkin ve kaliteli ürünler ortaya çıkıyordu. Öyle büyük bir hızla değişim yaşandı ki, ekonomik teoriler bile yeniden şekillendi ve yenileri ortaya çıktı.

Bu çoğu zaman ulusal tüketim alışkanlıklarına dayalı olsa da, moda deyimle küreselleşen bir dünyada hem finansallaşma oranındaki artışı hem de uluslararası ticaret hacminin genişlemesini karşımıza çıkardı. Öyle bir boyut ki, içinde hem kaliteyi hem de inanılmaz seviyelere çıkan tüketim miktarını barındıran bir yapıya dönüştü. Küresel dış ticaret hacmi, gelirin de artmasıyla hız kazandı, çoğu zaman küresel gelirin hızının birkaç katına erişti ve ülkelerin refahını artırdı.

Uluslararası ticaretin bu yeni yapılanma şekli kapsamında ürün sayısı çoğaldı ve her ülkede tüketicilere sunuldu. Çeşitlenip farklılaşan ürün yelpazesinde artan gelirin de etkisiyle talep edilen ürün hacmi ve sayısı da inanılmaz boyutlarda artış gösterdi. İşte tam da bu noktada ürün farklılaşmasının refah seviyesini nasıl artırdığını gösteren kanıtlar önümüze gelmeye başladı. Bir yanda refahın göstergesi olan hacim artışı, diğer yanda ise uluslararası ticaretin ve onun kazanımının refah üstündeki etkileri ölçülmeye başlandı. Verilere dayalı ekonomik modellerde bu etkinin tüm ayrıntıları ortaya çıkarılarak, olması gereken en uygun ekonomi politikaları test edilmeye başlandı. Bu modellerde özel-

likle tüketiciye sunulan çok sayıda farklı ürünün tüketici refahını artırıp artırmadığı, artırıyorsa da bunun boyutunun ne olduğu ortaya konuldu. Bununla da yetinmeyen araştırmacılar yeni büyüme modelleri teorisiyle Nobel Ekonomi Ödülü'ne ulaştılar.

Günlük hayatta belki de gerçeğe en yakın ekonomik yapılanma olan tekelci rekabet piyasasının işleyişi hakkında çok örnek vermek mümkündür.

Markete gittiğimizde aynı ürünün çeşitli renk ve paketlerle sunulmuş, farklı markalar halinde raflarda dizilmiş şekli bu örneklerin çoğunu önümüze serer. Örneğin mercimeğin farklı ambalaj ve markalarla, küçük fiyat farklarıyla satışa sunulması buna bir örnektir. Bu haliyle, yani mercimek ürünü farklılaştırıldığı ölçüde *ayrı ürün* olarak değerlendirilir.

Bu, bazen markanın tanınır olup olmamasına, bazen de sunum şekline ve içindeki ürünün kalite seviyesine bağlı olarak ortaya çıkan bir talep yapılanmasıdır. Örneğin, sabah kahvaltılarının vazgeçilmez iki ürünü olan zeytin ve peynirin, artık homojen bir ürün olarak sınıflandırılmayacağı aşikârdır. Peynir ve zeytin satın alırken kendi tüketim eğilimimize göre markaya, gramaja ve benzeri özelliklerine göre yaptığımız tercihi bu kapsamda düşünmek gerekmektedir.

Alışveriş planı sadece ürün ve ihtiyaçlar kapsamında yapılmakla kalmaz, bu ihtiyaçların nereden giderileceği konusunda karar verme sürecini de içerir. Eve yakın bir market ya da alışkanlığın belirlediği bir merkez, ihtiyaçların karşılandığı mekânlar olarak karşımıza çıkar. Hane halkı genel olarak en yakın alışveriş merkezini seçtiği gibi uzun dönemli ihtiyaçlar için de daha uzak ama herkesin çok gittiği yerleri tercih edebilir. Üretici de tüketim alışkanlıklarına göre davranan hane halkının ihtiyaçları ve fiyata duyarlılığı kapsamında en uygun ürün yelpazesini, onu en iyi tanımlayan fiyat ve konumda sunar. Tüm bunlar yukarıda söz ettiğimiz tekelci rekabetin tüketici ve üreticinin davranışını tanımlayan bir özelliği olarak ifade edilir.

Özü itibarıyla tekelci rekabet daha önce de belirttiğimiz üzere gerçek hayata en yakın piyasa şeklini bize sunmaktadır. Ama

diğer piyasa şekilleri de günlük hayatımızın vazgeçilmez birer unsurudurlar. Üretim temeline dayalı bir yapılanma olan oligopol piyasası belki de bunların en önemlilerinden bir tanesidir.

Şimdi bunu ayrıntılı olarak ele alalım.

Oligopol piyasası

Oligopol piyasası bir elin parmakları kadar az sayıdaki firmanın bir sanayi dalını kontrol etmesiyle şekillenen piyasadır. Bu kontrol, bazı durumlarda genel telekomünikasyon sektörü olabildiği gibi onun alt sektör bileşenlerinden de oluşabilir. Kimya sektöründe de aynı şekilde hem genel hem de alt sektörlerde oligopolistik özellikleri görebilmek mümkündür. Bu tür piyasada üretimin ortalama olarak yüzde 70'ten fazlasını ilgili sektörde 4-5 firma yapmakta, lideri ve takip edeniyle inanılmaz bir piyasa kuvvetine sahip olmaktadır. Telekomünikasyon sektörü bunun için tanımlanmış en güzel örneklerden bir tanesidir. Lider olarak piyasaya ilk giren firma fiyat koyma, fiyatı yönetme ve yönlendirme kuvvetiyle orayı kısmi de olsa şekillendirebilmektedir. Diğerleri yine farklı kuvvetlerde lideri takip eden ama aynı zamanda fiyatları da etkileyen üretim gücüne sahiptirler.

Birkaç firmaya bağlı bu tür piyasalarda üretim yoğunlaşmış bir özellik gösterir. Yoğunlaşmadan kastımız hem coğrafi anlamda yoğunlaşma hem de birkaç firmanın sektörün tamamını şekillendiren yapısıdır. Bu firmalar ülkenin her yerinde yoğunlaşabilir, fiziki üretim durumunda ise belirli coğrafi bölgelerde konumlanır. Bu yapıları itibarıyla aslında yukarıda tanımladığımız tekelci rekabetin ürün farklılaştırmasına benzer stratejiler uygularlar. Bildiğimiz gibi aslında telekomünikasyona dayalı, haberleşme ve internet gibi günlük hayatımızın vazgeçilmez ürünlerini üretirler ve bunu halkın, yani hane halkının talebine sunarlar. Bunu yaparken de basit gibi gözüken bir haberleşme metoduna dayanan veya klasik anlayışla tanımlanan internet ürününü farklılaştırarak tüketime sunarlar.

Öyle bir sunum ki özünde çok benzer ve homojen olan bir ürünün zaman bazında, fiyatıyla, paketiyle ve paketinin sunumuyla

farklılaştırılmış halini görürüz. Alıcının talebini şekillendiren bu ön sunum özellikleri yanında, tüketim süresince verilen hizmetin kalitesi, bir sonraki dönemdeki fiyat değişimi ve benzeri özellikleri de ürünün farklılaştırılması kapsamında önemli rol oynar.

Kısıtlı sayıda firma yoğunlaşmasıyla üretilen ürünleri kapsayan oligopolistik piyasa özünde rekabeti de barındırır. Lider, takipçilerle, takipçiler liderle ve takipçiler takipçilerle hem fiyat hem de sunulan ürün miktarı bazında rekabet ederler. Lider belirli ölçüde fiyatı belirleme kuvvetine sahip olsa da, takipçilerin *fiyatına ve ürettikleri ürün miktarına* bakarak kârını veya gelirini en üst seviyeye çıkarmayı dener ve planlar.

Ve bu görünümle hem lider hem de takipçiler birbirlerine etki edecekleri bilinciyle ve çoğu zaman da bir kartel davranışıyla fiyatları ve miktarları belirlerler. Karteller bildiğimiz gibi aynı sektörde aynı amaca hizmet eden ve üretim sürecinde anlaşmalarla yollarına devam eden üretim gruplarını tanımlarlar. Oligopoller bir kartel olmamakla beraber, kartele benzer amaçları uygular ve gelirlerini en üst seviyeye çıkarmayı denerler. Kartellerin aksine, oligopolistik piyasada tüm aksiyonlar hukuki sınırlar içinde tanımlanır ve uygulanır.

Özetlemek gerekirse oligopol piyasaların önemli bazı özellikleri şu şekilde sınıflandırılabilir:

- Sayısı az ve güçlü üretici veya satıcı, çok sayıda da talep eden, yani alıcı vardır.
- Sabit maliyetlerin inanılmaz derecede yüksek olmasından dolayı piyasaya girişin önündeki engeller yeni firmaların aksiyonlarını durdurur.
- Belirttiğimiz gibi piyasada belirli bir seviyede rekabet ortamı mevcuttur ama hem tam rekabet piyasası hem de tekelci rekabet piyasasına göre oldukça düşük seviyededir.
- Üretilen mallar değişik içeriğe sahip olabildiği gibi, çok benzer, yani homojen nitelikte de olabilir.
- Bu az sayıdaki firmanın piyasa kuvvetine göre farklılaş-

masının yanında birbirlerine olan bağımlılıkları ve üretim teknikleri onları çoğu zaman beraber davranmaya yöneltir.

İlk bakışta aslında böyle piyasaların toplumdaki refah seviyesini artırma amacına doğru gittikleri görülür. Öte yandan daha geniş bir açıdan baktığımızda, belki de böyle firmaların ülke refahının uluslararası arenada daha rekabetçi ve kuvvetli bir pazar alanıyla yükselmesine neden olabileceğini söylemek yanlış olmaz. Çünkü uluslararası ticarette rekabetçi avantajı artırma yöntemiyle refah seviyesini gelişmiş ekonomilerinkine ulaştırmak için bu piyasa kuvvetinin gerekliliğini belirtmek zorundayız. Tüm bu faydalarına rağmen bu piyasada hane halkının, yani tüketicinin aleyhine bazı sonuçlar da ortaya çıkar. Çok fazla piyasa kuvveti olan bir sektör veya firmada fiyatların olması gereken seviyenin üstünde gerçekleştiğini söylemeye bile gerek yoktur. Bu durumda toplumsal refahın bir kısmının bu firmalara aktığını ve dolayısıyla daha da yüksek seviyede bir piyasa kuvvetinin oluştuğunu söylemeliyiz. Bir yandan uluslararası rekabet ortamında elde ettiği refahın etkisiyle gayri safi yurtiçi hasılayı yükselten üretim mekanizması, diğer yandan ise yurtiçinde yaratılan refah payını kendine çekmesi terazinin iki kefesine konulduğunda toplam faydanın daha fazla olduğunu görürüz.

Sadece telekomünikasyon ve benzeri sektörlerde oluşan bir yapılanma şekli değildir bu piyasa. Örneğin kimya sektörünün önemini ayrıntılı bir şekilde vurgulamak gerekiyor. Bu sektörün milli gelir içindeki payı, yarattığı katma değer ve aynı zamanda ithalattaki payı oldukça fazladır. İthalatın önemli bir kısmının bu tür ürünlerden kaynaklandığını, bunun yanında ürün yelpazesiyle milli gelire katkısının da çok fazla olduğunu görmekteyiz. Bu gerçekle, kimya sektörünün imalat sanayi içindeki öneminin ne olduğunu görmemize rağmen, hâlâ ithalata bağımlılıktan kurtulamamak ve bir ilerleme kaydedememek en büyük ekonomik başarısızlıkların başında gelmektedir. Çünkü kimya sektörü hem kendi içinde hem de diğer sektörlere hammadde niteliğinde bağlılığı bakımından milli geliri, yüksek çarpan etkisiyle artıran bir niteliğe sahiptir.

İthalata bağımlılığın azaltılması başta bu sektör olmak üzere tüm sektörler için yıllardan beri dile getirilen bir dış ticaret politikası olarak durmaktadır. Küresel kapsamda hem finansal piyasalarda hem de reel, yani üretim piyasalarında daha rekabetçi ve daha piyasa yapıcı bir konumda olmanın gerekliliği, yarattığı ulusal katma değerle ölçülür. Bu ölçü için de, ithalata bağımlılığın sürekli olmaması ve en kısa sürede yerine koyma, yani ikame yöntemleriyle yurtiçinde üretilerek, oligopol piyasaların gelişmesinin desteklenmesi beklenir.

Bu beklentiler gerçekleşti mi sorusunun yanıtını almak da önemlidir.

Aldık mı?

İrdeleyelim...

Dış ticarette yaşanan açık politikası zamanla devletin üretim ve hizmetler sektöründen çekilmesine neden oldu. 1990'lardan bu yana küresel piyasalarda empoze edilen ve tam rekabet koşullarında bir piyasa oluşturulması gerektiğini belirten gruplar aslında sahnenin arka tarafında, mutlak tekel ya da oligopol piyasalar benzeri piyasa kuvvetini artıran firmalarla uluslararası arenaya çıkmaya başladılar. Fırsat maliyeti ucuz para, diğer bir ifadeyle faizi neredeyse sıfıra yaklaşan para pompalama yöntemiyle özellikle gelişmekte olan ülkelerde bir para bolluğu yaratılarak bu firmalar ya doğrudan yabancı sermaye akımıyla ya da sıcak para metoduyla piyasaları kapladı. Aslında kısa ve orta vadede çoğu gelişmekte olan ülke gibi Türkiye'yi de olumlu etkileyen bu para akımı ve yatırım ortamı belirli bir zaman sürecinde hem hane halkının gelir seviyesini hem de ulusal geliri yükseltti. Bu beklenen olayın ya da sonuçlarının devam etmesi durumunda tepkisel bir ekonomik anlayışı ortaya koymak belki de yersiz olur ama uzun dönemde, özellikle dışa bağımlılığın kronik bir hastalık şeklinde ortaya çıkması ve bunun geri dönülemez bir yapı oluşturması *tüm yaratılan katma değerlerin adeta yabancıların refahını artırır niteliğe büründüğü* bir resmi ortaya çıkardı.

Yeri gelmişken aslında kısaca *ithal ikamesi* konusuna değinmek faydalı olacaktır. Başlı başına ayrı bir konu olarak da tartışılabi-

len bu ikame yöntemi, uluslararası ticaretin belirli bir süresinde ticaret yapısında oluşturulan yeni dengeleri ifade eder. Sıkı sıkıya ithalata bağlı olan aramal ve sermaye mallarındaki bu bağımlılığı zamanla azaltıp yerine yeni teknolojileri kullanarak iç kaynaklarla ve iç sermaye gücüyle üretmenin diğer bir adıdır aslında ithal ikamesi. Ulusal kaynaklardan bağımsız olmayan bu ithal ikamesi teknoloji transferi ve insan sermayesi yardımıyla, özellikle sermaye mallarının iç kaynaklarla üretim sürecini tanımlar.

Bu süreçte üretilen sermaye malları başta olmak üzere tüm ürünlerde, ulusal pazarda daha geniş bir pay ve piyasa kuvveti çoğu zaman devlet yardımıyla ve planıyla ortaya çıkartılır. Bir sonraki süreçte de bu piyasa kuvvetiyle uluslararası rekabete açık bir ürün yelpazesi ihracat kanalıyla küresel piyasalara ulaştırılır. Aslında daha önce bahsettiğimiz orta gelir tuzağından çıkmanın en etkin politika uygulamalarından bir tanesidir bu. Ulusal üretim gücü, devlet desteğiyle yeni sermaye oluşumu ve ithal ikamesi yöntemiyle de yeni kaynaklar yaratarak artırılır. Bunun yanında yeni kurulan ve ürün farklılaştırma yöntemiyle piyasa kuvveti oluşturmaya dayalı *bebek endüstrilerin* ortaya çıkarılması da yine devlet destekli bir proje ürünüdür.[1]

Tekel (monopol) piyasası

Adından da çıkarabileceğimiz gibi tekel piyasası sadece bir firmanın sektörü kapsadığı durumu ifade eder. Böyle bir piyasada firma, yani tekel alternatifi ya da ikamesi olmayan bir mal üretir.

1. Bebek endüstriler özellikle gelişmekte olan ülkelerde çok önemli bir sanayileşme sürecini tanımlar. Özü itibarıyla, teknolojik gelişme destekli küresel rekabet ortamlarına uyumlu yeni iş alanları yaratma ve bunu ürünlere dönüştürme sürecini kapsar. Yüksek insan sermayesi seviyesi ve teknolojik gelişmeye bağlı olarak küresel ekonomide rekabet gücünü sağlamak için devletin desteği veya ortaklığıyla yeni firmalar oluşturma bu sürecin esas amacını oluşturur. Tanımında bebek sıfatının kullanılmasının temel nedeni ise, yeni doğan bir üretim biriminin bakımının yapılması, desteklenmesi, emekleme döneminde tüm teknolojik ve diğer yatırım masraflarının yapılması ve emekleme devresi sona erip ayağa kalktıktan sonra da özellikle uluslararası rekabete hazır olması gerektiği fikriyle denetimli bir şekilde kendi haline bırakılmasıdır. Son 30 yılda Güney Kore'nin kalkınma ve büyüme hikâyesi Pasifik Bölgesi ülkelerinden Endonezya, Malezya, Tayvan ve son dönemde de Kamboçya ve Vietnam'ın ekonomik kalkınmasında bu izleri görmek mümkündür.

Üretici yapısı böyleyken, talep tarafında, yani hane halkının davranışında da ilginç sonuçlar karşımıza çıkar. Üretilen mal *gerekli mal* niteliğinde olduğunda, diğer bir ifadeyle yerine konulabilen benzer bir mal olmadığında, hane halkının talep esnekliği, sektörün talep esnekliğine eşittir. Bu piyasada üretici konumundaki tekel çoğu zaman ya devlet eliyle yaratılır ya da yine devlet desteğiyle özel sektöre ayrıcalık tanınarak oluşturulur. İkamesi olmayan bir ürünü üreten firmanın fiyatı istediği gibi ayarlama özgürlüğüne sahip olduğu fikri yaygınsa da, bunun doğru olmadığını, fiyat oluşumunun yine talebin hareketine göre ayarlandığını söylemek gerekir.

Günlük hayatta zorunlu olarak kullandığımız su ve elektrik gibi ürünler bu gruba girseler de, devlet bazen bu tür ürünlerin üretimini veya hizmet sunumunu özel sektöre devredebilir. İşte tam da su ve elektrik hizmetlerinde olduğu gibi özel sektör veya yerel yönetimlere bağlı firmalar bu hizmetlerini yaygın bir şekilde halka sunarlar.[2]

Tekel ürünlerinin üretim hakkının özel sektöre verilmesi tekel piyasasının bozulduğu anlamını taşımaz. Son dönemde de sıkça gördüğümüz gibi alkollü içecekler ve sigara üretim ve dağıtımında piyasa tamamen özel sektöre bırakılmışken, onların regüle edilmesi, yani denetleme, fiyatların oluşması sürecinde vergilendirme ve çıpa koyma gibi düzenleme işlemleri yine devlet tarafından yapılmaktadır.

Türkiye ekonomisinde işleyen sistem tam da budur. Özel sektör üretimin tamamına yakınını gerçekleştirdiği gibi dağıtım ve tüketim sonrası hizmetleri de üstlenmekte, fakat her aşamada devletin fiyat koyucu kuvveti kendini ortaya çıkarmaktadır. Bu fiyatlama belki de ayrı bir tekel kuvveti olarak tanımlanabilir, zira ülkemize özgü bir yapıda tekel ürünlerinin fiyatlarında, örneğin vergi yükü inanılmaz boyutlara ulaşmış ve bu yükün tamamı tüketicilere yansıtılmıştır. Öyle bir seviye ki, verginin parasal kar-

2. Su ve elektrik gibi bazı ürünleri içeren piyasaları "doğal monopol" olarak tanımlamak yanlış olmaz. Doğal monopoller ortalama maliyet fiyatlama yöntemine göre hareket edip gelirlerini elde ederler ama çoğu zaman maliyetler geliri aştığı için devlet destekli bir mekanizmanın zorunluluğu ortaya çıkar.

şılığı bazen ürün fiyatına ulaşmış ve bu durum sadece Türkiye ekonomisine özgü bir hal almıştır. Diğer bir ifadeyle, devlet tekel gücüyle kolayca hane halkı ve bazı durumlarda da firmalara vergilerin tamamını salabilmektedir.

İsterseniz bu bilgi yükünün ve yansımasının neden tüketici üzerinde kaldığı konusunu biraz açalım. Devletin temel olarak iki tür geliri vardır; bunlar ürün satışından kaynaklanan vergiler olduğu gibi ithalatta veya bazı zamanlarda ihracatta da yine vergi olarak karşımıza çıkar. Diğer bir gelir kaynağı ise devletin üretim gücüne dayalı birimlerinde fiili satış kaynaklı gelirlerdir. Dikkat ederseniz Türkiye'de artık devlet, ekonomide bir üretim gücüne sahip değildir, sadece belirli hizmetleri yerine getiren bir fonksiyonel yapı içerisindedir. Bunlar eğitim, güvenlik ve sağlık gibi ürünleri kapsayan hizmetlerdir. Hal böyleyken, neredeyse toplam devlet gelirlerinin vergilerden kaynaklandığını ve bunların çoğunun tekel piyasası ve oligopol piyasalardaki ürün satışlarından elde edildiğini görüyoruz. Bu piyasalarda temel olarak üretilen mal ve hizmetler gerekli ürün kategorisinde olduğundan fiyatlardaki değişim, talebi de fazla etkilemez, zira talep fiyata oldukça az duyarlıdır. Bu ise her bir fiyat değişimi sonucunda oluşan ek vergi yükünün halihazırdaki vergilerle beraber hane halkının üzerine yüklenmesini ortaya çıkarır.

Peki, böyle bir durumda devlet neden hane halkının faydasına olmayan bu tekel yükünü görmezden gelip, mal ve hizmetlerin üretilmesine müsaade eder? Bu sorunun yanıtı esas itibarıyla bir tercihtir ve bu tercih içinde devletin rolü hem üretim hem de vergilendirmede derinden hissedilir. Tekel piyasasında üretim *ölçek ekonomileri* diye adlandırılan yapısal bir özellik gösterir.[3] Ölçek ekonomileri genel ekonomik refaha etki edebilir ama tekel tarafından üretilen ürünlerin fiyatlarının belirlenmesinde çoğu zaman

3. Ölçek ekonomileri üretim ölçeği büyüdükçe maliyetlerin sürekli bir şekilde azaldığı durumu ifade eder. Azalan maliyetler firmaya, dolayısıyla sektöre fiyat avantajı sağladığı gibi uluslararası alanda rekabet üstünlüğü doğurabilecek bir ortam da oluşturabilir. Rekabet gücü çok önemli bir süreci tanımlamasına rağmen hemen yaratılabilecek kolay bir yapı değildir ama maliyetlerdeki düşüş bir bakıma ölçek ekonomilerinin bu süreçte ortaya çıkardığı çok büyük bir avantajdır.

keyfi bir biçimde ortaya çıkabilir. Bunun en güzel örneğini sanırım günümüzde yaşadığımız ve aslında Türkiye ekonomisinin bir hastalığı olan keyfi zamların insanlara verdiği zararda görüyoruz. Bütçe, ödemeler dengesi, cari açık ve dış ticaret açığının bozulduğu durumlarda hükümetin gelir elde etmek için ilk aklına gelenin, genel olarak tekel piyasasında üretilen gerekli ürünlerin fiyatına zam yapmak, hem de sürekli bir şekilde zam yapmak olduğunu gözlemlemekteyiz. Elektrikten suya, doğalgazdan otoyol ücretlerine ve mutfakta kullandığımız diğer enerji ürünlerine kadar her şeye sürekli zam yapılarak bütçe açıkları kapatıldığını ya da ek gelir elde edildiğini tecrübe etmekteyiz.

Devletin tekel gücünü yanlış kullanması doğal olarak birtakım olumsuzlukları da beraberinde getirir.

Bu ağır yük altında zorlanmaları insanların da tercihlerini değiştirmelerine neden olur. Bu tercihler bazen oy sandıklarında kendini gösterdiği gibi, çoğu zaman da gerekli ürünlerin tüketiminde tasarrufa gitme şeklinde ortaya çıkar. Ama her tasarruf şekli bir bakıma tüketicinin ve hane halkının refah seviyesinden çok şey alıp götürür. Belirtiler fiili olarak kış aylarında ısınmada tasarruf, gıda fiyatlarının inanılmaz boyutlarda arttığı dönemlerde ise mutfak masraflarının ve diğer enerji giderlerinin kısılması olarak karşımıza çıkar. Tüm bu göstergeler normal hayat tarzı ve refah seviyesinden çok şeyler alıp götürür.

Burada vurgulamamız gereken diğer önemli bir konu daha var. Ülkelerin refahlarının tanımı genel olarak ulusal gelirlerinin ne kadar yüksek olduğuyla ölçülür, diğer ülkelerle karşılaştırılır ve ona göre yorumlanır. Bu bazen kişi başına milli gelir ve bazen de ülkenin tüm toplam gelirini ifade eden gayri safi yurtiçi hasıla olurken gözden kaçırılan önemli bir nokta da çıkar ortaya: Tüketicinin refahının bir göstergesi olan tercih yapabilme yeteneği.

Bu konu çoğu zaman toplam refahın içinde bir kırıntı misali görmezden gelinir. Ama yukarıda belirttiğimiz mutfak masraflarının kısılması, enerjiden tasarruf edilmesi veya ileriye dönük bir hane halkı yatırımının ertelenmesiyle günümüzdeki refahın azalmasının temel nedenlerini oluşturur. Bu bazen parasal bir değer

olarak karşımıza çıkar, çoğu zaman da ev halkının tercihleri kapsamındaki "mutluluk endeksi"ni olumsuz etkiler. Bu ölçünün günümüzdeki karşılığı ise *sefalet endeksi*dir.[4]

Bu zamana kadar incelediğimiz tekelci rekabet piyasası, oligopol piyasası ve tekel piyasası yanında hayatın bir gerçeği olan diğer bir piyasa türünü de irdeleyelim. Bu, oligopol yapıya benzeyen ama firma sayısının daha az olduğu bir piyasayı ifade eden düopol piyasadır.

Düopol piyasası (İkili tekel)

Çok sayıda tüketicinin ve sadece iki üreticinin bulunduğu tek yönlü ya da homojen üretimin olduğu bir piyasa türüdür. İki firma sektörün tamamını domine eder ve bu gibi durumlarda biri lider, diğeri onu takip edendir. Piyasa kuvvetlerinin eşit olduğu durumlarda ise ne lider ne de takip eden bir yapı ortada yoktur.

Bu piyasanın iki satıcılı ve çok alıcılı yapısı nedeniyle talep tarafında tam rekabet ortamı geçerlidir. Üretici tarafında ise iki satı-

4. Sefalet endeksi tanım olarak işsizlik oranının ve enflasyon oranının toplumsal baskıyı yansıtmasının bir göstergesidir. Bu kapsamda dar anlamıyla işsizliğin yüzde 11,2, enflasyon oranının da yıllık yüzde 36,08 olduğu Türkiye'de sefalet endeksinin 47,28'e yükseldiğini ve bu yüksekliğin özellikle 2021 Aralık ayında inanılmaz bir artış gösterdiğini gözlemlemekteyiz. Bu endeks seviyesi klasik olarak Arjantin ve birkaç gelişmemiş ülkeyi bir kenara bıraktığımızda, dünyada rasyonel bir ekonomide ulaşılmış en yüksek seviyedir.
Hem işsizlik oranının hem de enflasyon verilerinin aynı merkez tarafından sunulması, aslında sefalet endeksi göstergelerinin sansürlendiğini ve çok daha yukarılarda konumlandığını bize açıkça gösterir. Pandemi süresince bile işsizliğin yasaklanıp işsizlik oranının sabit tutulması veya ilginç bir şekilde dünyada eşi benzeri pek görülmemiş bir azalışa yönelmesi bile sefaletin veya fakirliğin sokaktan saklanmasına engel olamamıştır. Dar anlamıyla bile yüzde 47,28 olan sefalet endeksinin, geniş kapsamda düşünüldüğünde, diğer bir ifadeyle bankaların kredi faizleri ve ekonomik büyüme verileriyle birleştirildiğinde nerelere çıktığını daha net bir şekilde görmekteyiz.
Türkiye'de uygulanmaya çalışılan dağınık ekonomik politikaların ortaya çıkardığı belirsizlikler, sefaleti daha da artırmıştır. Deneme ve yanılma yöntemiyle ele alınan bu tür ekonomi politikalarının ülkeyi daha da yüksek bir enflasyon ve işsizlik oranına, sonuçta da türbülansın devamlı bir yapıda olduğu ekonomik ortama bırakacağını vurgulamak gerekir. Açıkça görüldüğü gibi Türkiye ekonomisinde günümüzde ne bir büyüme politikası ne dövize veya enflasyona göre ayarlanmış bir para politikası ne de reel ve finansal piyasaları özünde barındıran bir işgücü piyasası politikası mevcuttur. Aslında ortadaki çaresizlik bir bakıma sefalet endeksine yön veren ve bir sarmal oluşturan resmi de açıkça ortaya koymaktadır.

cı, gelirlerini ya da kârlarını en yükseğe çıkarmak için birbirleriyle anlaşma ya da en azından stratejik davranma yoluna gider. Tam da bu nedenle bir firmanın faaliyetleri kendi kârını etkilediği gibi diğer firmanın da bu yöndeki faaliyetlerini derinden etkiler. Dolayısıyla her iki firma da en yüksek kâra erişmek için dikkatli bir fiyat politikası izleme yolunda ilerler ve bu kapsamda davranır. Tüketicinin aleyhine olsa da her iki firma fazla üretim yapmakla fiyatlarının düşeceğini bildiklerinden bazı zamanlarda üretim kısıtlamasına giderler. Her piyasada olduğu gibi bu piyasada da anlaşmazlıklar ortaya çıkabilir ve her bir firma diğer firmanın bilgiye ulaşma kısıtlılığı kapsamında kendi stratejisini uygulama yoluna gidebilir.

İnsanların gereksinimi kapsamında her iki firma aynı kalitede aynı ürünü üretir, öte yandan maliyet farklılıkları ortaya çıkıyorsa, malı ucuz üreten firma bu maliyet avantajını kullanarak fiyatları aşağı çekip zamanla tekelci konuma gelebilir. Bu olasılık az da olsa böyle bir piyasada mevcuttur.

Hal böyleyken hem bu piyasada hem de tekel yapısına yönelik diğer piyasalarda fiyatların, sektörün temsilcisi olan az sayıdaki firma tarafından yukarı seviyelerde belirlenmesi mutfaktaki maliyeti de artırıcı bir niteliğe sahip olur. Burada soru, neden hükümetin bu tip bir yapılanmaya izin verdiği ve neden denetime tabi tutup fiyatları regüle etmediğidir. Bu soruların doğal olarak haklı bir temeli vardır. Sonuçta hane halkının refahını en çok azaltan unsur, yüksek fiyat seviyesi ve onun doğurduğu tüketim azlığıdır. Bu kapsamda düşünüldüğünde piyasa yapısı konsantrasyon üzerine kurulmuş ise bunun ya devletin üretim mekanizmasıyla dengeye getirilmesi ya da sıkı bir şekilde denetime tabi tutulması kaçınılmaz gibi gözükmektedir.

Verilere dayalı ampirik araştırmalar aslında biraz da yukarıda anlatılan teorinin tersini söylemektedir. İki ya da birkaç firmaya bağlı yoğunlaşmış üretim tekniklerinde piyasa kuvvetinin, ülkenin genel refah seviyesini artırıcı, istihdamı genişletici ve elde edilen gelir bağlamında reel ücretleri yükseltici etkisi bu araştırmalarda açıkça ortaya konmaktadır.

Bu araştırmalar genel olarak fiyat rekabeti ve üretim kapasitesi, yani ürün hacmi rekabeti üzerine kurulmuş modelleri inceler. Ekonomi öğretilerinde sebebi ne olursa olsun tam rekabet piyasasının, fiyat ve miktar dengesini sağladığı söylenir. Bu kapsamdaki öğretilerde piyasayı kendi kendine bıraktığınızda, görünmez bir elin ürün, işgücü ve para piyasalarında faktörler ve değişkenlerin işbirliğiyle en olumlu sonuçları ortaya çıkardığı fikri ağır basmaktadır. Buna benzer bir yaklaşımı aslında iki satıcılı piyasada görmek olasıdır. Düopol piyasa işlerliğinde *fiyat rekabeti*ne dayalı bir üretim biçiminde iki firmanın ortaya koyduğu stratejik yaklaşım ilginç bir şekilde tıpkı tam rekabet piyasasında olduğu gibi en uygun sonucu doğurmaktadır.

Benzer özelliklere sahip ve ikame edilme derecesi fazla olan bir ürünü üreten bu iki firmanın, fiyat rekabetine girdiklerinde, üretilen ürün miktarı ile onun fiyatının tam rekabet koşulları altında oluşan dengeyle benzerlik göstermesi, hükümetin veya karar vericilerin aslında bir denetime gerek görmediklerinin ve piyasaya müdahalenin refahı azaltacağının bir göstergesi olarak sunulur.[5] Piyasaya yeni bir firma girmesinin önündeki engellerin derecesi de bu en uygun sonucun alınmasına etki eder. Öyle ki, giriş maliyetlerinin azalması sonucunda pazardaki kuvveti çok yüksek olan bir veya birkaç firmanın davranışı bile en uygun fiyat ve miktar çıktısını karşımıza getirebilir. Diğer bir deyişle, tekel gücüne sahip firma bile bu yapıda böyle bir davranış içine girebilir.

Benzer bir şekilde, piyasa yapısı ile kârlılık arasında da sıkı bir ilişki vardır. Bu ilişki, piyasanın yoğunlaşması üzerine kurulduğu gibi, performans ve diğer yapısal özelliklere de sıkı sıkıya bağlıdır. Bunlar,

- Sektörün, yani bu iki firmanın büyüme performansı,
- Çeşitlendirme,
- Talep yönlü yoğunlaşma,
- Piyasaya giriş maliyetinin seviyesi,

5. Bu tür fiyat rekabeti Bertrand Modeli kapsamında incelenir.

- Yaratılan teknolojik değişim ve gelişme,
- Sermaye birikimi ve yoğunluğu

kapsamında ele alınabilir.

Sektörün büyümesinin, kaynağını iki firma temeline dayalı yoğunlaşmadan aldığı teorik olarak kabul edilse de, piyasaya giriş koşullarının zorluğunun teknolojik gelişmenin önünde engel yaratması tartışma konusu olmuştur ve olmaya devam etmektedir. Her ne kadar farklı fikirler ortaya konup, ampirik olarak yine farklı görüşler ifade edilse de, üretim yoğunlaşması, piyasa belirleme ve teknolojik gelişme arasında pozitif yönlü bir ilişkinin varlığı yadsınamaz bir gerçektir.

İki firmanın fiyat ve miktar optimizasyonuna dayalı böyle piyasalarda işleyişin ön koşulları olduğu açıktır. Bunların başında performansın, yani kârlılığın mükemmellikle sınırlandırılması gelmektedir. Ancak yapılan ampirik araştırmaların sonuçları bazı durumlarda zayıf kalmakta ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmamaktadır. Her ne kadar böyle sonuçlar elde edilse de yoğunlaşmış sektörlerde üretimin teknolojik gelişme ile verimliliği birleştirmesi ve kârlılıkla beraber sosyal refahı artırması kaçınılmazdır. Son dönemde yapılan ekonomik büyümeye ilişkin nedensellik çalışmalarında bu ilişkinin ayrıntılı temelini görme olanağımız vardır. Yoğunlaşmış üretim şekli işsizlikten istihdama, verimlilikten kaynak dağılımına, yani etkinliğe kadar uzanan bir süreçte önemli katkılara sahiptir.

Küçük ölçekli ve belirli bir coğrafi alana sıkışmış işletmelerde yöresel piyasa kuvveti olmasına rağmen, iki firmalı sektörün orta ve büyük ölçekli toplumlarda, özellikle de kırsal kesimlerde önemli bir yere sahip olduğunu belirtebiliriz. Hizmetin sunumu genel olarak iki firma tarafından yapılır ve temel olarak rekabet kısıtlı bir şekilde olur. İlaç dağıtım hizmetleri, hukuk büroları ve uzmanlaşmış bölgesel marketler ile benzin istasyonları buna örnek olarak verilebilir.

İki firmada sektör yapısının belki de en güzel örneği gazlı içecek sektörüdür. Bölgesel birkaç küçük firmayı bir kenara bıraktı-

ğımızda, Coca-Cola ve Pepsi firmalarının düopol piyasasının hemen hemen tüm özelliklerini içerdiğini görmekteyiz. Bu iki firma küresel bazda piyasanın yüzde 75'inin üzerinde bir paya, yani kontrole sahip olmakla beraber inanılmaz bir şekilde fiyat dışı bir rekabet anlayışıyla da hareket etmektedir.

Coca-Cola ve Pepsi; reklam, ürün yerleştirmeyle ürünlerini sattıkları alışveriş merkezleri bünyesinde gerçekleştirdikleri çeşitli aktiviteler, yaygın ürün satış ağına dayalı fast-food restoranlarıyla yaptıkları anlaşmalarla ürettikleri yeni çeşit ürünler yoluyla rekabet yöntemini seçmişlerdir ve düopol piyasasının gerektirdiği şekilde bunu aynı hızda devam ettirmektedirler.

Günlük tüketim alışkanlıkları çerçevesinde hayatımızın her anında bu piyasanın ürünlerini kullanmaktayız. Piyasayı domine etmeleri nedeniyle fiyat artışlarının tüketici fiyatlarının üzerinde bir hızla yükselmesi beklenirken, gazlı içecek ürünlerinin şaşırtıcı bir şekilde enflasyon oranlarını takip ettiğini gözlemlemekteyiz. Satış hacminin yükseltilmesi stratejisinin yanında birim fiyatı daha yüksek olan küçük hacimli ürün pazarlama stratejisi, son dönemde bu iki firmanın piyasa yapıcılığı rolü içinde önemli bir yer almaya başlamaktadır.

Özellikle günlük ve hazır tüketilir ürünler olmaları nedeniyle, fiyata duyarlı tüketicilerin ani refleksleri ve verdikleri yanıtlar kapsamında bu piyasada, fiyat ayarlamalarının çok dikkatli bir şekilde yapılması gerektiği aşikârdır. İkili firma piyasasındaki karar verme mekanizmasında fiyat rekabetiyle ürün çeşitlendirmesi yan yana yürürken, büyük hacimli ürünlerin de bölgesel veya zamansal kesitler bağlamında önemine dikkat edilir. Örneğin gelir seviyesi düşük ve kalabalık nüfusa sahip bölgelerde daha çok büyük hacimli gazlı içeceklere yönelimin olması satış stratejisinin buna göre ayarlanması zorunluluğu gibi bir durum ortaya çıkarır.

Gazlı içecek sektörünün yanında bu piyasaya özgü daha birçok örnek verilebilir. Bunlar arasında küçük yerleşim yerlerindeki tıp hizmetlerinden yolcu uçağı üretiminde küresel çapta yer alan Airbus ve Boeing firmalarına, bölgesel ve ulusal telekomünikasyon firmalarından Avrupa futbol liglerine alternatif olarak oluştu-

rulan *Avrupa Süper Ligi* fikrine kadar birçok örnek sayılabilir.[6] İngiltere Başbakanı Boris Johnson'ın bile sosyal medya hesabından *böyle bir oluşumun futbola büyük zarar vereceği, futbol otoritelerinin bu konuda aksiyon almasını desteklediği* yönünde bir mesajı hızlı bir şekilde yayınladığını da gördük esasında.

Enflasyonist baskının ağır bir şekilde hissedildiği son dönemde, dikkat edildiğinde belirli ürün gruplarındaki fiyat artışının sosyal medyada ve TV kanallarında daha çok konuşulup tartışıldığı görülmektedir. Bunlar arasında en göze çarpanları bebek maması ile tuvalet kâğıdıdır. Bu iki ürünün genel olarak yukarıda açıklanan piyasa çatısı altında üretildiği gerçeği ile enflasyonun kontrolü ve fiyat mekanizmasının daha etkin bir hale getirilmesi bu konudaki tartışmaların temel içeriğini oluşturmaktadır. Tüketicinin neredeyse saatlik ihtiyacı niteliğindeki bu iki ürün bile böyle piyasaların nasıl işlemesi gerektiğini bize göstermektedir. Bebek maması, tuvalet kâğıdı veya diğer kâğıt ürünlerinin temel ihtiyaç maddeleri olduğu fikriyle devletin sadece denetleme görevinin ötesinde bir yaklaşımla üretime yönelmesi, orta vadede özellikle enflasyonla mücadelenin temel taşlarını oluşturabilir. Burada okuyucu devletin ekonomi içindeki üretim fonksiyonunun bir gereklilik olup olmadığını sorgulayabilir. Ancak, piyasadaki başarısızlığın göstergeleri olan yüksek enflasyon, büyük ölçekli üretimde daralmalar ve bunun sonucunda oluşan cılız ekonomik büyüme dönemlerinde devletin üretim gücünün rolü öne çıkıp, bu başarısızlıkları bertaraf edebilir.

Gerçek yaşamdaki piyasa şekillerini inceledikten sonra, genel olarak bize dikte edilen ve olması gereken, ideal bir yaşam düze-

6. 19 Nisan 2021 tarihinde BBC'de çıkan bir haberde İngiltere'nin önde gelen altı kulübüyle diğer Avrupa ülkelerine ait altı kulübü, FIFA ve UEFA kurallarının dışına çıkarak, kendi kurallarını belirleyen bağımsız bir alternatif lig kurduklarını açıkladılar. FIFA ve UEFA bu girişimi kınayarak bu liglerde oynayan oyuncuların diğer liglerden menedilebileceklerini vurguladı. Arsenal'den Liverpool'a, Manchester United'dan Real Madrid ve Barcelona'ya kadar en iyi futbol takımlarının oluşturduğu bu lig daha sonra farklı sebeplerden dolayı ortadan kaldırıldı. Fakat FIFA ve UEFA'nın futbol üzerindeki tekelci yapısı ve uygulaması proje düzeyinde olsa da ikili bir yapı sayesinde engellendi. Şimdilik tepkilerden dolayı vazgeçme süreci yaşansa da, bu oluşumun ya da bir benzerinin çok da uzak olmayan bir dönemde hayata geçirileceğini tahmin etmek zor değildir. Kaynak: bbc.com/turkce/spor-5676628.

niyle onun koşullarını açıklayan tam rekabet piyasası kavramını irdeleme zamanı geldi.

Tam rekabet piyasası

Çok sayıda firmanın bulunduğu ve karşılığında talep tarafını oluşturan çok sayıda tüketicinin bu firma davranışlarına yanıt verdiği piyasa şekline *tam rekabet piyasası* denir. Burada ne alıcının ne de satıcının, diğer bir deyişle arz edenlerle talep edenlerin bir piyasa kuvveti yoktur. Homojen ürün fikri kapsamında, örneğin televizyon markaları alanında kalite ve boyut farklılıkları mevcut değildir. Yani bir televizyon yapısı ve kalitesi itibarıyla aynı şekilde sunulur bu yaklaşımda. Durum peynirde, bebek mamasında, bilgisayarda, sandalyede veya taşınabilir telefonda da farklı değildir. Hepsi homojen ürün kategorisinde aynı boyutta, aynı kalitede ve hatta aynı fiyatla piyasaya sunulur şekildedir.

Fiyatları ne ürünün üzerine etiket yapıştıran üretici/satıcı ne de onu alan kişi belirler. Tek başına hiç kimsenin fiyatı ve miktarı belirleme kuvveti yoktur. Böyle bir piyasada işverenlerin ve özellikle de sendikaların ücretleri belirleme gücü de yoktur. Dahası da var... O çok tartışılan enflasyonla birlikteliği sorgulanan faiz oranları bile piyasa güçleri tarafından belirlenir. Buradaki piyasa gücünden, belirli kesimlerin birliği anlaşılmamalıdır, aksine piyasanın içindeki sözde görünmez elin bütün faktörleri en uygun seviyeye getirerek ortaya çıkardığı bir faiz oranıdır söz konusu olan.

Ekonominin unsurları arasındaki etkileşim tartışılırken yapılan en büyük hatalardan bir tanesi, finansal piyasalarda faiz oranının fiyatlar genel seviyesiyle ilişkisinin, enflasyon oranı ile reel ücretler genel seviyesinin belirlenmesi arasındaki ilişkiyle sık sık karıştırılmasıdır. Faiz, ücret ve ürün bedelinin her biri genel tanımı itibarıyla bir değer, bir fiyattır ve çoğu zaman bunlar birbirlerini başka faktörlerden kaynaklanan kuvvetlerle etkiler. Fakat günlük söyleşiler, *faizin mi enflasyonu etkilediği, yoksa tersinin mi gerçekleştiği* tartışması ile *ücretler genel seviyesinin yükselmesi sonucunda enflasyon baskısının hissedildiği ve bunun da faiz dengesiyle*

karşılıklı olarak etkileşime gireceği tartışması etrafında yoğunlaşır. Bu tartışmalarda gerçeklik payı muhakkak vardır ama ekonomide bu finansal üçlünün birbirini doğrudan etkilediği bir model çoğu zaman seyrek olarak karşımıza çıkar ya da teoride çokça tartıştığımız *yalancı model* tanımına girer.

Tüm bu tartışmalara döviz kurunu da eklemek faydalı olur. Dışa açık bir ekonomide dövizin oransal fiyatını gösteren döviz kuru, ulusal para biriminin, dış ticaret ortağı olan para birimlerine göre nasıl bir seyir izlediğini gösteren ve ülkenin makroekonomik dengelerine göre belirlenen bir değeridir. Döviz kuru en çok da dış ticaretin dengesine göre şekil alır ve merkez bankasının rezervleriyle resim tamamlanır. Kuvvetli bir merkez bankası rezerviyle fazla veren bir dış ticaret dengesinin ulusal para birimini daha da değerli hale getirdiğini söylemek yanlış olmaz.

Tekrar rekabet piyasası ortamına dönelim ve birkaç konuyu netleştirelim. Bu piyasa özü itibarıyla, bir referans piyasadır ve çoğu zaman varsayımlar üzerine kurulmuş ütopik bir ekonomiyi tanımlar. Tanımlanan dünyada mutlu bir toplum, mutlu bir aile birlikteliği ve dolayısıyla mutlu kişiler mevcuttur. Devletin ne bir ödemeler dengesi bilançosu sorunu ne de bir devir veya pazar sıkıntısı vardır.

Cari açığın yaşanmadığı, enflasyon oranının ya çok düşük seviyelerde seyrettiği ya da hiç olmadığı, buna rağmen üreticinin küçük fiyat oynamalarıyla kârını en yükseğe çıkardığı bir dünya mevcuttur. Üretici kârını maksimize ederken tüketici de sözde faydasını en yükseğe çıkaracak bütün aksiyonu almaktadır. İşsizliğin sadece arızi durumlarda gerçekleştiği ve bunun da tamamen çalışabilir nüfustaki insanların planlarına bağlı kaldığı bir ortamı görmekteyiz.

Yaşanan sıkıntıların sadece ekonominin gerektirdiği koşullar dahilinde gerçekleştiği, bunun ise zaman zaman talep tarafından kaynaklanan geçici sorunlara bağlı kaldığı, diğer zamanlarda ise küçük arz sıkıntılarının gayri safi yurtiçi hasılada az da olsa bir soruna neden olduğu varsayılır. Böyle bir piyasada ekonomik darboğaz yaşanmadığı gibi, geçici sorunlar ekonomiyi idare eden *gizli elin* etkili dokunuşlarıyla genel olarak ortadan yok edilir.

Böyle bir piyasa çoğu zaman devletin varlığını reddeden ve bunu sadece genel birkaç hizmet sunma görevine yönlendiren bir anlayışı ifade eder. Buna göre devlet sadece güvenlik, sağlık ve eğitim hizmetlerinde kamunun ihtiyaçlarını kısmi olarak karşılar ve piyasa mekanizması içinde oluşan diğer fiyat ve miktar sürecine katılmaz. Hatta piyasa düzenlemesi görevini bile yerine getirmesine gerek kalmaz, zira söz konusu gizli el bütün aksaklıkları hızlı ve otomatik bir şekilde giderir ve piyasaların etkin işlemesine olanak sağlar.

Garip varsayımları ve gerçeğe pek de yakın olmayan pazar biçimiyle tam rekabet çoğu ülkede isim olarak dile getirilse de gerçekte görülmeyen bir özelliğe sahiptir. Uygulanan ve tecrübe edilen piyasa; halkın ve üreticilerin yüz yüze geldiği, olması gereken piyasa koşullarından ne kadar saptığının bir göstergesidir. Bu hali de gerçeklerden çok uzak ve somut bir referans niteliğindedir.

Böyle olmasına rağmen ana akım iktisat literatüründe hâlâ bu gizliliğin yönettiği ekonomik dengelerin etkinliği tartışılmakta, zamanına göre de ekonomide yaşanan çalkantılardan çıkış yöntemleri konusunda teoriler oluşturulmaktadır. Bu çalkantıların ekonomik türbülansa ya da krize dönüştüğü zamanlarda ise genel olarak çok yetenekli olduğu söylenen gizli elin beceriksizliğini örtbas etmek için, (yeni nesil parasal akımlara göre köklü çözüm olmasa da) hataların nereden kaynaklandığı üzerine teoriler dizilmektedir.

Ekonomik türbülansa, krizlerin yapısına, nedenselliğine ve dolayısıyla çözüm yöntemlerine ileride değineceğimiz için burada sadece adını anmakla yetinelim. Ekonomik türbülans ve bir adım sonrasındaki kriz, iş döngüsü olarak adlandırılan normal ekonomik sürecin derinleşmiş halleridir. Daha çok gelişmemiş ya da gelişmekte olan ülkelerin baş sorunu olan ekonomik kriz, dışsal ekonomik gelişmelerden de kaynaklanmakla birlikte çoğu zaman ulusal politikalardaki yanlış uygulamaların sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Nedenlerinin çeşitliliği konusunda çok kafa yorulsa da, son dönemde daha çok *ahlaki tehlike* veya *etik çöküntü* olarak adlandırı-

lan bir durum öne çıkmaktadır. Bunun sonucunda ülke kaynaklarının etkin bir dağılımı yapılamamakta, ülke tasarrufları sağlanan dış yardım ve borçlarla beraber uygun yatırımlara dönüşmek yerine yoğunlaşmış bir grubun yönetiminde pek de toplum yararına olmayan harcamalara veya yanlış yatırımlara dönüşmektedir. Biraz geriye bakıp günümüze geldiğimizde, bu resmin dinamik şekliyle sanki gözlerimizin önünden film şeridi gibi geçtiğini görmekteyiz.

Özetle, tam rekabete dayalı bir ekonomi günlük hayatın gerçeklerine uzak bir mesafede, daha çok olması gerekenleri tanımlayarak ve bu konudaki yöntemleriyle konumlanmıştır.

Buraya kadar açıkladığımız piyasa yapıları dışında bazı oluşumlar olsa da burada onların ayrıntısına inmiyoruz. Esasında piyasanın işleyişi ne olursa olsun, sonuçta dengede oluşan fiyat ve satılan veya talep edilen ürün miktarının ayrıntılı araştırılması gerekiyor.

Bölüm 2'de bu olguyu inceleyeceğiz.

2

Fiyatların Oluşumu ve Enflasyon Gerçeği

Bazı dönemleri bir kenara bıraktığımızda, fiyatlardaki artış hızı, diğer bir ifadeyle enflasyon, çoğu zaman Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin en büyük sorunlarından biri olmuştur. Enflasyon yalın anlamıyla bir gösterge olmaktan ötesi olup, fiyatlar genel seviyesindeki artış, onun toplumsal yükünü, yani yaşam maliyetini ölçen bir göstergedir. Diğer bir yaklaşıma göreyse, belirli ürünlerin fiyatlarının belirli bir zaman zarfında ne kadar yükseldiğini gösteren bir orandır.

Siyasetçilerin ve çoğu zaman halkın gözünde bir canavardır enflasyon. Bu özelliğiyle, istenmeyen bir olgu olduğunu herhalde söylemeye gerek yoktur. Enflasyonun devamlı bir şekilde artması veya tersine belirli bir kademeye kadar indirilmesi karar vericiler için çok önemli bir süreci ifade eder. Enflasyon oranının yüksek olduğu ve sürekli toplumsal rahatsızlığı ortaya çıkardığı bir dönemde seçim sonuçlarının derinden etkilendiğini belirtmek yanlış olmaz. Tersine kararlı bir fiyat seviyesinin, yani düşük bir enflasyon oranının aynı karar vericilerin yeni bir seçim kazanma olasılığını artırdığını söyleyebiliriz. Bu kapsamdaki temel özellikleri de çok önemlidir. Örneğin gıda, ulaşım ve diğer bir grup gerekli ürünün fiyatındaki değişmeler halkı diğer ürün grubuna göre çok daha fazla ve hızlı bir şekilde etkilediği için, halkın siyasete bakışı ve o kapsamdaki yorumları can yakıcı bir durum oluşturabilmektedir.

Enflasyonu ölçmek geniş kapsamlı bir matematiksel ve istatistiki yapıyı gerektirmez. Ancak onu yorumlamak, onu oluşturan alt grupları analiz etmek ve değişimleri zamana göre değerlendirmek oldukça kapsamlı ve karmaşık istatistiki teknikler gerektirir. Enflasyon, yani fiyatlar genel seviyesindeki değişimi ölçmek için devlete bağlı kurumlar enflasyon sepeti diye adlandırılan maddeleri ve bunların fiyatlarını fiili olarak toplarlar. Onlarca, bazen de yüzlerce anketör fiili olarak marketlere, hane halkına veya işletmelere giderek alt kategorilerin fiyat verilerini derler. Bu süreç yine enflasyon sepetindeki belirli grupların özelliklerine göre her ay içinde birkaç defa tekrarlanır ve ay sonu itibariyla tüm fiyat verileri toplanarak enflasyon sepeti içinde değerlendirilir. O ayın ilgili fiyat seviyesi madde bazında karşılaştırılarak ilgili ürünün fiyat değişimi, yani enflasyon oranı hesaplanır. Bunu yaparken de ürünlerin tüketimden aldıkları pay veya önemi belirlenen sepet ağırlıkları istatistiksel ve matematiksel hesaplarda kullanılır.

Bu veri toplama, bilinenin aksine doğrudan enflasyon hesabını değil, onun tahmini için gerekli bilgileri oluşturur. Yani enflasyonu hesaplayan Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Türkiye çapında tüm verileri toplamak yerine onun hakkında örneklem alarak Türkiye genelindeki fiyat seviyesini ve fiyat değişimini tahmin etme yöntemini seçer. Esas itibarıyla bu yöntem, örnekleme dayalı, tüm dünyada kabul görmüş bir tahmin metodolojisi çerçevesinde yapılır. Örneğin milyonlarca fiyat ve kira verisi olmasına rağmen bunlar hakkında belirli bölgeler ve belirli marketlerde örnek veri alınarak Türkiye genelini tahmin etmek ve bunu istatistiki metotlarla güven aralığına dayalı bir şekilde elde etmek zor değildir.

TÜİK'in enflasyon verilerine dair bir kesit aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 1: Tüketici fiyatları (2003=100, Türkiye geneli madde)

Madde adları	2021 Ağustos	2021 Eylül	2021 Ekim	2021 Kasım	2021 Aralık	2022 Ocak	2022 Şubat
Pirinç	12.98	13.01	12.81	13.04	14.83	14.83	15.14
Buğday Unu	5.37	5.47	5.84	6.63	9.55	8.92	9.19
Bebek Sütü (Toz Karışım)	150.51	151.38	151.53	157.49	166.87	160.91	161.60
Bulgur	6.44	6.57	6.98	7.38	8.93	10.14	10.87
Ekmek	8.03	8.28	8.50	9.10	10.76	11.34	11.80
Bisküvi	16.44	16.91	17.06	18.56	22.00	27.78	32.83
Kraker	15.04	15.23	15.29	16.80	20.94	29.08	32.62
Gofret	34.09	35.62	37.50	41.30	47.66	57.45	64.76
Pasta	62.40	63.91	65.37	68.52	76.24	79.23	82.08
Kek	24.26	24.70	25.53	26.21	28.95	42.32	49.19
Baklava	63.86	65.02	66.49	70.15	79.54	83.90	88.27
Ekmek Hamuru (Yufka)	11.16	11.53	11.96	12.96	16.53	18.58	19.57
Makarna	6.47	6.80	7.47	7.81	9.25	10.60	10.95
Şehriye	6.40	6.74	7.42	7.73	9.21	10.04	10.19
Tahıl Gevreği	26.48	26.72	27.35	27.54	29.63	32.89	35.77
Dana Eti	65.11	65.12	65.61	68.31	79.58	80.22	85.08
Kuzu Eti	71.70	71.62	71.50	73.07	83.69	91.29	91.86

Tablo 1'de bir kısmını gördüğümüz enflasyon sepetinde hesaba tabi 400'den fazla ürün vardır. Bu sayıdaki her bir ürünün kendine özgü ve kaynağını tüketimden aldığı bir ağırlığı mevcuttur. Enflasyon sepetindeki 400'den fazla ürünün bir sonraki aşamada 12 ana harcama grubuna ayrıldığını görürüz.

Bunlar genel olarak gıda ve alkolsüz içecekler, alkollü içecekler ve tütün, giyim ve ayakkabı, konut, ev eşyası, sağlık, ulaştırma, haberleşme, eğlence ve kültür, eğitim, lokanta ve oteller, son olarak da çeşitli mal ve hizmetler harcama gruplarıdır. Bu harcama gruplarının da kendine özgü bir ağırlığı mevcuttur ve bu ağırlıklar tüketimdeki alışkanlıklar ve değişime göre her yıl yeniden TÜİK tarafından dizayn edilebilir. Örneğin gıda ve alkolsüz içecekler enflasyon hesaplamasında yüzde 25,94 oranına sahip olurken ikinci grup yüzde 15,49 ile ulaştırma olmaktadır. Üçüncü büyük grup ise yüzde 15,36 ile konut harcamalarıdır. Dikkat ederseniz üçünün toplam ağırlığı yüzde 55-60 arasında bir oranı kapsamaktadır ve bu üç ana gruptaki fiyat değişimi enflasyonu derinden etkileyen fiyatlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Buraya kadar anlattığımız tüketici fiyat endeksi hesaplamasının yanında özel kapsamlı bazı TÜFE, yani tüketici fiyat endeksi göstergeleri de mevcuttur. Bunlar A'dan F'ye kadar verilen grup isimleriyle adlandırılır ve yukarıda belirttiğimiz 12 ana grubun alt temsilcileri niteliğinde karşımıza çıkarlar.

Örneğin, C endeksi enerji, gıda ve alkolsüz içecekler, alkollü içkilerle tütün ürünleri ve altın hariç TÜFE'yi verir bize. Benzer bir şekilde, F grubu ise yönetilen-yönlendirilen fiyatlar hariç TÜFE'yi kapsar. Yönetilen-yönlendirilen fiyatlar bir bakıma devletin fiyat koyma ve onu regüle etme işlevini yerine getirdiği sağlık ve eğitim gibi sektörleri kapsar.

Enflasyon sepetinin kapsamı ve ağırlıkları genel olarak yıl boyunca değiştirilmez. Buradaki temel amaç aslında yıldan yıla karşılaştırmalarda homojen bir yapıyı korumaktır. Öte yandan, Eurostat örneğin 2020 yılından bu yana yaşadığımız COVID-19 kaynaklı sağlık krizinin tüketim alışkanlıklarını değiştirdiği fikriyle, üye ülkelerin istatistik ofislerine bir *pandemi sepeti* oluşturma konusunda tavsiyelerde bulunmuş ama çoğu ülke bu kurala uymamıştır. Gerçekten de salgının hane halkı tüketim harcamalarıyla üreticinin üretim formatını kökünden değiştirdiğini sıkça gözlemledik. Tüm dünyada evlere kapanma zorunluluğu yüzünden gereksinimlerini çoğu zaman kargo kanalıyla sağlayan hane

halkının tüketimde yeni alışkanlıklar ortaya koyduğu ve bu alışkanlıklar kapsamında bazı ürünleri de evde ürettiği görüldü. İşte tam da bu görünümü alan tüketim ve dolayısıyla üretim yöntemi yeni bir enflasyon sepeti ve ona uygun ağırlıkların oluşturulması gerekliliğini ortaya çıkardı. TÜİK'in de üyesi olduğu Eurostat'ın önerdiği yeni sepet ağırlıklarının nedenini de bu tüketim alışkanlıklarındaki değişimin oluşturduğunu saptamak gerekiyor.

Fiyatlar genel seviyesini hesaplarken toplanan fiyat verileri esasında spot piyasadaki tüketim ürünlerine ait verilerdir. Özü itibarıyla nominal değerlerdir. Zaten nominal fiyatların arasındaki yüzde farkı da bize enflasyonu vermektedir. Buraya kadar yalın bir şekilde düşünülmesi gereken nominal fiyatların milli gelir hesabında önemli bir yere sahip olduğunu da belirtmemiz gerekiyor. Bildiğimiz üzere ulusal gelir veya gayri safi yurtiçi hasıla tüm harcama toplamlarının genel göstergesidir. Bu harcama grupları tüketim, yatırım, hükümet, ihracat ve ithalat harcamalarıdır. Tüketim harcamalarını ifade eden fiyatları "Tüketici Fiyat Endeksi" (TÜFE), yatırım harcamalarının fiyat endeksini de "Üretici Fiyat Endeksi" (ÜFE) olarak adlandırırız. Hem TÜFE hem de ÜFE ekonomide yaratılan üretimin/harcamanın reel değerinin ölçülmesi amacıyla gayri safi yurtiçi hasıla deflatörü (yani enflasyonu) içinde yer alır.

Enflasyonu sadece TÜFE ve ÜFE kapsamında değerlendirmenin yanında harcama kalemlerinin diğer elemanları olan hükümet, ihracat ve ithalata ait fiyat endekslerini de incelemek gerekmektedir. Hükümet harcamalarının fiyat endeksi doğal olarak hükümetin tüketim harcamalarına dair ürünlerin fiyatlarının seviyesine bağlı olarak elde edilir. Diğer iki harcama kalemi olan ihracat ve ithalat ilerde sıkça söz edeceğimiz bir fiyat endeksine tabidir. Bu fiyat endeksi ise döviz kuru olgusuyla karşımıza çıkar ve çoğu zaman da gelişmekte olan ülkelerin enflasyonist baskıya maruz kalmasının en temel faktörlerinden birini oluşturur.

Fiyatlar genel seviyesinin seyri ülkedeki hemen hemen her şeyi etkiler. Bu sadece fiyatlardaki yüzdelik değişim olarak kalmaz, kişilerin tasarruflarını, harcama şeklini ve miktarını, tasar-

rufların borsa, döviz veya belirli sigorta ürünlerine yönelmesini etkileyen bir gücü ortaya koyar. Bu bakımdan halkın hissettiği fiyatlar resmi verilerle son derece uyumlu olmalıdır. Fark çok az veya hiç yoksa hem hane halkı hem de firmalar kararlarını akılcı bir şekilde verir ve beklentilerini ona göre şekillendirirler. Öte yandan, eğer enflasyon söylenenden daha yüksek bir seviyede gerçekleşirse, enflasyon oranına bağlı olarak ayarlanan ücretler nedeniyle halkın alım gücü azalır. Ulusal gelirin yüzde 60'tan fazlası tüketim harcamaları olduğu için bu durum ekonomik durgunluğa neden olan bir süreci de başlatabilir.

Başka bir örnekle, gerçekleşen ve sunulan enflasyon arasındaki farkın hane halkına verdiği zararın bir diğer boyutunu açıklayalım. Alternatif emeklilik özelliğine sahip finansal ürünlerde genel olarak getiri, açıklanan enflasyon oranında artar ve eğer hissedilen enflasyon resmi verilerden daha fazla ise bu yatırımlardan elde edilen getiri eksi duruma gelir. Bu durum sadece alternatif emeklilik ürünlerinde değil, fiili olarak çalışan veya emekli ücretlerinin etkilendiği durumlarda da geçerlidir. Enflasyon aynı zamanda sabit faiz ödemeli devlet tahvilleri ve benzeri ürünlerde de getiriyi önemli ölçüde belirler. Örneğin onu elde tuttuğu süreç zarfında yüksek bir enflasyonun olması durumunda bir yatırımcının elindeki devlet tahlilinin elde edeceği getiri azalacaktır. Enflasyonun düşüşe geçtiği, yani fiyatların düşük bir hızla arttığı bir süreçte ise bu yatırımcıların getirilerinin artacağını söylemek yanlış olmaz.

Tüketicilerin kendi gelir gruplarına göre tüketim alışkanlıkları ve tükettikleri ürün kompozisyonu değişiklik arz eder. Hatta bazı durumlarda aynı gelir grubunda olan hane halklarının farklı ürün tüketim alışkanlıkları olduğu için karşılaştıkları enflasyon oranının da farklılık göstereceğini vurgulamak yerinde olur. Örneğin büyükşehirlerdeki fiyat seviyesi ve enflasyon oranı genel olarak küçük yerleşim yerlerinde aynı derecede hissedilmez ve oralarda enflasyon oranı düşük seviyelerde elde edilir.

Yüksek enflasyon her zaman ülke ekonomisini derinden yaralar. Her ne kadar enflasyon gerçeği devletin bütçesine ek bir vergi

geliri olarak yansısa da, ulusal gelirdeki çoğu dengenin yüksek enflasyon nedeniyle bozulduğunu gözlemleriz. Dolayısıyla fiyatlardaki değişme, yani enflasyon olgusu ekonomik göstergeler arasında en önemli yere sahip olanıdır. En ufak bir fiyat kıpırdanmasında hane halkının cüzdanından aynı ürünü almak için daha fazla para çıktığını ve bunun da zaman içinde alım gücünü önemli ölçüde azalttığını tahmin etmek kolaydır.

Ücretlerin yıl boyunca bir veya en fazla iki defa ayarlandığı sözleşmeye dayalı yöntemi uygulayan ülkelerde, enflasyondan dolayı ücret artışlarının hemen arkasından, raflardaki tüm ürünlere inanılmaz zamlar geldiğini gözlemleriz. Bu durumda yıl boyunca gelirinde tek seferlik bir artış yaşayan ücretlinin satın almak için ayırdığı miktar sürekli artmakta, gelirinde sürekli erime meydana gelmektedir. Bu bakımdan toplumsal refahı yükseltmek için, ekonomi yönetiminin düşük enflasyon seviyeleri tutturmak için tüm gücüyle mücadele etmesi gerekir.

Enflasyon oranının yüksek olduğu dönemlerde tüketicilerin enflasyona karşı duyarlılığı daha çok artar ve bu kapsamda tüketicinin hissettiği enflasyon da açıklanan resmi enflasyondan daha yüksek bir seviyeye gelebilir. Bunun belli başlı birkaç örneği vardır. Petrol fiyatlarının tüketim ürünleri fiyatından daha fazla arttığı dönemlerde, araba kullanımı daha yoğun olan tüketicilerin enflasyondan şikâyeti daha fazla olurken, tersine gıda tüketimine ayrılan payın fazla olduğu hane halklarında ise, gıda fiyatlarındaki artış onların hissettiği enflasyonu farklı bir kategoriye taşır. Doğal olarak yüksek enflasyona sahip ekonomilerde halkın hissettiği enflasyon oranı belki de gerçekleşenden fazla olabilir. Bu çoğu ülkede geçerli bir yaklaşım olmakla beraber, açıklanan resmi enflasyon oranlarının hissedilenden çok daha düşük olması da tartışılması gereken çok önemli bir noktadır.

Bu durum, son dönemlerde Türkiye ekonomisinde de yaşanan bir olgu haline gelmiştir. Sokakta halkın hissettiği enflasyon oranıyla resmi olarak açıklanan enflasyon oranı arasındaki fark neredeyse birkaç kata çıkmıştır. Hal böyle olunca, ücrete yapılan zamları resmi enflasyon oranına endeksli olarak alan hane halkının

alım gücü inanılmaz derecede aşağılara çekilmekte ve dolayısıyla durgunluktan çıkış politikaları etkin olarak hissedilememektedir. Sadece yüksek enflasyon seviyesinden kaynaklanan bir gelir daralmasının yanında, döviz kurundaki oynaklık ve onun fiyat seviyelerinde yarattığı değişim bu refah seviyesini daha da aşağılara çekmektedir.

Döviz kurları, ithalata derinden bağımlı olan ülkelerde enflasyonun maliyet temelli nedenlerinden en önemlisini oluşturmaktadır. Ülkemizdeki üretim yapısının ve ihracatın dövize bağımlılık derecesini gösteren önemli bir istatistik mevcuttur. TÜİK tarafından her ay sistemli bir şekilde yayınlanan dış ticaret verilerine baktığımızda bu bağımlılık derecesini görme olanağına sahip oluruz. Buna göre temelde üç kategoriye ayırdığımız ithal ürünlerimizin arasında sermaye ve aramal niteliğindeki iki grubun toplam ithalatın yaklaşık yüzde 90'ını oluşturduğunu, kalan kısmının ise yaklaşık yüzde 10 paya sahip tüketim ürünleri olduğunu görürüz.

Bu kompozisyon yıllardan beri süregelen bir hastalığın belirtisi, hatta kendisidir. Dışa açık, uluslararası ticaretinde önemli bir kısıtlama ya da engel bulunmayan ve para birimi tam anlamıyla küresel çapta kabul gören bizim gibi bir ülkede, söz konusu bağımlılık derecesinin, örneğin son 40 yıldan beri değişmemesi yapısal bir bozukluğun varlığını ortaya koymaktadır. Son dönemde bazı ekonomistlerin de vurguladığı yapısal reformların uluslararası ticaret ayağında bu sorunun çok büyük bir yer kapladığı gerçeği de ortadadır.

Peki ya deflasyon?

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin temel sorunlarının başında enflasyonun gelmesi gibi, bazı gelişmiş ülkelerde enflasyonun tam tersi olan, fiyatların sürekli düştüğü ya da değişmediği durum da ekonomi literatüründe önemli bir yer tutmaktadır. Üretim ve kârlılık için itici bir unsur, bir dürtü olarak kabul edilebilir olan enflasyon oranı, milli geliri belirli bir seviyede tutmak ya da beklenen artışı yaratmak için tartışılırken, fiyatlardaki değişi-

min eksi yönde olması bu dürtüyü ve gayri safi yurtiçi hasıladaki beklenen artışı engellemektedir. İlginçtir ki böyle bir deflasyonist etki, gelişmiş bazı ekonomilerin hastalığı niteliğine bürünmüş ve istenmeyen bir olgu olarak nitelenmiştir. Japonya'nın yaklaşık 30-40 yıldan beri içinde bulunduğu durum tam da budur. Fiyatların yükselmediği, sabit kaldığı ya da düştüğü bir durumu ifade eden bir de isim konmuştur bu hastalığa: *Seküler durgunluk.*

Seküler durgunluk düşük fiyat seviyesinde dürtülerini kaybetmiş üreticilerin, ekonominin gerektirdiği yatırımları yapamaması ve bunun gayri safi yurtiçi hasılada yarattığı büyüme olanağının ortadan kalkması olarak ifade edilebilir. Bu durgunluk 1990'ların başında yaşanan "Dot-com krizi" ile ortaya çıkan dönemden bu yana hızını artırarak devam etmektedir. O tarihten beri ekonomideki toplam faktör üretkenliği, ekonomik büyümeye paralel bir şekilde cılız bir yapıda seyretti. *Kayıp birkaç on yıl* olarak tanımlanan bu dönemde Japonya'nın teknolojik yatırımlarında bariz bir azalma ve takipte olan banka kredi alacaklarının yarattığı bilanço dengesi sorunları öne çıkan göstergelerdi. Bu dönemde Japonya durgunluktan ya da merkez bankasının hedef olarak gösterdiği oranın altında gerçekleşen düşük enflasyondan oldukça fazla zarar gördü. Söz konusu durum merkez bankası para politikalarını derinden etkilediği gibi, istihdamda da bazı oynaklıklar ortaya çıkardı. Tam da bu noktada Japonya Merkez Bankası reel faiz oranlarını negatifte tutarak yukarıda belirtilen krizin yarattığı olumsuzluğu ortadan kaldırmayı denedi.

Sorulması gereken soruların başında aslında bu sürecin bir yapısal bozukluk, yani hastalık ya da geçici bir durgunluk olup olmadığı gelir. Bazı durumlarda seküler durgunluğun talep yönlü bir etkiye bağlı olup olmadığı derinden araştırıldı. Bu araştırmalarda bize oldukça yabancı olan birkaç neden incelendi ve şu sonuçlar ortaya çıktı:

- Japon halkının sahip olduğu aşırı tasarruf, talep eksikliğiyle birleşti,
- Deflasyondan dolayı yatırım iştahı azaldı,

- Finansal ürün arzında kırılmalar oluştu,
- Teknolojik yatırımlar azaldı,
- Para birimi yen değer kazanırken ihracat azaldı,
- Cari fazla tam istihdam ve dolayısıyla dengeli bir reel döviz kuru yaratamadı.

Tüm bu nedenlere baktığımızda Türkiye'de yaşayan tüketiciler olarak birtakım gariplikler olduğunun farkındayız sanırım. Gerçekten de bir ülkede fiyatların yükselmesi ve hatta düşme eğilimi göstermesi, bunun yanında cari fazlanın ortaya çıkması ülkemizde pek de alışılır bir durum değildir. Alışılır olmayan diğer bir durum da büyüme ile enflasyon arasındaki ilişkinin bizdekinin aksine daha derinden tartışılıyor olmasıdır. Dikkat ederseniz biz enflasyonla ilintili olan problemleri yine finansal piyasadaki diğer bir veriyle karşılaştırıp dururuz ve dolayısıyla kısırdöngüye giden yolu kendimiz açarız. "Enflasyon neden, faiz sonuçtur" ya da "faiz neden, enflasyon sonuçtur" türü anlamsız tartışmaların temel olarak enflasyon ile reel piyasadaki veriler arasında geçerli olan kuvvetli bir ilişki olduğunu düşünmek bile gerçekdışıdır.

Seküler durgunluğun bir yönü daha mevcuttur. Yüksek tasarruf ve düşük tüketici talepleriyle şekillenen bu yatırımların azalması durumunun yanında demografik değişimlerin de rolü vardır. Yatırımdaki kısıtlama bir bakıma getirilerdeki azalmanın sonucudur. Bunun kaynağını detaylı olarak incelediğimizde özetle Japonya'da üretim tarafında verimliliğin büyümeye olan katkısının azalması, sermaye birikiminin üretime olan cılız etkisi, istihdama katkıda oluşan düşüş ve biraz önce de belirttiğimiz gibi fiyatlardaki kararlı azalış arz yönündeki durgunluğa etki eden faktörleri etraflıca açıklar.

Demografik değişiklikler de seküler durgunluğa etki eden bir diğer önemli faktördür. Toplumun yaşlanması ve potansiyel verimliliğin azalmasıyla hem üretim olumsuz yönde etkilenecek hem de sağlık harcamalarının bütçeye etkisi nedeniyle maliye politikaları da farklı bir yol izleyecektir. Özellikle pandeminin getirdiği ek mali yükün ağırlığının yanında işsizlik ve istihda-

mı bir dengede sunmak için ülkelerin milli gelirlerinin yaklaşık yüzde 20'sini eritmeleri de bir bakıma gelişmiş ülkelerin seküler durgunluk sürecine katkı sunmuştur. Demografideki bu değişim uzun dönemli ve kalıcı bir yapısal sorun olarak kabul edilmekte, dolayısıyla bunun toplam talepte yarattığı azalış eğiliminin de durgunluğu artırdığı gözlemlenmektedir.

Yaşlanmanın ekonomi üzerindeki olumsuz etkisini tersine döndürmek ya da en azından azaltmak için gelişmiş ülkelerde yatırımın maliyeti olan faiz oranlarının sıfıra doğru indirildiğini, bazı durumlarda da negatif reel faiz oranlarının yürürlükte olduğunu tecrübe etmekteyiz. Durgunluk bir bakıma sıfır faiz, sıfıra yakın enflasyon oranı ve eksi istihdamın toplu bir fotoğrafıdır. Bu bir bakıma ekonominin üçlü kapsamda bir tuzak içine çekilmesidir. Kalkınmakta olan ülkeler bunu ortadan kaldırmak için temel olarak genişletici kamu harcamaları ve yatırımlarına dayalı maliye politikalarıyla ekonomiyi ısıtarak enflasyon yaratma çabası içine girmişlerdir.

Ekonomiyi ısıtma çabasının altında tüketici davranışlarını aramak gerekebilir. Bir tüketici sabit bir gelire sahipse ve krediyle aldığı gayrimenkulün veya arabanın taksitlerini ödedikten sonra tasarruf edeceği ve harcayacağı bir tutar düzenli olarak kalıyorsa, bu tüketicinin davranışını enflasyonun sabit olduğu ya da azaldığı bir ortamda değiştirmek oldukça zordur. Deflasyonist bir süreç içinde tüketimi bugün veya yarın yapmasının ek bir maliyeti olmadığından, tüketim harcamalarının milli gelire katkısı oldukça kısıtlı olur. Diğer bir ifadeyle, eğer bugünün enflasyonu yarının enflasyonundan farklı olmayacaksa hane halkı tüketim davranışını ve dolayısıyla tasarruf eğilimini değiştirmek için bir telaş içine girmez. Halbuki enflasyonun yüksek olduğu ekonomilerde tüketiciler yarından çok günümüzdeki harcamalarını artırma yoluna giderler ve bu da gayri safi yurtiçi hasılanın yukarılara taşınmasını doğurabilir. Özetle Japonya ve seküler durgunluğu veya bildiğimiz durgunluğu yaşayan ülkelerin, en uygun politika araçlarını kullanarak enflasyonu belirli bir seviyeye getirmeyi denediklerini görüyoruz.

En uygun politika araçlarının enflasyonu biraz da olsa yukarılara taşıma sürecinde maaşların artmasından yararlandıklarını

söylemek yanlış olmaz. Maaşlar böylece çoğu zaman enflasyonla beraber güncel tüketim harcamalarını artırır ve durgunluktan çıkış yollarını daha net hale getirir, zira hemen hemen tüm ekonomilerde harcamalar bakımından ulusal gelirin en az yüzde 60'ı tüketim harcamalarından destek bulur.

ABD ve Avrupa Birliği'ndeki çoğu ülkede günümüzde yükselişe geçen enflasyon oranlarının kalıcı durgunluktan çıkmak için bir yöntem olarak kullanılmasının izlerini görmek mümkündür. Özellikle Covid pandemisi sona ererken bu olanağı enflasyon ve maaş artışıyla beraber sağlamak belki de Japonya'nın 25-30 yıldan beri içine düştüğü seküler durgunluk, yani sürekli bir durgunluk tuzağından çıkmasına yardımcı olacaktır.

Enflasyonun diğer yüzü

Aşırı derecede olumlu ekonomik gelişmenin belirli bir evresinde ortaya çıkan durgunluk, gelişmekte olan ülkelerde yerini zamanla, yüksek enflasyon oranlarına ve oynak fakat yüksek büyüme oranlarına bırakır. Bu ülkelerde yüksek enflasyon oranlarının yanında büyümenin aynı kararlı davranışı göstermediği çok dönemler olur. Bazı durumlarda yıllık yüzde 7'den yüzde 10'a kadar olan bir büyümenin, diğer yıllarda eksi yüzde 7'lerde gerçekleştiğini görmek çok olası bir durum haline gelir. Büyüme oranlarındaki bu oynaklığın ekonomilere inanılmaz derecede zarar verdiği çok açıktır. Bu oynaklıklara rağmen, ortalama olarak yüzde 5'lik bir büyümenin bile kalıcı bir yüzde 4'lük büyümeden daha önemsiz olduğu bir sonuç ortaya çıkar. Diğer bir anlamıyla kararlı bir düşük büyüme oranı ülkeye, oynaklığı fazla olan daha yüksek bir büyüme oranından daha fazla katkı yapar.

Şimdi gelelim enflasyonun diğer yüzüne... Enflasyon tam anlamıyla konusu, matrahı ve mükellefi olmayan bir vergi kaynağıdır.

Devlet çoğu zaman karşılıksız para basarak gelir elde ettiğinde sonuç yüksek enflasyon oranları olmaktadır. Senyoraj geliri olarak da tanımlanan bu olgu sonucunda ortaya çıkan enflasyon nedeniyle paranın alım gücünde oluşan azalma, ücreti/kazancı

enflasyon oranından az artan gruplar için bir vergi etkisi yaratır.

Enflasyon böylece gelir dağılımını yeniden şekillendirerek fakiri daha fakir, zengini daha zengin hale getirebilir. Enflasyon sabit gelirde ve sabit faize dayalı varlıklarda erimelere neden olur. Enflasyonun bir vergi ya da vergi kaynağı olduğu gerçeği, hükümetin bu kaynaktan ne kadar vergi aldığı ve bu kaynağı kimlerden sağladığı sorusunun yanıtını bize vermeyebilir. Vermeyebilir ama hükümetin ya da kazancı enflasyondan fazla artan grupların elde ettiği bu ek gelir hacmi kadar bir para miktarını piyasaya sunarak alt gelir grubuna ek fiyat artış (enflasyon) yükü bindirir.

Enflasyon bir haliyle vergidir ama aynı zamanda yüksek enflasyonist bir ortamda bir de vergiden kaçınma veya vergi kaçırma olgusu mevcuttur. Araştırmalar özellikle enflasyon ile vergi kaçırma arasında mutlak bir ilişkinin olduğunu kanıtlamaktadır. Bazen bu mutlak ilişkinin oransal, yani karşılaştırmalı bir yapıya dönüştüğünü de görmek mümkündür. Vergi ödememeyi ya da az ödemeyi ifade eden vergiden kaçınmak yine enflasyonist bir ortamda marjinal vergi oranlarının oransal olarak değişmesiyle gerçekleşir.[7] Çoğu durumda muhasebe ilkelerine göre yapılan bu ayarlama, yerine göre farklı yerlere para transferleri ve kazancın yastık altına dönüşümüyle gerçekleşebilir. Bu gerçekle, enflasyon vergisi kapsamında gelirini artıran hükümetin, tersine vergiden kaçınan (vergi kaçıran) bireylerin davranışıyla o beklenen artışı sağlayamadığı bir durumla da karşılaşılabilir.

Enflasyon ile vergi sistemi arasındaki ilişki ekonomik etkilerinin yanı sıra muhasebe teknikleri bakımından da incelenir. Enflasyon muhasebesi kapsamındaki akademik araştırmalara ek olarak, bu ikili arasındaki etkileşimin kontrol edilebilir ve edilemez özellikleriyle enflasyonun bir vergi kaynağı olması nedeniyle gelir dağılımında yarattığı etkiler oldukça fazla ilgi çeker, dolayısıyla vergi yapısının fiyatlara verdiği yanıtın esnekliğine göre araştırmalarda genişçe yer alır.

---

7. Marjinal vergi oranları gelir grubuna veya fiyat kademelerine göre gelir ve satış vergilerinin oranını ifade eder. Aynı sistem kurumlar vergisi için de geçerlidir.

Vergi yapısının zaten birçok piyasayı doğrudan ve derinden etkilediği göz önünde bulundurulduğunda ek bir vergi olarak karşımıza çıkan enflasyon vergisinin de ekonomik sisteme girmesi bu yapıyı daha da karmaşık hale getirir. *Vergi, ekonomik teoriye göre piyasaları rahatsız ederek onların en uygun dengeye gelmesini engeller.*

Enflasyon vergisi çeşitli örneklerle kendini hissettirir. Bildiğimiz gibi yüksek enerji fiyatları genellikle yüksek petrol fiyatlarından kaynaklanan bir durumdur. Enerji fiyatlarındaki artış zaten enflasyon sepetindeki konumu nedeniyle doğrudan enflasyon oranını artırdığı gibi, diğer kalemlere de dolaylı yoldan etki ettiği için çarpan etkisiyle söz konusu oranı daha yukarılara taşır.

Enerji ve akaryakıt fiyatlarındaki değişim enflasyon sepetinde iki ayrı etkiyle karşımıza çıkar. İlki enerji/akaryakıt fiyatlarındaki değişimin kendi sınıfında enflasyonu doğrudan etkilemeleriyle karşımıza çıkar. Bu etki, grubun sepetteki ağırlığıyla doğrudan bağlantılıdır. Aynı grup sepetteki diğer tüm maddelerin/ürünlerin de fiyatlarını dolaylı olarak etkilemektedir. Örneğin gıda ürünlerinin tarladan raflara doğru olan yolculuğunun her anında akaryakıt ve enerji fiyatlarının çok belirleyici olduğunu, fiyatlardaki artış sonrasında bunun hemen raf fiyatlarına yansıdığını görmekteyiz.

Burada taşıma giderlerinde kayda değer bir yere sahip olan "paralı yollar" olgusunu da tartışmak gerekir. Son dönemde devlet-özel sektör işbirliği adı altında, devletin hiçbir aşamada yer almadığı ve sadece özel sektörün tamamının inşaatını üstlenerek ödeme garantisiyle yıllarca gelir elde edeceği yollar ve köprülerden geçiş ücretleri de bu raf fiyatlarını oldukça fazla artırmaktadır. Öyle ki, bu geçiş ücretlerinin birim maliyete katkısı bazı durumlarda ürün birim fiyatlarının da üstüne çıkmaktadır.

Araştırmalar, yükselen maliyetin yeni yatırımları, üretilen mal miktarını ve dolayısıyla geleceği şekillendiren beklentiler kapsamında ulusal geliri belirli bir oranda azalttığını göstermektedir. Bu araştırmalar azalan gelir ve kâr oranlarının etkisiyle de ilgili firmanın hisse senedi fiyatlarını düşürerek getirileri aşağı çektiğini özellikle vurgulamaktadır. Azalan getirilerin de kurumlar vergisi hacmini olumsuz etkilediğini ve hatta bu firmaların çalı-

şanları işten çıkarma yoluna gittiklerini, dolayısıyla ödenen vergi miktarının azaldığını gözlemlemek mümkün olmaktadır.

Akaryakıt ve enerji fiyatlarındaki artış aynı zamanda hane halkı harcanabilir gelirini doğrudan ve dolaylı olarak azaltır. Fiyat artışları harcanabilir gelir seviyesini hem fiyat etkisiyle hem de yaratılan enflasyon vergisiyle azaltmakta, diğer bir ifadeyle enflasyon vergisi hane halkı bütçesini bu vergi türüyle yıpratmakta, ek bir harcama etkisi yaratmaktadır. Dolayısıyla akaryakıt giderlerine ayrılan bu ek harcamadan dolayı, ikamet etkisiyle diğer kalemlere ayrılan harcamada bir azalmaya neden olacağı ve bu ürünleri satan firmaların kazançlarının da azalacağı açıktır.

Enflasyon hem doğrudan hem de dolaylı etkileriyle harcanabilir geliri, kurum kazançlarını, işgücü piyasası ile sermaye piyasasını, daha geniş anlamıyla tüm ekonomik faaliyetleri etkilemektedir. Kısa dönemde bazı sektörlere olumlu etkisi olsa da, enflasyon uzun dönemde tüm makro ve mikroekonomik sorunların en temel kaynaklarından biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Son dönemde rekabetçi kur olarak adlandırılan ve yeni bir ekonomik teori gibi tartışılan yaklaşımla söz konusu enflasyon vergisi arasında da oldukça sıkı bir dostluk vardır. Döviz şoklarıyla oluşan hızlı maliyet ve fiyat geçişkenliği etkisiyle yükselen k fiyatlar enflasyon vergisiyle harcanabilir geliri eritmekte ve fakirliğe sebep olmaktadır. Ekonominin üretim ve ihracatta ithal girdilere fazla bağlı olduğu ekonomilerde bu olumsuz etkiler daha çok hissedilmektedir.

Uluslararası ekonomik teoride sıkça kullanılan *rekabetçi kur* kavramını da, kontrol edilemeyen gelişmelerden kaynaklı, daha çok iç piyasalarda yaşanan arz ve talebin ortaya çıkardığı sorunları da içine alan sarmalı çözmeyen politika yapıcıların kullandığı bir yaklaşım olarak düşünmek gerekir. Zira rekabetçi kur normal zamanlarda oluşan ufak sorunların çözümü ya da dış ticareti harekete geçiren etkenleri değiştirmek için kısa vadeli ekonomik politika araçlarından sadece biridir.

Çoğu olumsuzluklarına rağmen, ortada acaba genel ekonomik dengeye yararlı olabilecek uygun bir enflasyon oranı var mıdır?

Yanıt doğal olarak evettir. Zaten kalkınmış birçok ülkede merkez bankası politikalarında belirtilen enflasyon hedeflemesinin ve özellikle enflasyonun aşağı yukarı yüzde 2 oranında bir hedef etrafında davranışının, vergi politikası, kur politikası ve bunun doğal sonucu olan enflasyon vergisiyle uyumlu olduğu test edilmiştir.

Enflasyon vergisiyle ikili paraya (ulusal para ve yabancı para birimi) dayalı ekonomilerde makro değerler ve ekonomik krizler arasında da sıkı etkileşimler vardır. Ülkemizde de tecrübe edildiği üzere dolarizasyon inanılmaz derecede hız kazanmış ve hatta son dönemde bankalardaki toplam mevduatlar içindeki yabancı para miktarının oranı yüzde 60'ları aşmıştır. Bu, temel olarak enflasyonist bir ortamda güvenli bir limana sığınma şeklinde tanımlanabilir. Doğrudur, tüketiciler ve özellikle kurumlar, döviz kurlarındaki artış ve oynaklığın doğurduğu zararlardan korunmak, tüketimi ve üretimi zamana güvenli bir şekilde yaymak için ellerinde döviz bulundurmak isterler ve dövize talepleri artar. Bu haliyle aslında bilerek veya bilmeyerek ulusal paranın değer kaybından doğan enflasyon vergisinden de en azından kısa dönemde kaçınmış olurlar.

Uluslararası ticarete açık, parası küresel çapta serbest değişimde bulunan bir ekonomiye sahip gelişmekte olan bir ülke olumlu ya da olumsuz birçok dışsal etkiye de açıktır. Olumlu ve refahı yükselten dışsal etkiler çoğu zaman dış ticaretin teknoloji transferinde yarattığı yöntemle gelmesine rağmen günlük hayatta pek tartışılmaz; çünkü bu refah artışı uzun dönemli bir yapısal özelliğe sahiptir. Öte yandan, olumsuz yansımalar çok hızlı ve döviz kaynaklı bir ortam yaratır ve fiyatlar başta olmak üzere tüm genel denge üzerinde etkili olur.

Enflasyon vergisine tekrar dönelim isterseniz...

Pek çok örnekle enflasyon vergisini anlatmak ve sentezlemek mümkün ama en etkili örneklerin daha çok serbest piyasa koşullarını sorgulamadan ve ülke özellikli yapılarını analiz etmeden uygulamaya konanlardan geldiğini biliriz. Bu tarz politikaları serbest piyasa koşullarının ütopik varsayımları içindeki gibi gerçek

ekonomik hayata uyguladığınızda ise karşınıza en olmadık sorunlar çıkacaktır. Başta da katlanmak zorunda olacağınız enflasyon verisi.

Bunun en güzel örneğini sanırım 1973'ten 1990'a kadar Şili'yi yöneten Pinochet'nin ekonomi uygulamalarında gördük. Bordo ve Meissner bu durumu araştırmalarında oldukça detaylı vermiş. Özellikle enflasyon vergisinin ne olduğu, nasıl ortaya çıktığı ve serbest piyasaya dayalı ekonomi politikalarının onu nasıl etkilediği örnekleriyle açıklanmış. Kendi anlatımlarıyla aktaralım biz de...

> Arnold Harberger'in teorik öncülüğündeki Şikago Çocukları'nın etkisi altında çalışan (Şili) Pinochet rejimi, ekonominin her yönünü liberalleştirdi.[8] Tarifeleri düşürdüler, yerel finans sistemi ve sermaye üzerindeki kontrolleri kaldırdılar. Ayrıca 1977'de bankacılığa girişin önündeki engelleri kaldırdılar, mevduat sigortasını iptal ettiler ve bir sorun olması durumunda bankacılık sisteminin kurtarılmasından vazgeçtiler. Ayrıca Şili pesosunu ABD dolarına sabitlediler.
>
> Yeni liberal rejim, banka kredilerinde artışa yol açan ve varlık fiyatlarındaki patlamayı körükleyen büyük sermaye girişlerini teşvik etti. 1977'de büyük bir banka, başarısızlığı, piyasaya yayılma korkusu nedeniyle bir kurtarmaya yol açtı. Daha sonra hükümet gelecekteki kurtarmalara karşı tekrar tövbe etti. Hemen ardından gelen kurtarma, ahlaki tehlikeyi teşvik etti ve kredi patlaması devam etti. 1982'nin başlarında, daha fazla banka battı ve borçları garanti altına alındı. Bu, hükümetin yeni bir koşullu yükümlülük üstlendiği ve bunun da artan bir mali açığa yol açtığı anlamına geliyordu. Merkez bankası, açığını enflasyon vergisiyle finanse etti. Bu, enflasyona yol açtı ve rezervlerine spekülatif bir saldırı için zemin hazırladı. 1982 yazında büyük bir bankacılık ve para krizi patlak verdi; Şili'nin sabit politikasını terk etmesine ve bankacılık sistemini millileştirmesine yol açtı. 1983 yılında bir borç krizi bunu izledi.

8. Arjantin'de Pinochet döneminde serbest piyasaya yön vermiş, Chicago Üniversitesi'nden bir grup ekonomisti ifade eden isimdir "Şikago Çocukları..."

Yaşanan bu tecrübe Şili ekonomisine benzer niteliğe sahip Türkiye ekonomisinde de enflasyon vergisinin zaman zaman nasıl kullanıldığını akla getirmektedir.

Fiyat istikrarına dayalı politikalarına rağmen, merkez bankalarının dar günlerde yüksek enflasyonu kendi açıklarını finanse etmede kullandıkları gerçeğini de öğrenmiş olduk. Şimdi bizde olmasa bile merkez bankalarının diğer bir amacına, yani istihdam yaratma fonksiyonuna gelelim ve işsizliği bununla beraber analiz edelim.

İşsizlik, istihdam ve merkez bankaları

Çoğu merkez bankası fiyat ve finansal istikrarı sağlamak ve sürdürmekle yükümlüdür. Bununla birlikte, bazı merkez bankaları için fiyat istikrarı tek amaç iken, diğerlerinin yetkileri, istikrarın yanı sıra büyüme ve istihdam da dahil olmak üzere genel ekonomik koşullara atıfta bulunmaktadır. Ancak uygulamada, çoğu merkez bankası artık istihdamın sürdürülmesini ve yaratılmasını açıkça yetkilerinin bir parçası olarak görmemektedirler. Geleneksel olarak, işsizlik oranıyla (FED gibi) ilgilenen merkez bankaları için, politika faiz oranı değişiklikleri, işsizlik oranını dolaylı olarak etkileyebilecek birincil ve genellikle de tek mevcut para politikası aracı olarak görülmektedir.

2008 gayrimenkul ekonomik krizinden önce merkez bankaları, "fiyat istikrarını sağlamak ve istihdam artırmak için en uygun para politikasını uygulamak" amaçlarından ilki üzerine yoğunlaştılar ve çoğu zaman da istihdam, dolayısıyla kalkınma ve büyüme modellerine yüzlerini çevirdiler. Reel ekonomiye dayalı amaçlar bir bakıma arka plana atıldı ve imkânsız üçlemenin iki elemanı olan enflasyon ve faiz hedeflemesi beraber ve eşzamanlı bir şekilde yürütüldü.[9] Enflasyon hedeflemesi yaklaşımı, 2008 mali krizinin ardından önemli eleştiriler aldı ve finansal istikrar, merkez

9. Bildiğimiz üzere döviz kuru, enflasyon oranı ve faiz oranı aynı anda para otoriteleri tarafından hedeflenemez. Temel olarak sadece biri hedeflenir ve diğer ikisi serbest piyasa koşullarına bırakılır. Hedefleme doğal olarak ilgili piyasada sorunlar ortaya çıktığında uygulama alanı bulur.

bankaları veya denetçilerin makro politikada ihtiyati tedbirler alarak başarması gereken ek bir hedef olarak kabul edildi.

Merkez bankalarının davranış ve politika uygulamaları, birbirine bağlı olmakla kalmaz, aynı zamanda birinin verdiği karar diğerlerinin karar verme sürecini etkiler. Örneğin ABD Merkez Bankası FED'in en küçük bir faiz değiştirme haberi bile tüm ekonomilerde döviz kurunu, faiz oranlarını, fiyatlar genel seviyesini ve istihdamı doğrudan veya dolaylı olarak değiştirir.

Bu ise, FED'in "fiyat istikrarını sağlamak ve istihdam yaratıcı para politikalarını uygulamak" amacı taşımasına karşılık, kendi merkez bankamızın sadece fiyatlara yoğunlaşarak, üretim gücünün en önemli öğesi olan istihdam konusuna gözlerini kapatması doğru mu sorusunu aklımıza getirmektedir.

İşsizlik ve yeni istihdam yaratma ile merkez bankası politikaları arasında uyum çok önemlidir ve bankanın bu amacı da taşıyan yönetmeliği bir an önce çıkarılmadır.

Chicago (Şikago) Oğlanları

Şikago Oğlanları ya da Şikago Çocukları kavramı ekonomik bir terim olarak kitaplara girmese de ekonominin mutfağında çokça konuşulan bir terim olarak yıllar önce karşımıza çıktı.

Sosyalist Allende hükümetini, silahlı kuvvetlerin başına geldikten üç hafta sonra askeri bir darbeyle deviren Pinochet, süregelen ekonomik darboğaz ve yüksek enflasyonla yoksulluk oranını azaltmak amacıyla daha önce Chicago Üniversitesi'nde doktorasını yapmış Şilili ekonomistleri ülkeye davet etti. Aslında bu davet ekonomiyi yeniden dizayn etme gibi bir niyete dayanıyordu. Milton Freedman ve Arnold Harberger'in ders verdiği Chicago Üniversitesi'nde özellikle serbest piyasayı savunan akademisyenler, bu piyasanın gerektirdiği tüm teorileri Şili ekonomisine uygulamak amacıyla ülkelerine döndüler. Bu dönüş sadece basit bir kararla değil de, büyük kuruluşların da maddi yardımları ve bölgedeki özellikli üniversitelerle işbirliği saye-

sinde oldu.[10] Diğer bir ifadeyle heterodoks ekonomik kuramın gelişmesini engellemek ve Şili başta olmak üzere birkaç Latin Amerika ülkesini bir ekonomi laboratuvarına çevirmek amacıyla, büyük fon sahiplerinin de yardımıyla başlatılan bir dönüşüm süreciydi bu.

1975 yılından itibaren başlayan bu serbest piyasa ekonomisine geçiş ya da ekonomik sistemi tamamen değiştirme süreci yaklaşık yedi yıl boyunca sahte bir ekonomik refah yarattı. Hükümet bu süre zarfında kişi başı milli geliri artırdı, enflasyon belirli bir seviyeye indirildi ve yoksulluk oranı da resmi verilere göre biraz daha aşağılara taşındı. Öte yandan tüm bu gelişmeler yüksek bir maliyetle oldu tabii. Bu toplumsal maliyet sonradan yaşanacak büyük sorunların da habercisiydi aslında.

Chicago'nun bu prensleri öncelikle uluslararası rekabet gücünün yükselmesi gerektiği güdüsüyle ülkeyi dışa açık bir hale getirdiler. Bununla da kalmayıp finansal piyasaları serbest piyasanın gerektirdiği ütopik koşullarla işletmeye başladılar. Dahası da var... Aynı takım Pinochet'yi ikna ederek asgari ücret uygulamasını ortadan kaldırdı ve böylece halkın reel geliri zamanla azalmaya başladı.

Başlarda halk yükselen dış borç ve uluslararası rekabete açılan fakat reel ihracat gelirlerinin gittikçe düştüğü dönemde, kişi başına geliri arttığı için fazla ses çıkartmadı veya buna gerek duymadı. Özelleştirmeyle satılan ve gelirleri hazineye aktarılan kamu kurum ve fabrikaları bu dönemde fazla göze çarpmadı. Bu arada gözlerden kaçan bir şey daha oldu. Özelleştirmeyle elden çıkarılan kurum ve fabrikaların pazarları ve pazar payları da olduğu gibi özel sektöre ya da bu isimle anılan belirli gruplara "bedava" yani "karşılıksız" verildi. Sözünü ettiğimiz bu durum, özelleştirme uygulamalarının çok ama çok önemli bir yanıdır... Bir yandan devletin işlettiği ya da sahip olduğu üretim gücünü en uygun fiyata, yani ucuza veriyorsunuz, diğer taraftan da tüketim ve ciro gücünü yansıtan pazarı özel sektöre bedelsiz devrediyorsunuz.

---

10. İlgilenenlerin, Juan Gabriel Valdes'in *Pinochet's Economists: The Chicago School of Economics in Chile* kitabını okumalarını tavsiye ederim.

Eğer ekonomide bir özelleştirme idaresi varsa ve bu idare kamu fabrikalarını sadece fabrika değeri üzerinden özelleştirdiğini söylüyorsa, aslında yaptığı işlem basit bir fabrika satışı, özünde ise o fabrikanın ürününe ait pazarın tamamen bedelsiz olarak satın alan firmaya devridir. Bu haliyle, özelleştirme terimini kullanmak veya öyle anlamak sanırım biraz saflık olur. Özelleştirmenin özü itibarıyla çok katı kuralları vardır. Bunların başında özelleşen firmanın içindeki sermaye stokunun ve istihdam sayısının en azından korunması, yıllara yayılan bir yatırım planıyla da fabrika veya işletme kapasitesinin yükseltilmesi, sermaye stoku ve istihdamla etkinliğinin artırılması gelir.

Şimdi basit bir yaklaşımla bunu sentezleyelim isterseniz. Örneğin devlet tekel konumuna sahip olduğu şeker piyasasında şeker fabrikalarını sattığında bunun adına özelleştirme demek için yukarıdaki şartları korumuş veya en azından ek istihdam yaratma ve sermaye stokunu artırma gibi ön şartları sağlayarak devredileni ekonomik olarak yukarılara doğru taşımış olması gerekmektedir. Bu anlamıyla özelleştirme bir süreci de içine alan ve toplumsal sorumluluğu da yüklenmiş bir mülkiyet devrini ifade eder.

Bu gerekli bir şarttır ama yeterli olmayabilir. Diğer taraftan yine tekel gücüyle piyasanın tamamına hâkim olan kamu otoritesi, pazar değerini özelleştirme değerinin içinde saymayarak, yani onu bir bedel olarak anlaşmalara dahil etmeyerek aslında sahip olduğu tüm tekel gücünü bir avuç insanın veya işletmenin kullanımına sunmakta, adeta hediye etmektedir. Tüm bunları hesaba kattığımızda sanırım satış ile özelleştirme arasındaki farkın ne olduğunu anlamış oluruz.

Tekrar Şikago Oğlanları'na dönersek... Bu prensler yaklaşık yedi yıl boyunca özelleştirme ve ücret baskılama yöntemiyle Şili ekonomisini belirli bir düzeye çıkardılar. Klasik göstergelerin sunulduğu ve çoğu zaman Türkiye ekonomisinde daha sonra uygulamaya geçecek olan benzer ekonomik politikaların, gelir dağılımından refah seviyesine, enflasyondan büyümeye nasıl etki ettiğini Şili deneyiminde daha önce görmüş olduk.

1975'ten 1982'ye kadar olan süreçte kurların sabit bir şekilde belirlenmesi, yani sabit kur politikasının uygulanması, dışa açık bir ekonomiyle düşünüldüğünde, merkez bankası rezervlerine veya özelleştirme getirilerine dayalı bir koruma kalkanıyla devam etti. Dışarıdaki özel büyük fonlar da bu koruma kalkanına aynı zamanda katıldı. Özetle Şili o dönemde baskıyla kapitalizme geçişin tüm özelliklerini yaşıyordu.

Ne olduysa 1982 yılında oldu. ABD'deki enflasyonist baskının sokakta hissedilmesiyle beraber harekete geçen Şili Merkez Bankası, art arda faizleri yükseltmeye başladı. Şili başta olmak üzere gelişmekte olan tüm ülkelerden ABD'ye dolar bazında bir sermaye çıkışı başladı ve bu durum sabit kur rejimini uygulayan Şili ekonomisine inanılmaz bir yük getirdi. Artık işler hızla kötüye gitmeye başlamıştı ve Şikago Oğlanları'nın o makyajlı ve dış sermayeye dayalı ekonomi uygulamaları silinmeye yüz tutmuştu.

Ülkedeki makro dengelerin değişmesiyle beraber devlet başkanı ekonomide aldığı kararlarla kendi ağırlığını hissettirmeye başladı ve bir kriz programı uygulamasıyla tekrar Keynesyen politikalar sürecini başlattı. Kapitalist ekonomik sistem araçlarını ve politikalarını uygulayan her ülkede olduğu gibi kriz çanlarının sesi ülkenin her yerinde duyuluyordu artık. Kapitalizmin sendelemeye başladığı böyle dönemlerde Keynesyen, diğer bir anlamıyla devletçi politikaların bir kurtarıcı gibi uygulandığı görülür her zaman. Şili'de olan da bundan farklı değildi. Hızlı bir kamulaştırma akımı başladı. Stratejik sektörlerin bir bir tekrar kamunun yönetimine geçtiği bu süreç, Allende'nin darbeyle devrilmesinden sonra Şikago Oğlanları'nın ekonomi politikalarında en etkili oldukları dönemlerde devam etti.

Bu sorunların başladığı dönem tüm gelişmekte olan ülkeleri içine alan bir sorun yumağına dönüşmüştü. Gelişmekte olan ülkelerde yüksek enflasyon ve faiz oranları yanında ödemeler dengesindeki bozulmalar sürekli bir hastalık halini almıştı. 1980'ler esas itibarıyla Şili, Türkiye, Brezilya, Malezya ve benzeri ülkelerde sözde serbest piyasa ekonomisi uygulamalarının yerleştirildiği bir dönemi ifade eder. Bu dönemden itibaren ekonomik verilere bak-

tığımızda olumlu ve olumsuz tüm yönleriyle oynaklıkların, yani risklerin arttığını gözlemliyoruz.

Olumsuzlukların başında ise cılız ekonomik büyümeye dayalı dış kaynaklar ve kredilerle beslenen bir "yalancı zenginlik" ve yüksek enflasyon oranlarının geldiği açıktır. Çoğu zaman yaratılan ulusal değerlerin bir ekonomik krizden sonra el değiştirdiği süreci devamlı yaşayan bizim gibi ekonomilerde tazelenen sorunların aşılması için etkin politikalarla onları uygulayan insan sermayesinin gerekliliği ortadadır. Yoksa belirli zamanlarda büyük aktörlerin/ülkelerin küresel piyasalara enjekte ettiği bol hacimli paraların yaşattığı yalancı zenginlik dışında, Türkiye dahil olmak üzere tüm gelişmekte olan ülkelerde bu sarmal, yani bu hastalık daha uzun yıllar halkın ve dolayısıyla kamunun büyük sorunları olarak kalmaya adaydır.

Şili ekonomisi örneğinde olduğu gibi aynı sorunların bizim gibi gelişmekte olan ülkelerde de sürekli bir şekilde yaşandığını belirtmeye gerek yoktur. Enflasyon özelinde düşündüğümüzde, özelleştirme adı altında yapılan ve kamu üretim gücünün satılmasıyla sonuçlanan uygulamalar, nihayetinde özel sektörün hiçbir bedel ödemeden tüm pazara hâkim olmasına ve piyasa kuvvetini elde ederek fiyat belirleme avantajına kavuşmasına neden olmaktadır. Sonuçta karşımıza yüksek enflasyon ve faiz oranlarıyla dış borç faiz ve anapara ödemeleri için daha fazla çalışan bir sermaye ve işgücü çıkmaktadır.

3

İşsizliğin Toplumsal Yükü, Göstergeleri ve Çözüm Yolları

Her ayın belirli bir gününde işsizlik rakamları istihdamla beraber ayrıntılı bir şekilde sunulur ve gün sonunda da bir daha konuşmamak üzere bir kenara bırakılır. Çalışabilir nüfusta işsizlik oranı, işgücü ve işgücüne katılım oranı gibi birçok göstergeyle ortaya çıkan işgücü piyasası, insanları, daha doğrusu aileleri içine alması nedeniyle diğer ekonomik göstergelerden çok daha önemli ve değerlidir. Kişisel gelirin ve aynı zamanda işgücü maliyetinin de kaynağıdır.

Tüketim harcamaları, kaynağını işgücü piyasasından aldığı gibi, buradan elde edilen gelirle ekonomi çarkındaki bütün faaliyetlerin de içine girer. Çalışanların, yani istihdamda olanların gelirlerinin de önemli bir parçasıdır. Bazı ekonomilerde harcanabilir gelirin yüzde 60-65'i, bazılarında da yüzde 70-80'i tüketim harcamalarına gider. Kalanı ise tasarruftur ve finansal piyasalar kanalıyla yatırıma giderek ekonomik büyümeye katkı sunar. Çalışan kişi devlete ödediği vergilerle hükümet harcamalarının da bir nevi havuzunu oluşturur. Devlet ise beklendiği gibi bu vergilerimizi akılcı bir şekilde kendi harcamalarında kullanır.

İşgücü piyasasında elde edilen gelirle yapılan harcamalar hemen her ülkede ulusal gelirin yüzde 60'tan fazlasını oluşturur. Milli gelirin içindeki harcama türlerinden olan tüketim, yatırım, hükümet ve ithalat-ihracat harcamaları arasında en çok pay alan

tüketim harcamaları, zamanla yatırımları ve diğer harcamaları dolaylı veya doğrudan etkiler.

İşgücü piyasasının içinde insan faktörü olduğu için, sadece tüketim harcamalarıyla değil, onun sosyolojisi, geleceğin planlanması, eğitimin şekillenmesi ve insan sermayesiyle oluşan birikimin ülkeyi nereye taşıdığı gibi bir dizi faktörün incelenmesi gerekir. Bu haliyle hane halkı, yani tüketici zaten tüm ekonomik türbülansın nedeni ve ondan çıkış yolunun en büyük göstergesi olan tüketim harcamalarının da sahibidir.

Öncelikle insan sermayesi...

Ekonomik değerleri tartışırken veya ekonomi hakkında genel bir yorum yaparken konuştuğumuz konular ya üretim ya da finansal piyasalara dayalı faktörlerin üzerinedir. Çokça faizi, enflasyonu, döviz kurlarını ve genel olarak da finansal piyasalardaki yatırım fırsatlarını alternatifleriyle birlikte tartışırız. Yabancı paranın bir yatırım aracı olarak düşünüldüğü bizim gibi ekonomilerde, tasarrufların gitmesi gereken yer olarak borsada alınıp satılan firma hisse senetlerini, hazine tahvil ve bonoları ve vadeli mevduatları konuşuruz. Özellikle yüksek enflasyonu yaşayan ekonomilerde konuşmanın ağırlıklı bir bölümü döviz kuruna odaklanır.

Finansal piyasalardaki yatırımın kendisi ve gittiği yerlerin niteliği ve hacmi ülke içindeki finansal okuryazarlık oranına bağlı olarak yapıldığı gibi, finansal piyasalarda aracı rolündeki kurumlardan elde edilen yatırım yöntemleriyle de gerçekleşir. Bir de sürü psikolojisi vardır ki, oynaklığın fazla olduğu ekonomilerde oldukça büyük toplumsal zararlar ortaya çıkarır.

Bir yanda gelişmiş bilgisayar teknolojilerinin ortaya koyduğu temel ve teknik analiz yaklaşımlarıyla yatırım yapılırken, diğer taraftan sürü hareketine bağlı bakkal hesabı benzeri sözde yatırımların çokluğu da şaşırtıcıdır. Ülkede eğitim seviyesi yükseldikçe ve eğitimde harcanan yıl sayısı arttıkça sürü hareketinin ya da süreç psikolojisinin etkisinin özellikle finansal piyasalarda azaldı-

ğını söyleyebiliriz. Sadece finansal piyasalarda değil, üretimde ve diğer reel piyasa davranışında yine bu sürü psikolojisini ve onun getirdiği ekonomik sonuçları gözlemlemek mümkündür.

Eğitim insan sermayesinin temel taşıdır. İnsan sermayesi bir birikimi ifade eden ve okulda harcanan yıl sayısına, okul dönemi sonrası yaratıcılığa, yapılan yeniliğe ve patent sayısına bağlı olan bir göstergedir. İnsan sermayesi ülkedeki mühendis sayısıyla doğru orantılıdır. Ortaya çıkan yenilikçi yaklaşımların ne kadar hızla üretime, yani reel piyasalara yansıdığıyla ilgilidir. Özü itibariyla müthiş bir birikimdir; kendini yenileyen, artıran ve hiçbir etkenin yok edemediği türden...

Böyle bir gösterge toplu bir şekilde Pennsylvania Üniversitesi'nde bir grup akademisyen tarafından oluşturuldu ve özellikle araştırmacıların kullanımına sunuldu. Çok sayıdaki eğitim ve yenilikçi göstergeleri içine alan bir endeks şeklinde 200'den fazla ülkenin makroekonomik göstergeleriyle beraber bir araya getirilerek karşılaştırmalı analiz yapma olanağı yaratıldı.

Akademilerden firmaların araştırma birimlerine, bankacılık sektöründen diğer piyasaların araştırmacılarına kadar herkesin kullandığı bu veri setinin birim bazında standart halde bulunması, tüm ülke değerlerinin birebir karşılaştırılmasına olanak sağlamaktadır.

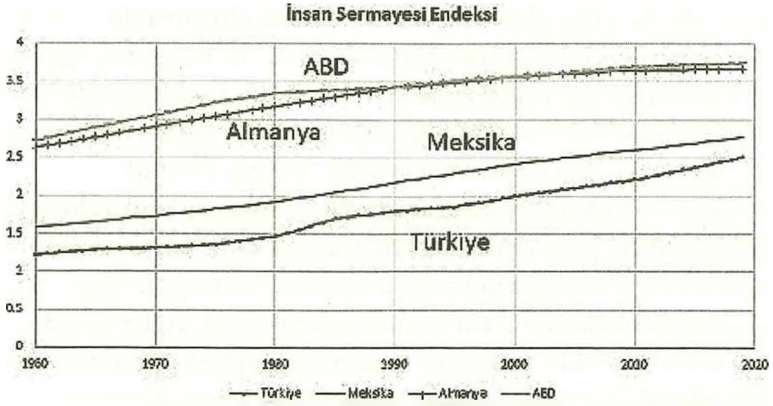
PENN-WORLD Tabloları[11] olarak adlandırılan bu veri seti kullanılarak ekonomide önemli soruların da yanıtı alınmıştır.

"Neden bazı ülkeler diğerlerinden daha zengindir" sorusu bunların en başında gelir. Bu, ekonomideki yanıtlanması en zor ve önemli sorulardan biridir. Ülkeler arasında yaşam standartlarını karşılaştırmak için yaygın olarak kullanılan PENN_WORLD Tablosu verileri, bunun en açık fotoğrafını sunduğu veri ve içeriklerle çeşitli ekonomik modellerin kurulmasına olanak sağlamış ve bu konuda etkili sonuçlar ortaya çıkmıştır. Esasında insan sermayesi farklı olan ülkeler arasında da gelir farklılığının önemli bir şekilde ortaya çıktığı yapılan araştırmalarla kanıtlanmıştır.

Aşağıdaki grafik bize dört ülkenin insan sermayesi endeksinin zaman içindeki seyrini vermektedir. Ülkelere özgü değerler bir

11. https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/?lang=en

endeks olduğu için birimden bağımsızdır. Grafikte görüldüğü üzere, Türkiye'nin eğitim seviyesine bağlı olarak niteliği belirlenen insan sermayesi endeksi, diğer ülke gruplarına göre oldukça zayıf bir seyir içindedir. 1960'lardan bu yana ilgili yola baktığımızda, bize benzer gelişmekte olan ülkelerin ve özellikle de gelişmiş ülkelerin gerisinde bir insan sermayesi endeksine sahip olduğumuzu belirtmemiz gerekiyor. Bu endeksin içinde kapsanan tüm teknolojik değerler onların yarattığı üretim yapısı ve eğitime bağlı bütün aktiviteler düşünüldüğünde, geldiğimiz nokta ile gelmemiz gereken potansiyel arasında çok büyük farkların ortaya çıktığını belirtebiliriz.



Veri Kaynağı: Penn-World 10.0

1960'lardan bugüne kadar tecrübe ettiğimiz siyasi olaylar, demokrasideki kırılmalar, finansal krizler ve dışsal etkiler göz önünde bulundurulduğunda, eğitim seviyesi bazlı insan sermayesi endeksinin izlediği yola etki eden faktörleri tahmin etmek zor değildir. Bazı zamanlarda gerçekleşen yüksek seviyedeki kalkınma ve büyüme hızına rağmen, her beş on yılda bir yaşanan ekonomik krizlerin etkisiyle kaybedilen zamanın sonucu olarak eğitim sürecinde yaşanan çöküntüler, insan sermayesindeki artış hızını frenleyen faktörler olmuşlardır.

İşsizliğin analizine öncelikle insan sermaye yapısını inceleyerek başlamak gerektiği düşüncesiyle bu verileri incelemek istedim. Eğitim seviyesi vasat ya da vasatın altında olan ülkelerde çok açık bir şekilde işgücüne katılım oranının düşük olması beklenmeyen bir durum değildir. Eğitim seviyesi yükseldikçe daha konforlu bir hayat talebi çerçevesinde şekillenen yaşam tarzı, gelirle beraber diğer tüketim alışkanlıklarını da ortaya çıkarır. Kırsal alanda belirli üretim ve tüketim çizgilerinin ortadan kaldırılmasıyla başlayan bu süreçte kentleşme ve ona dayalı edinimler hız kazanır. Artan aydınlanma daha fazla eğitim yatırımı ve harcaması ortaya çıkarır. Öncelikle eğitim talebiyle başlayan bu etki devletin eğitime yaptığı, yapacağı yatırımlarda devam eder, çok etkin ve verimli bir sarmalla toplumu daha yukarılara taşır.[12]

Dışsal faktörlerin günlük akışı en ince noktasına kadar etkilemesinin yanında insan sermayesindeki gelişim bu olağan akışı etkileyen olumsuz faktörleri ortadan kaldırma bakımından da etkin bir role sahiptir. 2020 yılının şubat ve mart aylarından itibaren hayatımıza giren pandemi ve onun yarattığı olumsuz koşulların ilk etapta eğitime büyük bir darbe vurduğunu gördük. Yüz yüze eğitimin pandemi sonucunda yapılamayacağı ortaya çıktıktan sonra hızlı bir şekilde evlerimize giren sanal sınıfları ve sanal eğitim sistemini, yüz yüze eğitim sistemi yerine ikame ettik. Çok kısa bir sürede evlerde oluşan çevrimiçi sınıflarda diğer teknolojiler de hayatımıza girmeye başladı. İlkokuldan üniversiteye kadar bütün sınıfların bu formda olması ortaya yeni teknolojileri de çıkardı. Yeni bilgi teknolojilerine dayanan firmaların yatırımları ve devletlerle işbirliği yapması karşımıza daha yeni ve etkin bir eğitim sistemini çıkardı. Yeni alt ürünler ve eğitim teknolojisinde kullanılan programlar yaratıldı.

Hayatımıza hızlı bir şekilde giren teknolojik gelişmelere rağmen, eğitimde yaşanan sorunların sona erdiğini söylemek pek de

12. Covid-19 pandemisinden dolayı insan sermayesi birikiminde olumsuzluklar yaşandığını söylemek mümkündür. Eğitimden sağlığa, güvenlikten hayatın diğer alanlarına kadar pandeminin ortaya çıkardığı olumsuzluklar, teknolojideki birikimin kısa sürede ekonomiyi çalışır hale getirmesiyle bir nebze olsun azalmaya yüz tuttu. Eve kapandığımız dönemlerde, e-ticaretin etkin bir altyapıyla hayatımıza girerek günlük aktivitelere inanılmaz katkılar sağladığı ve günlük ticaret akışının olağan hale geldiği günleri yakaladık.

doğru olmaz. Bölgesel gelişmişlik farklarının çok fazla olduğu bizim gibi ülkelerde internete ve dolayısıyla eğitime erişim farklı bir formatta gerçekleşti. Azgelişmiş bölgelerde özellikle ilköğretimde yaşanan sorunlar zaten doruk noktasına ulaşmış olan eğitim kalitesi farklarını daha da kötüye taşıdı. Devletin televizyon kanallarında verdiği ve çok da alışık olduğumuz ders işleme sisteminin etkinliğine rağmen bu farkın gittikçe arttığını gözlemledik ve sonuçlarını da sınav sistemindeki değerlendirmelerde gördük.

İnsan sermayesinin kendisi olan hane halkının işgücü piyasasındaki davranışları ve kararları ülke ekonomisine de yön veren en önemli üretim girdisidir. Üretimin yapılanmasına hem aklıyla hem de bedensel gücüyle katkıda bulunan hane halkı, tüketim ve tasarrufun da kaynağıdır aynı zamanda. Bu yönüyle işgücü piyasasını irdeleyelim isterseniz.

İşgücü piyasasına bakış...

Verilerin insan faktörüyle birleşmesi işgücü piyasasını diğerlerinden ayıran çok önemli bir özelliğe sahiptir. Tüm kararlarında kendi iradesine bağlı bir yön izleyen hane halkı sadece tek bir faktörde zayıf bir niteliğe bürünmektedir: Ücretli çalışıyor ise, ücretini üretim girdilerinden diğeri olan sermaye (yani sermaye sahibi) belirleyecektir. Gerçekten de, ekonomik döngüde değerini kendi oluşturamayan tek faktördür emek. Sermaye kendi fiyatını belirler, dahası sermaye sahibi üretimin kontrolünü de kendi yaptığı için ürettiği ürünlerin üzerine etiket yapıştırma serbestisine sahiptir. Öte yandan bu serbestiye emek sahibinin çok az etki ettiğini ve çoğunlukla emeğin değerinin yine sermaye sahibi tarafından belirlendiğini söyleyebiliriz. Bazı durumlarda emeğin verimliliğine bağlı olarak piyasa değerinin belirleyici olduğunu görebiliriz ama bunun uzun vadeli bir özellik taşımadığını da belirtmek gerekir.

Ücretler seviyesi ve yapılacak artışların belirlenmesinde esas alınması gereken gösterge çalışanın verimliliğidir. Verimli çalışan, katma değer üreten ve çalıştığı kurum veya işyerinin gelirini, hizmet kalitesini artıranların ücretlerinin de paralel bir şekilde reel

olarak artması beklenir. Ama görünen fotoğraf bundan çok faklıdır. Özellikle işgücü piyasasındaki sendikalaşma oranının düşük, var olan örgütlenmenin de çok zayıf olması nedeniyle ücretlerin belirlenmesi ve artışlara karar verme sürecinde sermaye sahibi ve hükümet çok etkili olmaktadır.

Ücret artışını belirleme sürecinde, hükümet yetkililerin sözde hakemliğinde gelişen ve çoğu zaman ortaoyununa benzer bir mizansen ortaya konmakta, çalışanın ücreti çalıştıranın inisiyatifine kalmaktadır. Bir de hakemliği yapan hükümetin açıkladığı enflasyon oranlarının referans alındığını düşünürsek işgücü piyasasının ne kadar etkisiz olduğunu görebiliriz.

Buraya kadar defalarca vurguladığımız, fiyatın ve miktarın piyasanın faktörlerinin etkinliği ve kuvveti kapsamında belirlendiği ilkesi belki de sadece işgücü piyasasında işlemeyen bir durum halini almıştır. Emeğin değeri ve miktarı hem sermaye sahibi hem de devlet tarafından ve biraz da baskılanarak ortaya çıktığı için, çoğu zaman aksak rekabete dayalı bir emek piyasasını incelemek durumunda kalıyoruz.

İsterseniz işgücü piyasasının ne olduğunu biraz detaylı bir şekilde inceleyip oluşan bozukluğun nedenlerini ve çözüm yollarını tartışalım.

Küçük çaplı tanımlamalarla yola çıkalım. Türkiye'de yaklaşık 84 milyon nüfusun 63-64 milyon civarında olanları *çalışabilir nüfus* içindedir. 15 yaş üstü nüfusu ifade eden bu tanım, çalışma kudretine sahip, herhangi bir engeli olmayanları içine alır. Bu nüfusa askerde olanlar, eğitime devam edenler ve bakıma muhtaç olan kişiler dahil değildir. Emeklilerin çalışabilir nüfus içinde sayılmaları biraz garip görünse de, birçok emeklinin tekrar çalışma hayatına döndüğünü günlük hayatımızda görmekteyiz.

Buraya kadar tanım çok net ve aslında diğer ülkelerle karşılaştırılabilir bir özelliğe sahip.

Nüfusunun önemli bir bölümü çalışabilir niteliğe sahip olan ülkemizde çok garip bir fotoğrafla karşı karşıyayız. İstihdam seviyesinin çok yüksek olmadığı ve çoğu zaman enflasyonla beraber alım gücünün düştüğü bir süreçte çalışabilir nüfustan beklenen davra-

nış, işgücüne katılım talebinin artması yönündedir. Bu, gelişmiş birçok ekonomide beklenen ve gözlenen bir olgu olmakla beraber ülkemizde maalesef pek de iç açıcı olmayan bir işgücüne katılım fotoğrafıyla karşı karşıyayız. 63 milyon çalışabilir nüfusun sadece yarıya yakını işgücüne katılma isteği yönünde fiili bir davranışa sahiptir ve bunun da 3-4 milyon arasında kalan kesimi işsizler ordusunda konumlanmaktadır. 32-33 milyon arasında bir kapasiteye sahip işgücünün geri kalan 28 milyon civarındaki kısmı bir işe sahiptir ve gelir elde eden grubu oluşturmaktadır. Bu grup içinde hem ücretliler hem de kendi hesabına çalışan küçüklü-büyüklü işletme sahipleri ve bu işletmelerde çalışan aile bireyleri mevcuttur. Bunlara kendi tarlalarında veya bahçelerinde çalışan ve tarım sektöründe iştigal eden hane halklarını da eklemek gerekmektedir.

Fazla teorik detaya inmeden işsizliği çeşitli bakımlardan incelemek sanırım faydalı olacaktır. İşsizlik temel olarak üç bölümde incelenir: Geçici işsizlik, dönemsel işsizlik, yapısal işsizlik. Üniversiteden yeni mezun birinin işgücüne katılmak üzere iş aradığı süre boyunca işsiz sayılması, işini bırakmış bir çalışanın yeni bir iş araması geçici işsizlik kategorisinde değerlendirilir.

Reel kazancı düşen bir çalışan, belirli zamanlarda uzmanlık ve tecrübesiyle iş tanımı ve onun getirisinin çakışma noktalarının azaldığı fikrine kapılabilir. Bu durum firma ya da kurum içindeki karşılaştırmalı ücret, eğitim seviyesi, iş yükü ve çalışma koşulları gibi diğer faktörlerle beraber düşünüldüğünde etkin bir karşılaştırma haline bürünebilir. Tüm koşullar aynı ve sabit kalsa bile, zamanla kişiler diğer kurum ve kuruluşlardan teklifler alabilir. Böyle bir teklifin kabulünden sonra, çalışan kişi yeni işe birkaç ay sonra başlayacağına dair plan da yapabilir ama bu süreçte işsizlik anketine verdiği yanıt kapsamında büyük olasılıkla işsiz kategorisine girer. İşte böyle bir durum bile kişinin en azından birkaç ay süreyle geçici bir işsizlik yaşadığı gerçeğini ortaya çıkarır. Geçici işsizlik sadece çalışanın ya da iş arayanın içinde bulunduğu durumu durağan bir şekilde tarif etmez. Aksine, ekonominin yönelimine göre bu kararı tamamen değişime uğrayabilir. Örneğin yapısal bozuklukların doruğa çıktığı bir dönemde kişi işini beğen-

meyip başka bir iş arama lüksü içinde ya da kendi isteğiyle belirli bir süre işsiz kalma serbestisine sahip olmayabilir.

Ekonomik dengelerin bozulduğu, iş bulma yeteneğinin azaldığı ve ekonominin istihdam yaratma kapasitesinin zayıf olduğu dönemlerde, işini beğenmeyerek işten ayrılmanın maliyeti arttığı için, geçici işsizlik oranında da azalmalar olduğu görülebilir. Geçici işsizlik bazı durumlarda da istemsiz olabilir. Çalıştığı kurumda ücret artışını beğenmeyip işten ayrılan bir kimse bu gruba örnek olarak verilebilir.

Ekonominin döngüsünde bazı durumlarda yatırımların azaldığı, milli gelirin cılız bir büyüme kapsamında arttığı ve tüketici gelirleriyle beraber tüketim harcamalarında bir düşüş trendi yaşandığı dönemleri sık sık görmek mümkündür. Tersine bu döngüdeki genişlemenin yaşandığı dönemlerde, yatırımların arttığını, milli gelirin buna paralel olarak yukarı doğru çıkan bir eğilim sergilediğini ve işsizlik oranının azalarak gelirle beraber tüketim harcamalarını belirli bir seviyenin üzerine çıkardığını da tecrübe etmek olasıdır. Normal koşullarda hemen her ülkede ortalama 4.05 yılda bir genişlemeden daralmaya ve daralmadan genişlemeye geçildiğini ampirik çalışmalarda da ortaya çıkarmak mümkündür. Bu döngü kapsamında milli geliri en çok etkileyen işgücü piyasası davranışı içindeki işsizlik çok önemli bir role sahiptir. Döngünün daralmaya veya genişlemeye meyilli olduğu dönemlerde oluşan işsizlik türüne dönemsel işsizlik denir. Ekonominin daraldığı dönemlerde işsizlik oranı artar, tersine genişlemenin yaşandığı süreçte ise işsizlik oranı azalır, buna paralel olarak istihdam oranı da artar.

Ülkemizde ulusal gelirin, harcamalar yöntemiyle yapılan hesabında yüzde 60'ların üstünde pay alan tüketim harcamalarının sahibi olan emeğin bu gücünün ücretlere yansımadığını belirtmek yanlış olmaz. Ülkedeki toplam arz ve toplam talebin sermaye, emek ve teknolojik değişimden kaynak bulduğu göz önünde tutularak, söz konusu her bir üretim girdisinin getirisinin de ulusal gelire yaptığı katkıyla ölçülmesi gereği ortadadır.

İstihdamın değerinden bir adım uzaklaşıp biraz da işsizliği ve onun çeşitlerini inceleyelim isterseniz. Zira ilgili işsizlik çeşitleri

çoğu zaman kalıcı bir özellik taşıyarak yukarıda belirttiğimiz ücret belirleme sürecinde işgücünün kuvvetini zayıflatır.

Ekonomideki kökten değişimlerin yarattığı işsizliğe *yapısal işsizlik* denir. Sektörler arasındaki rekabetin küresel rekabetle birleşmesi ve toplam talepteki değişimin bundan hem etkilenmesi hem de onu etkilemesi yoluyla köklü değişimlerin ortaya çıktığı gözlemlenmektedir. Böylece bazı sektörlerin piyasada etkinliği azalmakta ve belki de zamanla o ürün grubundaki üretim yapısı tamamen yok olmaktadır. Diğer bir ifadeyle üretim yapısındaki ve pazarın gerektirdiği tüketim kalıplarındaki değişim, yeni ürünlerin ortaya çıkması ve diğerlerinin tamamen piyasanın dışına itilmesiyle yapısal bir oluşum yaratır.

Zamanla üretim teknolojisindeki değişimlerin etkisiyle makineleşmenin ya da bilgi teknolojilerinin insanın yerini alması nedeniyle ortaya adı teknolojik işsizlik olan yapısal bir işsizlik çeşidi çıkar. Bu ilk aşamada belki de işsizliğin bir nedeni olarak düşünülse de, ilerleyen zamanlarda yeni ikame yöntemleri ve yarattığı yeni iş alanları da hesaba katıldığında teknolojinin işsizliği azaltıcı bir etkiye de sahip olduğu söylenebilir. Ama bunun çok uzun bir süre alacağı gerçeği de ortadadır.

Toplam talep yapısal işsizliğin sürecini ve şeklini derinden etkileyebilir. Özellikle tüketim kalıplarındaki değişmeler, teknolojinin ortaya çıkardığı yeni tüketim harcaması yöntemleri ve bu kapsamda değişen pazarlama teknikleri toplam talebin bazı mallara yönelmesine, bazılarından da vazgeçmesine neden olabilir. Sözde modası geçmiş bazı ürünlerin artık toplam talep içindeki payının azalması, teknolojik değişime paralel olarak yeni gelen ürünlerin diğer ürünlerin pazarını kapsaması ve benzeri nedenlerden dolayı tüketim kalıplarının değişmesi, özellikle son dönemde sıkça karşılaşılan yapısal bir özellik niteliğindedir. Bunun sonucu olarak tüketimde payı azalan ürünleri üreten sektörlerde görülen yavaşlama ve zamanla bu sektörlerin ortadan kalkması, çalışanı da piyasa dışına atmaktadır.

Burada akla hemen, asgari ücret politikasının yapısal işsizlik kapsamında nasıl bir role sahip olduğu sorusu gelmektedir. Asgari

ücret belirli koşullar altında piyasanın belirlediği seviyenin üstünde veya altında olursa, uzmanlığa dayalı ücretlendirmeyle beraber düşünüldüğünde, yapısal bir bozukluğu ifade eder mi etmez mi sorusunun yanıtlanması önemlidir. Örneğin ekonomi teorisinde, asgari ücretin yüksek seviyelerde belirlenmesinin ortalama yeteneğe sahip ve asgari ücrete tabi çalışanlar arasında işsizliği daha da artırması beklenir; zira firma ya da kurumlar eğitim seviyesi daha yüksek, tecrübesi daha fazla, yani kısaca getirisi asgari ücretin üzerinde olan işgücünü diğerlerine kıyasla daha çok talep ederler. Bazı durumlarda da yüksek asgari ücret seviyesi, genel maliyet yapısını yukarılara taşıdığı için firmaların diğer ücret gruplarındaki ücret seviyesini de baskılamaları sonucu ortaya çıkabilir.[13]

Etrafımıza baktığımızda, son dönemde özellikle üniversite mezunlarının pek de eğitim almadığı alanlarda istihdam edildiklerini gözlemlemekteyiz. Ekonomik krizin asgari ücretin seviyesiyle buluştuğu böyle durumlarda, bir mühendisin veya bir ekonomistin restoranda garson olarak çalışması, aldığı eğitimin gereklerini yerine getirecek yerde zorunlu nedenlerle farklı iş dallarında çalışması, ortaya yapısal işsizliğin belki de hiç tartışılmayan bir alt grubunu çıkarmaktadır. Biz buna *kalite temelli işsizlik* de diyebiliriz. Eğitim seviyesine ve tecrübeye dayalı uzmanlığın işin içeriğiyle uyuşmaması sonucunda ortaya çıkan bu tür işsizlikte, kaynakların inanılmaz derecede heba olması ve bunun sonucunda da ekonominin en önemli özelliği olan verimlilikte azalmanın yapısal bir sorun haline gelmesi durumu vardır.

Ekonomide temel olan, uzmanlık ile işin içeriğinin tam olarak uyuşmasıdır. Bu uyuşmayı sağlayamayan işsizlik hiçbir zaman bir tanımlama veya tartışmada değer bulmaz, çoğu zaman da işsizlik verilerini ve oranını değiştirmediği için bir sorun olarak

13. Bunun benzer bir örneğini vakıf üniversitelerindeki öğretim üyelerinin maaşlarındaki ayarlamalarda gördük en son. Özellikle araştırma görevlilerinin maaşlarının devlet üniversitelerindeki eşdeğer öğretim elemanlarının maaşının altında olamayacağı yönündeki yönetmeliklerden sonra, vakıf üniversitelerindeki araştırma görevlilerinin yükselen maaşlarının ve dolayısıyla maliyetlerinin, daha yüksek kademedeki öğretim üyelerinin maaşlarında yaşanan artışları baskıladığını gözlemledik. Ne kadar akıl dışı bir uygulama olsa da, öğretim üyeleri arasındaki büyük kalite ve doktora eğitimi farkına rağmen birbirine yakınsaması da bir diğer yapısal işgücü sorununu ortaya çıkarmıştır.

görülmez. Esasında yapısal bozulmalara dayalı bu tür istihdam ya da aksak istihdam, temelinde çok önemli bir işsizliğin de göstergesidir. Bu durumda kişi istihdamda olsa da kalite temelli işsiz olarak adlandırılması yanlış olmaz. Bu türden bir istihdamda olan hane halkı bireyi, verimlilik ve etkinlik düşünüldüğünde ülke ekonomisine beklenenin altında bir katkı sunar. Ürettiği değerin piyasadaki yansıması ve kazandığı ücretin olması gerekenden daha düşük gerçekleşmesi bu katkının da açık bir göstergesi olur.

Bu haliyle yapısal işsizliğin verimlilikte ve kaynakların etkin dağılımında ortaya çıkardığı sorunların ulusal üretim gücünde yarattığı etkiler, beklenmeyen bir sarmala neden olabilir. Sermaye birikiminin de temel kaynağının yine insan faktörü olduğu fikriyle, kaliteye bağlı işsizliğin bu birikimi olumsuz etkileyeceği, teknolojik gelişmeyi desteklemeyeceği ve dolayısıyla sürecin karşımıza düşük tasarruf, yüksek enflasyon, faiz oranı ve verimsizlik olarak çıkacağı açıktır.

Tasarrufların finansal piyasalar kanalıyla yatırıma aktarıldığı ve bunun da belirli bir faiz oranında gerçekleşerek ulusal büyümeye katkı yaptığı düşünüldüğünde, ondaki eksikliğin hem faizleri yukarı taşıma hem de ulusal geliri olması gereken seviyenin altına çekme olasılığı vardır. Eğer bir ülkede bu kapsamda bir tasarruf açığı varsa, yani tasarruf seviyesi beklenen yatırım oranlarına ulaşamamışsa, doğal beklenti yurtdışında oluşan fazla tasarrufu bir bakıma ithal etmektir. İthal tasarrufun ne demek olduğunu düşünebilirsiniz; bunun dış borç alımı olarak adlandırılması, sanırım süreci aydınlatacaktır. Bizim gibi kalkınmakta olan ülkelerde, başkalarının tasarrufunu dış borç niteliğinde ülkemize getirmek pek de garipsenecek bir durum değildir, çünkü dışardan aldığınız bir kredinin ya da borcun ulusal çapta yarattığı katma değer, eğer borcun faiz ve anapara ödemelerini karşılıyor ve yatırımın beklenen getirisi piyasayla uyumlu hale geliyorsa, dış borcun olumsuzluğunu öne sürmek yersiz olur.

Bu anlamıyla dış borç, getiri ve maliyet bileşimine baktığımızda uyumlu bir çift olarak algılansa da, gelişmekte olan ülkelerin en önemli hastalıklarından biri olan devamlı dış borca bağlı ya-

şama formasyonu ortaya birçok tehlikeli sonuç çıkarır. Bunların başında *dış borç alışkanlığı* dediğimiz semptom ve bunun yarattığı tembelliğin göstergesi olan verimsizlik gelir. Sadece verimsizlik de değil... Dış borç alışkanlığının işsizliğe etkisi sonucu ortaya çıkan gelirsizliğin yanında ithalata bağımlılık aynı zamanda içeride yaratılan değerlerin dışarıya aktarılmasıyla sonuçlanır. Bu, bir bakıma ele, yani yabancıya çalışmak olarak da adlandırılır. Uluslararası ekonomik teoride bunun bir uzantısı da fakirleştiren büyüme olarak karşımıza çıkar ve orta gelir tuzağıyla birleştirildiğinde zenginliğin dışarıya transferi niteliğinde bir sonuç olarak sürekli hale gelir.

Daha detaylı bir analize tabi olması gereğine rağmen dilerseniz işsizliğin son bir özelliğini belirterek bu kısmı kapatalım. Gelişmekte olan ya da gelişmemiş ülkelerin hükümet politikalarının şekillendirdiği bir işsizlik tipi de mevcuttur. Bu, *gizli işsizlik* olarak adlandırılabilir. Çoğu zaman aslında yapısal işsizliğin bir dalı olarak da incelenen bu tür işsizlik, marjinal verimliliği hemen hemen olmayan, diğer bir ifadeyle üretimden çekildiğinde toplam üretimin hiç değişmediği bir durumu ifade eden bir yapıya sahiptir. İstihdam yaratma kapasitesi oldukça düşük ekonomilerde insanlara gelir yaratmak için bir işe olması gerekenden daha fazla kişi alınması amacı da güden bu tür istihdamda verimliliğin göz ardı edildiği bir gerçektir. Daha çok kamu kurumlarında uygulanan bu istihdam politikasının temel amacı toplumsal getiriyi, maliyetine rağmen biraz yukarılara taşıyarak halkın kendini daha değerli hissetmesini sağlamak ve ücret seviyesi daha da düşük olmasına rağmen geliri sürekli kılmaktır.

Ekonomik anlamıyla böyle olsa da, gelişmekte olan ekonomilerde oy davranışını etkilemek için çoğu zaman gizli işsizliğin büyük boyutlara ulaştığı bir durumu gözlemlemekteyiz. Tanımı gereği işsizlik olarak nitelense de bir işin sahibi olan hane halkı bireyinin kendisine yapılan bu ayrıcalık kapsamında oy davranışını hükümetteki parti lehine yönlendirdiğini söyleyebiliriz. İşgücü piyasasıyla milli gelir arasındaki ilişkiyi araştıran çoğu akademik makalede oyun teorisi uygulamaları çerçevesinde bu konunun

özellikle yer bulduğunu belirtmeliyiz. Sonuçta stratejik bir kapsamda yaratılan istihdamın yine aynı stratejik özellikleri nedeniyle oy davranışına yansıdığını söylemek yanlış olmaz.

Birçok özelliğiyle akademik araştırmalara konu olan işsizlik ve istihdam, para ve maliye politikaları gündemi devamlı meşgul ederler. İşsizliğin çözümünde en büyük katkıyı sağlayan para ve maliye politikaları, genişlemeci ve sektörel uygulamalar kapsamında sorunları etkili bir şekilde ortadan kaldırabilir. Merkez bankasının para politikasının özellikle işgücü piyasasında etkin bir şekilde uygulama alanı bulması, istihdam yaratıcı para arzı ve para talebi dengesiyle şekil bulan politika araçları, akılcı bir yolla maliye politikasıyla birleştirilirse, enflasyon ve işsizlik oranlarının en uygun yapıda birlikteliği ortaya çıkabilir. Diğer bir ifadeyle hem üretim hem de para politikası işsizlik ve enflasyonu uygun bir platformda belirleme olanağı sağlar. Ülkemizde her ne kadar istihdam yaratma amacı merkez bankasına verilmese de, bankanın para politikası finansal piyasa etkinliği ve güvenilirliği çerçevesinde istihdam yaratma ve işsizliği azaltma yönünde etkin bir silah oluşturmaktadır. Zira hane halkı istihdam yönündeki rolüyle toplam talebin en etkin silahı olan tüketim harcamalarının da sahibidir ve bu silah para arzını etkileyerek faize yön veren en kuvvetli faktörlerin başında gelir. Bu yönüyle de merkez bankasının üzerine titrediği düşük faiz oranlarının da en etkili belirleyicisidir. Tüketici toplam tasarrufların da sahibidir. Finansal piyasalara kaynak sağlayan bu tasarruf hacmi yeterli olduğu takdirde en uygun faiz maliyetiyle yine yatırımcıya yani üreticiye bir sonraki aşamada kaynak oluşturarak iş döngüsünü kuvvetlendirmektedir.

İşsizliği azaltma,arzu edilen orana indirme çabaları para ve maliye politikalarının en uygun bileşenleriyle gerçekleşse de, uluslararası ticaretin sosyal refahı derinden etkilediği gerçeği, işsizliği ve daha da çok kalite temelli işsizliği etkileyen en büyük faktörlerden bir tanesidir. Ulusal politikalar yanında, uluslararası ticaretin inanılmaz seviyelere yükseldiği, dış ticaret hacminin milli gelirden aldığı payın ulusal gelirin yarısından fazla olduğu

Türkiye'de istihdam yaratma kapasitesinin de dış ticaret politikalarıyla yakından ilgili olduğunu belirtmek gerekir.[14]

İşsizliği azaltmada dış ticaretin ortaya çıkardığı reel ekonomik göstergelerin yanında uluslararası konjonktürde oluşan küresel faiz oranları, dış ticaret ortaklarımızın milli gelirlerindeki seyir ve yine küresel piyasada yaşanan dışsal ekonomik türbülansların önemli payı vardır. Örneğin basit anlamıyla ABD'deki faiz artışının, dışarıdaki çoğu dolara bağlı döviz stokunu ABD'ye çekeceğini ve diğer ülkelerdeki faizi ve döviz hacmini azaltarak işsizliği yukarılara taşıyacağını söylemek olasıdır. Özü itibarıyla hiçbir sorunun sadece ulusal bazda ele alınıp çözüme kavuşturulamayacağı gerçeği, hem ihracata hem de ithalata dayalı politikaların yanında küresel piyasalarda oluşan ve oluşma olasılığı olan süreci de yakından takip etmemizle ilgilidir. Örneğin ticaret ortaklarınızın milli gelirlerinde oluşan bir eksikliğin[15] sizin ihracatınızı derinden etkileyeceği aşikârdır. Ortakların talep fonksiyonundaki bu kırılma kendini içeride hem reel ücretlerin düşmesi hem de işsizliğin artması olarak gösterir.

Nedir bu işgücüne katılım oranı?

Türkiye'de yaklaşık olarak 33 milyon civarında bir işgücü mevcuttur. İşgücü basit anlamıyla çalışanlar, yani istihdamda olanlar ile işsizlerin toplamından oluşur. Diğer taraftan 15 yaş üzerindeki kurumsal olmayan aktif, yani çalışabilir nüfus yaklaşık olarak 65 milyondur. İşgücüne katılım oranı, işte bu işgücünde olanların çalışabilir nüfustakilere oranıdır.

Resmi verileri takip ettiğimizde Türkiye'deki işgücüne katılım oranı diğer gelişmiş ekonomilere göre çok aşağılarda seyretmek-

14. Biraz akıl dışı gibi gözükse de, bazı ülkelerin ihracatının ulusal gelire oranı yüzde 100'ün üzerindedir. Diğer bir ifadeyle bu ülkelerin ihracatı ulusal gelirini aşmaktadır. Bunlar Lüksemburg, Hong Kong, Singapur, Malta, İrlanda ve Vietnam'dır. Hollanda, Macaristan, Belçika ve Çekya gibi bir grup ülkenin ihracatının da milli gelire yakın bir seyir izlediğini görmekteyiz. Hatta bu gelişmiş ülkelerde toplam dış ticaretin milli gelirden fazla olduğunu vurgulamak gerekir.

15. Bu konuya ilerideki bölümlerde ayrıca vurgu yapacağız.

tedir. Yüzde 70'lerin üzerinde bir katılım oranı beklentisine rağmen, bu oranın ekonomimizde yüzde 50'ler civarında yapışkan bir niteliğe dönüştüğünü görmekteyiz. Hatta toplam ekonomide gelişen işgücüne katılım oranını kadın ve erkek olarak ayırdığımızda erkeklerin işgücüne katılım oranının yüzde 70'leri aştığını, buna rağmen kadınlarda ise ilgili oranın yüzde 30'lar civarında çakılıp kaldığını söylemek yanlış olmaz. Aslında bu iki oranın inanılmaz derecede farklılaşması, bölgesel ekonomik kalkınma, bazı sosyolojik olgular ve çoğu zaman da inancın etkisinin hissedildiği bir ortamı ifade eder. O yıllardan beri işgücüne katılımın teşvik edildiği söylemi yaygın bir şekilde vurgulansa da, uygulanan sosyal ve ekonomik politikaların bunun tam tersini doğurduğunu açıkça görmekteyiz.

Katılım oranının yüksek olduğu gelişmiş ekonomilerde enflasyon, faiz oranı ve işsizlik oranının düşük gerçekleşmesi sanki bir çelişki oluşturur gibidir. Özellikle işgücü arzı olarak da nitelenen işgücüne katılma oranının yükselmesi aynı şekilde işsizliğin de yukarılara taşınması anlamına gelebilir. Ancak işgücüne katılımın eğitim seviyesiyle olan pozitif ilişkisi, eğitim seviyesinde yaratılan katma değer ve teknolojik gelişmeyle beraber yeni iş olanakları yaratır. Bu ilişki çoğu zaman istihdam oranını işgücüne katılım oranından daha fazla büyüttüğü için işsizlikte de düşme eğilimi ortaya çıkarmaktadır.

Türkiye ekonomisi özelinde, diğer ülkelerin aksine işgücüne katılım oranı arttıkça genel olarak işsizlik oranının da arttığını görmek mümkündür. Bu tam anlamıyla yapısal işsizliğin bizim gibi ülkelerde ne derece etkili olduğunun, çoğu zaman işsizliği kalıcı ve yapışkan hale getirdiğinin ve bu kapsamda da ücretler genel seviyesini ne kadar aşağılara çektiğinin verilere yansımış halidir.

İşgücü talebi ve işgücü arzına, yani katılım oranına göre belirlenmesi gereken ve piyasa kuvvetleri tarafından yönlendirilen reel ücretlerin, karar vericiler tarafından resmi enflasyon verileriyle bastırıldığı bir süreçte piyasa dengesini sağlama olanağı yoktur. Özellikle veri açıklama tekeliyle ücretleri belirleme yetkisini elinde bulunduran politika yapıcıların, enflasyonu artırmaması

için ücretleri de bastırdıkları sık sık gözlenir. Bu kuvvet bir bakıma istihdamda olanları doğrudan ve olumsuz etkileyen bir özelliğe sahiptir.[16]

Çalışanı enflasyona ezdirmemek...

Her yılın sonunda tekrarlanan klasik bir siyasi söylemdir: "Çalışana enflasyon üzerinde zam yapacağız, çalışanı asla enflasyona ezdirmeyeceğiz." Sanki bir lütufmuş gibi, özellikle asgari ücretin belirlendiği ve her aralık ayının son haftasında memur, işçi ile emeklilerin maaşlarının konuşulduğu döneme özgü bir söylemdir bu. Esasında tüm ekonomistler özellikle kriz dönemlerinde veya genel anlamıyla ekonomide daralmanın başladığı zamanlarda, bir çıkış yolunun bulunabilmesi için ücretlerin ne kadar önemli bir faktör olduğunu çok iyi bilirler. Tüketim harcamaları ve onun getirdiği ekonomik canlılık tamamen reel alım gücünün, yani ücretlerin nasıl oluştuğuyla yakından ilgilidir.

Ulusal gelirin üretim yaklaşımı kanadı olan harcamalar yoluyla elde edilen kısmının en önemli öğesi olan ve toplam talebin sahibi niteliğindeki hane halkının ücret seviyesi, ekonomide tüm dengeleri değiştirebilecek bir özelliğe sahiptir. Ücret seviyesini basit enflasyon hesaplarıyla belirlemek ve *enflasyona ezdirmeyeceğiz* yaklaşımıyla muhasebe verileri oluşturmak yapılabilecek en kötü hatalardan bir tanesi olur.

Siyasetin klasik yaklaşımıdır bu söylem... Ama gerçek böyle midir acaba? Enflasyona ezdirmemek, sadece maaşlara, açıklanan resmi enflasyonun üzerinde zam yapmak mıdır? Bu göstergeden başka diğer makro ve mikro faktörler satın alma gücünü nasıl etkilemektedir? Büyüme nedir, büyüme sonucunda oluşan yeni gelir toplumsal olarak nasıl paylaşılmaktadır?

Sorular daha da genişletilebilir ama enflasyona ezdirmeme politikasının sadece enflasyon oranı ve maaşa ya da ücretlere yapılan

16. Akademik çalışmalarda işgücü piyasasının, başarısızlığın en çok yaşandığı piyasa özelliğine sahip olduğu açıkça görülmektedir. Bu piyasada yaşanan tüm olumsuzlukların kaynağı olan ücret ve istihdam dengesizliği, diğer piyasalardaki değer ve miktar dengesini de olumsuz yönde değiştirmektedir.

zamla değerlendirilmeyecek kadar önemli olduğu ortadadır. Bunu basit bir örnekle açıklamak belki de çok faydalı olacaktır. Gayri safi yurtiçi hasılası yaklaşık 800 milyar dolar olan Türkiye'de, yüzde 5 ortalama büyüme hızıyla yaratılan yıllık 40 milyar doların yeni bir zenginlik ya da refah kaynağı olduğu gerçeği ortadadır.

Bu refah kaynağı ya da miktarı doğal olarak teknolojik gelişme, sermaye birikimindeki ve istihdamdaki artışla yaratılmış bir ekonomik katma değerdir ve sermaye sahibi ile emek sahibi arasında paylaştırılması zorunludur. Ekonomistlerin bazı zamanlarda gelir dağılımı konusunda ele aldıkları bu durum aslında bir sonraki aşamada verimliliğin nereye gideceğini gösteren en önemli veriler arasında yer alır. Şöyle ki, eğer emek sahibi bu refahtan enflasyon artı büyüme payı olarak yeterli derecede yararlanmaz ise, üretime dönük ekonomik iştahı zamanla söner. Özetle, verimliliğini ve ücretini yukarılara taşıma gayreti içinde olan kişinin büyümeden de pay alması gerektiği, aksi takdirde uzun dönemde ekonomiye katkısının azalmasıyla toplumsal maliyetin çok daha artacağı ortadadır. Bu bile sadece enflasyona ezdirmeme gibi akıldışı bir politikanın bir kenara bırakılarak, çalışana verimlilik ve büyümeden de pay verilmesi gerekliliği gerçeğini gözler önüne serer.

Tersi bir durumda, yani sadece enflasyon oranı kadar zam alan bir çalışanın tüketici davranışlarında da önemli değişiklikler olur. Tüketim harcamaları yanında yaşam kalitesinde düşüş olur. Eğitime harcadığı miktardaki azalma gelecek nesillerin verimliliğini ve rekabet gücünü azaltır, ekonomide cılız bir sürecin taşlarını örer. Dolayısıyla, enflasyona ezdirmeme sloganının içinin ne kadar boş olduğunu, sermaye sahibine ve toplumsal refaha katkı sağlamadığını, tersine onların önünde engel teşkil ettiğini görmek gerekiyor.[17]

17. Enflasyona ezdirmeme politikası aslında sermaye sahibinin işgücü bedelini belirlerken, devlet ya da hükümet gücünü arkasına aldığı bir yaklaşımdır. Dikkat ederseniz her yılın son 1-2 ayında özellikle asgari ücretin belirlenmesi konusunda, devletin hakemliğiyle işleyen "karşılıklı tartışma ve talepler" sürecini izleriz. Buradaki tartışmaları analiz ettiğimizde, asgari ücretle uzaktan yakından bir ilgisi olmayan kamu işveren tarafının, özel sektörü korumak, onun maliyetlerini en aza indirmek için canla başla nasıl uğraştığını gözlemleriz. Başlı başına gariplikler içeren bu süreçte, işveren tarafı ve hükümet, beraberce ekonominin en temel göstergesi olan "verimliliğin" ne olması gerektiğini belirlediklerini bilmezler bile. O verimlilik ise daha sonra ekonomik büyüme ve faiz oranlarına kadar her şeyi etkileyecek bir ortam oluşturacaktır.

Enflasyonla eriyen satın alma gücü ülke içindeki tüketim gücünü ifade ederken, bir de bunun ülkelerarası yansıması olan satın alma gücü paritesi söz konusudur.

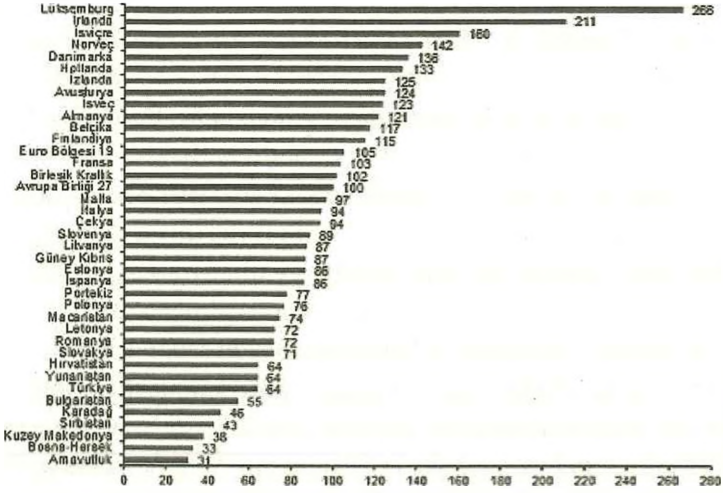
Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Satın Alma Gücü Paritesini (SAGP) *ayrıntılı olarak belirlenmiş standart bir mal ve hizmet sepetinin farklı ülkelerdeki fiyat oranı* olarak tanımlamaktadır. Bu mal ve hizmet sepeti döviz kurlarıyla karşılaştırılabilir bir hesaplamayla endeks haline getirilmekte ve uluslararası karşılaştırma yapılabilir bir resim oluşturulmaktadır. Diğer bir ifadeyle, ülkeler arasındaki fiyat düzeyi farklılıkları giderilmekte ve uluslararası kapsamda gerçek fiyat ve hacim karşılaştırmaları yapılabilmektedir.[18]

Uluslararası ölçütlerde de benzer enflasyon sepeti içindeki mal ve hizmetlerin ülkelerin gelir yapısına göre karşılaştırıldığında, diğer bir ifadeyle enflasyon sepetine göre alım gücü analiz edildiğinde, örneğin Lüksemburg ve İrlanda'nın AB'nin ortalamasına göre yüzde 111-yüzde 166 arasında daha fazla alım gücüne sahip olduklarını görmekteyiz. Türkiye'nin ise satın alma gücünün 27 AB ülkesi ortalamasına göre yüzde 36 daha az olduğunu gözlemliyoruz.

Karşılaştırmalarda yer alan 37 ülke arasında SAGP'ye (satın alma gücü paritesi) göre kişi başına GSYH endeksi en yüksek ülke 266 ile Lüksemburg, en düşük ülke ise 31 ile Arnavutluk oldu. Kişi başına GSYH endeksinde Lüksemburg AB ortalamasının yüzde 166 üzerinde, Arnavutluk ise yüzde 69 altında değere sahip oldu.

18. Karşılaştırmalarda, 27 AB üyesi ülke, 3 Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) ülkesi (İsviçre, İzlanda ve Norveç), 5 aday ülke (Türkiye, Kuzey Makedonya, Karadağ, Sırbistan ve Arnavutluk), 1 potansiyel aday ülke (Bosna-Hersek) ve Birleşik Krallık ele alındı.

Tablo 2. SAGP'ye göre kişi başına GSYH endeks değerleri, 2020 (AB27=100)



Kaynak: TÜİK, Avrupa Birliği İstatistik Ofisi, Eurostat.

Enflasyonun diğer tüm AB ülkelerindeki enflasyondan çok daha yüksek olduğu Türkiye'de, satın alma gücü paritesine göre gayri safi yurtiçi hasılanın, örneğin Bulgaristan, Sırbistan ve Bosna-Hersek gibi ülkelerden daha yüksek olması cari fiyatlarla ölçülen değerinden daha yüksek olduğu anlamına gelmeyebilir. GSYH bir ülkede belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin üretildiği günün cari fiyatlarıyla ölçüldüğü değerlerin toplamıdır. Öte yandan satın alma gücü paritesine göre ölçülen GSYH ise genellikle uluslararası dolar hesabına göre yapılan ve belirli bir sepetteki mal ve hizmetin ülkelerarası değerini ifade eder.

Bazı durumlarda ise SAGP karşılaştırması yanıltıcı sonuçlar verir. Ekonomilerde kararlı bir çizgi izlendiğinde, yani döviz kurunda farklılıkların yaşanmadığı bir ortamda, ülkelerin satın alma gücünü karşılaştırmak kolaydır ve olması gereken de budur aslında. Bir ülkenin para birimi, diğer para birimlerine göre değer kaybedip kazanıyorsa ve bu oynaklık fazla ise bu sağlıksızlık göstergesidir.

Örnek olarak Türkiye'yi alalım ve döviz kurundaki yukarı doğru hareketlerin şaşırtıcı bir şekilde bireylerin diğer ülkelere göre alım gücünü, diğer bir ifadeyle ülke gelirini nasıl yukarılara taşıdığını Mahfi Eğilmez'in örneğiyle gösterelim.

> GSYH, SAGP ile ölçüldüğünde, SAGP'ye dayanan uluslararası dolarla dönüştürülmüş bir katsayıyla hesaplanır. SAGP'ye dayalı uluslararası dolar hesaplaması, ABD'deki fiyatlar baz alınarak bulunur. ABD'deki bazı mal ve hizmetlerin oluşturduğu bir sepetin değeri hesaplanır. Sonra bu sepetin bir başka ülkede (örneğin Türkiye) kaç para ettiği bulunur. Bulunan bu değer dolara dönüştürülür. Bunu bir örnekle açıklayalım. Bütün ülkeler için aynı mal ve hizmetlerin esas alındığı bir sepet düşünelim. Bu sepetin ABD'de bugünkü ederi 300 dolar, Türkiye'deki ederi ise 1500 TL olsun. Kur bugün 1 dolar=15 TL olduğuna göre bu sepetin Türkiye'deki dolar karşılığı 100 dolar olacaktır. ABD'nin cari fiyatlarla ölçülmüş GSYH'si 21 trilyon dolar, Türkiye'ninki ise (örneğin) 754 milyar dolardır. Söz konusu sepetten hareketle SAGP katsayısını (300/100 =) 3 olarak hesaplayabiliriz. Buna göre Türkiye'nin SAGP'ye göre GSYH'si (754 x 3 =) 2,3 trilyon dolar olarak bulunur.[19]

Bu örnek ürün sepetinin belirli bir fiyat düzeyinde kalması koşuluyla döviz kurundaki artışın SAGP'ye göre ülke GSYH'sini de artırdığını bize göstermektedir.

Özetle, Türkiye'deki tüm döviz şokları fiyat geçişkenlik hızının o kadar da yüksek olmadığı bir dönemde satın alma gücü paritesi, SAGP'ye göre ölçülmüş GSYH'yi yükseltir. Yurtdışına göre karşılaştırmalı olarak daha yüksek bir refah seviyesini ifade eden gelişme, liranın değerinin düşmesine rağmen daha yüksek refah artışı sunması nedeniyle biraz da garipsenecek niteliğe sahiptir.

Bu özelliğiyle SAGP tüketici ve üreticinin içeride ve dışarıda yaptığı harcamaları da şekillendirir.

---

19. https://www.mahfiegilmez.com/2020/06/turkiye-ilk-10-ekonomi-arasna-girebilir.html

GSYH'nın üretim gücü, harcamalar ve gelire göre hesaplandığını daha önce belirtmiştik. Bu haliyle GSYH yurtiçi aktivitelere göre değerlendirilirken, SAGP ile bir başka konuma taşınmaktadır. Bu konumda tüketici veya üreticinin yurtdışı satın alma gücü ölçülmektedir. Bu ölçü de doğal olarak döviz kuru ve ülkelerarası enflasyon farklılıklarına bağlıdır.

Satın alma gücünün uluslararası bu boyutu dış seyahatlerde ve dış ticaretin kompozisyonunda kendini açık bir şekilde ortaya çıkarır. Ekonomideki aktörlerin döviz kuru başta olmak üzere tüm olumsuz dış ekonomik gelişmelerden etkilenmemesi önceliktir. Böyle beklense de ithalata bağımlılık ve onun sürekliliği ekonomimize çoğu zaman büyük zararlar vermektedir.

Türkiye ekonomisinin ithalat kompozisyonunu yukarıda vermiştik. İthalatın yüzde 90'a yakınının sadece ara mal ve sermaye malları olduğu göz önünde bulundurulduğunda, döviz kurundaki kararlılığın içerideki enflasyonla uyum göstermesi gerektiği ortadadır. Ani döviz kuru sıçramaları ister yukarı yönlü ister aşağı yönlü olsun, ekonomideki tüm bileşenleri derinden etkilemektedir. Diğer bir ifadeyle döviz piyasasında görüldüğü gibi, ekonomik değerlerdeki oynaklık çoğu zaman seviyeden daha fazla zarar vermektedir.

Parasal anlamda göreceli refah değişimi, döviz kurunun hareketleri ve enflasyon ile faizin biraz da komik olan ilişkisini bir sonraki bölümde etraflıca inceleyelim.

4

Para, Döviz Kuru, Enflasyon, Faiz ve Ekonomik Krizlerin Anatomisi

Bir süreden beri döviz kuru, enflasyon ve faiz konusunda herkes çok sıklıkla konuşmaya başladı. Karar vericilerin de desteği ya da yönlendirmesiyle özellikle enflasyon ile faiz arasındaki ilişkinin yönü, hacminden bağımsız olarak çok tartışılmaya başlandı. Çoğu zaman anlamsız bir platformda enflasyon ile faizin birbirini etkileme yönü tartışıldı durdu. Siyasiler "faiz neden, enflasyon sonuç" yaklaşımıyla halka seslenirken bunun yansımasını dinamik olarak döviz kurlarındaki oynaklıkta gördük. Günlük ve hatta saatlik değişime uğrayan döviz kurları ve hisse senedi piyasasında işlem gören sektör endeksleri, karar vericilerin bu anlamsız söylemlerine açıkça olumsuz tepki verdi.

Diğer taraftan ekonomide normal şartlarda faizin bir sonuç olduğu sıklıkla vurgulanır. Çoğu zaman siyasi saiklerle yapılan bu tür tartışmalara girmeden ekonominin genel çatısını sade bir şekilde anlatmak sanırım yerinde bir yaklaşım olur.

Ekonomideki dengeleri belirli kalıplara koymak ve o çerçevede yorum yapmak çoğu zaman ekonomik politikaları yanlış yönlendirir. Eğer siz katı bir şekilde enflasyon ile faiz arasındaki nedenselliği belli bir kalıba sokar ve ona göre politikalar oluşturursanız, o politika baştan itibaren başarısızlığa uğrar. Özellikle de bu politikaları piyasalarda fiyat olarak isimlendirilen *döviz kuru, faiz oranı ve fiyatlardaki değişim olan enflasyon* üzerine kurarsa-

nız, tüm reel piyasaları, diğer bir ifadeyle üretime dayalı tüm diğer faktörleri bir kenara koymuş olursunuz ki, bu da başarısızlığa davet anlamına gelir.

Fiyatların birbirini etkilemesi ekonomik politikaların neyi hedeflediği ve neyi serbest bıraktığıyla alakalı bir şeydir. Örneğin enflasyon hedeflemesi yapan, yani enflasyonu belirli bir seviyeye indirmek isteyen ekonomi politikaları kapsamında enflasyon oranı piyasa kuvvetlerinin etkisine bırakılmadan yönetilir. Bu durumda diğer fiyatlar, yani ürün fiyat endeksleri veya faiz oranı piyasada oluşan dengelere göre serbest bırakılır, yönetilmez, yönlendirilmez. Tersi de olur; şayet faizi belirli bir seviyeye indirmek isteyen bir ekonomi politikası izlenirse, faizi etkileyen bütün faktörler birer politika aracı olarak en uygun şekilde uygulanır. Ama bu sefer de ya fiyatlar genel seviyesi ya da döviz kuru serbest piyasaya bırakılır.[20]

İmkânsız üçleme ya da üçlü dediğimiz bu ilişki tarzı ekonominin vazgeçilmez özelliğidir. Etkin finansal piyasalarda döviz kurunu, fiyatlar genel seviyesindeki değişimi veya enflasyon oranı ile faiz oranını aynı anda kontrol etmek imkânsızdır. Bunlardan sadece birini hedefler veya kontrol eder, diğerlerini serbest piyasaya bırakmak zorunda kalırsınız. Türkiye'deki son dönem politika uygulamalarına baktığımızda, bu fiyatların bazı zamanlarda ikisi veya üçünün hedeflenmese bile, kontrol edilmeye çalışıldığını görüyoruz.

Şekli ne olursa olsun, aslında bu tartışmaların göbeğinde ekonomi politikalarının siyasete dayalı uygulaması vardır. Bazı dönemlerde merkez bankası faiz indirme sinyalini verirken, ekonomideki tıkanmayı önleme, yatırımların önünü açacak maliyetleri düşürme ve dolayısıyla tüketim harcamalarını da bu kapsamda

20. Harvard Üniversitesi Öğretim Üyesi Dani Rodrik finansal piyasalardaki bu imkânsız üçlemeyi benzer bir yaklaşımla ekonomi politiğin alanına taşımış ve *ülkeler üç hedefi, yani globalleşme, ulus devlet ve demokratik değerleri aynı anda gerçekleştiremezler* yorumunu yapmıştır. Rodrik'e göre *bunlar ikili kombinasyonlar şeklinde bir araya gelebilir ve seçilen ikisi dışında kalan diğerlerinden fedakârlık edilir. Örneğin globalleşmeyi ve demokratik değerlerin yükseltilmesini bir çıta olarak kontrol etmek istediğinizde veya amaçladığınızda ulus devlet ilkelerinden biraz uzaklaşmak zorunda kalırsınız.* Aynı şekilde, ulus devleti ve globalleşmeyi hedefleyip belirli bir çıtaya taşımak isterseniz bunun alternatif maliyeti demokratik değerleri yukarıya taşımaktan vazgeçmek şeklinde ortaya çıkacaktır.

artırma amacını vurgular. Fakat bilinen bir gerçek de bu tıkanmanın sadece düğmeye basarak faizi indirmekle mümkün olamayacağıdır; aksine faizle birlikte en az 15-20 faktör göz önünde bulundurularak ekonomik dengelerin nasıl oluşturulacağını çok iyi hesaplamak gerekir. Aksi takdirde, örneğin düğmeye basarak ekonominin gerçeklerinden uzak bir biçimde faizleri düşürdüğünüzde, fiyatların ve döviz kurunun aşırı derecede yukarılara taşınacağını bilmeniz gerekmektedir. Dolayısıyla ekonomideki yatırım ve harcama dengesinin nasıl bozulacağını bilmek zorunluluğu da ortaya çıkmaktadır.

Döviz kurunun faizdeki değişime tepkisi bir yatırım aracı mantığında gizlidir. Ekonomisi bize benzer ülkelerde, özellikle enflasyonist baskının hissedildiği dönemlerde güvenli limanların başında ikili para uygulamaları gelir. Halk enflasyondan korunmak ve belki de gelirlerini artırmak amacıyla yabancı paralara yatırım yapar. Esasında yabancı paraya yatırım yapma söylemi ekonomik teoride yeri olmayan bir söylemdir ama yüksek enflasyon oranları bunu ilgili kategoriye sokar maalesef. İkili para birimi diğer tarafta ikili (*dualist*) ekonomik yapı nedeniyle ortaya çıkan bir sonuç özelliği taşımaktadır.

İkili para sistemi, ikili her şey...

İkili ekonomi yaklaşımı, ülke para birimi yanında yabancı paranın da etkili olduğu bir durumu ifade etse de, bu özellik ekonominin reel kesiminde ve hatta siyaset alanında da kendini gösterir.

Bir ülke içinde farklı düzeylerde gelişmişlik, teknoloji ve değişik talep biçimlerine bölünmüş iki ayrı sektörün (yapının) varlığını ifade eden düalist (ikili) ekonomi, Türkiye'de son dönemde derinden hissedilmeye başladı.

> Ülke içinde aynı anda gelişmişlik farklarını, sektör içinde de modern ve geleneksel kapsamda iki ayrı üretim sürecini ifade eden ikili ekonomi kendini öncelikle tarımda gösterir. Modern ve hacimli tarım ve geleneksel yöntemlerle yapılan küçük çaplı

çiftçilik faaliyetinin aynı anda yaşandığı, düalist özelliğini koruyan ekonomimizde, sanayi ve hizmetlerde de aynı tür bölünmüşlük kendini hissettirmektedir.

Sadece modern ve geleneksel farkı düalist ekonomiyi tanımlamıyor muhakkak. Dış ticarette, işgücü piyasasında ve hatta siyaset alanında bile görülür bu özellik.

Geleneksel üretimden moderne doğru evrilen süreçte, tarımdaki çalışan sayısı ve oranı imalat sanayiine yönelerek azalır. Ülke geliştikçe de imalat sanayiinden hizmetlere doğru bir geçiş yaşanır. İlginç bir şekilde, son yıllarda tarımdan hizmetlere doğrudan işgücü akışı yanında inşaat ve sanayi istihdamındaki azalmayı da aynı anda gözlemlemeye başladık. Yapısal düalizm olarak isimlendirebileceğimiz bu özelliğin dışında, teknolojik, sosyolojik, bölgesel ve yönlendirilmiş düalist (ikili) uygulamaları da uzun süreden beri ayrıca gözlemlemekteyiz.

Modern ve geleneksel özelliklere göre ayrımı ifade eden tüm bu yaklaşımların sınırı doğal olarak bunlar değil. Özellikle ekonomik gelişmelere bağlı olarak yeni düalist özellikler karşımıza çıkıyor. Ülke içinde iki farklı para biriminin etkinliğini ifade eden dolarizasyon buna en güzel örnek.[21]

2018 yılından itibaren Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu darboğazla, derecesi gittikçe artan dolarizasyon 2020 yılının başında 200 milyar dolar seviyesine yükselerek merkez bankasının bile brüt rezervlerinin üzerine çıktı. Hane halkı ve firmaların elinde bulundurduğu bu hacimdeki yabancı para esas itibariyle yaşanan ekonomik sorunların, özellikle de yüksek enflasyon oranlarının bir sonucudur. Ülke riski arttıkça dolarizasyon güvenli bir liman olarak görülmekte, ekonomide dengeler bozuldukça da birbirini besleyen bir sarmal niteliğine bürünmektedir.

Dış borçlanma ve onun toplumsal yükü, ikicilik konusunda vereceğimiz son örnek olacak... 1990'larda dış borç yükünde devlet tekeli varken, bu, zamanla değişime uğradı ve 2000'lerin

21. Veysel Ulusoy, "Ekonomide İkicilik (Dualizm)", *Cumhuriyet*, 5 Ocak 2020.

başında gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payı yüzde 30'larda olan özel sektör borcu günümüzde yüzde 70'lere yükseldi.

İşte tam da bu resim, diğer ülkelerdeki oranlarla paralelliğini sürdürmekle beraber, özel sektör yatırımları sonucu oluşan borç yüküne verilen hazine garantileri nedeniyle düalist sonuçlar doğurmaya başladı. Hazine garantileri, rasyonel karar verici ve kontrolcü özelliğe sahip olan tüketicinin, iradesi dışında bir ekonomik kriz durumunda oluşan maliyeti enflasyon ve işsizlik olarak yüklenmesi sonucunu doğurmaktadır... aslında şu günlerde olan da budur.[22]

İkicilik ya da düalizm neden değil sonuçtur ama birçok faktörü de olumsuz etkilemesi bakımından önemli bir niteliğe sahiptir. İkicilik bir hastalıktır ve sadece para piyasasına özgü bir yapı olmadığı gibi, tüm piyasaları etkileyen kalıcı bir özelliğe de sahiptir. 1970'lerden günümüze derecesi değişse de dolarizasyon günümüzde hızını artırarak devam etmektedir. Dış ticarete ve finansal piyasalara oldukça açık bir ekonomide bu ikili para sisteminin hız kazanması akla yapısal bozuklukları ve bu konuda yapılan araştırmaları getirmektedir.

Dikkat ederseniz aynı ikili yapı veri sunumu ve yorumlarında da vücut bulmaktadır. 2020 yılıyla başlayan küresel sağlık krizi, arz zincirinde yarattığı kırılmalarla dünya üretim ve dış ticaret gücünü oldukça zayıflatmış, sermaye ve ürün piyasasında çalışma saatlerinin tamamen pandeminin dağılımına ve yayılma hızına göre planlandığı bir ortamda kesintiye uğrayan üretim ve hizmetler, yerini zamanla daha da büyük kırılmalara bırakmıştır. Hatta pandemi koşulları ve süresi uzadıkça ekonomi literatüründe oldukça fazla yer alan "piyasalarda ayarlama maliyeti" tüm piyasalarda telafisi uzun zaman alacak zararlar ortaya çıkarmıştır.

Ayarlama maliyetinin, Türkiye'de yaşanan ve 2018 yılından günümüze kadar etkisini sürdüren ekonomik durgunluk ve çoğu zaman da kriz döneminde, belki de yakın tarihte tecrübe etmediğimiz dereceye ulaştığını vurgulamak yerinde olur. İşgücü pi-

22. Veysel Ulusoy, "Ekonomide İkicilik (Dualizm)", *Cumhuriyet*, 5 Ocak 2020.

yasasında nedensiz iş bırakma, düşük ücrete dayalı tercihlerde yaşanan olumsuz gelişmeler ve sağlıklı bir yaşam ile belirsizlik arasındaki o ince tercih bu kırılmaların temel nedenleri arasında yer almıştır. Sermaye piyasası ile üretimdeki tedarik zinciri sorunları, hammadde sıkıntısı ve işgücü piyasalarında yaşanan kesilmelerin üretime yansımasıyla oluşan küçülme de arz yönlü küresel ve bölgesel sorunlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yaşanan bu gelişmeler kendini enflasyon ve döviz kurunda yukarı yönlü harekete bırakmıştır. Türkiye'de enflasyon resmi verilere göre 2000'lerin başından bu yana en yüksek orana ulaşarak yüzde 5'leri yakalamıştır. Halkın market ve sokakta hissettiği oran ise bambaşka bir hal alarak resmi verilerle olan farkı oldukça aşmış, eşine az rastlanır bir orana, yani üç basamaklı seviyelere yükselmiştir.

Paranın izlediği yolun en çok takip edilen yanı olan enflasyon, geçici olduğu sürece yapısal bir bozukluk olarak algılanmaz ve merkez bankasının para politikası ve maliye politikasının vergi aracıyla belirli bir dönemde kontrol altına alınabilir.

Eğer enflasyon oranının arızi nedenlerle yükseldiği fikri yanlış öngörüye dayalı ise onu tedavi etmek için kaybedilen süreçte sancı daha da artar. Nedenler konusunda yanlış teşhisin, enflasyonu tetikleyici bir yapıya dönüşmesi olasılığının çok yüksek olduğu akademik çalışmalarda ortaya konulan bir gerçektir. Hem geçici hem de yapısal sorunlardan kaynaklanan sorunlarla mücadelenin eşzamanlı yapılmasına yönelik tavsiyeler ve bunun yöntemleri bu çalışmalarda vurgulanan başlıklardır.

Bu yönüyle yükselen enflasyon kur şoklarıyla buluşunca söz konusu oranların geçici olduğunu düşünmek biraz saflık olur. Kur şokları, yani ulusal para biriminin yabancı para birimleri karşısındaki değerinin, şoku ortaya çıkaran faktörler nedeniyle kısa dönemde en az yüzde 10 düşmesiyle ortaya çıkar ve öncelikle üretici fiyatlarını yukarı taşır. Üretici fiyat endeksindeki (ÜFE) artışların kur geçişleri vasıtasıyla tüketici fiyatlarına yansıtılması belirli bir süreyi alacağından, böyle durumlarda enflasyon oranı artışlarını ya da kalıcı, sabit ve yüksek orandaki enflasyonu geçici saymanın maliyeti inanılmaz boyutlara ulaşabilir.

Sanki bu dönemi yaşıyoruz Türkiye'de...

Yapışkan bir enflasyon oranının, aynı nitelikteki bir işsizlik oranıyla eşzamanlı hareket etmeye başladığı bir dönemi yaşıyor Türkiye. Esasında ters yönlü bir nedenselliğe sahip olan enflasyon ile işsizlik oranlarının aynı anda yukarılara doğru yol alması yukarıda bahsettiğimiz yapısal sorunların varlığını da kanıtlar nitelikte.

Döviz kuru hareketlerinin kaynaklarına ve etkilediği resmin boyutuna gelmeden önce, ekonomik krizlerin türüne biraz değinelim, zira krizler de aynen kuşaklara verilen isimler benzeri bir ayrıma tabi tutulur.

Krizler yapısal kapsamda banka krizleri, spekülatif özelliğe sahip olanlar,[23] döviz şoklarına dayalı döviz krizi, küresel finansal piyasalarda oluşan aksaklıklardan doğan ve daha çok dışsal etkiye sahip krizler, pandemi ve benzeri nedenlere bağlı geniş çaplı krizler olarak gruplandırılabilir. Resmin diğer tarafında da krizler kuşaklara, yani içeriğe ve zamanına göre sınıflandırılırlar.

Kuşak kuşak ekonomik krizler

1970'lerden bu yana yaşanan ve ödemeler dengesi açığına, dış ve iç borcun yüksekliğine veya azalan merkez bankası rezervlerine bağlı nedenlerle ortaya çıkan türe *birinci kuşak krizler* diyoruz.[24] Sabit döviz kurunun dayanılmaz yüküyle ortaya çıkan bu tip krizlerde sürdürülemeyen bir vergi ve harcama, diğer bir ifadeyle maliye politikası kaynaklı nedenler etkili olmuştur.

Sabit döviz kuru sistemini uygulayan ülkelerde esas gösterge para arzının da aynı kapsamda sabit olmasıdır.[25] 1970-80'leri kap-

23. Sözde "dış mihraklar" en çok tartışılan grup olsa da, her türlü krizi dış kuvvetlere yüklemek her zaman siyasetin ortak bahanesi olmuştur.

24. Küresel pazarları etkileyen 7 büyük ekonomik kriz, akademik çalışmalara da konu teşkil etmiştir. Bunlar, 1930'ların başındaki Büyük Buhran, 1952 Süveyş Kanalı Krizi, 1982 Uluslararası Borç Krizi, 1997-2001 arasında yaşanan Asya Krizi, 1997 yılına damga vuran Rusya Krizi, 1994'ten başlayıp 2000'li yılların başına kadar süren Latin Amerika Krizi ve 2008 gayrimenkul sektörü temelli Küresel Ekonomik Durgunluk.

25. Bu sistemi uygulayan ülkelerin sayısının çok azalmasının yanında, Çin'in kuvvetli bir ekonomik büyüme ve rezerv yapısıyla Yuan'ı bu kapsamda belirlemesi sabit döviz kuru sisteminin hâlâ önemli bir örneğini oluşturmaktadır.

sayan zaman aralığında akademik araştırmalarda sıklıkla incelenen bu krizlerde para arzının da sabitlenmesi nedeniyle hükümetler para basma hakkı dolayısıyla elde ettikleri gelir olanağından da yoksun oluyorlardı.[26]

Sabit kur rejiminde hükümet ya ödemeler dengesinde oluşacak açığı kabul edip onu para arzıyla destekleyecek ya da rezervlerin erimesi sonucunda sabit kuru desteklemek için dış borç alacaktır. Öte yandan para basma yöntemiyle sabit kur rejimini desteklemek sonsuza kadar uygulanacak bir politika niteliğinde olmayıp, bu rejimin tamamen ortadan kalkmasına neden olur. Öyle ki, bu resmin herhangi bir anında olasılığı yüzde 100 olan bir spekülatif atağın ortaya çıkmasını beklemek yanlış olmaz. Bu durumda bile hükümet sabit kur rejiminden hemen vazgeçmeyebilir ama orta vadede bu atağın ne derece acı sonuçlar vereceğini de tecrübe eder.

Hükümetlerin birinci kuşak model dediğimiz bu kur sisteminde oluşan gelir gider dengesindeki inanılmaz açıklar, devamlı yükselen dış borç seviyesi ve düşen merkez bankası rezervleri sonrasında vereceği karar çok açıktır: Bu sistemden vazgeçmek.

1992-93 yıllarında Avrupa Birliği'nde yaşanan döviz şoku ve 1994 yılında Meksika'nın tecrübe ettiği spekülatif atak, sabit kur rejiminin yıkılışının en önemli iki örneği olarak karşımıza çıktı. Bu noktadan sonra ekonomistler kriz sonrası politikaların nasıl olması gerektiğine dair yeni modelleri oldukça detaylı tartıştılar. Özellikle kriz sonrası politikalardaki değişimin halihazırdaki krizi daha da tetikleyeceği konusunda farklı yaklaşımlar ortaya atıldı.

AB ve Meksika krizleri yanında, biraz farklılıklar da olsa 1997-98 Asya Krizi ve eşanlı bir şekilde ortaya çıkan Rusya Krizi tüm ulusal para birimlerinin devalüasyona uğramasıyla sonuçlanmış, hatta devlet tahvil ve bonolarının değerinde kayda değer düşüşler yaşanmıştır.

Gelelim ikinci kuşak ekonomik krizlere... Temel olarak bu tür krizleri açıklamak biraz zor olabilir. Bu zorluk doğal olarak onun içeriğiyle ilgilidir. Bir taraftan tüm ekonomik dengeler yerli yerin-

26. Bu gelir türü tamamen ek para basımı yöntemiyle gelir elde etmektir. Bu gelir normal olarak para basma maliyetinden sonra kalan net gelir kapsamında incelenir. Ülkemizde de olduğu gibi, banknot ihracı imtiyazı tek elden merkez bankasına aittir.

deyken bile ortaya çıkabilecek olan bu tür krizlerde karar vericilerin iki veya daha fazla amaca yönelik hedefleri rol oynar. Daha önceki bölümlerde de açıkladığımız gibi örneğin, hem dövizi baskılamak, yani en azından sabit tutmak isterken hem de işsizlik konusundaki toplumsal şikâyetleri bertaraf etmek için, işsizliği azaltıcı harcama ve teşvikleri aşırı derecede artırarak eşanlı olarak uygulamak bu tür krizlerin nedeni olabilmektedir.

Gayet doğal ve akılcı gibi görünen bu politikaların çoklu dengeye ulaşmada çok sorunlar yaratacağı bilinmesine rağmen uygulanması da ayrı bir konudur. Hatta bunu sıklıkla uygulayan ülkelerin varlığı, bu tür krizlerin hâlâ ortaya çıktığının kanıtıdır.

Çoklu dengeye giderken karşılaştığımız ikinci kuşak krizlerde hükümetler bir yandan döviz kurunu sabit tutmaya çalışırken bir yandan yatırımları artırıp işsizliği azaltma ve faiz oranlarını da indirme politikası uygulayabilirler. Hatta Türkiye'de gündemi oldukça meşgul eden bankacılık uygulamalarından biri olan aktif rasyo zorlaması da uygulanabilir. Yatırım oranlarının dibe vurduğu dönemlerde, kredi musluklarının açılması için Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından bankaların mevduat hacmiyle kredi verme kapasitesini belirli bir orana bağlayan düzenleme olan aktif rasyo, Türkiye'de bir bakıma eli sıkı olan özel bankaları cezalandırma amacı da güdüyordu.

Genel anlayışa göre bankaların kredi-mevduat oranları ülkenin gelişmişlik seviyesi, alınan riskler ve ülke ekonomisinin içinde bulunduğu duruma göre değişir. Normal zamanlarda bu oran yüzde 100'ün altında, ortalama olarak yüzde 80'lerde denge bulurken, ekonomik krizin yaşandığı dönemlerde yüzde 100'ün üstüne çıkma eğilimi göstermektedir. Zaten aktif rasyonun uygulama zorunluluğu doğduğunda, bankaların bu oranlarının aşırı şekilde yükseldiğini ve yaşanan 2018 krizi sürecinde bankacılığı daha riskli bir ortama taşıdığını görmek mümkündür.

2018 ekonomik krizinden sonra gelen Covid-19 pandemi koşullarında bankalara bir yönüyle dayatılan bu aktif rasyo benzeri uygulamalar ikinci kuşak krizlerin nedeni ve bazı zamanlarda da sonucu olmuştur. Serbest piyasadaki para arzı ve talebiyle belir-

lenmesi beklenen faiz oranının, karar vericilerin kalem oynatmaları sonucu ortaya çıkardıkları formüllere bağlı olarak baskılanmasıyla aynı zamanda parasal tabanı genişleten teşvik ve kredi politikaları bu tarz krizleri tetikleyen etkenlerdir.

Birbiriyle bağlantılı olan bu ekonomik faktörler aynı anda kontrol edilmeye başlandığında ikinci nesil modellerin ya da krizlerin kapsamına doğrudan girer. Örneğin sıkı makro politikaları uygulamalarıyla döviz kurunun aynı anda istikrarlı bir çizgiye oturtulması amaçlanabilir. Bu istikrar sağlansa da sistem dışsal finansal saldırılara hâlâ açıktır. Böyle bir saldırı anında döviz kurunun yarattığı yüksek maliyet, karar vericilerin başka bir aşamaya ya da sisteme geçmelerine neden olabilir. Örneğin, döviz kuru korumacılığından ya da dövizi rezerv eriterek korumaktan vazgeçip kuru dalgalanmaya bırakarak iç hedeflere yönelebilirler.

Görüldüğü gibi dışsal saldırı parasal dengesizlikleri tetikler ve bir haber bile bunu daha yüksek seviyede yaşanacak bir döviz ya da finansal krize dönüştürebilir.

Dahası da var...

Bu kuşak krizlerde sürü davranışı çok etkili bir şekilde yayılır. Fon kuruluşları ve diğer yatırımcılar piyasa kuvveti olan liderin davranışına göre hareket eder ve onun attığı olumlu ya da olumsuz finansal kararları takip ederler. Yani eğer lider uçurumdan atlarsa, sürü de beraberinde gider o uçuruma.[27]

Piyasa analistleri ikinci nesil modellerde önemli role sahiptir. Analistin güven seviyesi kapsamında ilgili ülke hakkında analizi, doğruluğu ya da yanlışlığı teyit edilmeden bile, bilgi havuzunda birçok analist tarafından değerlendirmeye tabi tutulur. Bir analistin bilgi havuzundaki analizi bazı zamanlarda bu krizi tetikleyen bir etkiye sahip olsa da, son zamanlarda finansal teknolojilerin sistemli kontrolleri sayesinde bu etki en aza indirilmiştir.

Şimdiye kadar açıkladığımız iki farklı kuşak kriz modellerinde ekonomik politika çıkışları da farklı olmaktadır. İlk kuşaktaki sorunlar temel değerlerden kaynaklanan bir özelliğe sahipken, ikinci kuşak modellerde özel sektörün işleyiş tarzından kaynaklanan

27. Daha geniş bilgi için www.grips.ac.jp adresini ziyaret ediniz.

sorunlar ön plana çıkar. İlkinde uygulanan yanlış ekonomik politikalar krizi davet eder, ikincide ise piyasa işleyişindeki başarısızlığın nedenlerini oluşturur. Piyasa başarısızlığı her zaman serbest piyasa ekonomisinin kanayan yarası olmuştur ve hiç şüphesiz her zaman da böyle olacaktır. Kamu ekonomisinde çok önemli bir yer kaplayan piyasa başarısızlığının özündeki gelir dağılımı bozukluğu, fiyatların doğru bir şekilde oluşmaması, faiz oranının milli gelirle olan dengesinde ayrışmalar ve benzeri dağınıklıklar zaten krizlerin de nedenleri ya da sonuçları olmuştur.

Birinci ve ikinci kuşak ekonomik krizlere baktığımızda nedenlerin arasında pek çok faktör tartışılsa da ortak noktanın döviz kuru kaynaklı olduğu çok açık bir şekilde görülmektedir. Burada aklımıza doğal olarak *acaba kriz öncesi belirli sinyaller araştırıldığında, ekonomik krizin önlenebilme olasılığı ortaya çıkarılabilir mi* sorusu gelir. Ekonomik literatürde reel döviz kurunun yönü ve derecesi temel olarak bir gösterge niteliği taşıyabilir. Reel döviz kuru iç ve dış enflasyon oranlarına göre ulusal paranın dışarıdaki değerini veren bir ölçüdür. Diğer bir ifadeyle, güncel yani nominal kurların iç ve dış enflasyon oranına göre ayarlanmasıdır. Bu anlamıyla ulusal paranın yabancı para ölçüsüyle satın alma gücünü ifade eder.

Ülkenin reel efektif döviz kuru çok değerliyse ulusal para birimi aşırı değerlenmiştir ve bu kapsamda bir döviz krizinin ortaya çıkma olasılığı yüksektir. Sadece döviz kuru değil, aynı zamanda dış ticaret performansı da ülkelerin para piyasasında oluşacak sorunlara ne kadar açık olduğunu gösteren bir işarettir. Özellikle ihracat performansının yüksek olduğu dönemlerde, eğer ihracatın yapısı fakirleştiren büyüme özelliği taşımıyorsa,[28] ülkeye giren döviz miktarı parasal şokları filtreleyen nitelikte olur.

Reel efektif döviz kurundaki değişim oranı kayda değer bir içeriğe sahip olduğunda ulusal para biriminin aşırı değerlenmesi spekülatif atağı harekete geçirebilir. Bunun çeşitli yolları ve yöntemleri değişik şekilde karşımıza çıkabilir. Kriz olasılığını etkile-

28. Fakirleştiren ya da yoksullaştıran büyüme, dış ticaret hadlerindeki, yani ihracat fiyat endeksinin ithalat fiyat endeksine oranındaki düşme sonucunda, ekonomik büyümenin ülke refahını daha düşük seviyeye taşıması olarak tanımlanır. Diğer bir ifadeyle, ülke bu nispi fiyatlarla ihracatını artırsa da, ülkenin refah seviyesi azalma eğilimine girer.

yen bir diğer faktör de stok fiyatlarında, yani borsa endeksinde düşüşlerin sürekli hale gelmesidir.

Ekonomik modellerde krizlerin nedenleri araştırılırken merkez bankası rezervlerinin diğer varlıklara göre oranı ve onların oynaklıkları çokça irdelenir. Genel olarak rezervler ihracatın seviyesi ve daha çok da gayri safi yurtiçi hasıla içinde aldığı pay kapsamında modellenir. Ekonomistler arasında çoğu zaman farklı görüşler olsa da, uluslararası rezervlerin ihracat miktarından az olmaması, gayri safi yurtiçi hasıla içinde en azından yüzde 25'lik bir paya sahip olması ve 12 aylık dış ticaret açığını karşılayacak bir seviyede olması beklenir. Tüm bunlar doğal olarak birtakım farklı akademik araştırmaların sonuçlarıdır ama gerçek olan rezervlerin yeterli olması gerektiğidir. Bu sayede makroekonomik dengelerdeki en ufak bir bozulma durumunda bile ulusal para birimini sistematik bir şekilde koruyabilme bu rezervlerin varlığıyla mümkün olabilmektedir.

Türkiye'de son dönemde küresel çapta gözükmeyen önemli bir farklılık yaşanmaktadır. Merkez bankalarının rezervlerinin bazı durumlarda brüt ve çoğu zaman da net olarak modellerle incelenmesi sanırım bu farklılığın ne derece önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Bu farklılık tam anlamıyla başka ülkelerle takas ettiğimiz Türk lirası ile yabancı para birimlerinin oluşturduğu açık, daha doğrusu rezerv eksikliği konusudur. 2000'li yılların başından bu yana merkez bankası rezervlerinin sürekli yükseldiği bir süreçte bazı dönemlerde rezervlerin 150 milyar dolara yaklaştığını gözlemledik. İhracatımızın 100 milyar doların altında yıllık bir hacme sahip olduğu o dönemde, döviz rezervinin liraya yapılacak herhangi bir saldırıyı kolaylıkla önleyebilecek bir seviyede olduğunu gördük. Ama son yıllarda özellikle 2018 krizinin etkisiyle başlayan ve pandemi şartlarıyla devam eden döviz kıtlığı ve döviz ataklarının merkez bankası rezervlerini birkaç yılda erittiğini gözlemledik. Bununla da kalmadı, rezervlerimiz net olarak eksilerde gezmeye başladı.

Para takası yöntemiyle ulusal paramız olan lirayı yabancı para birimleriyle değiştirerek merkez bankası rezervlerine yerleştirmek

suretiyle, rezervlerimizi brüt olarak yine artı seviyeye getirdik. Getirdik ama bu, liranın değeriyle beraber tüm makro ve mikro dengeleri kökünden sarstı. 2018'de başlayan sorunlu dönemde gerçekleşen birkaç döviz kuru atağı, belirli bir dönemde döviz kurunu koruma adına rezerv eritme yöntemiyle gerçekleşti. Hal böyle olunca merkez bankasının serbest bir şekilde hazineyle el ele verip artırdığı para arzının bir kısmı yabancı parayla takas edilerek merkez bankasının rezervlerine sanki bir döviz miktarıymış gibi eklenmekte ve bu da sorunları daha da artırmaktadır. Sonuçta takas ya da swap yaptığınız yabancı para miktarını kısa bir dönem sonra faiziyle beraber ödeme zorunluluğunuz ortadadır. Bu durum para otoritelerinin kolay para edinme alışkanlığını artırdığı gibi kalıcı bir rezerv açığını da doğurması bakımından tehlikeli bir yoldur.

Bir merkez bankasının, daha geniş ifadeyle bir ülkenin tüm bu açıkları aynı anda yönetmesi döviz krizi olasılığını durmadan artırmaktadır. Cari açık, dış ticaret açığı, ödemeler dengesi açığı ve son olarak da rezerv açığı karşımıza yeni bir ekonomik teori olarak *dördüz açık* kavramını getirmektedir. Genelde ikiz açığın (cari açık ve ödemeler dengesi açığı) ekonomik krizlerde ani duruş yaklaşımıyla bir bağlantı oluşturması tartışılırken, bunun dörde çıkması sanırım sorunun nereye vardığını göstermektedir.

Ekonomik krizlerin üçüncü kuşağında biraz daha farklı bir görünüm ortaya çıkmaktadır. Bu dönemdeki krizlerin kaynağı, genellikle ülke içindeki makro ve mikro faktörlerdeki bozukluklardır. Bir bakıma kötü ekonomik politikaların yarattığı kötü bir davet krizin nedeni olarak karşımıza çıkmaktadır. Üçüncü kuşak kriz modellerindeki temel fikir, banka ve firmaların mevduat veya borçlanma yapılarında döviz ile ulusal para dengesinde oluşan farklılığın giderek hissedilir olmasıdır. Dışarıdan dövizle borçlanarak içeride ulusal parayla kredi vermenin, kur kararlı bir yapıdayken pek de sorun oluşturmadığı düşünülse de, kur oynaklığının artmaya başladığı zamanlarda bilançolarda ağır hasarların başladığı bir faza evrilme olasılığı artar.

Sadece banka bilançolarında yaşanan bir sorun değildir bu. Döviz kurunun düşük olduğu dönemlerde mevduatlarındaki dövizi

kredi olarak yatırıma sunan bankaların, döviz şoku nedeniyle bozulan firma geri ödemelerinde yaşanan sorunlardan dolayı şüpheli alacaklar kalemi de etkilenecektir. Bu kapsamda firmaları belki de ikiye ayırmak daha faydalı olacaktır, zira firmalar bir döviz kuru şoku karşısında farklı şekillerde etkilenirler. Yatırımlarını yoğunlukla dış kaynakla yapmış firmaların ürettiği ürünlerin ihracata dayalı olması, bu firma grubunu dış şoklardan korurken, yine aynı türden yatırım kaynağına rağmen ürünlerini iç piyasada değerlendiren gruptaki firmalar bir kur oynaklığında farklı bilanço riskiyle karşı karşıya kalacaklardır. Dolayısıyla en küçük bir spekülatif atak ya da dengelerin bozulması sonucunda birçok firma piyasadan çekilecek, bankaların bilançosundaki bozulmalar ise kredi hacmi ile şüpheli alacaklar dengesini yeniden altüst edecektir.

Ülkemizde son dönemde yaşanan ekonomik türbülansın en önemli nedenlerinden biri, döviz kurunda yaşanan uzun süreli kararlı yapıyla ortaya çıkan döviz cinsinden borçlanma hastalığının eninde sonunda spekülatif ataklarla karşılaşmasıdır. Yukarıda belirttiğimiz bilanço riskleri yanında, bizim gibi ülkelere özgü olan bir durum da, özellikle de altyapı ve diğer maliyetleri yüksek yatırımlara verilen devlet desteklerinin varlığıdır. Bu desteklerin oluşturduğu birikimin, dış atakları davet ettiği gerçeği birçok ekonomik modelde ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir. Bankacılık ve döviz kuru temelli bu tip ekonomik krizler ülkemiz için son dönemde yabancı olmayan bir örneği de ortaya çıkarmaktadır. Hazine, yani devlet ödeme garantili yol, köprü, baraj ve şehir hastaneleri yatırımlarında bankalar yabancı para cinsinden borç verir ve ortaya çıkan kur riskinden korunmaz. Garantiler nedeniyle bankalar dış borçlarından da vazgeçerek devalüasyon sürecinde iflas edebilirler.

Geçmiş örnekler aslında bu tür krizlerin eninde sonunda ortaya çıkacağını göstermektedir. Bankacılık ve döviz kuru krizi olarak adlandırılan bu ikiz kriz yaklaşımı, dış borçların bankacılık sistemiyle hazine tarafından garanti altına alınması sürecinin bir sonucudur. Yukarıda da belirttiğimiz gibi aracı bankaların bilançolarında oluşan kredi riski ve ülke riskinin yarattığı olumsuzlu-

ğun hükümet tarafından göz ardı edilmesi sonucu ortaya çıkar. Öte yandan ülkemizde böyle bir krizin varlığı şu noktada tartışılmasa da, garantinin devlet bankaları yoluyla verilmesi belki de bu olasılığı günümüzde geçici olarak saklamakta, böylece sorunu biraz da olsa ötelemektedir. Böyle bir ikiz krizin ortaya çıkmasının aslında belirli şartlara bağlı olduğunu da belirtmek faydalı olur, zira bu tür bozukluklar temel problemlerin olduğu ülkelerde ortaya çıkar. Ama bilinmelidir ki ülkemizde bu temel problemler her zaman varlığını korumakta, hem makro hem de mikro bazlı sorunlar bir süreklilik arz etmektedir.

Olası bir devalüasyon sonucunda ortaya çıkan üçüncü nesil krizlerin hazine garantileriyle bankacılığı da içine alan bir koruma platformunda olması, oluşan tehlikenin reel ekonomiye yansımayacağı anlamına gelmemektedir. Bankacılık sektöründeki en ufak bir sorunun yatırım ortamını nasıl etkilediğini aslında günümüz Türkiye'sinde de açıkça görmekteyiz. Son dönemde yaşadığımız banka kredilerinin geri dönüş oranlarındaki sorunlar, şüpheli alacak oranını bilançoda kayda değer bir oranda artırmış, bunun sonucunda da ortaya son dönemde *kötü banka* kurulması fikrini koymuştur.[29]

Kötü bankacılık esas itibariyla dövize bağlı ya da iç kredi garanti fonuyla yüksek seviyelere ulaşmış borç krizini önlemek için kullanılan sanal ve geçici bir bankacılık türüdür. Aşırı derecede artan şüpheli alacakların kredi piyasasında yarattığı/yaratacağı sorunların azaltılması ya da ortadan kaldırılmasını amaçlar. Bazı ekonomistler zaten özü itibariyla kötü bankacılığın konuşulduğu dönemlerde krizin yaşandığı ve bunun bir neden-sonuçtan öte, kredi piyasasındaki dinamiklere göre işlediği fikrini ortaya atmışlardır.

Kötü banka kuruluş aşamasında devlet kurumları tarafından yönetilir ve aslında uzun süreli bir kurumsal özelliğe sahip değildir. Ekonomik zorlukların sona erdiği bir dönemde de vazifesini

29. Kötü banka bir bakıma şüpheli alacakların ya da geri dönüşü imkânsız hale gelmiş kredilerin tahsilatçısı niteliğinde yaratılmış bir banka türüdür. Finansal piyasalarda banka bilançolarını düzeltmek için ilgili alacakların bir bakıma bu bankaya, yani kötü bankaya devredilmesi sayesinde bir varlık düzeltmesi yoluna gidilir. Böylece bankalar defterlerinde finansal performanslarını artırarak kredi notlarını yukarı taşıyabilirler.

yaptığından dolayı, yani şüpheli alacakları ekonomiye bir yöntemle geri kazandırdığı için kendi kendini ortadan kaldırır.

Finansal krizlerde bir çıkış yolu olan kötü banka uygulamaları uzun zaman devam ederse, ekonomideki beklentileri daha da bozucu bir niteliğe bürünebilir. Bu niteliğiyle bankacılık sektörünün kredi alma yeteneği azalır ve ülkenin risk primi yanında ulusal piyasalarda oluşan yatırım maliyetleri artar ve bu yapı ekonomiyi derinden etkiler. Finansal krizlerden çıkış yöntemi olarak kullanılan bu tür palyatif çözüm yöntemleri, ekonomistlerin de görüşlerini derinden etkilemiştir. Birçok ekonomiste göre bu yöntem sürdürülemez bir içeriğe sahiptir ve sorunları halının altına süpürmekten başka bir sonuç doğurmamaktadır.

5

İstihdam Yaratma Kapasitesi ve Dış Ticaret

Uluslararası ticaret büyümenin temel kaynaklarından bir tanesidir. Sadece büyüme de değil; onun yarattığı iş alanı ve rekabet koşulları kapsamında kalkınmanın ve istihdam yaratmanın da temel öğesidir. Teknolojik gelişme, ulaştırmadaki gelişmeler ve özellikle de iletişim teknolojilerinin çok etkin, hızlı ve ucuz bir şekilde kullanılması ülkelerin karşılıklı ticaret ilişkilerini geliştirmiş, yeni anlaşmalara kapı açmış ve küresel fakirliği azaltıcı etkiler yaratmıştır.

Ticaret temel olarak üretilen ürün ve hizmetlerin el değiştirmesidir. Bu özelliğiyle piyasalardaki etkinliğin, maliyet azaltmanın ve kalite yükseltmenin temel kaynağıdır da aynı zamanda. Dış ticaretin gelişmesiyle hem firmalar ara mallarını en az maliyet karşılığında sağlar hem de tüketiciler fiyat avantajı ve rekabet koşullarının yarattığı bir ortamda daha kaliteli ve ucuz ürünlere erişim olanağı elde ederler.

Tüketiciler hem piyasada hiç bulunmayan ya da kalite seviyesi düşük ürünleri uluslararası arenada bulma hem de daha kaliteli ürünleri satın alma olanağına sahip olurlar. Sadece ürünü elde etme veya onu tüketme amacı dışında dış ticaret, uluslararası ücret farklılıklarını da ortadan kaldıran etkisiyle ülkelerin refah seviyesini birbirine yaklaştırır.

Dış ticaret hacmiyle beraber artan refahın tüm topluma yansıması kaçınılmazdır. Ticarete daha açık olan sektörlerdeki kazançlar da aynı oranda yükselir, kârlar artar. Fakat uzun bir süreden

beri tartışmaların kaynağını, bu refahın ücretlere yansımadığı ve dolayısıyla kâr ile ücret arasında inanılmaz bir açığın ortaya çıktığı gerçeği oluşturmaktadır. Uluslararası ticaret her yönüyle tüm sektörün çalışanlarını da kapsayan bir refah artışı ürünüdür, zira ihracatta ve teknolojinin transfer edildiği ithalatta sağlanan gelirler paylaşılmak zorundadır. İhracattaki artışın temel kaynağı verimlilik ve etkin bir kaynak dağılımıdır. Bu çerçeveden baktığımızda hem çalışan hem de ihracatı gerçekleştiren müteşebbis, oluşan gelir havuzundan kendi payını en uygun şekilde almak durumundadır. Eğer müteşebbisin kârı ile çalışanların ücretleri arasındaki fark devam ederse, orta ve uzun vadede bunun verimliliğe yansıması ve üretimin düşmesi kaçınılmaz bir hal alır.

"Nasıl olsa çalışan bulurum" mantığıyla ihracat gelirlerindeki payı adil paylaştırmayan bir müteşebbisin uzun dönemdeki fırsat maliyeti, diğer bir ifadeyle verimlilik erimesinden kaynaklanan üretim azalması söz konusu paylaşımın son ürünü olacaktır.

Üretimdeki uzmanlığın verimli yansıması, kaynak dağılımından oluşan etkinliğin üretim planlamasını en uygun hale getirmesi ve özellikle ürün içinde kendini gösteren teknolojik seviye bir bakıma tüm refahın göstergesi niteliğindedir. Bu nitelik, kârın en yükseğe çıkmasına ve ulusal gelirin diğer ülkelere göre kayda değer bir şekilde artmasına neden olan en büyük etkendir. Son dönemde üretimde yoğunlaşma, çalışmada uzmanlık ve verimliliğin ulusal gelire katkısı, ekonomik teoride adı geçen zaman trendine bağlı milli geliri kat kat aşan bir mesafe, bir sıçrama yaratmıştır.

Bu haliyle çalışanı üreticinin ya da ihracatçının özverisine bırakmak serbest piyasanın bir kalıbı olabilir. Üretici, yani sermaye sahibi kendisi gibi bir üretim girdisi olan emeğin ücretini belirlerken doğrudan kârına baktığı gibi, diğer piyasalardaki fiyat değişimine de dikkat eder. Doğal olarak bunların başında enflasyon oranı ve ona göre ayarlanacak ücret seviyesi gelir. Bizim gibi ülkelerde her zaman tecrübe ettiğimiz üzere, ücretlerin çoğu zaman hem özel sektörde hem de kamu işletmelerinde veya kamu kurumlarında enflasyon kadar artırıldığını, büyümeden ya da ihracattaki gelişmeden bir pay almadığını görürüz. Aslında tam da bu

davranış biçimi kendi kendini yok eden bir sürecin nedenidir. Bu ve benzeri nedenler aslında kamu otoritelerine iç piyasalardaki ekonomik uygulamaların yanında bir dış ticaret politikası ve ona özgü bir işgücü piyasası politikası uygulama alanı doğurur. Ekonomik planlamanın en temel unsurlarından biri olan bu politika uygulamaları, imalat sanayiinin nasıl bir insan sermayesi niteliğine bağlı işgücü ihtiyacı olduğuna, onların coğrafi yoğunlaşma kapsamında nerelerde çalışmaları gerektiğine, işteki tecrübe ve eğitimlerinin araştırma ve geliştirme faaliyetleriyle daha kaliteli ve tanınır ürünlere evrilmesi gerektiğine ışık tutar.

Dikkatinizi çekmiştir belki... Resmi veriler ve benzeri istatistikler açıklandığında genel olarak bazıları diğerlerine göre ilginizi daha çok çeker. Örneğin enflasyon verileri özellikle cüzdanımıza, yani gelirimize tam anlamıyla dokunduğu için bir işsizlik verisinden veya dış ticaretteki gelişmeleri açıklayan bilgi ve verilerden daha çok dikkatimizi çeker. Bu çok doğal bir düşüncedir aslında. Mutfakta günlük olarak tükettiğimiz, buzdolabının içindeki ürünlerin fiyatlarındaki değişme diğer tüm verileri altüst edebilecek bir öneme sahiptir her zaman. Bu önem, enflasyon oranlarının belli bir seviyeyi aştığı dönemlerde daha da artar. İşte bu önem sıralamasında belki de en arka sıralarda oluşan veri seti dış ticaret verileridir. Genel olarak ihracat hacmimiz, yani dış ülkelere gönderdiğimiz ürün miktarı ve onun döviz karşılığı önemli olsa da, kısa süreli bir hafıza alanı kaplar beynimizde. Aynı kapsamda, ithalatımızla ihracatımız arasındaki farkın, örneğin milli gelir içindeki payının ne demek olduğuna bakmadığımız gibi onun etkilerini de hiçbir zaman sorgulamayız.

Çok büyük bir eksikliktir bu aslında... O ülkelerin refahının dış ticaret kanalıyla daha hızlı arttığını, ihracatla kazanılan dövizin önemli bir kısmının ithalata harcandığını ve bununla da içeride yaratılamayan teknoloji transferinin sağlandığını çoğumuz bilmeyiz. İlgimiz bu tür istatistiklere sadece seviye olarak bakmanın ya da aradaki farkın can acıtan kısmını görmekten öteye gitmez.

Tabii bu süreçte karar vericilerin bazen bizi gülümseten yaklaşımlarını da göz ardı etmemek lazım. Örneğin dış ticaretteki başa-

rıyı sadece ihracat hacmindeki artışla ölçen ve bunu iştahlı bir şekilde televizyon ekranlarında sunan karar vericilerin çoğu zaman ithalat verilerini ya da hacmini görmezden geldiklerini biraz da üzülerek izleriz. Halbuki bizim gibi gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret açığı hem kalıcı hem de yapışkan bir niteliğe sahiptir. Bu haliyle, her zaman dış ticaret açığı bir gerçek olarak karşımızda durur ve bu açık bir şekilde kaynak bağımlılığının da bir göstergesidir. Kaynak bağımlılığı açığın nedeni olsa da bunu, yarattığı katma değerle birlikte düşündüğümüzde pek de olumsuz bir etkisini görmeyiz genel olarak.

Enerji ithalatı için de durum aynıdır. Bir yetkili ya da bir ekonomist enerji açığı ve enerji bağımlılığı konusunda konuşurken temel olarak cümlelerini muhasebe açısından mı, yoksa ekonomi ve onun yarattığı katma değer açısından mı seçmelidir? Muhasebe kapsamında düşünüldüğünde, sadece fatura miktarı, yani ithalat miktarı akla gelir. Bir muhasebe kaydı ile enerji açığının milyar dolar olarak ifade edilmesi, bazen ekonomide önemsiz bir vurgu olarak kalır. İsterseniz bunu biraz detaylı bir şekilde irdeleyelim.

Enerji açığı ne kadar ciddi bir açık?

Çoğu zaman Türkiye'nin cari açığı, yani genel gelirler ve giderler arasındaki fark anlatılırken bunun içindeki enerji faturasının miktarı vurgulanır. Bununla da kalmayıp gayri safi yurtiçi hasıla içinde cari açığın payı ve dolayısıyla bu cari açığın içinde enerjinin aldığı pay belirtilir.

Türkiye İstatistik Kurumu ve Ticaret Bakanlığı çoğu zaman dış ticaret verilerini ortak bir çalışmayla kamuoyuna sunar. Son gelişmelere göre enerji ithalatında aylık 6-7 milyar dolar civarında bir faturayla karşılaşmaktayız. Bu faturanın kalemleri arasında mineral yakıtlar, mineral yağlar ve çoğunlukla bunların damıtılmasından elde edilen ürünler ile bitüm[30] ve mineral mumlar mevcuttur.

30. Bitüm, yapısında çoğunlukla bulunan hidrokarbon moleküleriyle kısıtlı miktarda bulunan sülfür, nitrojen ve oksijen atomlarından meydana gelen kompleks bir kimyasal karışımdır.

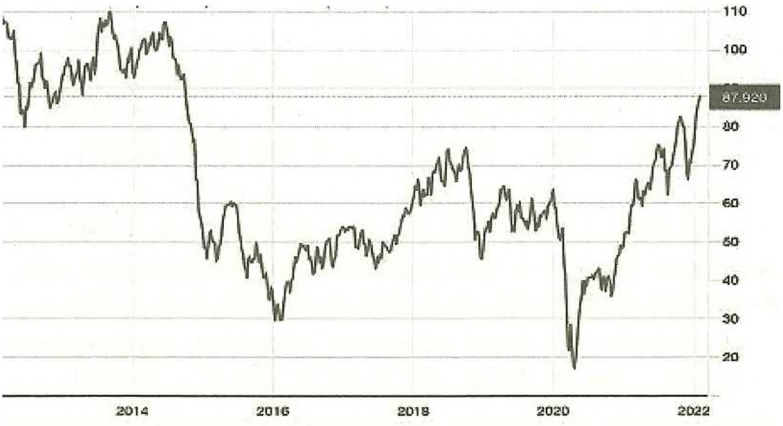
300 milyar dolara yaklaşan ithalat hacmi içinde aylık enerji ithalatının kayda değer bir oranda olduğunu belirtmek yanlış değildir. Tüm ülkelerin kendine yeterli bir miktarda enerji üretmediği gerçeğine dayanarak, enerji ithalatı üretim gücünü devam ettirmek için gerekli bir girdi olduğundan, ithal edilmesi zaten zorunludur.

1990'ların ortasında Türkiye'nin yaklaşık olarak 22 milyar 800 bin ton civarında olan ham petrol ithalat hacminin 2000'li yılların sonuna kadar aynı miktarda gerçekleştiği bilgisini verilerden elde etmekteyiz. İlginçtir ki, 2008 küresel krizinin etkisiyle ham petrol ithalatımız yaklaşık olarak 15 milyon ton düşmüştür. Enerjinin ve özellikle de ham petrol tüketiminin ekonomik büyümede çok önemli bir gösterge olduğu göz önüne alındığında 2009-2014 arasındaki üretim gücümüzün, toplam talep, yani toplam tüketimle beraber ne kadar düştüğünü görmek mümkündür. 2015 yılında tekrar yükselen ithalat hacmi 24-25 milyon ton civarında gerçekleşmiş, 2018 yılı hariç diğer yıllar 30 milyon ton seviyesinde seyretmiştir. Doğal olarak 2015'ten 2016 yılına kadar geçen bir zaman diliminde petrol fiyatlarının 120 dolar/varilden 40 dolar/varile inmesinin de çok önemli bir faktör olduğunu belirtmek gerekiyor.[31]

TÜİK'in ithalat verilerine ayrıntılı baktığımızda, örneğin 2021 yılı sonu itibarıyla içinde petrol, petrolden elde edilen ürünler ile petrol gazları, doğalgaz ve diğer mamul gazlar yanında elektrik enerjisinin de bulunduğu *mineral yakıtlar, yağlar ve alkali ürünler* grubu ithalatı yaklaşık olarak 17,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir.

31. Türkiye İstatistik Kurumu, nedeni belirsiz bir şekilde, 2002 yılından bu yana ham petrol ithalat değerlerini gizlemektedir. Dolayısıyla enerji faturamızın sadece ton bazında değerlendirilmesi yanında, değer olarak bilinmesi hem finansal piyasaları ilgilendiren bir konu olması hem de gerçek faturanın ortaya çıkması kapsamında önemli bir özellik taşır.

Grafik 1. Ham Petrol Fiyatları (ABD doları/Varil)



Kaynak: tradineconomics.com

Enerji ya da girdi fiyatlarıyla ekonomik büyüme arasında sıkı bir ilişki olduğu çok açıktır. Genel olarak ülke ekonomileri büyüme eğilimine girdiğinde, oradaki üretim ve toplam talepte bir canlanma, ekonomik aktivitelerde bir atılım gerçekleşir. Yaratılan gelirin ekonomik aktiviteyi daha canlandırdığı bir sarmal da yeni talep ve arzuların ortaya çıkmasını sağlar. Bunun tersi de geçerlidir; ekonominin, özellikle de lider ekonomi konumunda olan ülkelerin durgunluğa girdiği anlarda hem dış ticaret hacminde hem de küresel yatırımda oldukça derin değişimler ortaya çıkar. Yatırımlar zayıflar, ithalat hacminde durgunluğu gösteren daralmalar oluşur ve bu ortalama olarak her 4-5 yılda bir kendini gösterir. Bu kapsamda ekonomistler genel olarak girdilerin fiyatlarına ve onların zaman içindeki değişimine bakarlar.

Ekonomideki daralmanın enerji tüketimiyle paralellik arz ettiğini tüm ekonomik modeller ortaya koymakta, tersine bir durumda ise genişlemenin ilk sinyallerini yine enerji tüketiminde bulmaktadırlar. Daralmanın krize dönüştüğü dönemlerde ise ani sert düşüşler görmek mümkündür. Bunların son iki hareketi grafikte de görüldüğü gibi, küresel krizin yaşandığı 2018 yılının hemen er-

tesinde ve 2020 Mart ayında başlayan COVID-19 sağlık krizinin etkisiyle oluşmuştur.

Gelelim enerji faturasının katma değere olan etkisine... Yıllık 40-50 milyar dolar civarında olan genel enerji faturasının cari açığa bu kadar etki etmesine rağmen milli gelirde yarattığı katma değerin oldukça önemli bir seviyede olduğunu söylemek zor değildir. Ortalama 800 milyar dolar üretim gücüne sahip olan ülkemizde enerji faturasının katbekat üzerinde bir milli gelir katkısının olduğunu ekonomik modeller bize açıkça ifade etmektedir. Bu bazen 150 milyar dolar civarında, bazı durumlarda da 200 milyar doları aşan bir üretim kapasitesini karşımıza çıkarmaktadır. Olaya bu gözle baktığımızda, yani fatura bedeliyle onun yarattığı katma değer arasındaki fark kapsamında incelediğimizde enerji maliyetinin büyüme trendiyle olan ilişkisinin, maliyetin yarattığı değer yanında o kadar da fazla olmadığı ortaya çıkmaktadır.

Enerji faturasının muhasebe büyüklüğüyle ekonomide yarattığı katkının hacmi bizi sadece parasal olarak bir noktaya götürmez; onun istihdama katkısı, tüketim harcamalarında yarattığı olumlu etkiler ve buna benzer sektörel aktivitelerin canlanması düşünüldüğünde faturanın sadece bir sayıdan ibaret olmadığını anlamış oluruz.[32]

Yoksullaştıran büyüme ve dış ticaret

Yoksullaştıran büyüme, Hindistan asıllı ekonomist Jagdish Bhagwati'nin geliştirdiği bir teoridir. Ekonomik büyüme ve nispi fiyatlardan dolayı gelir etkisini analiz eden bu teori, uluslararası ticaretin özel durumlarda büyümeyi artırsa da, onu oluşturan üretici ve tüketicinin fakirleşmesine ya da nispi olarak daha az gelir elde etmesine neden olan faktörleri ele almaktadır.

32. Ekonomideki bir aktivitenin maliyeti tartışıldığında onun fatura değeri göz önünde bulundurulmaz, aksine aktivitenin alternatif maliyetiyle değer ölçülür. Bir aktivitenin alternatif maliyeti, onun yerine yapılmayan en iyi alternatifin yarattığı katma değer veya ekonomik değerdir. Bu bazen parasal bağlamda ölçülen bir değer, bazı durumlarda da söz konusu aktivitenin yapılamayan en iyi aktivite cinsinden oransal değeri olarak karşımıza çıkar. Okuyucuların alternatif maliyet veya diğer bir deyimle fırsat maliyetine örneklerle beraber diğer ekonomi kitaplarını da detaylı bir şekilde irdelemesi faydalı olacaktır.

Bhagwati dış ticaret haddi, yani ihracat fiyat endeksinin ithalat oranını ekonomik büyümeyle birlikte ele alarak bir ülkenin nasıl olup da büyürken yoksullaştığını modellemiştir. Basit anlamıyla, ekonomi büyürken dış ticaret hadleri azalıyorsa bu, halkın refahının da azaldığı anlamına gelir. Yoksullaştıran büyüme uluslararası ticaretin serbestleşmesi, yani liberalizasyonu sonucu ortaya çıkmış teorinin bir ürünü gibidir. Küreselleşmenin bir bakıma ticaretin serbestleşmesiyle eşanlamlı kullanıldığı bir ortamda çoğu zaman kafa karışıklığına neden olan bu yoksullaştıran büyüme kavramını biraz açmak gerekiyor.

Örneğimizdeki ülke Türkiye olsun. Söylendiği gibi son yıllarda reel olarak büyüyen Türkiye ekonomisinde üretim olanaklarının yanında tüketici refahının da yukarılara taşınması beklenir. Öte yandan hem büyümenin hem de tüm teknolojik olanakların toplum tarafından hissedildiği bir yapısal dönüşüm gözle görülür hale gelir. Bu süreçte dışa açıklık politikalarının sıklıkla uygulanması ve ticaret hacminin çoğu zaman katlayan bir hızla büyümesi hem ihracatı hem de ithalatı artırır. İşte tam da burada beklenen olgu, ekonomik büyüme ve ihracattaki artışla oluşan toplumsal refahın hemen hemen tüm kesimler tarafından hissedilmesidir. Öte yandan ekonomi büyürken ve hatta ihracat artarken, karşılaştırmalı uluslararası fiyat oranları ve onun trendi ülkenin nereye gittiğini gösteren en önemli veri olarak karşımıza çıkar.

Büyümenin gözle görülür, ihracatın ise hissedilir bir artışa eriştiği noktada eğer ülkemizin ihracat birim değeri ithalattaki değere göre azalıyorsa, bu, bir bakıma daha çok çalışarak aynı geliri elde etmek ve aynı zamanda ekonomik büyümeyi sağlamak anlamına gelir. Açık olarak hissedilmese bile iki ülkeyi karşılaştırdığımızda, diğer ülkelere göre nispi fiyatlarımızın azalması, ihracatımız artsa da diğer ülkeye göre alım gücümüzün azaldığı anlamına gelir.

Bunun önemli yansımaları olduğu açıktır...

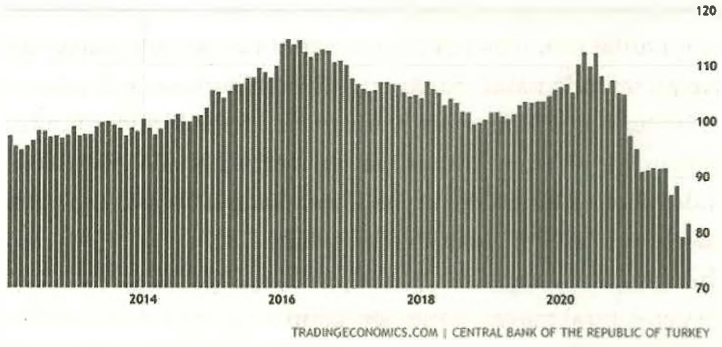
Dış ticaretin söz konusu yapısal değişimiyle ihracatımızın ucuz, ithalatımızın pahalı olduğu bir ülke özelliği taşımaktayız artık. Karar vericilerin hem ekonomik büyüme hem de ticaret hacmindeki gelişmeyle öğrendikleri bu gerçek, tam anlamıyla olmasa

da kısmi olarak piyasaya yansımıştır. Ama yansımayan kısmında fotoğraf biraz daha buğulu bir hal almaktadır. Verileri ayrıntılı incelediğimizde ihracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına oranı anlamına gelen dış ticaret haddinin Türkiye'de çoğu zaman düştüğünü ve diğer zamanlarda da neredeyse sabit kaldığını gözlemliyoruz.

Grafiğimiz tam da bunu gösteriyor...

2016 yılına kadar sürekli yükselen dış ticaret haddi büyümeyle beraber toplumsal refahı artıran bir nitelik arz ederken, hemen ertesinde 2019 yılına kadar devamlı bir düşüşü açıkça görmekteyiz. 2016-2019 döneminde dış ticaretteki avantajımızı birim değer kapsamında kaybederken, sonraki bir yıllık süreçte tekrar bir artış eğiliminin olduğunu tahmin etmek zor değil. Öte yandan o tarihten günümüze, pandemi koşullarının da yarattığı dezavantajla beraber dış ticaret haddinde sürekli bir düşüşün yaşandığını ve toplumsal refahın azaldığını verilerde gördük.

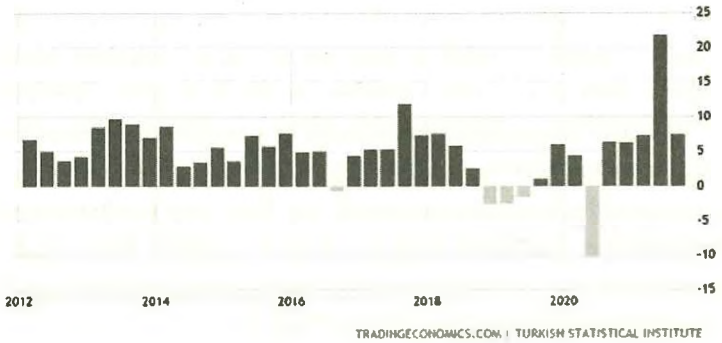
Grafik 2. Dış Ticaret Haddi: İhracat Birim Değer Endeksi/İthalat Birim Değer Endeksi



Özellikle 2012 yılından 2016 yılına kadar olan süreçte ekonomik büyümenin ticaret haddindeki yukarı yönlü hareketiyle yukarı yönlü uyumu, büyümenin toplumsal refahı da artırdığını gösteren bir veridir. Fakat ekonomik büyümenin yaşandığı 2016-2018 dönemi ile 2020 yılının ilk çeyreğinden sonrası ve 2021 yılı

yoksullaştıran büyümenin kendini hissettirdiği bir yapı arz ediyor. Her iki dönemde de ekonomik büyüme gerçekleşirken, dış ticaret haddinde azalmalar kendini gösteriyor (Grafik 2 ve 3).

Grafik 3. Türkiye Ekonomisi Büyüme Oranı (Çeyrek, %)



Küresel rekabet ve ticaret açığı

Küresel ekonomi veya küresel rekabet son dönemin sanırım en moda terimleri arasında. İçinde ütopik kavramların da olduğu bir dünyayı anlatan küresel ekonomi, sanki her şeyiyle mükemmel bir hayatı tanımlamakta. Sanki bu dünyada herkesin çok güzel bir evi ve yeterli büyüklükte bir bahçesi var... Aile bireylerinin hepsinin kendine ait birer arabası var ve ucuz akaryakıt fiyatları sayesinde hiçbiri sıkıntı yaşamıyor. Zaten hane halkı istediği zaman araçlarını yenileyecek yeterli gelire sahip.

Bu evrende tasarruflar yatırımları karşılayacak seviyede, dış borca gerek bırakmayacak niteliğe sahip.

Daha bitmedi...

İşsizlik doğal olan türü dışında bir sorun olarak karşımıza çıkmıyor.[33] Üreticiler kendi aralarında tatlı ve verimli bir rekabet içindeler. Öyle ki, bazı durumlarda birliktelik sağlayarak fiyatlar-

33. Doğal işsizlik oranı uzun dönemde tartışılan bir işsizlik türüdür. Yapısal bozukluk ve friksiyonel sorunları kapsayan doğal işsizlik ülkeden ülkeye farklı oranda seyreder. Friksiyonel işsizlik işgücünün hareketliliğinden kaynaklanan nedenlere bağlıdır ve büyük bir sorun olarak da karşımıza çıkmaz.

da indirime gidiyorlar ve böylece tüketici de refahını en yükseğe çıkarmak için canla başla çalışıyor.

Geçici bazı durumlar hariç, girdi sıkıntısı ve teknoloji transferinde sorunlar yaşanmıyor bu düzende. Yurtdışında yaratılan bir teknolojik ürün veya hizmet tüm küresel arenaya hemen ve hızlıca yayılıyor, tüm üretim sistemlerine adapte ediliyor. Üstelik bedava bu ürün...

Küresel sistemin burada özetlediğimiz söylemi tamamen varsayımlara dayanır. Özü itibarıyla olması gereken dünyayı ve üretim/tüketim ilişkisini açıklamaya çalışır ama çoğu zaman ciddiye alınmaz. Düşünebiliyor musunuz, tam rekabetin (yukarıda belirttiğimiz özelliklerin) olduğu bir üretim sürecinde en büyük kârın sıfır olduğunu. Evet tam da böyle... Yanlış anlamayın ama böyle bir ortamda herhangi bir yerde kâr güdüsü ve olanağı varsa piyasaya yeni firmalar katılacak ve bu artı değer son bulana kadar da devam edecektir.

Bu söyleme göre firmalar küresel bazda teknoloji transferinin yanında mal ve hizmet ticaretiyle toplumsal refaha katkıda bulunurlar. Devletin müdahale ve rolünün çok az olduğu ekonomide toplam arz ve talebi üreticiler ve tüketiciler oluşturur; toplumsal refahın yukarılara taşınması, teknolojik gelişme ve dış ticaretle daha hızlı ve etkin bir şekilde gerçekleşir.

Öyle denir ama gerçekler oldukça farklıdır...

Öncelikle rekabet hem içte hem de dışta oldukça can yakıcı ve acımasızdır. Piyasa payını artırmak için firmanın rakiplerini piyasadan ya silmesi ya da onların etkinliklerini azaltması gerekir. Uluslararası ticaret en uygun rekabet koşullarıyla ülkelerin refahını üst seviyelere taşır ama ülkelerin teşvik ve diğer ihracat yönlendirmeleriyle ülke gruplarının oluşturduğu kulüpler (serbest ticaret bölgeleri, gümrük birlikleri vb.) bu refahın kuvvetli ülkelere kaymasına neden olabilir.

Bunun sanırım en açık örneği Türkiye'nin 1990'ların ortasında Avrupa Birliği'yle yaptığı Gümrük Birliği Anlaşması ve daha da önemlisi onun içeriğidir. Bir gümrük birliğinden beklenen en önemli çıktılar şunlardır:

- Üye ülkeler arasında dış ticaret payı artar,
- Birliğe girildiğinde yaratılan ticaretle yönlendirilen ticaret arasında kayıp olmaz,[34]
- Ülkeler tüm sektörlerde gümrük birliği oluşturur. Diğer bir ifadeyle imalat sanayii ortak gümrük rejimine tabi olurken, tarım ve hizmetler bunun kapsamı dışında olmaz,[35]
- Teknoloji transferi hızının artması yanında, gelişmiş ülke gruplarından daha az gelişmişlere doğru bir yabancı yatırım akımı başlar,
- Ülkelerin üçüncü grup ülkelerle olan dış ticaretinde gümrük tarifeleri (gümrük vergileri) üye ülkeler için aynıdır ve bağlayıcıdır.

Bu tür anlaşmayla ilgili kuralların ne olduğu konusunda daha çok şey söylenebilir ama imzaladığımız anlaşmadan bu zamana pek de fayda sağladığımız söylenemez. Bunun sağlaması birkaç yöntemle yapılabilir.

En basit yaklaşımla, Türkiye'nin AB ülkeleriyle olan ticaret hacminin artması beklenir. Beklenenin aksine son dönemde Avrupa Birliği'ne yaptığımız ihracatın toplam ihracat içindeki payı ya sabit kalmış ya da azalma eğilimine girmiştir. Örneğin Irak'ın en önemli ihracat ortaklarımızdan biri olarak listeye girmesi, Gümrük Birliği Anlaşması'nın bağlayıcılığına rağmen ihracatımızın yön değiştirdiğini göstermektedir. En büyük ticaret ortağımız olan Almanya'ya ihracatımız 16-17 milyar dolar civarında kalırken, Irak'a olan ihracatımız neredeyse bunun üçte ikisine ulaşmıştır.

İthalatta da durum farklılıklar arz etmektedir. Artık ithalatta en büyük ticaret ortağımız Almanya değil, Rusya'dır. Çin'in yaklaşık 20 milyar dolar ticaret potansiyeliyle Türkiye'nin üçüncü en büyük ithalat ortağı olduğu ve bunu daha da yukarılara taşıyacağı gerçeği de ortadadır.

34. Ticaret yönlendirme, ticaretin daha verimli bir ülke grubundan daha az verimli bir diğer ülke grubuna kaymasıdır. Bu sonuç serbest ticaret anlaşmaları ve gümrük birliği kapsamında olası bir sonucu ifade eder.

35. Türkiye'nin Avrupa Birliği'yle yaptığı anlaşmada tamamen bu gariplik olmuş, anlaşma sadece imalat sanayiini kapsamış; tarım ve hizmetler sonraki aşamaya bırakılmış ama günümüze kadar son iki sektör anlaşmanın getirilerinden mahrum kalmıştır.

Dış ticarette ortaya çıkan bu değişim, 1990'ların ortasında Avrupa'yla yaptığımız Gümrük Birliği Anlaşması'nın faydaları ve zararları hakkında da bize önemli ipuçları vermektedir. Ticaretteki gelişmeleri ve küresel ekonomideki payları göz önüne aldığımızda bu kompozisyon değişikliği temel olarak bir ortaklık oluşturmanın Türkiye'nin refahını artırıcı bir etki yaratmadığını ortaya çıkarıyor.[36]

Uluslararası ticaret ve refah artışı: Bebek endüstriler

Uluslararası ticaretin veya ticaret anlaşmalarının faydası veya ortaya çıkardığı olumsuz durumları tartışmak için sadece dış ticaretin değeri ya da miktarına bakmak yeterli değildir. Ekonomistler dış ticaretin getirilerini mutlak sayılardan öte küresel karşılaştırmalara bağlı olarak çalışırlar.

Araştırmaların en can alıcı tarafı, dış ticaretin yapısının en son fotoğrafını çekip durum değerlendirmesi yapmak yerine onu yapısal olarak değiştirmenin yöntemleridir. Ülkeler en basit anlatımıyla ihracatlarını çok kolay tekniklerle ve teşvik yöntemleriyle artırabilme olanağına her zaman sahiptirler. Bunu yaparken de iç piyasadan kopuk bir üretim, tüketim ve ihracat-ithalat dengesini kuracak yapısal boşluğu doldurmayı amaç edinirler.

Bu sürecin en etkili yöntemlerinden birini tartışalım sizlerle...

Adına bebek endüstriler (*infant industry*) dediğimiz yapısal bir oluşum ve dönüşüm son dönemin önde gelen uygulaması olarak karşımıza çıkıyor. Bebek endüstriler bir kalkınma ve sanayi stratejisinin adıdır. Uluslararası stratejik ticaret teorileriyle birebir bağı olan bu planlama ve üretime dönüştürme politikası, kalkınmakta olan ülkelerin özellikle orta gelir tuzağından çıkma, hatta bir grup kalkınmış ülkeyi yakalama olasılığını artıran bir süreci de tanımlar.

Bebek endüstriler yaklaşımı yeni endüstrilerin küresel rekabet karşısında korunarak üretim gücünü kuruluş aşamasından ayağa kaldırmayı ve biraz da büyüterek uluslararası rekabet ortamına

36. Almanya: 15,4 milyar dolar, İngiltere: 10.9 milyar dolar, Irak: 9.9 milyar dolar, İtalya: 9.3 milyar dolar.

bırakmayı amaç edinen bir yapısal özelliğe sahiptir. Bu kapsamda uygulanacak politikalar refah artışının kaynağı olan ulusal dış ticaret kapasitesini artırma amacı taşır.[37]

Burada hemen aklımıza "bunu neden ve kim yapar" sorusu geliyor...

Açıklayalım.

Bebek endüstriler kalkınma politikalarının ilk aşamasında uygulanan politikaları ifade eder. Bu aşamada endüstriler yeni kurulmuş ve stratejik planlar da ileride önemli bir yere gelecek birimler olarak düşünülür. İlk olarak tecrübesiz olan firma veya endüstriler tüm koruma politikalarıyla dış rekabete kapalı bir şekilde kurulur, yönetilir ve büyütülür. Özellikle kaynak dağılımının çok önemli ve insan sermayesinin oldukça yüksek olduğu bölgesel endüstrilerde[38] dışarıdan gelebilecek etkilerin olumsuz sonuçları ilk aşamadaki koruma kapsamında en aza indirilir.

Bugünlerde ulusal sermaye ve ortaklıkta kurulmuş olan *yerli araba fabrikası*, kuruluş aşamasından üretimin başlangıcına kadar korunduğu ya da korunması gerektiği gibi, pazarın oluşumu ve fiyat stratejilerinin piyasalara uyum sağlayacağı aşamaya kadar *stratejik ekonomik politikalarla* sürekli korunur. Bu korumanın, pazar payı belirli bir orana gelinceye kadar da devam etmesi beklenir.

Bu yaklaşımın arkasındaki önemli bir neden de uluslararası rekabette söz sahibi olabilmek için yaratılması gereken ölçek ekonomileri anlayışıdır. Ölçek ekonomileri yalın haliyle *üretim kapasitesi artarken ortalama maliyetin azalmasını ve bunun yaratacağı fiyat avantajıyla piyasa kuvveti ve piyasa payını artırmayı* ifade eder.[39]

Bu tür endüstrilerin oluşması, ayağa kaldırılması ve ölçek ekonomileriyle özellikle uluslararası rekabete hazırlanmasını içeren

37. Alexander Hamilton bu teorinin ve daha sonra ABD tarafından uygulanan bebek endüstriler yaklaşımının yaratıcısıdır. Özellikle 1700'lerin sonunda ABD endüstriyel üretim ve dış ticaret gücünün, Büyük Britanya'nın baskın rekabet gücünden korunması gereğini savunmuş ve çok ayrıntılı önerilerde bulunmuş, yaklaşımı ekonomik modellere dökmüştür.

38. Bölgenin ekonomik kaynaklarına göre kurulmuş ve karşılaştırmalı üstünlüğe sahip endüstriler veya firma grupları olarak tanımlanabilir.

39. Kaynak: corporatefinanceinstitute.com.

bebek endüstri argümanının arkasında başka nedenler de yatmaktadır. Bunlar:

- Yurtiçi üretime güç vermek ve teşvik etmek,
- Ulusal güvenliği ön plana almak ve yurtdışı üretim bağımlılığını azaltmak,
- Yaratılan üretim gücüyle sağlanacak geliri artırmak,
- Yabancı doğrudan yatırımları ülke içine çekmek,
- İstihdam oluşturmak ve iç piyasayı canlandırmak,
- Yurtiçinde üretilen ürünlerin tüketimini teşvik etmek, hane halkını bu ürünlerin tüketimine yönlendirmek,
- Uluslararası ticaret politikaları kapsamında uygulanan indirimlerin (*damping*) zararını ortadan kaldırmak.

Tüm bu faydalarının yanında bebek endüstrilerin korunmasına karşı olan fikirleri de ortaya koymak faydalı olacaktır. Bunların başında korumanın söz konusu endüstrileri *etkinlikten uzaklaştıracağı* yaklaşımı gelmektedir. Etkinliğin azalacağı fikrinin arkasındaki mantığı kavramak önemlidir.

Geçtiğimiz 30-40 yıllık döneme baktığımızda bunun aslında en açık örneğini yine otomotiv sektöründe görürüz. O dönemde ülkemizde Tofaş Kuş Serisi olarak da adlandırılan otomobiller yabancı patentle üretime başlamış, hem iç pazara hem de Ortadoğu pazarına hitap eden bu aracın üretimi ekonomi politikalarıyla desteklenmiş, rekabeti engelleyerek yerli bir otomobil markası ve onun pazar gücü yaratılmıştı. Yalın anlamıyla bir bebek endüstri ve onu bu haliyle besleyen ekonomi politikaları uygulaması örneğiydi. Söz konusu politikalarla "bebeği" besledik, ayaklarının üstünde durmasını sağladık ve hatta daha da ileri giderek onu evlendirdik, sonunda yaşlılık döneminde de eline bastonu verdik.

Örnekte görüldüğü gibi, kendi ayakları üstüne durduğunda bebeği piyasaya bırakmak varken biz biraz aşırıya kaçıp onu yaşlanana kadar besledik.

İroniyle de yaklaşsak durum bu...

Tabii durum o kadar da büyük bir felakete yol açmadı.

Tam anlamıyla bir ölçek ekonomisi ve bir milli marka yaratamasak da, onun zemini olan otomotiv sektörüne dair bilgi birikimini ve ara mal endüstrisinin temellerini attık diyebiliriz.

Bebek endüstrileri ayağa kaldırıp uluslararası rekabet ortamını oluştururken, diğer ülkelerin benzer sektörlerinden karşı atakların gelmesi çok olasıdır ve bu çoğu zaman da gerçekleşir. Daha önce piyasaya girmiş, tüm tecrübesi ve yarattığı teknolojik gelişmeyle beraber uluslararası rekabete ulaşmış bu grup firmalar için, oluşturulacak yerli firmaları daha ilk günden engelleme çabası, en rasyonel yaklaşımdır. Engelleme yöntemlerinin başında, teknolojik üstünlüğü kullanarak daha kaliteli ve geniş tüketici yelpazesine hitap eden ürünlerin üretilmesi ve *damping* yaparak, yani satış fiyatını maliyetin altına çekerek kısa dönemde zararı göze alma gelmektedir.

Yukarıda bahse konu endüstrilerin oluşturulması ve sürecin tamamlanmasında oluşan bazı sorunları da tartışmak yerinde olur.

Genel olarak devletin koruması altında doğan ve büyüyen bu tür firmalara verilen teşvik ve korumayı, zamanından önce geri çekmek, belki de elde edilecek bütün faydaları ortadan kaldırabilir. Firmaların ayağa kalkması ve rekabet ortamına bırakılmasının uygun zamanda gerçekleşmesi gerektiği fikrinin yanı sıra, bu zamanın az da olsa uzatılması fayda/maliyet analizi bakımından faydalı olabilmektedir. Hatta sürekli bir denge-denetim mekanizmasının uygulanması, ulusal rekabet gücünün sürekli bir kaynağı olarak düşünülebilmektedir. Devletler bu düşünceyle, bu tür endüstrileri, derecesi farklı olsa da, devamlı bir şekilde koruma durumunda kalabilmektedirler.

Diğer bir zorluk ise korumaya aldığımız endüstrilere aktarılan kaynakların sonuçta hane halkının, yani tüketicilerin, çalışanların cüzdanlarındaki gelirlerden gelmesidir. Teşvik miktarının yarattığı alternatif edinimlerden vazgeçmenin getirdiği yükle gelir dağılımında ortaya çıkacak bozulmaları halka anlatmanın zorluğu da ayrıca ortadadır.

Gelelim bu sektörlerin hangi yöntemlerle destekleneceğine ya da korunacağına...

Bunlar kısaca,

- Dışarıdan gelecek benzer ürünlere kısmi de olsa ithalat vergisi (tarif) koymak,
- Üretime verilen doğrudan ve dolaylı desteklerle yerine göre hisse veya maliyet ortaklığı,
- İthalat vergisi yanında, ithalattaki miktar kısıtlamaları.

Dünyada bebek endüstriler yaratma ve onları koruma örnekleri oldukça fazladır. Bu konuda en "ünlü" örneklerden bir tanesi Japonya ve Güney Kore araba markalarının yaratılmasıyla bunlara girdi kapsamında inanılmaz destek sağlayan çelik endüstrisine yapılan yatırımlardır.[40] Bu ülkelerde çoğu zaman başarılı sonuçlar veren korumacılık faaliyetleri, örneğin Malezya'da yaratılan Proton marka araba üretiminde ve hatta tüm otomotiv sektöründe maalesef başarısızlıkla sonuçlanmıştır.

Türkiye'nin bebek endüstrilere bakış açısı 1963-76 yılları arasında yaptığı uygulamalarla genişlemiştir. Günümüzde hâlâ söz konusu endüstrilerin ithal ikamesi yöntemiyle geliştirilmesi ve ithalata bağımlılığın azaltılmasının tartışılması bile bu çeşit uygulamaların ne kadar önemli olduğunu ortaya çıkarmaktadır. O dönemde yapılan ampirik araştırmalar, endüstrilerin sınıflandırılması ve verimliliklerinin ölçülmesi üzerine değerli çalışmalar olarak hâlâ bu konuya ışık tutmaktadır. Aynı araştırmalar o zamandan günümüze girdi ve çıktı analizleri yardımıyla planlı bir ekonominin ne kadar önemli olduğunu da sanırım herkese öğretmiştir.

Türkiye'nin söz konusu dönemdeki korumacılık ve yeni endüstriler yaratma girişimi çeşitli nedenlerle başarıya ulaşmasa da, politika yapıcılara ve üretim birimlerine bunun nasıl yapılması gerektiği hakkında yön vermiştir. *Yaparak öğrenme* ve *tecrübelerden ders çıkarma* yönteminin hâlâ günümüzde ekonomik teori içinde bulduğu değerle beraber ele alındığında bu birikimin önemi ekonomiye yaptığı katkılardan dolayı herkes tarafından daha iyi anlaşılmaktadır.

40. Bu tür endüstrilere yapılan yardımlar sıklıkla ara malları da kapsamaktadır.

Petrol rafineri sistemlerinden ulaştırma araçlarına, elektrikli makinelerden diğer teknolojik yatırımlara kadar uzanan bebek endüstri tasarımı, Türkiye'nin geleceğinde etkin politikalarla sürekli olarak desteklenmeli ve korunmalıdır.

Türkiye'de son dönemde cari açığın fazlaya dönüştürülmesi gereği sıkça gündeme getirilmeye başlanmıştır. İthal ikamesi yaklaşımıyla vücut bulan bu tartışmaların bebek endüstrilerin yapılanmasıyla doğrudan ilişkisi vardır. Yaşanan ekonomik türbülanslar sonucunda, önümüzdeki dönemde planlı ama rasyonel rekabetin olduğu bir piyasa yapısı içinde bu tür endüstrilerin yaratılması için yeniden toplu bir hamlenin zorunlu hale geldiği açıktır. Ekonomik yapılanmanın da ayrıca karar vericilerin yetkinliğiyle uyum içinde olması gerektiğini belirtmeye bile gerek yoktur.

Bir başkadır dışa açıklık: Endüstri-içi ticaret

Son günlerde dolarizasyon ve liralaşma kelimelerini sıkça duyar olduk. Öyle ki, bu yaklaşımlar günlük hayata yansıyan fiili etkileriyle beraber neredeyse tüm günümüzü işgal eden bir niteliğe büründü. Aslında bunda şaşılacak bir durum yok, zira enflasyon yüksek ve oynak, cari açık fazla ve dış ticarette ara mal ve sermaye malı oranları fazlaysa halk oluşabilecek tüm olumsuzluklardan kendini korumak için döviz piyasasına yönelir.

Peki, nedir bu dolarizasyon?

Dolarizasyon bir para ikamesidir...

Ülke içinde yaşayan insanların zamanla yabancı para birimini kendi ulusal parasının yerine koyup aynı anda alışveriş, yatırım ve tasarruf gibi ekonomik davranışlarında kullanması olarak tanımlanabilir. Bu olay ulusal para biriminin, ekonomik küçülme, enflasyon oranlarındaki artışın gelir artışından fazla olması nedeniyle güvenli bir liman niteliğindeki "sağlam" para birimlerine olan eğilimdir ve aslında tehlikenin boyutunun da bir ölçüsüdür.

Nasıl bir güvenli liman sorusunun yanıtı ise çok açıktır...

Ekonomi bu dönemde istikrarsızdır ve bu süreçte gelirin piyasadaki fiyatlara ulaşması zamanla zorlaşmaktadır. Market raf-

larındaki ürünlerin mutfağa ulaşma imkânı da azalmakta, hane halkı orta ve uzun vadede plan yapamayacak duruma hızla yaklaşmaktadır. Ekonomide ulusal gelirin yanında her şeyin belirleyicisi olan paranın kira bedeli, yani faiz de piyasayı dengelemekten çok uzaktadır.

Böyle bir ortamda önünü göremeyen ve devamlı cüzdanındaki parasının değeri düşen hane halkı ve çoğu üretici, ulusal para yanında diğer para birimini portföyünde taşımaya başlamıştır.

Şimdi gelelim tüm bu gelişmeleri tersine çevirecek bir ekonomik yaklaşıma...

Büyüyen "uluslararasılaşma"[41] üretim ve tüketim yapısıyla bizi daha çok makroekonominin kapsamında incelenen bir ticaret yapısına taşır. Son 25-30 yılın büyüyen üretim ve ticaret ağında *aynı veya benzer ürünlerin hem ihracatı hem de ithalatı* bizi dış ticaretin ilginç bir özelliğiyle tanıştırdı ve adına *endüstri-içi ticaret* adı verildi. Gerçekten de endüstrinin içinde aynı ürünü üretmek ve piyasaya sunmak için ara maldan son ürüne kadar olan süreçte dikey birleşme yoluyla üretilen ürünlerin ihraç ve aynı anda ithal edilmesiyle vücut bulmasıdır bu yapı.

Bu haliyle dış ticaret, alışılagelmiş yaklaşımları altüst eden bir özelliğe sahiptir. Klasik anlayış ve uygulamalarda dış ticaret karşılaştırmalı üstünlüğe bağlı bir içerik taşımaktadır. Bir ülke göreceli olarak daha bol kaynakla daha az maliyetli bir şekilde ürettiği ürünleri ihraç ederken, tersi durumda, yani kıt kaynak ve yüksek maliyetle üretebileceği ürünleri ithal eder, böylece dış ticaretini şekillendirir.

Ancak bu ve benzeri uluslararası ticaret yaklaşımları son dönemde endüstri-içi ticaret yapısıyla tamamen değişti.

Dış ticaretteki bu yeni yaklaşımda üreticiler aynı grup ürünleri artık hem ihraç hem de ithal eden bir özgürlüğe sahip olabilmektedir. Örneğin Türkiye'de üretilen ayakkabı ihraç edilirken, İtalya'da üretileni de ithal edilebilmektedir. Esasen bu, yukarıda

41. Küreselleşme yenine bu terimi özellikle kullandık, zira dış ticaretin reel ekonomi içindeki vurgusu "uluslararasılaşma" kavramıyla daha kuvvetli bir bağa sahiptir. Küreselleşme ekonomi-politik ve siyaset bilimine daha iyi uyan bir terimdir.

bahsettiğimiz karşılaştırmalı avantaja dayalı yapılan dış ticaretten oldukça farklıdır.

Geçtiğimiz yıllarda ABD ile Çin arasında "yaşanan" ve hâlâ tazeliğini koruyarak hafif tonda ilerleyen ticaret savaşlarının da temel dayanağını oluşturan, endüstri-içi ticaret kavramını biraz genişletelim isterseniz. Çünkü bu model Türkiye'nin ekonomik zorluklarını planlı bir yapıda aşacak yolu açan yapısal bir özellik de taşımaktadır.

Bir ülkenin uluslararası rekabet alanında söz sahibi olmasının, onun yarattığı ölçek ekonomileriyle çok ilgisi vardır. Ülkenin, üretim kapasitesini teknolojik gelişmeyle özdeş hale getirip, ürettiği *çeşitlilik* ve üretim hacmiyle küresel arenaya çıkması ve bu sayede piyasalarda rekabet edebilmesidir. Bu sürecin içinde üretimde yoğunlaşma, uzmanlaşma ve insan sermayesi biriktirme vardır. Bu haliyle ölçek ekonomileri Türkiye gibi ülkelerin sanayi politikalarına da yön vermesi bakımından çok ama çok önemlidir.

Tümüne geleceğiz... Öncelikle endüstri-içi ticaretin faydalarına tekrar dönelim.

Endüstri-içi ticaret öncelikle iç ve dış şokların derecelerini azaltmada önemli rol oynar. Çalışanların sürekli iletişimi ve yoğunlaşması, yani belirli bir lokasyonda olmasıyla *bilgi paylaşımı* en üst seviyeye taşınır. *Dikey birleşme*, ürünün ortaya çıkması için işbirliği ve benzer teknoloji kullanımı gerektirdiği için dışsal şoklara toplu bir yanıt verme olanağı yaratır.

Endüstri-içi dış ticaret yoluyla ülke içinde üretilenden daha çeşitli ve farklı özelliklere sahip çok sayıda ürün piyasaya girer. Örneğin ayakkabı artık sadece bir ayakkabı değildir. Hangi marka, hangi tür deriden yapılmış, nerede üretilmiş, hangi renklerden oluşmuş ve nasıl bir modeli var gibi sorulara verilen yanıtlarla ayakkabı, çeşitlilik ve ayrıcalıklı özellikler kazanır. Özelliklerine göre artık farklılaştırılmış bir tüketim ürünüdür ve ne kadar farklılaştırılırsa piyasadaki değeri de o kadar yukarıda belirlenir. Üreticiler bu sayede *piyasa kuvveti*ni de ayrıştırarak yollarına devam ederler.

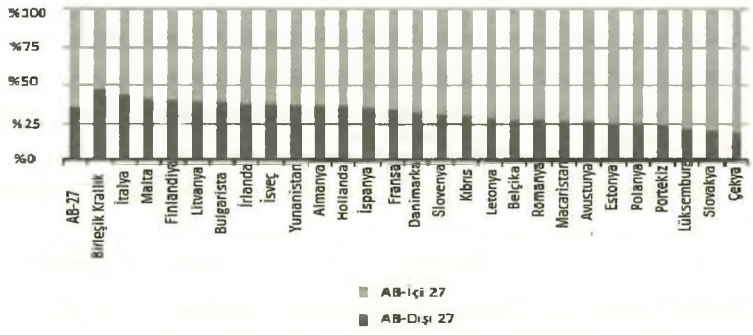
Televizyon, yoğurt, tereyağı, mobil telefon başta olmak üzere hemen tüm ürünlerde bu farklılaştırmayı hayatımızın her anında

gözlemlemekteyiz. İşte bu farklılaştırma yeni yapısıyla *dış ticaretin de bir nedeni, belki de en önemli nedeni olmaktadır.* Son çeyrek yüzyıla damgasını vuran bu ulusal ve uluslararası piyasa şekli daha önce değindiğimiz tekelci rekabet piyasa modeli içinde incelenir ve oldukça detaylı modellenir.

Tüketicinin talebine hitap eden tüm ürün çeşitleri her zaman piyasada bir değer ve yer bulur. Çeşitli sebeplerle piyasadan kayboluncaya kadar da belirli bir piyasa kuvveti taşır üzerinde. Söz konusu piyasa kuvveti sayesinde taleple birleşen ürün yelpazesi bazı durumlarda enflasyonla mücadeleyi daha etkin hale çevirebilir. Örneğin, yüksek döviz kuru nedeniyle pahalı hale gelen dış tüketime ve ara mallara olan talep, bu ürünlerin yurtiçinde üretilen benzerlerine kayarak enflasyonist baskıyı azaltabilir. Dikkat ederseniz buraya kadar konunun ağırlığını tüketici üzerine kurduk ama belki de daha önemli olan üretim sürecinde yaşanan gerçeklerdir. Üretilen ve içinde teknolojiyi içeren her malın üretim aşamasında bu endüstri-içi ticaret özelliğini hissetmek mümkündür. Basit anlamıyla bir cep telefonunun üretiminde onlarca ara mal ve teknolojik ürünün dış ticaretle sağlanması buna en güzel örnektir. Farklı özellik ve markalarla üretilen bu telefonların değişik ülkelerde dikey birleşme yoluyla, yani belirli kısımlarının farklı ülke ve coğrafi bölgelerde yapılıp bir üretim biriminde son ürün haline getirilmesi endüstri-içi ticaretin önemli bir şeklini verir bize.

Dikey birleşmeyle üretimin bu hali "uluslararasılaşma" kavramının önemini de açıkça vurgulamaktadır. İlk aşamadan ürünün son haline kadar olan süreçte firmaların aynı sektörde (ve ayrı coğrafi bölgelerde) nasıl bir bağlantı ve arz zincirine sahip olduğunu göstermesi bakımından anlamlıdır. Arz zincirinin lokasyona bağımlı olmadan birbirine bağlanması ise yerel üretim yapısı ve uluslararası ticaret arasındaki sıkı bağlantının bir göstergesidir.

Bu bağlantının derecesini Avrupa Birliği dış ticaretinin yapısal özelliklerini veren grafikle inceleyelim. Toplam dış ticareti 100 birim olarak kabul edersek, bunun AB-27 ülkesi için yaklaşık yüzde 70'e yakınının AB-içi ticaret olduğunu görürüz. Bunun son 5-7 yılda takip ettiği oran bu seviyelerde gerçekleşmiştir.



Birliğin kuruluş amaçları arasında ekonominin öncelikli olduğu hesaba katılırsa bu yapısal değişimin özellikle dış ticarette şekillenmesi bir bakıma bu amaçların da gerçekleştiği anlamına gelir. Resme biraz daha detaylı baktığımızda ise bu ticaretin ne kadarlık kısmının benzer ürünlerde olup olmadığını analiz edebiliriz. Diğer bir anlamıyla, AB-içi ticaretin hangi oranlarda endüstri-içi ticaret olduğunun da incelenmesi fayda sağlayacaktır. Akademik araştırmalar da, Avrupa Birliği'nin kuruluş tarihinden günümüze kadar olan sürecinde endüstri-içi ve endüstri-arası ticaretin önemli bir biçimde AB lehine geliştiğini göstermektedir.

Gelelim Türkiye'nin bu tür ticarette hangi konumda olduğunun kısa yorumuna ...

Gümrük Birliği Anlaşması ülkemizin AB'ye olan dış ticaretinde bir yükselme yaratmasa da, onun kompozisyonunda oldukça faydalı değişikliklere yol açmıştır. Endüstri-içi ticaretin aynı zamanda ülkelerin gelişmişlik seviyesini birbirlerine yakınlaştırmaya neden olduğu gerçeği ortadadır. Bu anlamıyla bu ticaret oranının yükselmesi teknolojik açıdan Türkiye'nin AB'ye yaklaşması sürecini hızlandırmıştır.

Türkiye'nin AB'yle olan endüstri-içi ticaret oranının yüzde 50'ler üzerinde gerçekleşmesi ise daha çok AB kaynaklı yatırımlar sonucunda yaratılan dış ticaretin formasyonuyla ortaya çıkan türdedir. Örneğin AB otomotiv şirketlerinin Türkiye'deki yatırımları sonucu artan Türkiye otomotiv ihracatını AB'yle olan endüstri-içi ticaret olarak görmek gerekir. Bu haliyle, bu yatırım ve dış ticaret şekli bile Türkiye'nin GSYH'sini artıran bir özelliğe sahiptir.

İstihdam dış ticaretin en net fotoğrafıdır

Türkiye ekonomisinde son 15 yıldan bu yana istihdam yaratma kapasitesinde oluşan sorunların aslında dış ticaretle yakından ilişkili olduğunu görmek gerekir. Gümrük Birliği Anlaşması'ndan dış ticaretin kompozisyonuna, komşularla olan dış ticaret hacminden ticaretin teknoloji transferine etkisine kadar her bir aşamanın istihdam ve dolayısıyla işsizlikle sıkı bir bağı olduğunu tüm akademik çalışmalar özellikle vurgulamaktadır.

İşsizliğin durmadan çift haneli seviyelerde yapışkan bir şekilde ortaya çıktığını ayrıca belirtmeye sanırım gerek yoktur. Ulusal gelirin artırıldığı dönemlerde bile işsizliği ya da işsizlik oranını hâlâ yüksek seviyelerde yaşıyorsak, asıl nedeni istihdam yaratma kapasitesinin yapısal bozukluklarında aramanın zorunluluğu da açıktır.

Uluslararası ticaretin hem istihdam yaratma gücünün hem de yaratılan istihdamın kalitesini yukarılara taşıma özelliğinin, Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkeleriyle olan ticaret kompozisyonu bakımından sentezi yapılmalıdır. İlgili ticaretin sadece hacimsel olarak değerlendirilmesi bile yine istihdamı geliştirecek ve yeni iş olanakları yaratacak özellikte olsa dahi, bu kompozisyonun endüstri-içi ticaret olarak şekillenmesi istihdamın kalitesini yükseltecek ve özellikle işsizliğin herhangi bir şok karşısında artmasının önünde bir filtre oluşturacaktır.

Bu konuda son olarak ticaretin ücretleri, yani geliri ne kadar etkilediği ve herhangi bir ekonomik şokta istihdam piyasasında maliyet ayarlamasını ne kadar düşürdüğü konusunda birkaç cümle edelim.

Ticaret hacmindeki gelişme özellikle bu hacmi yaratan ulusal çaptaki endüstride çalışan kişilerin maaşlarını da yukarılara taşır ya da taşımak zorundadır. Ekonomik teoride çok önemli bir yer tutan bu dış ticaret-maaş ilişkisi gerçekleşmediği sürece dış ticaretin etkinlik ve verimlilik bazında artması olanaksız hale gelir. Dış ticaretin yarattığı gelirin dağılımında oluşan bu tür sorunların ülkelerin gelir seviyelerinin birbirine yakınsamasını geciktireceği açıktır. Örneğin ihracatın artarak döviz kazandırması sürecinde

sanayi sektörünün ortaya koyduğu performansın iştahlı bir şekilde dile getirilmesi belirli bir aşama iken, bu kompozisyonda çok önemli payı olan işgücünün, yani istihdamın aynı şekilde bu performansa dayalı bir paylaşım içinde sayılması da bir zorunluluktur. Diğer bir ifadeyle kazan-kazan sonucunun hem işveren, yani yatırımcı hem de emek sahibi arasında uygun bir şekilde ortaya çıkarılması gerekmektedir.

Endüstri-içi ticaretin çok önemli özelliklerinden bir tanesi de ekonominin dışsal şoklara karşı direncini artırmasıdır. Bu tür endüstrilerde coğrafi yakınlığın fazla olması sonucu, yani yakın bir coğrafi bölgede üretimin yoğun bir şekilde gerçekleşmesi ve ayrıca çalışanların uzmanlığa dayalı istihdam edilme özelliğinden dolayı, herhangi bir dışsal şok diğer sektörlere karşı daha hafif atlatılmaktadır, bunu akademik araştırmalar birçok kez ortaya koymuştur.

Önümüzdeki dönemlerde çok konuşulacak olan yapısal reformların içeriğinde de bu konunun öne çıkacağını sanırım söylemeye gerek yok.

6

Fakirleştiren Büyümenin Bir Sonucu: Kırılgan Beşli Üyeliği

"Kırılacak Eşya" etiketini sanırım görmeyen yoktur. Etiketi bazen tatile giderken içinde nazik eşyalarımızın olduğu bir bavulun ya da taşınırken hazırladığımız bir kutunun üstünde kullanmak mümkündür. Böylece kendi kontrolümüz haricinde hizmet veren bir başka kişinin dikkatini çekmeyi amaçlarız.

Aynı hassasiyet *Kırılgan Beşli* olarak tabir edilen ülkelerin ekonomik özellikleri için de geçerlidir. 2013 yılında Morgan Stanley tarafından yaratılan bir endeksle ortaya çıkan Kırılgan Beşli tanımı tam da bu hassas özellikleri itibarıyla ülkeleri sınıflandırmaktadır.

Sınıflandırmanın oluşturulduğu yıl itibarıyla bu beşlide *Brezilya, Hindistan, Endonezya, Güney Afrika ve Türkiye* yer almıştır. Grubun temel özellikleri arasında cari açığın dış borç ve sermaye akımlarıyla nasıl finanse edildiği göstergesi yanında, düşük merkez bankası rezervleri, dış borç ve herhangi bir dışsal şok sonucunda ekonominin edilgenliğini ortaya koyan birkaç ek gösterge vardır.

Aslında Türkiye'de yaşanan ekonomik krizler ya da dışsal şoklarda tüm bu göstergelerin inanılmaz bir oynaklığa neden olduğunu görmekte ve günlük hayatta tecrübe etmekteyiz. Bu süreçte ticaret açığından yüksek petrol ithalatı faturasına, yüksek enflasyon oranından dış borçların ulusal gelir içindeki payına kadar bir-

çok faktörün ortak hareketi, ekonominin kırılganlık yapısını çoğu zaman taze tutan gelişmeler olarak karşımıza çıkıyor.

Küçük bir küresel faiz değişiminde bile inanılmaz olumsuzlukların yaşandığı bu ülke grubu, özellikle AB ve ABD merkez bankalarının para politikası uygulamalarından derinden etkilenmektedir.

Gelişmiş ekonomilerdeki finansal politikalar ve özellikle de faiz uygulamalarıyla sıcak para olarak tanımlanan hisse senedi yatırımlarının yüzünü çevirerek geldiği yere dönmesi veya dönme olasılığı bile bu grup ülkelerdeki ekonomiyi oldukça derinden etkilemektedir.

Peki Kırılgan Beşlinin niteliği nasıldır ki, yıllar geçtikçe değişmeyen kaderleri onları hep kırılgan olarak konumlandırmaktadır?

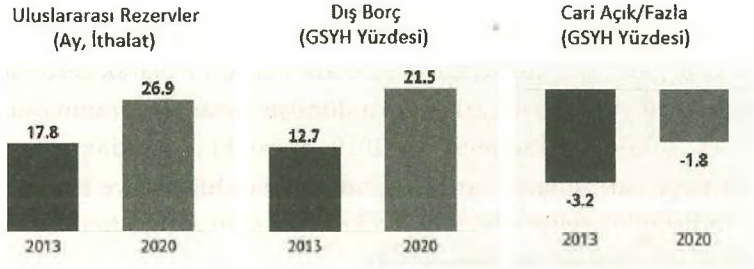
Öncelikle Brezilya'ya bakalım...

Kırılganlığın en büyük ölçülerinden biri olan gösterge uluslararası rezervlerin, yani merkez bankası bünyesinde bulunan döviz, altın ve diğer rezerv miktarının kaç aylık ithalatı karşılayacağı oranıdır. Bu, Brezilya için 2013 yılında yaklaşık 18 ay iken, 2020 yılında 27 aya çıkmıştır. Doğal olarak bu olumlu bir gösterge olarak görünse de, iki zaman aralığında küresel ekonomilerin gelişimi ve dışı açıklığın ortaya çıkardığı faydaları düşündüğümüzde, Brezilya'nın bu konuda kayda değer bir artış göstermediğini söyleyebiliriz.

Sadece uluslararası rezervler değil sorunlu olan tabii.

Dış borcun gayri safi yurtiçi hasıla içinde aldığı pay da kırılganlığın bir diğer önemli göstergesidir. 2013 yılında Brezilya için yüzde 13'e varan bu oran yükselme eğilimine girerek 2020 yılında yüzde 21,5 olarak gerçekleşmiştir. Diğer gelişen ekonomilerle karşılaştırıldığında Brezilya'nın bu borç oranının makul sınırlar içinde olduğu kabul edilse de, cari açığın görünümü ve rezervlerin ithalatı karşılama gücü gibi göstergelerde ilerleme görülmüştür. Bu göstergelerin en önemlisi de 2013'te milli gelire oranı yüzde 3,2 olan cari açığın 2020 yılında yüzde 1,8'e gerilemesi olmuştur.[42]

42. Bakınız, https://www.focus-economics.com/blog/posts/how-are-the-fragile-five-faring.



Kırılma göstergeleri aslında sadece bunlarla da sınırlı kalmamaktadır. Aşırı derecede yükselen *güvensizlik ve yolsuzluk*, Brezilya ekonomisinde yapışkan sorunlar arasında yerini almaktadır.

Brezilya'nın milli gelir istatistiklerini incelediğimizde 2014-2020 arasında yaklaşık yüzde 1 daralma gözlemlemekteyiz. Söz konusu dönemde işsizlik yükselmiş ve iç borçlar kayda değer bir artış göstermiştir. Brezilya artık o uluslararası denetim endekslerine göre bir yatırım tavsiyesi alacak nitelikleri kaybetmiş gözükmektedir.

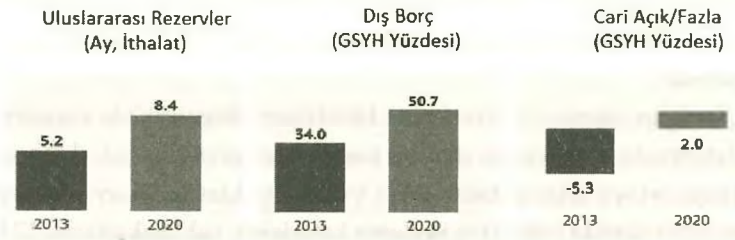
Kırılgan ailenin bir üyesi olan Hindistan'ı Brezilya'yla karşılaştırdığımızda rezervlerin ithalatı karşılama süresinin çok daha az olduğu ortaya çıkmaktadır. 2013 yılında yaklaşık 8,1 ay olan bu süre 2020 yılında belirli bir ilerleme katederek yaklaşık olarak 17,8 aya yükselmesine rağmen, yine de Brezilya'nın altında kalmıştır.



Dış borçların Brezilya gibi Hindistan için de çok büyük bir sorun arz etmediği açıktır. Öyle ki, dış borcun 2013 yılında gayri safi yurtiçi hasılaya oranı yüzde 24,2 dolayında iken, hafif bir dü-

şüşle yüzde 21,3 oranında gerçekleşmiştir. Cari hesabın resmine baktığımızda ise, Hindistan'da kayda değer bir gelişme yaşanarak 2013'te gayri safi yurtiçi hasılaya oranı yüzde 1,8 olarak gerçekleşmiş, 2020 yılında ise cari fazlaya dönüşmüştür. Bu oranın olumlu bir şekilde yükselmesinde 2019 yılındaki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına artan ilginin etkili olduğunu ve bunun da Hindistan'ın gelişen teknoloji sektörüne olan eğilimden kaynaklandığını verilerden görmekteyiz.

Güney Afrika'da rezervlerin ithalatı kaç ay karşılayacağı sorusunun yanıtı can sıkıcı bir görünümdedir. 2013'te yaklaşık beş ay olan bu süre 2020'de biraz gelişerek 8,4 aya çıkmıştır. Bu görünüme dış borcun gayri safi yurtiçi hasıla içindeki kompozisyonuyla bakarak değerlendirdiğimizde ise durumun biraz daha ciddi bir hal aldığını görmek mümkündür.



Örneğin, dış borcun ilgili oranı 2013'te yüzde 34 iken 2020 yılında yüzde 50'yi biraz aştığını, öte yandan, bozulan rezerv ve dış borç görünümü dolayısıyla ithalatta yaşanan zorlukların cari açığı planlama dışında pozitif hale getirerek gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payını 2020 yılında yüzde 2'ye yükselttiğini grafikte gözlemleyebiliyoruz.

Rezervlerin ithalata yaklaşık olarak 11 ay yetebileceği verisi döviz piyasasında yarattığı olumsuzluklar nedeniyle Endonezya'yı da Kırılgan Beşli içine koyan önemli göstergelerin başında gelmektedir.



Endonezya'nın dış borcunun gayri safi yurtiçi hasılaya oranının 2013'ten 2022'ye kadar yüzde 30'lardan 40'lara çıkması bu görünümü daha da bozmuştur. Öte yandan, cari açığın yüzde 3,2'lerden neredeyse cari fazlaya dönüşmesi ise Endonezya'nın hanesine pozitif bir etken olarak kaydedilebilir.

Peki, bu beşlide Türkiye'nin konumu nedir?

Kırılgan Beşli içinde belki de görünümü en kötü olan ülke Türkiye'dir. Sadece Kırılgan Beşli ölçümünde baktığımız bu üç gösterge bile bunu açıkça ortaya koymaktadır. Örneğin Türkiye'nin rezervleri, yani merkez bankasında bulunan toplam altın, döviz ve benzeri varlığın sadece üç aylık ithalat miktarını karşılayacak bir seviyede olması sanırım durumun vahametini ortaya koymaktadır. Bu istatistiğin 2013 yılına göre 5 ay yeterlilik seviyesinden bu seviyeye gelmesi rezervlerin bu dönemde inanılmaz şekilde eridiğinin de kanıtı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Esasında olan tam da budur. Üç aylık ithalata yeterli bir rezerv kompozisyonunun dahi çok iyimser gözüktüğü bu halde bile ilgili erimenin nedenlerini, uygulanan ya da açıkçası uygulanmayan ekonomik politikalara bağlamamız gerekiyor. Bazı durumlarda, özellikle seçim dönemlerinde dövizi baskılamak için kullanılan yöntemlerden biri olan piyasaya döviz satma kolaycılığı bu erimede çok büyük bir etken olmuştur.

Karar vericilerin ekonomide kontrolün kaybolduğu dönemlerdeki akıldışı ekonomik uygulamalarına verilebilecek en açık örneklerinden birisidir bu. Arka kapı merkez bankacılığı olarak da adlandırılan bu olağandışı uygulama 1970'lerdeki *döviz kurunu siyasi amaçlarla koruma* yaklaşımına dayanır. 2018 ve 2019 yıllarında

keyfi bir şekilde piyasaya kamu bankaları kanalıyla sunulan bu uygulama Türkiye ekonomisi için acı bir tecrübe olmuş ve ekonomi tarihinde birkaç durum hariç ilk defa rezervlerin eksi 50-60 milyar dolara düşmesine yol açmıştır.

Kırılganlığı derinden etkileyen bu tür yaklaşımların bir de yan etkilerini incelediğimizde sürekli bir şekilde bu beşli içinde bulunmanın nedenlerini daha iyi anlayabiliriz. Rezervlerin bu derecede erimesi, sadece yalın haliyle kırılmaya neden olan etkenleri tetiklemekle kalmadığı gibi örneğin, ülkenin (burada Türkiye'nin) uluslararası finansal piyasalarda risk primini artırıcı etkisiyle dışsal şokları destekler niteliğe sahip bir ortam yaratır. Özellikle son 10-15 yılda yaşanan bu durum Kırılgan Beşli grubunun içindeki yerimizi sağlamlaştırmıştır.



Verileri yorumlamaya devam edelim...

Günümüzde dış borcun tekrar yüzde 60'lar seviyesine erişerek 2001 krizi dönemindeki oranı yakalaması durumuyla karşı karşıyayız. Bu yüksek oran Türkiye'de kırılganlığı artıran diğer bir göstergedir, hem de uzun dönemli olma özelliğiyle karşımızda durmaktadır. Pandemiyle beraber tecrübe edilen 2018 krizinin etkileriyle bu borcun ve borç oranının artmasında ayrıca iki temel noktayı daha tartışmak yerinde olacaktır.

Bunlardan ilki döviz gelirlerinin çok kısıtlı olduğu ve özellikle turizm alanında yaşanan büyük sıkıntıların önümüzdeki dönemde de süreceği ve döviz kuruna baskı yapacağı gerçeğidir.

İkincisi ise, aynı çizgide, cari açıktaki kararlı artışın yapısal bir

bozukluğa neden olarak yine döviz piyasasını ve merkez bankası faiz kararını önemli ölçüde etkileyeceğidir.

Kırılgan Beşli bir yönüyle bu üç gösterge kapsamında incelense de, ekonomide tüm diğer göstergeler bununla beraber hareket ederler. Örneğin cari açığın arttığı dönemlerde döviz kurunda yaşanan baskıların enflasyonu ne kadar artıracağını söylemeye gerek bile yok. Ayrıca maliyet baskısıyla oluşacak fiyat artışlarının işsizlikle beraber hareket etmesi halinde durgunluğun ve onun yarattığı toplumsal sorunların ortaya çıkması da kaçınılmaz olacaktır. Bundan dolayı Kırılgan Beşli içinde yaşanan tüm sorunların bir yapısal bozukluk çerçevesinde kabul edilerek yapısal reformlarla çözüme kavuşturulması ve kalıcı olarak toplumsal refahın yukarılara taşınması zorunludur.

Burada Kırılgan Beşlinin yukarıda açıkladığımız özellikleri yanında ortak bir benzerliğini de tartışmak faydalı olacaktır. Bu beşlide siyasal yapı çoğu zaman çalkantılıdır ve verilerin kontrolüyle açıklanması tek elden sıkı bir şekilde yürütülmektedir. Şeffaflığın sürekli bir şekilde sorgulandığı bu grup ülkelerde veri sağlığı ekonomideki davranışların da bozulmasında önemli rol oynamaktadır. Siyasal ve ekonomik riskler at başı gittiği için, ülkelerin bu gruptan sıyrılıp başka bir konuma yükselme olasılığı da sürekli azalmaktadır.

Her ne kadar bu özelliği vurgulasak da, ekonomik faktörler sonuçta belirleyici unsurlar olarak karşımızda durmaktadır.

Bu ülke grubunda reel faizler ya çok düşüktür ya da negatiftir. Özellikle Türkiye'de son dönemde yüksek enflasyonla beraber baskılanan politika faiz oranı arasındaki mesafe gerçekten de inanılmaz bir seviyeye ulaşmıştır. Enflasyonun 2001-2002 döneminde olduğu gibi yüzde 60'lara ulaşmasına rağmen merkez bankasının ya da para otoritelerinin politika faiz oranını yüzde 10'ların ortasında ayarlamaları bir bakıma bu sorunun derecesini de ortaya koymaktadır.

Bir yandan dolarizasyonla boğuşurken diğer yandan tasarruf sahiplerinin getirisini etkileyen mevduat faiz oranlarının enflasyonun altında kalması, sorunları azaltmamakta, hatta onlara doğ-

rudan katkıda bulunmaktadır. Hele de son dönemde kur korumalı mevduat[43] adıyla ortaya çıkan ya da çıkartılan bir finansal ürünün politika faizine ek olarak kur değişim değerini garanti etmesi, Kırılgan Beşli ülkelerindeki en büyük yapısal bozukluk olan mali ilişkiler zincirinde kırılmaları daha da artırmaktadır.

Birkaç kuşaktan beri kırılganlığın hacminin ve yapısının hiç değişmediği Türkiye'de sürekli olarak derin krizlerin ortaya çıkması tablosuyla karşı karşıyayız. Ödemeler bilançosundaki olumsuzluklar, bilançonun yetersiz hacmi, sürekli bir cari açık problemiyle çoğu zaman yüksek seviyedeki enflasyon oranlarının Kırılgan Beşli içindeki faktörler sonucunda oluştuğunu söylemeliyiz. Bir sebep-sonuç ilişkisi içinde tersinin de geçerli olduğu bu sav, tüm olumsuzluklara ve Kırılgan Beşli içinde sürekli kalmamıza da neden olmaktadır.

Türkiye gibi Kırılgan Beşli kategorisindeki diğer ülkelerin en çok etkilendikleri dışsal veri, ABD ekonomisinin de yönünü belirleyen faiz oranlarıdır. ABD Merkez Bankası FED'in belirlediği, daha doğrusu ekonominin dinamiklerinin belirleyip merkez bankasının düğmeye basarak ortaya koyduğu faiz oranları, küresel piyasalarda doların yönünü tayin eden en önemli göstergelerden bir tanesidir. Ekonomik modellerdeki belirli dengeler kapsamında uluslararası arenada eğer doların kira fiyatı olan ABD'de faiz oranları yükselirse, gelişmekte olan ülkelere yönelen dolar bir tarihten sonra tersine dönerek anavatanına dönme eğiliminde olur. Böyle bir durumda Türkiye dahil tüm gelişmekte olan ülkelerde hem faiz hem de enflasyon oranları yükselişe geçer ve diğer tüm ekonomik faktörler bunlardan olumsuz etkilenir. Ulusal para biriminin değeri hemen azalmaya başlar ve halkın alım gücü de bundan olumsuz şekilde etkilenir.

Bu durumda artık ithal ürünler çok daha pahalıdır ve ithalata sıkı bir şekilde bağlı olan bizim gibi ülkelerin üretim yapısı da

43. Kur korumalı mevduat ürünü Türkiye için pek de yeni bir finansal yaklaşım değildir. Özellikle 240 milyar dolar seviyesindeki özel ve tüzel kişilerin mevduat hacminin Türk lirasına çevrilmesi için yaratılmış bir ürün olan bu yaklaşım, mevduatını liraya çeviren ya da liradaki mevduatını bu ürüne kanalize eden mudilerin getirilerini politika faizi üzerinden kura bağlayarak garanti yapısı kapsamına almaktadır.

bundan olumsuz etkilenmektedir. Temel gösterge olan faiz oranından etkilenen küresel yatırım hacmi de en başta Kırılgan Beşli ülkelerini üretim ve dış ticaret hacmi yönünde daha aşağılara çeker. Kırılgan Beşliyi toplam rezervler, dış borç ve cari açık yönünden değerlendirdiğimizde ise, rezervlerin diğer ülkelere göre çok daha hızlı azaldığı, dış borç ödeme kabiliyetinin erozyona uğradığı ve bazı durumlarda da serbest piyasada belirlenmesine rağmen döviz kurlarının şok yaratıcı etkilerinin sıkça yaşandığı dönemleri tecrübe ederler. Öyle bir tecrübe ki, çoğu zaman kazanımları önemli ölçüde azaltan, fakirleştiren ve kaybedileni yerine koymak için daha çok çalışılması gereken bir toplum düzeni yaratan cinstendir

En kırılgan ülkeler daha önce de belirttiğimiz gibi siyasi bakımdan da oynaklığı çok fazla olan ülkelerdir. Diğer ifadeyle, ekonomi ne kadar kırılgansa siyasal yapının da ona uyduğu gözlemlenir. Tersi de geçerlidir esasında. Bizim de içinde bulunduğumuz gelişmekte olan ekonomiler uluslararası dış ticaret rejimlerinden oldukça fazla etkilenmektedir. Küresel çapta büyük dış ticaret hacmine sahip ülkelerin dış ticaret rejimlerindeki en ufak bir değişimde, örneğin bizim gibi ülkelerin makro ve mikroekonomik değerlerini anında değiştiren bir özelliğe sahiptir.

Büyük ülkelerin tüm ekonomik uygulamaları, diğer ülkelerin aleyhine olmaz. Küresel ticaretin gelişmesi, yani dış ticaret hacminin artması tüm ekonomiler için refah yaratıcı bir özelliğe sahiptir. Bunun yanında, bazı durumlarda iki "büyük" arasındaki ekonomik çatışma diğer ülkelerin üretim gücüne olumlu katkıda bulunmaktadır. Örneğin son yıllarda Amerika Birleşik Devletleri ile Çin arasındaki ticaret savaşlarının sonucu karşılıklı yüksek tarif (ithalat vergisi) uygulamaları, gelişmekte olan ülkelerin küresel ticarette pazar paylarını artırmalarına olanak sağlamıştır.

Ticaret savaşlarında en büyük politika aracı olan ithalat vergilerinin yükseltilmesi sonucunda bir bakıma büyük ekonomilerin taleplerini, özellikle gıda sektöründe etkin olan gelişmekte olan ülkelere kaydırdığını ve ihtiyaçlarını buradan karşılama yoluna gittiklerini izledik. Gerçi Türkiye olarak bu durumdan çok da pay almadık ama özellikle Brezilya ve Hindistan başta olmak üzere

gelişmekte olan bazı ülkelerin büyük ekonomilerle yaptığı serbest ticaret anlaşmalarından yeterli derecede bir refah transferi sağladıklarını belirtebiliriz.

Ticaret savaşlarının doruk noktasına ulaştığı 2010'ların sonlarında özellikle Brezilya, Arjantin, Uruguay, Paraguay ve Venezuela'nın oluşturduğu MERCOSUR (Güney Amerika Ortak Pazarı) ticaret bloku önceleri önemli bir etkinlik gösteremedi. Fakat aktif dış ticaret politikası uygulamalarıyla hızlı bir şekilde hem Avrupa Birliği hem de Kanada'yla yeni yapısal bloklar oluşturma sürecine girdi. Ticaret bloku bunda oldukça başarılı oldu, zira ABD, Kanada ve Meksika birlikteliğiyle 1990'ların ortasında kurulan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Sözleşmesi'ne (NAFTA) bağlılığını son dönemde teyit etmeyen, sözleşme kurallarına uymayan ABD'nin bu tutumu, Kanada'yı Güney Amerika'ya yöneltti. Öyle ki, Kanada dış ticaret bakanı 300 milyon kişilik bu yeni pazara açılmanın ne kadar önemli olduğunu ve bunda belki de geç kalındığını belirten açıklamalarda bile bulundu.

Gelişmekte olan ülkelerde bir devrim niteliğinde başlayan bu anlaşmalar Şili'de önemli bir ticaret anlaşmasıyla devam etti. İçlerinde Meksika, Peru ve Kanada'nın da olduğu 11 Pasifik ülkesi artık ABD'den biraz uzaklaşarak yeni pazarlar arama ve dolayısıyla toplumsal refahı yukarılara taşıma etkinliğini hızlandırdılar.

Bu dönemde Türkiye de ABD'nin yeni ithalat vergilerinden payını alan bir ülke oldu. Bu vergi biraz da siyasi açıdan ders verme niteliğindeydi. ABD'ye olan çelik ve alüminyum ihracatımızın önüne önemli ölçüde ithalat vergisi getirilerek ihracat hacmimiz oldukça kısıtlandı.

Küresel gelişmelerin bu dinamik yapısı büyüklü-küçüklü tüm ülkeleri yeniden bir arayışa ve farklı ekonomik pozisyon alma ihtiyacına itmiştir. Böyle bir ticaret savaşının tetiklediği koşullarda Latin Amerika ülkelerinin Çin'le bu nedenle oluşturduğu büyük çaplı serbest ticaret anlaşması belki de bu sürece verilebilecek en önemli ve anlamlı örnektir.

Yeni bir birleşme ve ortak ekonomik çıkarların oluşturulması amacıyla yapılan tüm bu dış ticaret anlaşmaları doğal olarak

özünde Amerika'nın atacağı adımlarla yakın bir etkileşim içindedir. Şili'nin durumunu ele alarak örneklendirelim isterseniz... Bakır üretiminde dünyanın önde gelen ülkelerinden bir tanesi olan Şili toplam bakır ihracatının yüzde 80'ini doğrudan Çin'e yapmaktadır. Çin'in neredeyse tek alıcı konumunda olduğu bakır piyasasının, bu ticaret savaşından oldukça derinden etkilendiğini, fiyatların inanılmaz derecede düştüğünü ve dolayışla Şili'nin ihracat gelirlerinde erimeye neden olduğunu gözlemledik. Özünde iki ülke arasındaki ekonomik sürtüşmenin doğrudan etkilerini hissedebildiğimiz gibi, dolaylı yönde de bu ve benzeri sonuçları doğurduğuna şahit olmaktayız.

Özetle Kırılgan Beşli olarak tanımlanan ülkelerin bu kategoride olmalarının nedenleri daha çok makroekonomik yönde tartışılsa da, siyasetin uygulama alanı ve dış ticaretin gelişimiyle de doğrudan ilgilidir. Bu grubun temel olarak diğer gelişmekte olan ülke sorunlarından ayrıldığı yerleri makro dengelerdeki kararsızlık ile siyasi çalkantıların bağında aramak gerekmektedir.

7

Yapısal Reformlar ve Türkiye Gerçeği

Yapısal reformlar bir değişimin tanımıdır. İşgücü, finansal ve ürün piyasaları başta olmak üzere tüm piyasa ve alt sektörlerde var olan aksaklıkların giderilmesi sürecini ifade eder. Buna hükümetin ekonomik gücünü de ifade eden kamu iktisadi teşekkülleri ve iktisadi devlet teşekküllerini de eklemek suretiyle ulusal ekonomi alanındaki işleyişi tamamlamış oluruz.

Yapısal reformların bir diğer ayağı ise uluslararası ekonomidir. Döviz piyasasını da yakından ilgilendiren bu piyasadan, dış ticaretin yapısal özellikleri, cari açığın kaynakları ve finansal akımların iyileştirilmesi anlaşılır.

Reform, adı üstünde yeniliktir, ilerleme ve kalkınmayı ifade eder. Ekonomiyi bir aşamadan daha yükseğine taşımak için yapılan uygulamaların tümüdür. Reformun sadece düğmeye basmakla belirli piyasalarda veya piyasaların tümünde ortak bir şekilde uygulama alanı bulacağını sanmak sanırım çok saflık olur, zira reformun içeriği, süreci ve daha da önemlisi ne zaman hayata geçirileceği ayrıntılı bir şekilde ortaya konur. Doğal olarak ekonominin sağlıklı bir şekilde ilerlediği, kalkınma hızının yeterli görüldüğü ve ulusal ekonominin uluslararası ekonomiye en iyi şekilde adapte olduğu dönemlerde reformu düşünmek gereksiz gibi algılansa da, böyle dönemler reformların en etkin sonuçlar ortaya koyacağı zamanları ifade eder. Diğer bir ifadeyle, yenilik ve değişimlerin sıkıntıların yaşanmadığı dönemlerde planlanması toplumsal maliyeti

azalttığı gibi refah seviyesini daha hızlı bir şekilde artıracaktır. Zaten "ileriye dönük sosyal ekonomik politikalar" da bunu gerektirir.

Yapısal reformlar hemen olmasa da büyümeyi ve istihdamı doğrudan artırır. Bunun gerçekleşebilmesi için de ilgili *politikaların koordinasyonu*nun çok önemli olduğunu bilmek gerekiyor. Koordinasyon öncelikle makro kapsamda sosyal politikalar ile ekonomik politikalar arasındaki işbirliği ve onun düzeniyle başlar. Ekonomik alanda ise para ve maliye politikalarının uyumlu bir şekilde davranışı anlaşılır. İçinde kalkınma, barınma ve refah seviyesini artıran diğer etkenlerin yanında hukukun üstünlüğünü sağlayan ve geliştiren tüm basamaklar da mevcuttur.

Yapısal reformların zamanlaması sonuçların en etkin bir şekilde elde edilmesi için belki de başlangıçta dikkate alınması gereken ilk noktadır. Reformlar çoğu zaman ekonomik ve sosyal sorunların arttığı ve hane halkı ile firmalar tarafından derinden hissedildiği zamanlarda gündeme gelir ve uygulama alanı bulur.

Bu haliyle planlanan yapısal reformları bir krizden çıkış yöntemiyle karıştırmamak gerekir. Sorunların ortadan kaldırılması amacına dayalı krizden çıkış politikası, adı üstünde bir politika uygulamasıdır, yapısal reform değildir. Öte yandan, bu politikalarla köklü değişim içeren bir süreci başlatmak toplumdan gelen baskıyla daha da hız kazanabilir.

Uygulanan değişimin bir yapısal reform çıktısı olup olmadığını test etmek muhakkak mümkündür. Planlı bir ekonominin temel unsuru olan ekonometri bilimi yardımıyla, alanında eğitimlerini tamamlamış uzmanlar bu süreci modelleyip ülke ekonomisi için gerekli nedensellik ilişkilerini inceler ve daha önemlisi, bir reform için gerekli tüm faktörleri ortaya çıkarabilirler. Reformların sübjektif kararlardan daha çok modellemelere dayalı planlı bir çerçevede yapılması ve uygulanması zorunludur. Bunun için farklı uzmanların akademik çevreyle bütünleşik işbirliğini de göz önünde bulundurarak çalışması bir zorunluluktur.

Basit bir yaklaşımla, hükümet tarafından verilen teşvikleri, ekonomik daralmanın yaşandığı dönemlerde uygulama alanı bulan para ve maliye politikası araçları olarak düşünmek ve sürecin

yapısal reformlarla ilgisi olmadığını vurgulamak gerekir. Dağıtılan teşvikler ve kolaylaştırılan bürokratik süreç, genellikle dar kapsamlı olmakta ve gerekli etkinlik testleri hiçbir zaman yapılmamaktadır. Bu yaklaşım bile aslında bir ülkede reformların ne kadar ciddi boyutlu uygulanıp uygulanmayacağının bir ön göstergesi olarak kabul edilebilir.

Biraz teknik olacak ama isterseniz yapısal reform yaklaşımının, özellikle metodolojik kapsamının ne olduğunu açıklayalım.

Ekonomik modellemelerde yapısal reformların analizi Dinamik Yapısal Genelleştirilmiş Eşitliklere dayalı olduğu gibi, bazı zamanlarda da entegre olmuş küresel para ve maliye politikalarını içeren makroekonomik modellere dayanmaktadır. Bazı zamanlarda simülasyonlarla ve çoğu zaman da veri analiziyle oluşturulan modellerde en önemli yaklaşım, uygulanan ekonomik politikaların etkinliğinin ve bir adım ötesinde ise sonuçların kısa, orta ve uzun dönemde nasıl ayrıştırıldığının öneminin ortaya çıkarılmasıdır.

Biliyorum biraz teknik bir yaklaşım oldu ama yapılması gerekeni ifade etmek için gerekli bir tanımlamadır bu...

Devam edelim...

Dönemsel etkileri bakımından reformların bazen ekonomik ve sosyal dengeleri de değiştirdiği görülmektedir. Aslında reformlardan da beklenen budur ama alışılmış dengelerdeki değişim kısa dönemde de olsa önümüze bir ayarlama maliyeti çıkarabilir. Örneğin, öncelikle daha *etkin bir işgücü piyasasıyla daha verimli bir reel ekonomi*, yani üretim piyasası üzerine kurulu değişim sürecinde, vasfa dayalı bir işsizlik kısa dönemde daha da yükselebilir. Dahası bu ayarlama maliyeti reel piyasalarda etkin ve verimli olmayan üretim yapısını tetikleyerek bazı firmaların piyasadan çekilmesine neden olabilir. Reformların uygulama bulduğu süreçte eğer toplam talep tarafı da zayıfsa, orta vadede büyümeye ve istihdam yaratma kapasitesine olumsuz etki edebilecek geçici bir durum ortaya çıkabilir.

Sonuçları ve etkileriyle yapısal reformları muhakkak çok daha detaylı tartışabiliriz. Ama şimdi bu yapısal reformların ne olduğunu, daha doğrusu ne olması gerektiğini ayrıntılı bir şekilde ele alalım.

Yapısal reformlar kategorik anlamda ekonomik, sosyal ve siyasal reformlar olarak üç gruba ayrılabilir. Biz burada bir anayasa değişikliği ya da siyasal partilerin yeniden yapılanmasını içeren siyasal reformları bir kenara koyup daha çok sosyal reformlar ile ekonomik reformları irdeleyecek, onlar arasındaki bağlantıları ele alacağız.

Ekonomik reformlar

Daha önce vurguladığımız ve detaylı bir şekilde açıkladığımız Kırılgan Beşli ülkelerinin bu grupta olma nedenleri ile ekonomik reformlar arasında çok yakın bir ilişki vardır. Örneğin Türkiye'nin bu durumda olmasına neden olan faktörlerin düzeltilmesi amacıyla ele alınan ve tartışılan ekonomik değişimin diğer bir adıdır yapısal reformlar. Ekonomide yapısal reformları, piyasaların kendi özelliklerini analiz ederek elde edilen bilgilere göre incelememiz gerekir. Söz konusu analizlerin temel konuları şunlardır:

- İşgücü piyasasında kaynak dağılımı etkinliğinin yükseltilmesi ve verimliliğin artırılmasıyla ücret-verimlilik bağının daha sıkı hale getirilmesi,
- Reel piyasalarda kararlı bir büyümeyi sağlayacak para ve maliye politikası koordinasyonun bağımsız kurumlar vasıtasıyla sürekli hale getirilmesi,
- Gelişmekte olan ülkelerin önemli bir hastalığı olan, büyüme ve ihracatın ithalata bağımlılığının azaltılması ve dışa açık ithal ikamesi yönteminin uygulanması,
- Vergi politikasının gelir dağılımı verileri gerçeği çerçevesinde tabana yayılması konusunda gerekli politikaların oluşturulması,
- Yine işgücü piyasasında, çalışma süresi ile emeklilik dönemi gelir farklılıklarının azaltılması konusunda adımların atılması ve sosyal güvenlik sisteminin açık vermeden toplumsal faydanın en yükseğe çıkarılması,
- Teknoloji yaratma ve teknoloji transferi sağlama konusunda dış ticaret politikasının ayrıntılı değişiminin sağlanması,

- Enerji bağımlılığını azaltıcı nitelikteki bir birim enerjinin üretim ve tüketimde etkinliğini artıracak sürecin planlanması,
- Finansal piyasalarda sermaye etkinliğini azaltmadan denge ve denetimi en etkin şekilde yapabilecek kurumların koordinasyonun sağlanması,
- Hükümetin ekonomik gücü ve harcamalarının toplumun faydası kapsamında analiz edilerek artırılması,
- Dengeli bir denetim kapsamında ticaret özgürlüğünün, iş yaratma ve geliştirme özgürlüğünün ve finansal özgürlüğün en etkin şekilde sağlanması için hukuki kapsamın hazırlanması,
- Cari açığın azaltılması için başta ölçek ekonomilerine dayalı kamu ortaklı kuruluşların yaratılması,
- Gıda güvenliği ve sürekliliğini sağlamak için kamunun maliyet ortağı olduğu köy işletme kurumlarının oluşturulması.

Tüm bunlardan önce sosyal reformların önemli bir rol oynadığını söylememiz yerinde olur. Bunlar ise:

- Hukukun kurallarının yeni şekliyle uygulama alanı bularak toplumsal fayda için değişime tabi tutulması,
- Ekonomiyi derinden etkileyen mülkiyet hakkı ilkesinin bir üst/koruyucu şemsiye niteliğinde en üst tabakadan yeniden yapılandırılması,
- İnsan sermayesinin temel kaynağı olan araştırma geliştirme faaliyetlerinin ilk ve en önemli girdisi olan eğitimin köklü bir şekilde değişime tabi tutulması,
- Uzmanlığa dayalı uygulamalı eğitimin daha yaygın hale getirilmesi.

Muhakkak hem ekonomik hem de sosyal yönde atılacak adımlara daha birçok şey eklenebilir. Ayrıca iç içe geçmiş ve ilişkili olan tüm faktörlerin birleşiminden kaynaklanan yeni değişim maddeleri detaylı bir şekilde incelenebilir ama toplumsal faydayı sağlamak üzere verimlilik, ücret, daha rahat bir yaşam tarzı, sı-

kıntısız bir emeklilik ve daha öngörülebilir bir geleceğin oluşturulması yapısal reformların temel amaçlardır.

İnsan sermayesinin önemi

Ülkemizde 1990'ların ortasında kişi başına yaklaşık altı yıl olan temel eğitim süresi günümüzde sekiz yıla çıkmıştır. Diğer gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırdığımızda hâlâ çok düşük seviyelerde gerçekleşen kişi başına eğitim yılı verisi doğal olarak toplam insan sermayesi birikiminin çok net bir göstergesidir. İnsan sermayesi birikimi, yani eğitimin birikimli hali araştırma geliştirme faaliyetlerinin temel girdisidir ve bu faaliyetlerin sonucunda ortaya çıkan patent ve markaların üretimde ne kadar katma değer yarattığını da sanırım vurgulamaya gerek yoktur.

İnsan sermayesi birikimi ve yapısal reformlar arasındaki sıkı ilişki hem onun planlaması, yürürlüğe konması hem de içeriği bakımından incelenir. Diğer bir ifadeyle, insan sermayesi yapısal reformları hayata geçirmek için gerekli bir girdi, aynı zamanda onun tüm ekonomik, sosyal ve siyasal reform sürecinde yürütücüsü ve son olarak da bu reformları derinden etkileyen, kalkınmayı yukarılara taşıyan bir olgudur.

Eğitim faaliyetleri ve teknolojik gelişmenin birlikteliği son 25-30 yılda değişen üretim formatının içinde de önemli bir pay almıştır. Klasik tanımıyla sermaye birikimi ve işgücünün teknolojiyle beraber girdi olduğu üretim sürecinde artık insan sermayesi de ayrı bir faktör, yani girdi sayılmakta ve hatta yeni ekonomik teorilerde çok önemli bir yer tutmaktadır. Yalnız başına girdi niteliği dışında, insan sermayesi diğer girdilerle olan ilişkisi dolayısıyla da üretime çarpan şeklinde katkıda bulunan bir özelliğe sahiptir. Yüksek insan sermayesinin yarattığı yeni fiziksel sermaye stoku ve onun daha verimli hale gelmesi için yazılım sektörü tarafından desteklenmesi bunun en güzel örneği olarak karşımıza çıkar. Sadece emek gücüyle tanımlanan insanın, beyin gücüyle de yeni teknolojiler yaratıp diğer girdileri daha verimli ve etkin hale getirmesi üretimdeki kuvveti tanımlayan yeni bir yaklaşımdır.

Yeni ekonomide önemli bir girdi niteliğine kavuşan bu sermaye stokunu ölçmek ayrıca önem kazanmaktadır. İnsan sermayesinin toplumsal faydayı nasıl yukarılara taşıdığını analiz etmemizi sağlayan yeni bir *insan sermayesi endeksi* verisi var elimizde. Penn-World Tabloları ve Dünya Bankası'nda da ayrıntılı şekilde derlenen insan sermayesi endeksine göre Türkiye'nin konumu ve hatta zaman içindeki gelişimi pek de iç açıcı bir görünüme sahip değil.

Üretimdeki girdi niteliğindeki her faktörün yapısal reformlarda karşılığı vardır. Girdi dağılımının en uygun şekilde yapılması ve böylece verimliliğin artırılması belki de söz konusu reformların ana çatısını oluşturmaktadır. İnsan sermayesi girdisinin ise bu kapsamda rolü oldukça büyüktür.

İnsan sermayesinin yapısal reformlarla bağlantısını inceleyen çok sayıdaki akademik modellerden bir tanesini tartışmak yararlı olacaktır. "The Role of Human Capital in the Structural Change Process" ["Yapısal Reform Sürecinde İnsan Sermayesinin Rolü"] adıyla yazarlar Michele Pinto, Edinaldo Tebaldi ve Marina Silva da Cunha tarafından yayımlanan ve Bryant Üniversitesi menşeli yayında önemli bulgular mevcuttur.[44] İnsan sermayesinin ekonomik büyümeyi artırma, istihdam yaratma ve teknolojik seviyeyi yukarılara taşıma özelliği yanında, bunların yapısal reformlarla nasıl buluşması gerektiğini inceleyen bu makalede 10 temel sektör 40 ülkede karşılaştırılmış ve ilginç sonuçlara ulaşılmıştır.[45]

Makaledeki model, öncelikle insan sermayesini, yapısal reformları etkileyen bir ekonomik değişken olarak tanımlamış ve bunun yanında yapısal değişkenlere etki eden sektör-özellikli diğer faktörleri de ayrıntılı bir şekilde tanımlamıştır.

Buna göre insan sermayesindeki değişim söz konusu temel sektörleri farklı şekilde ve yönde etkilemektedir. Örneğin madencilik ve hane halkının kullandığı enerji, doğalgaz ve benzeri sektörlerde insan sermayesindeki artış garip bir şekilde ilgili sek-

44. https://digitalcommons.bryant.edu/econ_jou/55.

45. Sektörler: Tarım (genel tarım, avcılık, orman, deniz ürünleri), madencilik, imalat sanayii, tüketim malları (elektrik, doğalgaz, su), inşaat, perakende, ulaştırma, finansal hizmetler, kamu hizmetleri.

törün gelişmesine olumsuz katkı yapmıştır. İlk bakışta gerçekten de biraz garip gözüken bu sonuçlar aslında orta vadede beklenebilir bir özelliğe sahiptir. Araştırmacıların yorumuna göre, insan sermayesindeki artış bu sektörlerdeki yapısal değişime olumsuz etki etmektedir ve bunun nedeni de *çalışanların bilgi ve uzmanlık seviyelerindeki özelliklerin artmasıyla sektörden diğer sektörlere geçişin hızlanmasıdır*. Bu transferden sonra da ilgili bu sektörlerde katma değerin diğer sektörlere göre azaldığı gözlemlenmektedir.

Ekonomik teoride de beklendiği gibi imalat sanayii, inşaat, perakende ve finansal hizmetler sektörlerindeki insan sermayesi seviyesinin yükselmesi yapısal değişimdeki olumlu sonuçları da beraberinde getirmiştir. Aslında biriken tecrübe ve eğitim seviyesi temel olarak bütün sektörlerde yapısal reformlara katkı sunar ama daha önce belirttiğimiz gibi bu kısa, orta ve uzun vadede sektörler arası farklılıklar gösterdiği gibi, kısa vadede bazı sektörlerin olumsuz etkilenmesine de neden olabilmektedir.

Yaratılan katma değerin yapısal etkisi yanında, insan sermayesinin istihdam yaratma etkisini de yine sektörel bazda incelemek mümkündür. Örneğin inşaat ve kamu hizmetleri sektörlerinde insan sermayesi birikimi yapısal reformlara olumsuz etki ederken, perakende ticaret, ulaştırma ve kamunun bazı sektörlerinde, bu reformlarla istihdam artışı sağlandığı ortaya çıkmıştır. Tarımda durum biraz daha karışık gözükmektedir. Köklü değişim kapsamında yapısal değişime uğrayan tarım sektöründe verimliliğin yeterli bir şekilde artmadığını araştırmalar ortaya çıkarmıştır. Bu, doğal olarak ülkeden ülkeye değişse de, söz konusu makalede incelenen 40 ülkenin ortalama davranışı kapsamında böyle bir sonuç vermiştir.

Belki biraz teknik bir detay olacak ama burada bir noktayı açıklığa kavuşturmamız gerekmektedir. Bilindiği ve beklendiği üzere bir sektörde insan sermayesi seviyesi yükseldikçe o sektörün hem verimliliği hem de istihdam yaratma kapasitesi artar. Buna *doğrudan etki* diyebiliriz. Diğer bir ifadeyle, insan sermayesi endeksi bir yapısal dönüşüm yaratmadan bile ilgili sektörün katma değerinin ve istihdam yaratma kapasitesinin yukarıları

taşınmasına neden olabilir. Diğer açıdan bakıldığında insan sermayesinin *dolaylı etkisini* görürüz ki, aslında makalede de sunulan kanıtlar bunu doğrular niteliktedir. Öncelikle insan sermayesi yapısal dönüşümü sağlamakta ve bu sayede sektörlere katkı derecesi dolaylı olarak elde edilmektedir. Bu yönüyle de dolaylı etkiler bazı durumlarda doğrudan oluşan olumlu etkileri tersine çevirebilmekte ya da katkı yapmamaktadır.

Yapısal reformların en önemli niteliği olan değişimin, hacmi kadar hızı da çok önemlidir. Yıllara yayılmış ve başlangıçta en iyi şekilde bir programa oturtulmuş olan yapısal reformların, vaat edilen sürede tamamlanamaması çoğu zaman belirsizliklerin ve başarısızlığın da ana kaynağı olabilmektedir.

Bu yönüyle, reformların hızı ve alınan sonuçların etkinliğinin aynı anda analiz edilmesi olumsuzluk yaşanmaması için bir zorunluluktur. Bu kapsamda örneğin istihdam yaratma kapasitesindeki değişim, onun gayri safi yurtiçi hasıla içinde yaratacağı katma değerin hacmini ve teknolojik seviyesini de belirleyecektir.

Son günlerde yüksek enflasyon oranlarının ortaya çıkardığı gıda arzı ve güvenliğinin sağlanması için uygulanacak yapısal reformların sonucunda, örneğin yaratılacak ek istihdam ve etkin kaynak dağılımının ne kadar bir zamanda, hangi hızla gerçekleşeceğine dair planın en ince ayrıntısına kadar yapılması toplumsal faydayı maliyetlerin üstüne taşıyacaktır.

Yaratılan değişimin hacmi ve hızı aslında uygulanan politikaların yapısal reform olup olmadığını zaten ortaya çıkaran özelliklerdir. Aksi haldeki bir sonuç sadece yalın uygulama alanında elde edileni ifade edecektir.

Tarımda reform ne demek?

Tarım ve hayvancılık sektöründeki reform tümcesi çoğu zaman ülkemizin kapasitesini göz önüne aldığımızda yadırganıyor. Yıllardan bu yana "kendi kendine yeten ülke" olarak bildiğimiz ülkemizde, aklımızın ucundan bile geçmeyen "gıda yetersizliği" yaklaşımlarını bugün içinde bulunduğumuz durumla karşılaştır-

dığımızda, reform kelimesinin ne kadar anlamlı olduğu açık bir şekilde ortaya çıkıyor.

Cumhuriyet gazetesindeki 14 Mart 2021 tarihli köşe yazımda reformların ne olması gerektiğini kısıtlı cümle sayısıyla anlatmaya çalıştım.[46] Daha çok reformlardan ne anlamamız gerektiği üzerine bir yazıydı o.

"Reformların oluşturma ve uygulama sürecinde kullandığınız para ve maliye politikası araçlarını onun bir çıktısı olarak değerlendirmek yanlış olur" vurgusuyla başlamıştık sentezimize...

Çoğu zaman ekonomideki ilerlemeleri, uyguladığımız para ve maliye politikalarının bir sonucu olarak görmeyi tercih eder ve bu araçları reform başlığı altına koyarız. Oysa bu reform değil, reform benzeri bir çıktıdır.

Yazıya şu cümlelerle devam etmiştik köşemizde:

> İlk önce reformun kriz dönemlerinde mi, yoksa normal zamanlarda mı yapıldığının analizi ve hemen arkasından da başlık ve iyileştirmenin ana kaynakları sunulur. En başta topluma doğrudan dokunan, emek piyasasının dengesini oluşturan ücret ve istihdamın yeniden yapılandırılmasıyla uygulanması gereken adımlar açıklanır. Hem de öyle böyle değil, reformun en az yarısı bu piyasaya özgü olur, çünkü krizden çıkışın anahtarı olan tüketim harcamalarıyla onun tamamlayıcısı olan gelir vardır içinde.
>
> Sermaye piyasasını etkileyen rekabet politikası ile tarım politikasının eşanlı yaklaşımı bunu takip eder. Burada, üretim faktörleri ile diğer girdilerin en uygun dağılımı için gereken yapısal değişim tartışılır ve çözümler ortaya konur. Tarım ve hayvancılığın tekrar ayağa kaldırılması için ne olduğu belirsiz sözleşmeli tarım değil de devlet-köylü ortaklığına dayalı modelin (DEKİM) nasıl uygulanacağı vurgulanır ve köylünün finans-kapital kıskacından nasıl çıkarılacağının yöntemleri ortaya konur.
>
> Harcamalardaki şeffaflık ve verginin tabana yayılması birlikteliği, kamu hizmetlerindeki kalite ve kamu üretim gücünün nasıl planlandığı anlatılır.

46. https://www.cumhuriyet.com.tr/yazarlar/veysel-ulusoy/fason-reform-1820503

Başarısızlığın en derinden yaşandığı eğitim alanında siyasetten arındırılmış yapısal dönüşümün yolları sıralanır, üniversitelerdeki eğitimin gittikçe kalitesizleşen içeriği ve süreci irdelenir.

En önemlisi de Devlet Planlama Teşkilatı ile (TÜİK değil de) Devlet İstatistik Enstitüsü'nün ortak yapılanması ele alınır... Veri sağlığı konusundaki kabul edilmiş sorunların nasıl çözüleceği teker teker anlatılır ve çözüm yolları belirtilir.

Yeni bir imalat sanayii yapılanmasının yeni politikalarla şekillenmesi vurgulanarak gıda sanayiinin enflasyon üzerindeki olumlu etkileri uygun bir şekilde raporlanır ve planlanır.

Yazıdaki yaklaşımlardan iki tanesini burada detaylandırmak faydalı olacaktır, zira her okuyucu ve aynı zamanda tüketici ekonomiyi daha ileri düzeye taşıyacak yollarda neler yapılması gerektiğini anlamak niyetindedir.

Öncelikle yazıda geçen DEKİM (Devlet-Köylü İşbirliği Modeli) biraz incelemeye değer bir yaklaşım olarak karşımıza çıkıyor.

Özellikle 2018 yılının başından bu yana sorunlarla boğuşan Türkiye ekonomisinde tarım sektörünün ulusal gelirden aldığı payın gittikçe azaldığını görmekteyiz. Bu durum hem yaratılan katma değer hem de tarımda çalışanların toplam istihdam içindeki payının düşüşü olarak karşımıza çıkmaktadır.

Son dönemde bu durumun daha da kötüleşmesine neden olan değişimler yaşanmaktadır. 2018 ekonomik krizinin yanında, tarımsal ürünlerin arz ve talep dengesini bozan en önemli gelişme Covid-19 salgınıdır. Gıdanın önemini bir kez daha bize hatırlatan bu salgının atlatılmasından sonra da gıda arz ve güvenliğinin tartışılacağını, artan gıda fiyatlarının küresel ekonomileri ve enflasyon oranlarını derinden etkileyeceğini söyleyebiliriz.

Yıllardan beri zaten bir bocalamanın içinde olan tarım sektörü bu son iki ekonomik krizle beraber tam anlamıyla durma noktasına gelmiştir. Tarladaki reel gelirin sürekli azalması, genç nüfusun köyden kente göçü ve bunun sonucunda tarım işçisi sayısının düşmesiyle birlikte ülkemiz, hızlı bir tarımsal gerilemenin sancısını çekiyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun en son verilerini in-

celediğimizde, tarımda çalışanların sayısının bu dönemde 6 milyondan yaklaşık 5 milyona düşmesi bunun en açık göstergesidir. Bu olumsuz fotoğrafın ortaya çıkmasının pek çok nedeni vardır ve bu nedenler çoğu zaman politika yapıcılar tarafından da en ayrıntılı şekilde düşünülmüş ama günümüze kadar herhangi bir yapısal değişim politikası ortaya konulmamıştır.

Tarımda sürekli eriyen işgücü ve sermaye birikimi Türkiye'de artık bu alanda bir yapısal reform gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Diğer sektörlerde de eşanlı bir şekilde olması gereken bu süreçte sanırız DEKİM (Devlet-Köylü İşbirliği Modeli) modeli Türkiye için en uygun yaklaşımlardan biri olacaktır. Bu modelin esas olarak ayrıntısını 2018 yılında *Maraşmanşet* gazetesinde[47] yazdığımız köşe yazısında detaylandırmıştık.

Biraz yakından bakalım yaklaşıma...

> Bölgesel kalkınmada hem işgücünün hem de sermayenin rolü yadsınamaz. Aslında tüm üretim süreçlerinde bu böyledir. Tarımsal faaliyetlerde ise kalkınmanın anahtarı niteliğindedirler, fakat açıklanması gereken detaylarıyla...
>
> Kuşaklar boyu küçülen araziler, azalan ve yaşlanan köylü nüfusu sermaye yokluğu ve gıda zincirinde yerele hapsolmakla birleşince, zirai faaliyetlerde kelimenin tek anlamı ile "ani duruş", yani gıda yetersizliği başladı ülkemizde... Devletin zamanla üretim, düzenleme ve girdi sağlamadaki etkinliğinin kaybolmaya yüz tutması köylüyü tamamen yerel piyasada zayıf bir aktör haline getirdi.
>
> Ekonomide temel göstergelerden en önemlisi fiyat oluşumudur. Bu süreçte fiyatı genel olarak ilk ifade eden ve belirleyici rolde olan üreticidir. Ama ne ilginçtir ki, köylü, yani yetiştirici bu filmde sadece figüran olarak sahne almaktadır. Diğer bir ifade ile hem üreten hem de fiyatı belirleyemeyen tek ekonomik birim köylüdür. Bu ise tüm sorunların kaynağıdır ve değiştirilmesi gereken en acil olgudur.

47. https://www.marasmanset.com/tarimda-yeni-bir-model-devlet-koylu-isbirligi-makale,1877.html

Peki, ne yapmalı ve nasıl tekrar tarımsal faaliyetleri eski, o altın yıllarına döndürmeliyiz? Doğal olarak uzun bir zaman alacak olan bu yapısal dönüşümde, kaçınılmaz bir model olarak Devlet-Köylü İşbirliği Modeli (DEKİM) karşımıza çıkmaktadır. Şimdi önerdiğimiz bu modelin özüne inelim.

Avrupa Birliği veya diğer gelişmiş ülkelerle karşılaştırdığımızda, ülkemizde çiftçi ailesi başına düşen arazi miktarı o kadar küçük ki, bırakın maliyetleri karşılamayı, kendi emeğimizi içine kattığımızda her daim zarar eder nitelikte bir zirai faaliyet uğraşımız mevcut. Yani ürün miktarı ve yelpazesi ulusu besleyecek yapıdan yoksun haldedir. Bu girdaptan çıkmanın yolu (dikey birleşmeye dayalı) şirketleşmeden geçmektedir. Şirketleşme ama yerel yönetim ve devlet birlikteliğiyle. Toplam tarımsal varlığımız verim artışı ile beraber analiz edildiğinde söz konusu ortaklığı, işbirliğini başarılı kılacak çok neden vardır.

Başarıya ulaşmak için de her bir verimli alanda,

- Köylü ve sermaye sahibi ağırlığı ile oluşturulan şirketleşme,
- Köylü ve sermaye sahibi ağırlığı ile yerel yönetimlerin bu şirketlere ortaklığı ya da denetim kuvvetinin oluşumu,
- Köylü ve sermaye sahibi ağırlığı ile lojistik merkezlerinin yakınında kurulacak işleme ve üretim birlikleri,
- Köylü ve sermaye sahibi ağırlığı ile yerinde işlemeyle azalacak taşıma giderlerinin yatırıma tekrar kanalize edilmesi,
- Köylü ve sermaye sahibi ağırlığı ile işgücü ve sermaye oluşumunun yıllara yayılan planlamayla büyütülmesi

gibi patikalarda derin bir planlama sürecine girilmesi zorunlu olacaktır.

Zirai faaliyetlerde "üretim yoğunlaşması" ile ekonomik coğrafyanın tüm olanaklarının birleştirildiği bu sermaye yoğunluklu yol, hem nüfusun yerelde kalması hem de sermaye oluşumu kanalıyla yeni neslin şehre adapte edilmesi gibi olumlu sonuçlar ortaya çıkaracaktır. Gelişmiş ülkelerde 1800'lerde başlayan ve daha çok devletsiz devam eden yapılanma, bizim gibi ülkelerde

gecikmenin dezavantajından dolayı devlete ve yerel yönetimlere bağlı olmalıdır.

Kooperatifleşmenin sermaye destekli bir çeşidi olan bu modelde, tarımsal sanayi ve ürün çeşitlemesi enflasyonu düşürüp gıda güvenliğini sağlayacak, dış ticareti artırarak yerel sermaye oluşumunu büyütecek ve en önemlisi de yükselen refah seviyesini tabana yayarak gelir dağılımını düzeltecektir.

Tarımın yerelde işgücü, sermaye ve ürün üçgenini yeniden yapılandırmak için bekleme lüksümüz yoktur. Kırsala kurulacak fabrikaların üretim yapısı ile gelişecektir bu ülke... Gelişecek ve dış ticarette daha rekabetçi olacak, fiyat oluşturma kuvvetini elde edecektir. Tam da Norveç'in deniz ürünlerindeki yapılanması gibi...

Deniz ürünlerinin limandan ayrılıp tekrar limana gelene kadar paketlenmiş ve piyasa için hazır hale getirilmiş bir modeldir bu. Kaynağında üretim modelinin belki de en güzel örneğidir. Kendi kendine mi oluştu bu yapılanma? Tabii ki hayır, bir yerel yönetim ve kırsal işbirliği modeliyle...

Sadece çatısını oluşturduğumuz bu tarımsal modelin tarımda köklü değişimler yaratacağı inancındayız.

Şimdi gelelim yukarıda bahsettiğimiz önemli konuya: Dikey birleşme.

Günlük hayatta tükettiğimiz bir ürünün ya da fabrikalarda kullanılan makinelerin üretiminin bir sanayi sektöründe baştan sona kadar birden fazla firma tarafından yapılmasına dikey birleşme denir. Cep telefonunu düşünün bir an... Cep telefonunu üretmek için gerekli yarı-iletken girdiler, yazılım, çelik, dizayn ve benzeri parçaların aynı firma ya da sektörde birden fazla firma çatısı altında yapıldığı üretim formasyonudur dikey birleşme...

Google ile Motorola'nın 2012 yılında birleşmeleri, daha doğrusu Google'ın Motorola'yı satın almasıyla Android teknolojisinde yeni bir dikey birleşme yapısı oluştu örneğin. İsveçli mobilya devi IKEA da 2015 yılında Romanya'da 83 bin dönümlük bir ormanlık arazi satın aldı ve bu, şirketin kendi orman ürünlerini üretme ko-

nusundaki operasyonlarını yönetmek için attığı ilk adımdı. IKEA, temel olarak ahşabı uygun fiyatlarla sürdürülebilir bir şekilde yönetmek için böyle bir satın alma sürecini başlattı.

Netflix belki de son dönemde dikey birleşmeye en güzel örnek olabilir. Eğlence sektöründeki bu entegrasyonda öncelikle Netflix, diğer yapımcı ve senaristler tarafından üretilen filmlerin ve televizyon şovlarının dağıtıcılığını yaparken, daha sonra orijinal içerik oluşturarak içerik yelpazesini genişletti ve daha fazla gelir elde edebileceği bir ortam yarattı.[48]

Küresel platformda çok etkili dikey birleşme yapılanmaları oluşturan firma ya da firma grupları vardır. Bunların belki de en gözde olanı Türk Hava Yolları ile HAVAŞ'ın yıllar önce başlattığı birlikteliktir. Yer, hava ve yiyecek hizmetlerinin tek elde toplandığı bir yapılanma şeklinde olan bu dikey birleşme Devlet Hava Meydanları'yla Türk Hava Yolları'nın ortaklaşa kurduğu HAVAŞ'la tamamlanmış ve tüm havaalanı ve yer hizmetlerini kapsayan bir ağ etkili bir şekilde yönetilmiştir. 2010'ların sonuna doğru HAVAŞ'ın önemli bir payının özel sektöre satılması sonucunda bu dikey birleşme fonksiyonel kırılmaya uğrasa da yine Türk Hava Yolları'yla beraber çalışmaya devam etmiş ancak daha sonra kalan payının da yine başka bir özel şirkete satılması sonucunda ekonomik bağlamdaki dikey birleşme özelliği sona ermiştir. Bunu takip eden yıllarda yine Türk Hava Yolları da bir yer hizmetleri şirketi (TGS) kurarak kısmi olarak da olsa önceki birleşme şeklini tekrar hayata geçirmeye başlamıştır.

Peki, ne işe yarar bu dikey birleşme? Varsa yatay birleşme ne demektir?

Hemen yanıtlayalım.

Dikey birleşme aynı sektörde veya üretim grubunda olan firmaların bir çatı ya da sektör altında varlıklarını devam ettirmeleridir. Dikey birleşmede bu nedenle rekabet ortamı ya çok azalmıştır ya da tamamen kaybolmuştur. Rekabet ortamının kaybolmasının tüketici aleyhine bir sonuç doğuracağı fikri akla gelse de, bunun tam anlamıyla doğru olmadığını belirtmek yerinde olacaktır. Di-

48. Kaynak: investopedia.com.

key birleşmede elde edilen birçok avantaj mevcuttur. Böyle bir yapılanmada üretim sürecinde ölçek ekonomileri kavramı ortaya çıktığı için, *üretim miktarı arttıkça üretimin ortalama maliyeti de azalmaktadır*. Bunun sonucunda da firma gruplarının kârı daha da fazla olmakta, bu ise doğal olarak fiyatları tam rekabet ortamında oluştuğu seviyenin altında bir yerde dengeye getirmektedir.

Birleşme başta ölçek ekonomileri yaratarak pazar payını genişletir. Bu büyük yapı ülkenin ulusal geliri içinde oluşturulması gereken önemli üretim tekniklerini bünyesinde barındırır.

Bu bazen büyük kamu projelerine danışmanlık ve yazılım hizmeti sunan iki firmanın birleşmesi veya kamu kurumlarının çatısı içinde ortaklaşa kurulmuş bir hizmet/üretim birimi şeklinde olabilir.

Birleşmelerin çoğu zaman rekabet gücünü azalttığını, diğer taraftan da piyasa kuvvetini ve dolayısıyla fiyat belirleme yeteneğini artırdığını vurgulamak yerinde olur. Basit anlamıyla böyle bir durumda tüketici ürün için daha yüksek bir fiyat ödese de uzun dönemde ulusal rekabet gücünün artışından elde edilecek getiriyle bu durum tersine dönecektir.

Yatay birleşmeyse bilinen yöntemiyle aynı işkolunda diğer firma ya da firmaların satın alındığı bir genişleme stratejisidir. Bu haliyle firmalar endüstri içinde daha da büyük bir hacme sahip olarak gelirlerini artırırlar ve dolayısıyla uluslararası piyasalarda ürettikleri yeni çeşit ürünlerle pazar olanağı bulurlar. Yatay birleşme uluslararası ticarette etkinliğin artmasına neden olurken, ulusal bazda rekabeti azaltıcı etkisiyle fiyatların belki daha da yükselmesine neden olabilecektir.[49]

Şimdilerde Meta önekiyle birlikte anılan Facebook'un 2012'de Instagram platformuyla birleşmesi bu tür bir yapılanmanın en büyük örneklerinden birini oluşturmaktadır.

İster yatay birleşme isterse de dikey birleşme yöntemlerinin uygulandığı bir piyasa olsun, birleşmeler her zaman ulusal geliri yukarıya taşıyacak bir üretim yapısını ortaya çıkarır. Tüm birleş-

49. J.P. Morgans 1900'lerin başında 400 milyon dolar ödeyerek Carnegie Steel'i satın aldı ve ismini US. Steel olarak değiştirdi. İlerleyen zamanlarda da hemen hemen tüm rakiplerini yatay birleşme yoluyla bünyesine katan bu firma, dünyada çelik endüstrisinde çok etkin bir yere gelmiştir.

melerin serbest rekabet koşullarının aksine, fiyatları daha yukarıya taşıyacağı fikri yaygın olsa da, devletin denge denetim sistemi ve Rekabet Kurumu'nun sıkı takibiyle bunun tüketicinin faydasına dönüştürülmesi pek de zor değildir.

Özellikle yapısal reformların hayata geçirilmesi aşamasında oluşturulması gerekli olan dikey birleşmelerin devlet tarafından da desteklenerek tarım, imalat ve hizmetler sektöründe yaygın bir üretim formasyonu haline getirilmesi, her yönüyle ülke ekonomisine katkılar sunacaktır. Gıda arzı ve güvenliğinin inanılmaz derecede önemli olduğu günümüzde, tarımda yaratılan dikey birleşme üretim yöntemi,

- Fiyatları daha kararlı hale getirecek,
- Her aşamada birleşmiş yapı içinde denetim sağlayacak,
- Raflara gelen ürünlerin nereden ve nasıl geldiğinin açık bilgisini sağlayacak,
- Aracıların sisteminin içinde konumlanmasına karşın fiyat oluşturma gücüne sahip olmasını önleyecek,
- Gıda güvenliği ve arzının daha kararlı bir yapısal özellik göstermesini sağlayacak,
- Ulusal enflasyon oranının daha düşük oranlarda gerçekleşmesine yol açacaktır.

Ulusal üretim gücünün dış ticarette rekabet gücünün en temel göstergelerinden olan "birleşmeler" yapısal reformların temel taşlarından biri olarak karşımızda durmaktadır.

Şemsiye görevindeki hukuk kuralları

Yapısal reformların en önemli dallarından birisi hukukun kurallarıdır. Ülkelerin hukuk kuralları temel olarak uzun yılların tecrübelerinden, olayların gelişiminden, kalkınmanın getirdiği yeni kurallardan ve uluslararası arenada oluşan tüm gelişmelerden kaynağını alarak oluşturulmuştur. Uzun dönem tecrübe ve olayların senteziyle ortaya çıkan hukuk kurallarının uygulanma-

sında ulusların farklı özellikler göstermesi nedeniyle, tüm bu kuralların yapısal reformlarla kısa dönemde değiştirilmesi gerçekten zordur ama olumlu gelişmelerin hemen adapte edilebilmesi de bir o kadar kolaydır.

Mülkiyet hakkı bu kapsamda ekonomiyi düzenleyen en önemli başlıklardan bir tanesidir. Öncelikle bir edinim ve onu koruma hakkı özelliğiyle günlük yaşama en yakın hukuk kurallarını kapsamına alan mülkiyet hakkı anayasalarla ulusal ve uluslararası sözleşmelere de konu olmaktadır. Nitekim Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın 35. maddesinde mülkiyet hakkı açıkça tanınmış ve güvenceye alınmıştır.

Buna göre *herkes, mülkiyet ve miras haklarına sahiptir. Bu haklar, ancak kamu yararı amacıyla, kanunla sınırlanabilir. Mülkiyet hakkının kullanılması toplum yararına aykırı olamaz.*[50]

Bu tanımdan hareketle sanırız mülkiyet hakkının ekonomik büyüme, gelirin temel kaynağı olan işgücü piyasasının kararlı bir yapıda işlemesi dahil tüm piyasaların düzenlenmesinde ne kadar etkili olduğunu söylemeye gerek yok. Sadece ulusal ekonomik gelişmelerde değil, uluslararası piyasalarda da başta doğrudan yabancı sermaye yatırımını yönlendirmek için gerekli olan güven unsurunun ancak mülkiyet hakkıyla sağlanabileceğini vurgulamamıza gerek bile yoktur.

Bir sonraki bölümde ele alacağımız mülkiyet hakkının ayrıntıları aslında her dönemde siyasiler veya karar vericiler tarafından da sık sık dile getirilmekte, "ekonomi ve yargıda reform" benzeri süslü başlıklarla topluma sunulmaktadır. Bu sunumlarda da özellikle ekonominin demokrasi ve hukukla olan sıkı ilişkisine vurgu yapılmakta ve dışarıdan yatırım çekmek için bu kavramların ne kadar önemli olduğuna dair cümleler çokça sarf edilmektedir.

Hakkında en fazla konuşulan ama hiçbir şey yapılmayan yapısal reformlar kavramı hâlâ Türkiye'nin gündemindeki sıcak konumunu korumaktadır. Sadece öngörü ve planlamaların tartışıldığı fakat uygulamalara geldiğinde hiçbir şeyin hayata geçiril-

50. Kaynak: anayasa.gov.tr.

mediği bu reform benzeri yaklaşımların cılız özellikleri, tartışmaların daha uzun yıllarca süreceğinin bir işaretidir.

Hukuk kurallarının ekonomik düzeni nasıl daha etkin hale getirdiği konusunda önümüzde çok örnek vardır. Ürünlerin kalitesinden pazarlama yöntemine, tüketicinin uğradığı zararların tazmininden uygun üretim metotlarının oluşturulmasına kadar geniş bir yelpazede hukuk kurallarını ve mülkiyet hakkının önemini görmekteyiz. Bu konuda öne çıkan örneklerden birisini yine 10 Mayıs 2020 tarihinde yazdığımız yazıyla gazete köşemize taşımıştık:

Arabanızla işe gitmek için evden çıktınız ve yolda biraz kahve keyfi yaşamak için durup o ünlü kahve veya burger işletmelerinin birinden kahve aldınız ve arabanıza yerleştiniz.

Keyfini çıkarın demek isterim ama durun bir dakika... İşyerinize gitmek için çıktığınız yolun uzunluğu 2 yıl sürecek bir macera ve ders ile dolu.

Emniyet kemerinizi bağlamaya çalışırken kucağınıza sıkıştırdığınız kahve bardağının kapağı açıldı ve tüm kahve üzerinize döküldü. İnanılmaz bir acı ile irkildiniz ve telaşla kendinizi sağa sola attınız. Acı öyle dayanılmazdı ki süre geçmeden en yakın hastaneye gidip tedavi olmayı düşündünüz ve gidip süreci başlattınız.

Devam edelim...

Hastanede vücudunuzun alt bölümünün hemen hemen tamamı için üçüncü derece yanık teşhisi konuldu ve tedaviniz başladı. Hem acı hem de uzun süren tedaviden sonra hastane masrafları üzerinizde kaldı, doğal olarak. Hastane çıkışında ilgili işyerine müracaat edip maddi ve manevi zarar kapsamında 140 bin lira talep ettiniz ama yazışmalar ve iletişim sonrası olayın kendi kusurlarından kaynaklanmadığını, kahvenin sıcak olduğunu zaten bilmeniz ve ona göre davranmanız gerektiğini belirterek size sadece 5 bin lira teklif ederek konuyu böylece kapatmanızı talep ettiler.

Uzatmayalım...

Bunu kabul etmediniz ve bir avukata başvurarak kahvenin

çok sıcak servis edildiği, zararın da bundan kaynaklandığı iddiasıyla dava açtınız...

Mahkeme süreciniz başladı ve beklendiği gibi birkaç yıl sürdü.

Sonunda ne mi oldu?

Mahkeme heyeti sizi yüzde 20, diğer tarafı 80 oranında kusurlu buldu. Bunun sonucu olarak mahkeme, işletmeye 1,1 milyon lira zarar tazmin... ve hazır olun, kahvenin çok sıcak servis edilmesine rağmen bu uyarının bardağın üzerinde gerektiği gibi yazılmadığı gerekçesiyle de 19 milyon lira uygulama cezası verdi.

Bu kadar basit bir vakadan bu denli yüksek cezanın zarar görene ödenmesine karar verilmesinin Türkiye'de günlük hayatımızın gerçeklerinden çok uzak bir hukuki sonuç olduğunu düşünebiliriz ilk bakışta.

E zaten bu olay bir hikâye tadında anlatılsa da geçtiği yer Türkiye değil, ABD ve cezalar da lira değil dolar cinsinden verilmiş.

İşletmenin arabaya servis bölümünde torununun kullandığı araçla kahveyi alıp üzerine sıcak kahveyi döken 79 yaşındaki Stella Liebeck'in 1992'den 1994'e kadar uzanan hikâyesi bu.

Her ne kadar davayı yöneten yargıç, bu cezayı 640 bin ABD dolarına (günümüz kuru ile yaklaşık 4.5 milyon lira) indirmiş olsa da bu kararın arkasındaki ikramiye adaletinin ekonomiyi ve toplumsal hayatı nasıl düzenlediğini ve daha da önemlisi, bu zararı gören diğer 700 kişinin varlığı dolayısıyla kişi kavramının sayıdan ibaret olmadığını göstermesi bakımından önemli. Bunu bir jüri üyesinin "her sayının arkasında bir kişi vardır ve şirketin buna yeterince önem verdiğini düşünmüyorum", diğerinin ise "halkın güvenliğine duyulan bir saygısızlık" yorumundan çıkarmak zor olmasa gerek.

Basit bir sıcak kahve olayının bu boyutta sonuçlanmasından çıkarım yapılacak çok ders var:

- Hukuk bir şemsiye görevi ile toplumsal yaşamı, ekonomiyi, kişi haklarını... korur ve düzenler.

- Üretim gücü haklılığı üreticiye vermez. Ürün güvenliği gibi

daha birçok konuda karşı taraf kişidir ve onun hakları her şeyin üzerindedir.

- Basit bir dava sonucunda verilen esaslı bir ceza tüm üreticilere ve servis sağlayıcılara bir gösterge niteliğinde ders vererek ürünlerin daha kaliteli ve güvenilir bir seviyede üretilmesini sağlayabilir.

- Hukuk güçlüye değil haklı olana hakkını teslim eder.

- ...

- Hukuk adalet sağlar![51]

Uluslararası ekonomi ve yapısal reformlar

Uluslararası rekabet, hızlanan teknolojik değişim ve sürekli hale gelen toplumsal kaygılar, yapısal değişimin önemli itici güçleridir. Kuşkusuz bu güçler, karşımıza bazı fırsatları getirmesinin yanı sıra, yapısal uyum karmaşası gibi akut zorlukları da bünyesinde taşımaktadır.[52] Diğer bir ifadeyle, olumlu gelişmeleri tam anlamıyla görmeden önce, sürecin ortaya çıkaracağı sancıları derinden hissetme olasılığı oldukça yüksektir.

Genel olarak uluslararası ekonomi alanındaki yapısal reformlar ya da köklü değişimler bir liberal dış ticaret stratejisi yaklaşımıyla şekillenir. Bildiğimiz üzere, Dünya Bankası, OECD ve IMF gibi küresel kurumlar dış ticaretin serbestleştirilmesi temeline dayalı yaklaşımlarını özellikle bizim gibi gelişmekte olan ülkelere sıklıkla empoze ederler. Çoğu zaman da *büyümeye, yenilikçiliğe ve rekabet edilebilirliğe katkıda bulunarak yapısal uyumu destekleyen, etkilenen tarafların uyum sağlamasını ortaya koyacak kademeli politikaların uygulanması...* gibi cümlelerle bu beklentilerini süslerler. Bu süslü cümlelerle empoze edilen fikirler liberal ticaret politikaları ve bunun doğal sonucu olan liberal yatırım politikaları çerçevesinde şekillenir. Bu sayede doğacak faydaların toplumları ne kadar kalkındıracağı ve dolayısıyla ulusal gelirlerini ne kadar yükselteceği vurgulanır.

51. Burada lira cinsinden verilen ABD doları karşılığı değerler, yazının kaleme alındığı 10 Mayıs 2020 tarihindeki kura göre hesaplanmıştır.

52. https://www.oecd.org/general/34753254.pdf

Bununla da kalmaz tabii öneriler...

Dış ticaretin liberalleşmesinin önünde engel olan ithalat vergilerinin kaldırılması gereğinin yanında, ulusal bazda korumacılığın tamamen yok edilmesi gereken bir düşmanmış gibi sunulması da diğer yaklaşımlardan bazılarıdır. Bu arenada hükümetin sadece serbest rekabet koşullarını yaratmada öncü rolünü üstlenmesi, diğer üretim ve yönlendirme görevlerinin yavaş yavaş sonlandırılması gerektiği söylenir.

Bu öneri ve fikirlerin birer yapısal reform faktörü olup olmadığı da tartışılmaya değer konulardır esasında...

Uygulamayla beraber ortaya çıkan sonuçlarda tüm bunlar reform olarak ileri sürülse bile, gelişmekte olan ülkelerin belirli seviyelerde korumacılığa gereksinim duymaları kaçınılmazdır. Uluslararası ekonomide büyük ülkelerin kuralları koyduğu ve o kuralların çoğu zaman yine o ülkelere fayda getirdiği gerçeğine karşı, gelişmekte olan küçük ülkelerin de farklı birliktelikler kurarak buna yanıt vermeleri gerekir. Bu kapsamda yine büyük ülkelerin anlayışıyla ticaretin serbestleştirilmesi, yani ticaretin önündeki engellerin kaldırılması fikrinin bu ülkeler için toplumsal faydayı artırıcı sonuçlar çıkaracağı ortadadır. Azgelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından bunun çok da iç açıcı sonuçlar doğuracağını söylemek oldukça zordur.

Bu kapsamda en büyük yanıt küçük veya gelişmekte olan ülkelerin komşularıyla sıkı bir uluslararası ticaret ağı kurmalarıdır.

Daha önce üzerinde durduğumuz bebek endüstriler oluşturulmasının uluslararası ticaret sürecinde bir reform niteliğinde olduğunu tekrar belirtmeye gerek yok. Öte yandan, aynı sürecin oldukça uzun bir döneme yayılması dolayısıyla bunu öncelikle *dış ticaret ayarlaması* olarak da görmek lazım. Uluslararası ticaret politikalarının ihracat ve ithalatı değişime uğratmasının yanında iç ve dış birçok ekonomik değişkeni de kökünden etkileyeceğini beklemek gerekir.

Peki, nedir değişimin kaynakları?

Açıklayalım.

Öncelikle ülkelerin dış ticaret hacmi arttıkça, ticaretteki kaza-

nımların her bir girdiyi (fiziki sermaye getirisi, emeğin ücreti gibi) içeride ve dışarıda yakınlaştırmasını, yani getirilerin birbirine yaklaşmasını bekleriz. Sermayenin kârlılık oranı ve emeğin ücretinin de ülkeler arası ticaretin artmasına paralel olarak benzer hale gelmesi gerekirken, dikkat ederseniz Türkiye'de emek yoğun ticaretin artış gösterdiği sektörlerde, özellikle emeğin bedeli olan ücrette reel olarak bir artış yaşanmamakta, hatta ticaret ortaklarımızdaki ücretlerle farkların kapanmadığını görmekteyiz.

Dış ticaretin ürün fiyatını, sermayenin getirisini ve emeğin karşılığını ülkeler arasında benzer seviyeye getirememesi çok önemli bir yapısal sorundur ve bunun düzeltilmesi toplumsal refahın yükseltilmesi yanında gelir dağılımı eşitsizliğini düzeltme bakımından önemlidir. Sadece bu yönüyle bile, dış ticaret alanındaki yapısal reformların gerekliliğini açık bir şekilde görebiliriz.

Tüm bu fiyat ve ücret dengesizliklerinin yanında dış ticarette uygulanacak yapısal bir reform tarımsal üretimden onun kalitesine, imalat sanayiindeki geleneksel üretim tarzı ile teknolojik yapıya dayalı üretim mekanizması arasındaki ilişkilere kadar çoğu şeyi köklü bir şekilde değiştirecektir. Örneğin yıllardan beri tartışılan ve çoğu zaman da siyasi arenada yer bulan ithal ikamesi yaklaşımı bu yapısal reformların en büyük aracı niteliğindedir.

Dış ticarete bağımlılığın azaltılması kapsamında yapılacak yapısal reformların, öncelikle teknoloji transferiyle yeni endüstriler yaratması ve zamanla bunları geliştirerek daha önceden ithal edilen ürünleri ya da ara malları ülkemizde üretme sürecini takip etmesi gerekiyor. Sektörel bazlı girdi çıktı analizleriyle ve çoğu zaman da akademik modellemelerin ışığında bunların planlanması o kadar da zor değildir. Dinamik bir süreçte ilerleyen ithal ikamesinin ürün ve sektör bazındaki bu analiz sonucunda yapısal bağlamda birçok sorunu çözdüğünü görme olasılığımız vardır.

İthal ikamesinin önemini ihracat ve ithalat fiyatlarına dayalı karşılaştırmalı bir analizle örneklendirebiliriz. İhracat birim fiyatının ithalat birim fiyatına oranının bir ifadesi olan *dış ticaret haddi* göstergesi son yıllarda sürekli bir şekilde ülkemiz aleyhine de-

vamlı düşmekte ve sonuçta *fakirleştiren büyüme* dediğimiz bir olgu ortaya çıkmaktadır.

Böyle bir durumda, aynı miktar ithalatı yapmak için daha fazla ihracat yapmak zorunda kalan toplum, ürettiği fazla üründen dolayı büyümekte ama göreceli olarak fakirleşmektedir.

Bunu ortadan kaldırmanın ya da tersine çevirmenin temel adımını ithal ikamesi amaçlı yapısal reform sürecinde atarsak, sonucun ne derece sağlıklı ve ülke lehine olduğunu ortaya çıkarabiliriz.

Uluslararası ticarette ithal ikamesiyle beraber yürütülmesi gerekli diğer bir adım ise komşularla olan ticaretin toplam ticaret içindeki payını artırmaktır. Ticarette önemli bir unsur olan ülkelerin coğrafi yakınlığı ölçüsü temelde ulaştırma maliyetlerini azaltır. Bunun yanında yakınlığın verdiği birçok avantajla ürünlerde dinamik fiyatlama da ortaya çıkabilir. Diğer bir ifadeyle, sürekli ve hızlı değişen arz ve talep koşullarına göre yakın ülke ticaret ortaklarıyla daha etkin bir fiyat miktar dengesinin kurulacağını da söylemek mümkündür.

Reformların diğer bir ayağı ise doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını toplumsal faydayı yükseltmek amacıyla çekebilecek ortamı, yani altyapı ve benzer yatırımları hızlı bir şekilde yapmaktır. Bu zaten doğal olarak dış ticaret hacmindeki ilerlemeyi kendiliğinden gelişen bir özelliğe de sahip kılar. Altyapının modernize edilmesi dış yatırımcıları ülkemize getirir, bu gelişme ise ilgili altyapıyı daha da geliştirir.

Hukukun üstünlüğünün ve özellikle de mülkiyet haklarının korunduğu açık ekonomilerde diğer birçok reform uygulamaları, dış yatırımcıları cezbedecek ve onların beklenen kârlarını yukarılara taşıyacaktır. Bu ise başlı başına doğrudan yabancı sermaye akımını hızlandıracaktır.

Görüldüğü gibi dış ticaret rejimi veya uygulamalarında, yaratılacak bir reform sürecinin sadece ithalat ve ihracatı etkilemekle kalmadığı, içte ve dışta tüm fiyat dengelerini ve yatırım hacmini olumlu yönde değiştirebildiği gerçeği ortadadır.

8

Ekonomik Özgürlük ve Planlama

Ekonomik gelişme, büyüme ve ekonomik özgürlük arasında sıkı bağlar vardır. Ekonomik özgürlük bir bakıma kişisel özgürlük kavramının ekonomideki yansımasını ifade eder. Ekonomideki genel dengeyi müteşebbis, tüketici, hükümetin mali yapısı, iş yapabilme kolaylığı ve dış ticaretteki açıklık gibi faktörlerle ortak bir şekilde işleyen bir kavramdır.

Dış ticarete açık olan, finansal piyasalarında sermaye denetimi fazla olmayan, işgücü piyasasında ücretlerin verimliliğe göre ayarlandığı, para piyasasında faizlerin ekonomik faktörler tarafından belirlendiği ve özellikle mali piyasalarda siyasetten arındırılmış bir ödemeler bilançosunun olduğu bir ülkede ekonomik özgürlüğün de yükseldiğini görmek olasıdır.

Ekonomik özgürlük, içeriği itibarıyla çoğu yapısal reformun içeriğini bünyesinde barındırmaktadır. Ekonomideki özgürlüğün çatısını sosyal davranışların ekonomik yaklaşımlarla olan bütünlüğü oluşturmaktadır.

Ekonomik özgürlüğü bir liberal akım ve bu konuda uygulanması gereken ekonomik faktörleri atılacak adımların bütünü olarak anlamak ve vurgulamak yanlıştır. Maalesef bu konudaki araştırmalar klasik ekonomi öğretisindeki "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" yaklaşımını ekonomik özgürlük ile aynı platformda ele almayı sorgulamadan kabul eder. Halbuki özgürlük kavramı ekonomide denge-denetim kapsamında, çoğu zaman da devletin tüm süreçte en uygun adımlarıyla hissedildiği bir fotoğrafı kapsar.

Liberalleşmenin piyasalardaki fiyat miktar dengesini yaratacak en önemli adım olacağını belirten klasik ekonomistlerin yaklaşımına göre serbest piyasa ekonomisi bu dengenin oluşması için gerekli tüm özellikleri kapsamaktadır. Bu özelliğiyle, ekonomik özgürlük kavramı en çok bu yaklaşımı benimseyen ekonomistler tarafından dile getirilmektedir. Öte yandan ekonomik özgürlüğü yeniden dizayn edip toplumsal faydayı devletin de katkısıyla yukarılara taşıyacak yapısal değişimleri ortaya koymak belki de en akılcı yaklaşım olacaktır. Çünkü ekonomik özgürlük devletin büyüklüğünden hukuki yapıya, istikrarlı parasal akımdan yabancıların ülkemizdeki ticaret özgürlüğüne ve kredi ve işgücü piyasalarındaki tüm faktörlere kadar ekonominin yapısal etkileşimini içerir. Bu etkileşim içinde ise devletin yol gösterici rolü yadsınamaz bir gerçektir.

Tabloda da gördüğümüz üzere ekonomik özgürlük endeksi her yıl tüm dünyadaki ülkeleri kapsayan bir sıralamayla geniş bir analiz şeklinde sunulur.[53] Dört ana çatısı bulunan ekonomik özgürlük endeksi yıllık gelişmeleri geçen yıla göre ayrıntılı bir şekilde bize sunmaktadır. Bu ana çatılar:

- Hukuk kuralı (mülkiyet hakları, devletin bütünlüğü, yargı etkinliği),
- Düzenleyici verimlilik ya da etkinlik (devlet harcamaları, vergi yükü, mali sağlık),
- Hükümet boyutu ya da hacmi (iş özgürlüğü, çalışma özgürlüğü, parasal özgürlük),
- Açık piyasalar (ticaret özgürlüğü, yatırım özgürlüğü, finansal özgürlük)

olarak sıralanabilir .

184 ülkeyi kapsayan ekonomik özgürlük endeksi, yukarıda belirtilen 12 özgürlük alanını inceleyerek sıralamaları ayrıntılı bir şekilde bize sunmaktadır.

53. Ekonomik Özgürlük Endeksi, heritage.org, 2022.

Ekonomik özgürlüğün daha fazla refah getirdiğini sanırım tekrar vurgulamaya gerek yoktur, çünkü ekonomik özgürlük ile olumlu sosyal ve ekonomik gelişmeler arasında inanılmaz derecede sıkı bir bağ vardır. Ekonomik özgürlük daha sağlıklı bir toplum, daha kalkınmış bir ekonomi, kişi başına daha fazla servet ifade eden bir ortam ve daha az yoksul insanın yaşadığı bir ülke demektir. Ama tüm bunların olabilmesi için de ön şartın, buna olumlu ortam oluşturacak *siyasi iradenin varlığı* olduğu yadsınamaz bir gerçektir.

Özgürlük endeksinde her bir ekonomik özgürlük alt biriminin 0-100 arasında derecelendirilmesi sonucunda ülkenin bir önceki yıla göre durumu hem kendi içinde hem de ülkeler arası bir karşılaştırmaya tabi tutulur. Dört ana başlık ve 12 alt gruptan oluşan ekonomik özgürlük endeksinin önem derecesi, karşılaştırmanın sağlıklı bir şekilde yapılabilmesi için eşit bir şekilde dağılıma tabi tutulur. Alt gruplar ve onların ayrıntıları yapısal reformlara ışık tutacağından, ekonomik özgürlüğün en ince ayrıntısına kadar incelenmesi bir bakıma zorunluluktur. Bu gerçekler bir bakıma ülkelerarası karşılaştırmaların yapılabilmesi açısından çok önemli bir görünüm arz eder ve özellikle de büyümeyle toplumsal refahı daha yukarı seviyelere taşımak için gerekli adımların hızının ve etkinliğinin planlaması bakımından önemli birer araç olarak karşımıza çıkar.

Türkiye



Tabloda Türkiye'nin özgürlük endeksinin tüm özelliklerini bir özet halinde görmekteyiz. Ana başlık ile verilen alt başlıkların sayısal düzeyi ve yönüyle ülkemizin dünyadaki sıralaması ayrıntılı olarak verilmiştir.

2022 yılının göstergeleri pek iç açıcı değil. Hatta 2021 ve daha önceki yıllarla karşılaştırdığımızda ülkemizin görünümünün sürekli ve derinden bozulduğunu söylemek yanlış olmaz.

Daha birkaç yıl öncesine kadar dünyada toplam 184 ekonomi içinde sıralaması 45-50'lerde konumlanan ülkemiz 2021 yılında 76'ncı sıraya düşmüş, 2022 yılında ise sert bir düşüşle 107'nci sırada yer almıştır. Bu kapsamda, Türkiye tüm ekonomiler içinde sıralaması olumsuz yönde değişen ülkelerin en başında gelmiştir.

Türkiye ekonomisinde 2017'den bu yana büyümenin yavaşlamasıyla beraber ekonomik özgürlükte de yavaşlama eğilimi hızlanmıştır. Özgürlük kategorilerinden olan mali sağlık ve hukukun üstünlüğü puanlarındaki keskin düşüşlerle 2017'den günümüze yaklaşık 8,3 puan azalmıştır. Bu nedenle ekonomimiz "orta dereceli özgür" kategorisinden "çoğunlukla özgür olmayan" kategorisine düşmüştür.

Tüm bu analizler ve özgürlük endekslerindeki değişimler çerçevesinde, Türkiye'nin son yıllarda gittikçe gerilere düşmesi yapısal reformların gerekliliğini de ortaya çıkarmaktadır.

9

Ekonomik Kalkınma: Nedir, Ne Değildir?

Çoğu zaman ekonomik kalkınmayla ekonomik büyüme tüm akademik çalışmalarda aynı kapsamda ele alınıp analiz edilir. Bu yaklaşım aslında günlük hayatımızda yaptığımız yorumlarda da geçerlidir. Her ne kadar kalkınma olmadan büyümeyi konuşmak geleneksel iktisat teorisinde yer almasa da, büyüme üretim gücündeki artışı, kalkınma ise daha çok toplumsal refahın parasal gelişmeler dışında kalan öğelerini ifade eder.

Ekonomik büyümeyi daha ayrıntılı inceleyeceğiz ama öncelikle ekonomik kalkınma ve onu oluşturan alt grupları çalışalım biraz.

Kalkınmanın tüm göstergeleri günlük hayata dokunan tüm faktörleri içerir. Temiz suya erişimden kişi başı elektrik tüketimine, bir evde bulunan televizyon sayısından araba sahipliğine kadar onlarca gösterge kalkınmayı bir bütün olarak tanımlar. Kişi başı gelirin seviye ve değişimiyle örneğin tiyatroya gidiş sıklığı gibi diğer bazı göstergeler ise hem büyümeyi hem de kalkınmayı gösteren öğelerdir.

Temiz suya erişim bir kalkınma göstergesi olabilir ama büyümenin kapsamı içinde değerlendirilmeyebilir. Benzer bir şekilde kişi başına elektrik tüketim miktarı toplumsal refahın bir göstergesi olarak kabul edilirken o yılki ekonomik büyümeye fazla bir katkı sunmayabilir. Öte yandan, ekonomik kalkınmanın ekonomik büyümeyle ortak tabanda buluştukları birçok gösterge mevcuttur. Etkileşim çoğu zaman da çift yönlüdür. Yani ekonomik kalkınma

büyümeyi, büyüme ise kalkınmayı destekler nitelik taşır.

Kalkınma başlı başına homojen bir gösterge değildir. İçinde hem büyümeyi hem de toplumsal birçok göstergeyi barındıran bir özelliğe sahiptir. Örneğin en basit yaklaşımıyla asgari ücret seviyesi tüm özellikleriyle bir kalkınma göstergesidir öncelikle.

Bu noktayı biraz daha irdelemek faydalı olacaktır...

Son dönemde ülkemizde asgari ücret hakkında yapılan ve gündemi devamlı meşgul eden bir tartışma başlamıştır. Enflasyon oranının 2020 yılından günümüze hiç olmadığı kadar artması bu ücret seviyesine bağlı olan hane halkını yoksulluğa itmiş, bu nedenle asgari ücretin olması gereken seviyesi sürekli tartışma gündeminde olmuştur.

Asgari ücretin bu derecede gündemde kalmasının nedeni, açık olarak ülkemizde ücretli çalışan 20 milyon civarındaki kişinin yarısının bu ücret seviyesinde çalışıyor olmasıdır.

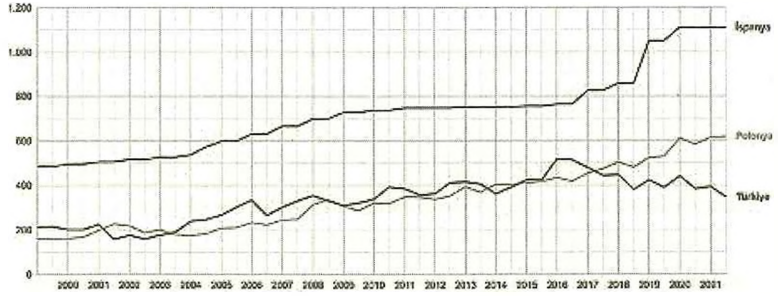
Tam da bu göstergeden dolayı asgari ücret konusu kalkınma ve ekonomik büyümenin ortak tabanıdır.

Açıklayalım...

Bir ülkede ücretler genel seviyesi asgari ücrete yaklaşıyorsa o ülke dar gelirliliğin etkisiyle kalkınma harcamalarına yeterli kaynak ayıramaz. Kişi başına gelir, asgari ücretin enflasyon oranında artırılmasıyla belirleniyorsa, bunun o ekonomideki eğitim ve kültüre, yeni teknolojik ürünlere yapılan tüketim harcamalarına, evlilik kurumu içerisindeki araba ve ev alma kararına ve benzeri birçok faktöre olumsuz etkisi olacaktır. Dahası bu ücret temel harcamalara bile yetmeyen niteliği dolayısıyla ekonomik büyümeye de katkı sunamayacaktır.

Türkiye'de asgari ücretin sürekli eriyen satın alma gücünü, küresel bazda birkaç ülkenin asgari ücretiyle karşılaştırmak bulunduğumuz konumu anlamak açısından önemlidir.

Grafikte Türkiye, Polonya ve İspanya'nın avro cinsinden asgari ücret seviyesi gösterilmiştir.



Kaynak: Eurostat. Son güncelleme tarihi: 30 Eylül 2021.

2000'lerin başında Polonya'yla aynı seviyede yola çıkan asgari ücret seviyemiz, 2016 yılından bu yana döviz kurunda başlayan oynaklık ve küçüklü-büyüklü devalüasyonlar nedeniyle azalmaya ve bu ülkelerden ayrışmaya başlamıştır. İspanya'da bunun tersine, 2016 yılına kadar kararlı bir şekilde artan asgari ücret seviyesi bu tarihten sonra tarihi zirvelerine ulaşarak ilk defa 1000 avro seviyesini kırmıştır.

Yukarıda belirttiğimiz gibi asgari ücret seviyesi ve onun toplam ücretteki payı bir ülkenin kalkınmasının önemli bir göstergesidir. Bununla beraber aynı asgari ücretin ortalama tam zamanlı çalışan birinin ücreti içindeki payı da o ülkenin kalkınma seviyesinin nerede olduğunu gösterir.

Asgari ücretin kalkınma üzerine etkisini biraz daha irdelemek faydalı olacak kanaatindeyim...

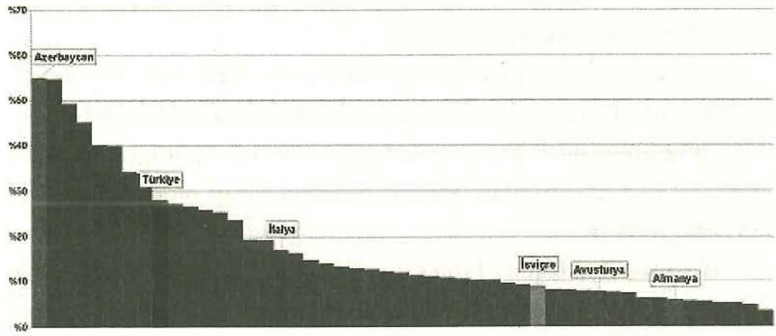
Türkiye'de 2000'lerin başında ortanca (medyan) ücretin yaklaşık yüzde 45'ine eşit olan asgari ücretin 2020 yılında onun yüzde 70'ine ulaşması asgari ücretin artmasından kaynaklanmamış, aksine ortalama ücretin azalarak asgari ücrete yaklaşması sonucuyla oluşmuştur. Asgari ücretin bu yolculuğu ve ortalama ücretle yaklaşması ülkenin kalkınma gücündeki kaybın bir göstergesidir.

Kalkınmanın çok sayıdaki göstergelerinden birisi ise *güvencesiz istihdam*dır. Güvencesiz istihdam, ücretsiz aile işçilerinin ve kendi adına çalışan kişilerin toplam istihdamdaki yüzdesidir. Ücretsiz aile işçilerinin ve kendi adına çalışan kişilerin toplam istihdamda-

ki oranı, istihdam durumuyla ilgili bilgilerden türetilir.

Her ne kadar istihdamdaki gelişme bir ekonomik büyüme göstergesi olsa da, onun bir kompozisyonu olan *güvencesiz istihdam* oranı ise kalkınmanın bir başka ifadesi olarak karşımıza çıkar ve kalkınma seviyesindeki artışa paralel olarak güvencesiz istihdamın payı düşme eğilimine girer.

Aşağıdaki grafik Dünya Bankası verilerine göre güvencesiz istihdamın oranını göstermektedir:



Veri Kaynağı: Dünya Bankası, 2020

Buna göre Almanya, İsviçre ve Avusturya'dan oluşan gelişmiş ülkeler grubunda bu oranın yüzde 10 ve daha altında konuşlanması kalkınma ile güvencesiz istihdamın ters yönde hareket ettiğinin en büyük kanıtıdır. Azerbaycan'ın yüzde 55'leri aşan bir güvencesiz istihdam oranıyla başı çektiği diğer grup ülke arasında Türkiye'nin yüzde 30'a yaklaşan yüksek bir orana sahip olması, kalkınmada katma değer yaratma, ulusal geliri yükseltme ve gelecekteki beklentileri olumlu bir çerçeveye oturtma konusunda bir engel teşkil etmektedir. Güvencesiz istihdamı asgari ücretin ortalama gelire yaklaşmasıyla beraber değerlendirirsek söz konusu olumsuz durumun ciddiyetini daha iyi anlamış oluruz.

Gelelim okullaşma ve onun kalkınmayla ilişkisine...

Okullaşma ya da okula kaydolma, geleceğin planlaması için dikkatle izlenen önemli bir veridir. İnsan sermayesi birikiminin zaman içindeki değişimi, varsa yapılması gereken müdahaleler ve

ekonomik kriz veya türbülanslar nedeniyle yaşanan kırılmaların önlenmesi amacıyla bu verinin dinamik bir şekilde takip edilmesi gerekmektedir. Eğitimin sürekliliği ve geleceğin planı açısından okula gitmeyen veya gidemeyen öğrencilerin takibinin yapılarak sorunun en kısa zamanda düzeltilmesi de gelişmişliğin ya da kalkınma dinamiğinin sağlanması açısından önemlidir.

Şimdi bunu biraz açalım...

Grafikte, seçilmiş ülkelerde 1970'lerden günümüze ilköğretim veya ortaöğretim okullarına kayıtlı olmayan, yani okula gitmeyen çocukların sayısı gösterilmektedir.

Öncelikle Türkiye'de diğer ülkelere göre daha fazla sayıda öğrencinin, okul çağı gelmesine rağmen okula kaydolmadığını belirtmemiz gerekiyor. Bunu nüfusa göre oranladığımızda yüksek bir oranda kayıt olmayan öğrenci oranına sahip olduğumuz gerçeği ortaya çıkar.

Kalkınmış ülkelerde okula gitmeyen öğrenci sayısının zamanla kayda değer bir şekilde azalmış olması çok açık bir gerçek olarak karşımızdadır.



Veri Kaynağı: Dünya Bankası, Google Public Verisi, 2020.

Okul çağına gelmiş çocukların okula kayıt yaptırmamasının birçok nedeni vardır. Ailenin gelir seviyesinden tutun, coğrafi zorluk ve dini inanca kadar uzanan bu nedenlerin bazıları gelişmiş ekonomilerde bile vardır. Demografik değişimler de bu ne-

denlere katkı yapmaktadır. Son 15-20 yıldan bu yana özellikle büyükşehir yasasının uygulamaya geçmesiyle kırsal kesimdeki nüfus azalma trendine girmiş ve bu da köy okullarının kapanması sonucunu doğurmuştur. Taşımalı sistemle öğrencileri en yakın belde veya ilçe okullarına gitmek zorunda bırakan bu durum okula gidemeyen öğrencilerin sayısını da azaltmıştır.

Kalkınmanın göstergeleri sadece yukarıda incelediğimiz kapsamla da kalmaz. Eğitim, sağlık, istihdam ve işsizlik, cinsiyet eşitliği gibi daha birçok gösterge de, alt özellikleriyle bu alanda derinlemesine incelenir olmuştur.

Örneğin yine eğitim ve onun alt göstergeleri ile kalkınma arasındaki ilişkiler incelenirken Dünya Bankası'nın kabul ettiği kalkınma göstergeleri şu şekilde sıralanmıştır:

- Okul öncesi eğitimdeki net kayıt oranı,
- İlkokuldaki net kayıt oranı,
- Ortaöğrenimdeki net kayıt oranı,
- Yükseköğretim için brüt kayıt oranı,
- İlköğretimde cinsiyet eşitliği,
- İlkokulu tamamlayanlar arasında cinsiyet oranı,
- Gayri safi yurtiçi hasılanın yüzdesi olarak eğitime yapılan devlet harcamaları.

Eğitimin kalkınmayla olan bu sıkı ilişkisi yanında diğer birçok gösterge ya neden ya da sonuç olarak kalkınma seviyesini toplumsal hayata bağlar. Örneğin *yaşam memnuniyeti, ekonomiye ve toplumsal yapıya güven, kişinin kendinden emin olması, ne kadar esenlik içinde yaşadığı* ve *algılanan güvenlik* gibi göstergeler de kalkınmanın ölçülmesinde önemli oranda yer almaktadır. Doğum oranı ve doğurganlık oranı, intihar oranları ve temel huzur göstergeleri ile bazı sosyal göstergeler yine kalkınma göstergeleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Hepimiz istihdam oranını veya işsizliği oransal bir değer olarak görürüz. Örneğin "Türkiye'de işsizlik oranı yüzde 12 olarak

gerçekleşti" cümlesi çoğu zaman yalın bir istatistikten öteye gitmez. Evet, doğrudur, yüzde 12 işsizlik oranı gerçekten de kabul edilemez yüksek bir işsizlik oranıdır ve gelir dağılımını bozan, yaşam kalitesini ve beklentileri olumsuz yönde etkileyen yüksek bir değeri ifade eder. Ama işgücü piyasasında insana ve onun eğitimine dokunan bir kalite olgusu da vardır ve bu olgu bizi salt istatistiklere dayalı ekonomik büyüme teorisinden değerlere ve kaliteye bağlı kalkınma göstergesine doğru yönlendirir.

Örneğin *çalıştığım işkolunda üstlendiğim görev ile uzmanlık niteliğimin ne kadar uyuştuğu* sorusu işgücü piyasasını hem ekonomik büyümeye hem de ekonomik kalkınmaya bağlayan bir yaklaşımdır. Onca yıl edindiğiniz eğitim ve aldığınız uzmanlık sonrasında *yapmanız gereken değil de yapmak zorunda olduğunuz iş*, hayat kalitesini, huzuru ve bir bakıma da toplumsal refahı aşağılara çeker niteliktedir. Bu özelliğiyle de kalkınmanın önüne set çeken bir yapıdadır.

Gelelim işgücü piyasasında pek de alışık olmadığımız bir konuya...

Dikkat ederseniz tüm ülkelerin istatistik ofisleri işgücü piyasasındaki verileri halka klasik anlamda işsizlik oranı, istihdamda olanların sayısı, işgücüne katılım oranı, yani emek arzı, yeni işgücüne katılanların sayısı ve bunların bir önceki döneme göre değişimi olarak sunar. Ekonomistler, analistler ve piyasalarla ilgili olan tüm yurttaşlar da doğal olarak bu verilere bakarak ekonominin gidişatını değerlendirir ve ekonomik davranışlarını düzenlerler. Örneğin işsizlik, ücretler genel seviyesi ve benzeri göstergeler bir bakıma harcama, tasarruf ve yatırım gibi tüm kararları etkiler.

Sürecin bir de alışılmamış yönü vardır. Biz ve bize benzeyen ülkelerde pek karşılaşmadığımız, çoğu zaman lüks bir olgu olarak ele alınan *kendimize ve ailemize harcadığımız vaktin değeri*...

Tablolardaki dahil, çoğu veri, ekonomik büyümeyle doğrudan bağlantılıdır. Ama kalkınmanın bir göstergesi olan *boş vakit (boş zaman)* kavramını hiçbir zaman bu tablolarda veya istatistiki verilerde görmeyiz ya da hissetmeyiz.

Ekonomide *boş vakit* bir bakıma kişinin bazı durumlarda kendine harcayacağı zamanı, çalışmanın yerine ikame etmesi olarak

değerlendirilir ve incelenir. Haftalık çalışma saatinin örneğin 45 saat olduğu bir ekonomide, çalışma saatinin dışında kalan süreyi kişinin kendisi ve ailesine ayırması hayatın olağan akışına uygun bir nitelik taşır. Öte yandan kişinin kendi isteğiyle çalışma saatlerini azaltıp, onun yerine kendine/ailesine ya da başka bir aktiviteye harcayacağı zamanı artırması bir bakıma kalkınmanın ve refahın çok önemli bir göstergesidir. Kendi bağımsız kararıyla o 45 saatlik çalışmanın 10 saatini azaltarak daha çok bilimsel aktivite yapmak, daha çok kitap okumak, ailesiyle dışarıda yemeğe gitmek veya spor salonunda sağlıklı bir yaşam amacıyla spor yapmak *boş vaktin toplumsal değeri* olarak gösterilen örneklerdir.

Eminim bu örnek, bizim gibi ülkelerde garipsenecek, böyle şey mi olur diye yorumlanacak bir durumdur. Halbuki gelişmiş toplumlarda boş vakit ya da kendine zaman ayırma olgusu tasarrufların belirli bir seviyeye geldiği, yaşın ilerlediği ve artık boş vaktin çalışmakla elde edilen gelirden daha fazla değere sahip olduğu bir eşik noktasını ifade eder ve bu olgu akademik camiada da ayrıntılı modellerle incelenir.

Çoğu ekonomist yaptığı araştırmalarda, işyerlerinde yürütülen faaliyetlere dayalı olarak ortaya çıkan emek verimliliğini ölçer ve hesaplamalarında maalesef boş zamanı ve onun değerini dikkate bile almaz. Buna karşılık, psikologlar ve sosyologlar başta olmak üzere bir grup sosyal bilimci boş zamanın üretim sürecinde olumlu bir rolü olduğunu savunarak bireyin gelişimini olumlu yönde etkilediğini ve emek üretkenliğini artırabildiğini öne sürmekte ve bu konuda elde ettikleri ampirik sonuçları sunmaktadırlar.

21 OECD ülkesinden elde edilen verilerin ortaya çıkardığı sonuçlara göre örneğin, çalışanın kendine ayırdığı boş zaman işgücü verimliliğini artırarak ulusal gelire olumlu katkıda bulunmaktadır. Öte yandan aynı araştırmaya göre, çalışma saatinin boş zamana ikame oranının belirli bir eşik noktası vardır. Belirli bir çalışma saati azaltımı verimliliği artırsa da, eşik noktasından sonra bu durum tersine dönmekte ve ulusal geliri azaltıcı bir özelliğe sahip olmaktadır.[54]

54. https://www.researchgate.net/publication/334487227_Leisure_time_and_labor_

Buraya kadar anlatılan boş vakit kavramı çalışanın kendi isteğiyle oluşan bir süreci ifade etmektedir. Sürecin bir de karar vericilerin ne düşündüğü, nasıl politikalar oluşturması gerektiğiyle ilgili tarafı vardır.

Son dönemde bu konuda süren tartışmalar az sayıda da olsa bazı hükümetlerin çalışma saatini haftalık 30 saate çekme yaklaşımına yöneldiklerini göstermektedir. Teknolojik gelişme ve arkasından gelen verimlilik artışına bakıldığında bu yaklaşım temel olarak anlaşılabilir. Zira yukarıda belirttiğimiz gibi insanın çalışma saati dışında kendine ayırdığı daha çok vaktin işyerine de verimlilik olarak yansıyacağı zaten akademik araştırmalarda ortaya konmuştur. Bunun yanında, ülkelerin gelişmişlik seviyesi yükseldikçe ekonomik büyüme oranlarının azaldığı ve yıllık yüzde 2-3 büyüme oranının uzun dönem makul bir oran olduğu kabul edilmiş, en uygun çalışma saatiyle beraber yürüyen teknolojik gelişmenin de bunu sağlayacağı vurgulanmıştır.

İlginç bir karşılaştırmayı yaparak bu bölümü noktalayalım. Bildiğimiz üzere karar vericiler devletin yıllık gelirini yükseltmek veya bütçe açıklarını kapatmak için öncelikle vergi oranlarıyla oynamayı çok severler. Bunu yaparken de iki kaynağı kullanırlar. İlki vergi oranlarını doğrudan artırmak, ikincisi de vergilere kanunda belirtildiği gibi enflasyon oranında zam yapmak. Gelin görün ki, toplumun üzerindeki vergi yükü arttıkça belirli bir seviyeye kadar artan hükümet gelirleri, ek artırımlardan sonra azalma eğilimine girer. Diğer bir ifadeyle, vergiye zam yaptığınızda ya da oranını yukarılara taşıdığınızda, devletin vergi gelirleri belirli bir yerden sonra düşer. Kamu maliyesinde çok önemli bir yere sahip olan bu teorik yaklaşım tam da yukarıda örneğini verdiğimiz *boş zaman* ile verimlilik arasındaki en uygun dağılımı ortaya çıkaran ilişkiye benzer bir özelliğe sahiptir.

Özetle, vergi oranlarını sürekli artırarak devlet gelirlerini yukarılara taşımak imkânsızdır. Aynı mantıkla, daha çok çalışmakla katma değerin ve ardından da üretimin sürekli artırılması da ol-

---

productivity_a_new_economic_view_rooted_from_sociological_perspective.

dukça zordur. Her şeyde olduğu gibi bu iki olguda da ulaşılabilecek bir en üst seviye, yani tepe noktası vardır.

Bu konuyu başka bir çerçevede *Altın Kural* yaklaşımıyla açıklamak, Türkiye'nin son dönemde özellikle Kamu-Özel Sektör İşbirliği (KOİ) modeliyle yaptı(rdı)ğı yol, köprü, şehir hastaneleri ve enerji yatırımlarıyla ilişkilendirmek yerinde olacaktır.

Altın Kural

Sosyal bilimlerde Altın Kural kavramını pek sık duymayız. Konu sadece kısıtlı akademik çalışmalara sıkıştırılmış ve daha çok teknik seviyede ele alınmıştır. Öte yandan ekonomik teoride tam olarak bilmesek de, günlük hayatımızda bu kuralın hayatımıza işlediğini çok derinden hissederiz.

Altın Kuralı öncelikle açıklığa kavuşturalım...

Altın Kural kamu ekonomisi/maliyesiyle ilgili bir konudur. Hükümetler yönetimde bulundukları sürece toplumsal faydayı en yukarılara taşımak için kaynaklarla yatırımlar arasında dengeli bir birliktelik kurarlar ya da en azından beklenti bu yöndedir.

Altın Kural, hükümetin (devletin) yatırım ve tüketim harcamalarının önemli bir ayrım noktasını oluşturan bir yaklaşımdır. Kurala göre devlet günümüzdeki harcamalarını finanse etmek için değil, yatırım yapmak için çalışan firmalara vergi salar ve onların oranlarını değiştirir. Bu yönüyle vergi yükünün harcamalarda yarattığı azalmayla sağladığı devlet geliri karşılaştırıldığında, toplumsal refaha katkı yapacak vergi oranının belirlenmesi çok önemlidir. Sosyal refahı en yükseğe taşıyacak olan vergi oranını ortaya çıkaran yöntemin adı da Altın Kural olarak adlandırılır.

Bu yaklaşımla, yatırım hem kısa hem de uzun vadede topluma fayda sağlayacak ve gelecek nesilleri vergi yükünden koruyacak bir özelliğe sahip olduğu için, hane halkları mevcut yatırım harcamalarını finanse etmek üzere salınan vergileri kabul etme eğiliminde olurlar. Diğer bir ifadeyle, yatırım harcamalarının gelecekte toplumsal faydayı yukarılara taşıyacağı bilinciyle, finansmanın günümüzdeki vergi oranlarının artırılması ya da yeni vergilerin

salınması yoluyla şekillenmesi Altın Kuralın özünü teşkil eder ve bu toplumsal kabul görür.

Altın Kural ülke içindeki ekonomik aktivitelerin sonucunda doğan vergi ve onların değişimiyle ilgilidir. İhracat, ithalat ve yabancı doğrudan sermaye yatırımlarından etkilense de kuralın özü üretim ve gelirden doğan vergidir. Aynı yaklaşımla, gelecek nesilleri vergi dışında elde edilecek finansman maliyetiyle borçlandırmak Altın Kuralın kapsamı dışındadır. Yeni devlet borçlanma veya hazine garantilerinin verilmesi yöntemiyle yapılan yatırımlar (Kamu-Özel İşbirliği/KÖİ gibi) gelecek nesiller üzerindeki maliyeti daha şimdiden artıracağı için karar vericiler çoğu ülkede yasa çıkararak bu finans yönteminin önüne geçmişlerdir. Kıta Avrupa'sında ve Asya ülkelerinde KÖİ projelerinin çok örneği mevcuttur ama ABD bu kuralı takip etmemesiyle gelişmiş ülkeler içinde ayrı bir yere sahiptir.

Altın Kuralın uygulanması halinde gelecek nesillere bir borç yükü aktarılmaz. Altın Kuralın tek başına devlet harcamalarını en etkin seviyeye getirmekte yeterli olmadığı durumlarda ise bazı ek politika uygulamaları da devreye girer. Bazı hükümetler, örneğin *borç freni* adı altında hükümetin borçlanmasına engel olan yasalar çıkararak borç büyümesini belirli bir oranda tutma ve gayri safi yurtiçi hasılasını üretken yatırımlarla artırma amacını benimsemiş ve bunda da başarılı olmuşlardır. Doğal olarak bu detaya burada girmek istemiyoruz ama devletlerin yanında ekonomik birliklerin de kendi içindeki kuralları sıkı sıkıya uyguladıklarını gözlemlemekteyiz. Avrupa Birliği buna verilecek en güzel örneklerden biridir. AB formasyonu içinde bile birlik, kendi Altın Kuralını bazı değişikliklerle açıkça ortaya koymakta ve bunu üye ülkelere de tavsiye etmektedir.

Son dönemde Türkiye ekonomisinde büyük tartışmalara neden olan Kamu-Özel Sektör (KÖİ) işbirliği modeli bildiğimiz üzere tamamı hazine garantili ve dış borçlarla finanse edilen bir maliye politikası üzerine kurulmuş, özel sektörün bu garantiyle yapıp işlettiği ve sonradan devlete devredeceği bir yatırım modelidir.

Yapım aşamasından hizmete geçiş tarihine kadar tamamen kamu maliyesi gerçeklerinden uzaklaşmış bu yatırım modelinin,

işletme tarihinden devlete teslim zamanına kadar kaça mal olduğu bilinmemektedir. Sadece bu da değil, yatırımların parasal kaynağının nereden ve nasıl temin edildiğini ve daha önemlisi özel sektör işletme zaman aralığının nasıl ve hangi modellerle belirlendiğini vergiyi ödeyen hiç kimse bilmemektedir.

Belirsizlik ekonomide ortaya çıkabilecek en kötü üründür. Hele de geleceğimizi daha şimdiden satan proje ve benzeri yatırımların belirli gruplara getiri sağlama güdüsüyle yapılması da bu ürünün maliyetinin, faydasından kat kat fazla olduğunu bize sunan gerçeklerdir.

Aşırı derecede mali sorunlar yaşayan, döviz rezervleri sıfırın altında bir yerde konumlanmış ve büyüme hızı ortalama olarak yüzde 3'lerde gezen bir ekonomide, bu bilinmez finansman metoduyla geleceğe 25-30 yıllık bir mali yük yüklemek, sanırım yapılabilecek en büyük hataların başında gelmektedir.

Bu dönemde veya gelecekte yapılacak tüm yatırımlarda *ayağını yorganına göre uzat* temeline dayalı Altın Kuralı işletmediğimiz sürece Türkiye'de en belirsiz yatırımların yarattığından daha fazla sorun yaşayacağımızı söylemek yanlış olmaz.

Kalkınma politikaları ne demektir, nasıl olmalıdır?

Ekonomik büyüme konusunda geniş analizimizi ilerleyen sayfalarda vereceğiz. Orada büyüme politikalarının kalkınma politikalarıyla nasıl bir beraberlik ve eşgüdümle gittiğini açıklayacağız.

Öncelikle aynı amaçla ama farklı özelliklere sahip olan kalkınma politikalarını kısaca irdeleyelim...

Başta altyapı iyileştirme ve yeni teknolojileri toplum yararına kullanma biçimi bir kalkınma politika uygulamasıdır. Bu tür yatırım ve iyileştirmeler hayatı kolaylaştıran ve toplumsal faydayı artıran politikalardır. Yine yukarıda belirttiğimiz kapsamda, otoyolların, parkların ve alt gelir gruplarına özgü toplu konutların inşa edilmesi aynı etkiye sahip yatırım politikaları arasındadır.

Kalkınma yatırımlarının parasal kaynak seçimi, kalkınmanın ortaya çıkardığı faydaların maliyetinden az olmaması temeline da-

yanır. Yatırımlar halkın geniş tabanına yayılan bir vergi geliri sistemiyle finanse edilmeli, dış borç veya benzeri kamu yükü yaratır nitelikteki bir finansal borç yaklaşımı uygulanmamalıdır. Aksi durumda kalkınmanın maliyeti gelecek kuşaklara ağır bir yük bırakacak, diğer kamu harcamalarının yanında makro dengeleri de etkileyecektir.

Son dönemde adını sıkça duyduğumuz *mikro kredi* olarak adlandırılan yeni bir işletme oluşturma yöntemi, küçük çaplı da olsa gelişmemiş ve kalkınmakta olan ülkelerde özellikle kırsal kesimlerde yaşanan darboğazın aşılması ve işgücüne katılım oranının canlanması için önemli olan bir kalkınma politikasıdır. Bu sayede özellikle kadınların kırsal kesimde işgücüne katılım oranı ya da kendi işini yaratma olanağı artmaktadır. Bu tür küçük hacimli ama etkin ve başarılı olan pilot uygulamalar, özellikle gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerde farkındalığı da artırarak daha yaygın bir hale gelmektedir. Önemli bir kalkınma politikası yöntemi olan mikro kredinin benzerleri, alt gelir gruplarının yoğun olduğu gelişmiş ülkelerde de uygulama sahası bulmuştur. Gelir dağılımının ülke, bölge, şehir ve hatta mahalleler arasında bile çok farklı olduğu gelişmiş ülkelerde bu dağılım sorununu ortadan kaldırmak için alt gelir gruplarının işgücüne katılma oranını yükseltecek bu tür teşvikler ya da dürtüler her zaman bölgesel karar vericilerin radarında olan bir konudur.

Bu çizgide sokaklardaki suç oranını azaltmak için yapılan tüm çabalar da kalkınma politikalarına eklenecek uygulamalar olarak karşımıza çıkmaktadır. Örneğin gençler arasında suç oranının arttığı mahalle veya bölgelerde çoğu zaman polisiye önlemler belirli bir aşamaya kadar faydalı olabilir. Öte yandan, karar vericiler ve bölgesel otoriteler (belediyeler vb. gruplar) de ek olarak toplumsal projeleri hayata geçirerek projelerin başarısına katkıda bulunurlar.

ABD'deki Wisconsin eyaletinin Milwaukee şehrinde belediyenin uyguladığı toplumsal proje etkin bir örnek olarak verilebilir.

Milwaukee ABD'nin ortabatı bölgesinde bulunan bir şehir... Şehrin, özellikle toplumsal sorunların çözümü için aktif projeleri olan bir belediye başkanlığı var.

Her yıl katılmaya çalıştığım ekonomi konferanslarından birisinin bu şehirde yapıldığı dönemde bu tarz sorunların nasıl çözüme kavuşturulduğunu belediye başkanlığının sunumuyla öğrendik. Şehrin sokaklarında artan suç oranı ve gençlerin bu suçlar içindeki ağırlığını gören karar vericilerin uygulamaya koyduğu proje tamamen bu gençleri sokaktan alıp eğitim ortamına çekmek ve değişik faaliyetler gerçekleştirerek hem toplumsal faydayı artırmak hem de suçu önlemek amacını gütmüştür. Yaklaşık olarak beş yıl süren projeye eğitim, sağlık ve yönetim alanlarında birçok uzmanın katkısı olmuş, etkin ve verimli tartışmalar ve pilot uygulamalar sonucunda projenin başarıya ulaşması için gerekli ve belki de yeterli şartın çocukların ailelerinin eğitilmesiyle gerçekleşeceği fikrine varılmıştır.

Proje kademeli bir şekilde annelerinin eğitim seviyesini yükselterek ve işgücü piyasasına katarak sokaktaki çocuk suç oranını azaltmayı amaç edinmiştir. Kademeli olarak beş yıla yayılan, bazı zamanlarda da ara verilen projenin sonunda gerçek bir başarının elde edildiği, karar vericiler tarafından ayrıntılı bir şekilde anlatıldı konferansta. Tam anlamıyla suçları ortadan kaldırmak ve suç oranını sıfıra yaklaştırmak mümkün olmasa da, önemli ölçüde bunların engellendiği ve oranının düşürüldüğü açıkça görülmüştür. Dahası, bir yerel yönetimin bağımsız olarak sabırla uyguladığı bir kurumsal projenin sokaktaki sorunları ne derecede azalttığının kanıtıdır.

Bu örnekte de görüldüğü üzere, kalkınma politikası bazen mikro krediler örneğinde olduğu gibi ekonomiktir, bazen de Milwaukee belediyesi örneğinde olduğu gibi toplumsal faydanın artırılması amaçlıdır.

Kalkınma politikaları kişi ve kurumların hayatına doğrudan etki eden bir kamu malı özelliği gösterir. Politikalar sonucunda oluşan iyileştirmeler ve yeni uygulamalar toplumun her kesimini eşit bir şekilde etkiler. Bazen alt gelir grupları için yapılan özellikli kalkınma politikaları sadece o grubu ilgilendiren bir özelliğe sahip gibi gözükse de, ortak gelişmenin bir paydası olması nedeniyle toplumsal faydayı tüm tabana yayabilir. Toplu konut ya da ismi ne

olursa olsun alt gelir gruplarına veya geliri olmayan ailelere konut edinme hakkı tanımak ve bunu da sürekli devlet desteğiyle yapmak, bizim gibi ülkelerde en faydalı yöntemlerden bir tanesidir.

Eğitim ve fırsat eşitliği diğer önemli kalkınma göstergelerinden biridir. Eğitimin kalitesinden erişilebilirliğine, okul öncesinden yükseköğrenime kadar eğitimin tüm basamaklarını herkese adil bir şekilde sunmak, kalkınma sürecinin tabana yayılması için en etkin yollardan birisidir. Eğitim seviyesinin yükselmesi, faydayı kişi bazında artırdığı gibi, kişinin topluma kattığı verimlilik ve etkinlik kapsamında da çarpan etkisiyle bir çevresel fayda yaratır. Diğer bir ifadeyle eğitim seviyesinin yükselmesi insan sermayesi endeksini yukarılara taşıyarak ulusal üretim gücümüzü artırır ve bununla da kalmayıp uluslararası arenada daha rekabetçi bir sektör yapısı ve dolayısıyla ülke ekonomisi yaratır.

Kalkınma politikalarının bir de olumsuz gelişen yönü var tabii. Son dönemde bunun en görünen yüzü kamu mallarının varlığı ve onların özelleştirme adı altında satışıdır.

Bu süreci aslında *kamu mallarının özel sektöre devri* olarak adlandırmak sanki daha doğru olacaktır...

Söz konusu devir Türkiye'nin veya bizim gibi gelişmekte olan ülkelerin uzun yıllardan bu yana kanayan yarası olmuştur. Özelleştirme ya da uygulama biçimiyle doğrudan özel sektöre satış, kalkınma politikalarının bir kenara atılarak sözde ekonomik büyüme amacıyla yapılan bir işlem olarak gerçekleşmektedir.

Genel olarak kamuya ait iktisadi işletmeler ya da kurumlar toplumsal faydayı tabana yaymak için gerekli birimlerdir. Tüm gelişmekte olan ülkelerde kamuya ait bu işletmeler, doğal olarak devletin biraz da hantal yapısıyla yönetilse de amaç çoğu zaman kârlılık üzerine kurulmamıştır. Aksine, bu tür yapılanmada amaç toplumun tabanına yayılan faydayı en üst seviyeye çıkarmaktır. Bunu yaparken belki de çoğu zaman *rasyonel veya makul zararla* bir üretim ve hizmet ortaya konulabilir.

Örneğin, demiryolları veya şehir hatları vapur işletmesinin zarar etmesi iki yönlü açıklanabilir. Öncelikle piyasa koşulları gereği gelir ve giderin olağan davranışındaki bozukluklar, yani

giderin geliri aşması bu zararın nedeni olabilir. Diğer taraftan ise belirli bir bedel karşılığında kamu tarafından verilen hizmet olması nedeniyle "bilerek ve isteyerek", gelir aktarımı amaçlı makul zararın kabulü yoluyla ortaya çıkan zarardır.

İlginçtir ki, her iki kaynaktan çıkan zarardan dolayı bu kamu işletmeleri çoğu zaman özellikle verimlilik ve kaynakların dağılımı konusunda eleştiriye uğramış, devletin piyasa koşullarında bir işletme yönetmesinin serbest piyasa olarak adlandırılan sisteme katkısının olmadığı vurgulanmıştır.

Şimdi bu özelleştirme sürecinde yapılan o devasa hatalara eğilelim biraz...

Özelleştirme devlet varlıklarını veya hizmetlerini özel sektöre transfer etmektir. Bu ya doğrudan satış ya da belirli kısıtlamalar çerçevesinde şartlı bir şekilde ve belirli bir bedelle devir yoluyla gerçekleşir. Bunun sonucunda, daha önce derecesi farklı da olsa, hükümet hizmetleriyle özel sektörün hizmet veya ürünleri arasında rekabet koşulları ortadan kalkar.

Özelleştirme sonucunda devri yapılan üretim veya hizmet birimlerinin ürün fiyatı ve üretilen miktarı serbest piyasa koşullarında belirleneceği için, genel olarak fiyat yüksekte, miktar ise daha düşük seviyelerde dengeye gelir. Tüketicinin, yani hane halkının refah seviyesi de açıkça azalır.

Kalkınma önünde kamunun etkinliğini olumsuz etkileyen bu devir sadece bu sonuçlarla da kalmaz. Orada çalışanların yeni bir dönüşüme tabi tutulması ve daha da önemlisi kamu hizmetlerinin pazar payının devir sınırları başta olmak üzere daha birçok konu tartışmalı hale gelir.

Biraz daha tartışalım bunları isterseniz...

Kamudan özel sektöre devredilen kurumların pazarı ve pazar payı da özel sektöre doğrudan devredilmiş olur. Bu pencereden baktığımızda, özel sektörün verimlilik ve etkinlik üzerine söylemleriyle şekillenen istihdam yapısı ve fiyat stratejileri, kısa dönemde ürün ya da hizmet kalitesini artırıyor gözükse de, olumsuz bir şekilde etkilenmektedir. Devirin hemen ardından, genellikle çalışan sayısında azaltmaya gidilir ve yukarıda belirttiğimiz gibi fiyat

seviyesi yukarılara taşınır. Bu sonuçlar bile açıkça özelleştirmenin toplumsal faydayı, ürüne ödenen fiyat ve alınan hizmet dengesi çerçevesinde aşağılara çektiğini göstermektedir.

Bu olumsuz fotoğrafta en çok etkilenenler muhakkak kamu hizmetlerini uygun fiyata ve belirli bir kalitede, daha fazla kullanan orta ve alt gelir seviyesine sahip hane halklarıdır. Yüksek gelir grubuna ait olan bireylerin gelirleri karşılığında aldıkları hizmete ödedikleri fiyattan memnun kalmaları doğaldır. Bu gelir seviyesine sahip tüketicilerin doğal olarak özelleştirme sonucu oluşan olumsuzluklarda ya en az etkilenen ya da hiç etkilenmeyen grup oldukları çok açıktır.

Burada dikkat edilmesi gereken en önemli nokta özel sektöre bedelsiz şekilde verilen *pazar payı* tanımıdır. Bildiğimiz üzere her üretici pazar payını genişletmek ve rekabet koşulları kapsamında konumunu korumak için büyük çabalar gösterir. Yerine göre büyük hacimli reklam ve yeni ürün tasarımı için harcamalar yapar, yerine göre de yeni pazar bulma çabaları içinde olur. Çabalar harcamaları artırdığı için firma bunu kademeli olarak zamana yayar. Özelleştirme tüm bu harcamaları neredeyse sıfıra indirerek kamu işletmesini satın alan firmaya tüm pazar olanaklarını da devrederek inanılmaz olanaklar sağlar.

Hem de bedava hem de ek hiçbir karşılık ödemeden.

Bu gerçekle, özelleştirme yoluyla *bedelsiz olarak* özel sektöre verilen pazarın, özelleştirme sonrası tamamen bir rant aktarımı konusu olduğu, tartışılması gereken en önemli konulardan bir tanesi ya da onların en başında gelenidir.

Sonuç olarak, kamu faaliyetleri ve bu faaliyetler sonucunda sunulan hizmet ve ürünlerin toplumsal faydası, onun yüksek fiyatını ödeyen belirli bir grubun hizmetine sunulması sonucu kalkınma önünde bir engel teşkil edebilecektir.

Oluşan yüksek fiyat sonucu alınan hizmet ya da ürün miktarının azalması sonucunda ise dar gelirli tüketicilerin kaybının boyutunu tartışmaya bile gerek yoktur.

Özelleştirme, yani kamu varlıklarının doğrudan devirini bir de bu yönleriyle ele almak gerekmektedir.

10

Türkiye'nin Kaliteli Büyüme Sorunu

Ekonomik büyüme gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYH) yıllar itibariyle hangi oranda değiştiğini gösteren bir ölçüdür. Ekonomik büyüme işgücü, arazi, sermaye ve girişimcilik gibi girdilerin kalitesinin ve miktarının değişmesinden kaynaklanan bir hacim ölçüsüdür. Ekonomik büyümenin kaynağı olarak girdilerde değişim (artış) vurgusu yapılsa da, temel kaynağın çalışan sayısında ve onun verimliliğinde olduğu görülür.

Özünde fiziksel sermaye birikimi ve istihdam olan ekonomik büyüme teorileri çok uzun zamandan beri ayrıntılı bir şekilde akademik camiada incelenmektedir. Sermaye birikimi, emeğin verimliliği ve etkin kaynak dağılımı teknoloji seviyesiyle birleştiğinde üretim formasyonunun genel çatısını oluşturarak ekonomiye yön verir. Ekonomik büyüme, üretim yöntemiyle ele alınan bu yaklaşımın yanı sıra tüketim, yani talebin yapısıyla da yakından ilgilidir. Üretimin bir sunumu (arzı) ifade etmesi gerçeği yanında ona yanıt verecek olan tüketimi (talebi) de incelemek ekonomik büyümeyi daha gerçekçi analiz etmemizi sağlar.

Üretim değerinin piyasada taleple vücut bulduğu bu harcamaların özelliklerini incelemek büyümenin kaynaklarını da ortaya çıkaracaktır.

Bu harcamalar ekonomi öğretisinde genel olarak beş gruba ayrılır:

- Özel tüketim harcamaları,
- Yatırım harcamaları,
- Hükümet (devlet) harcamaları,
- İhracat harcamaları (yabancıların ürünlerimize olan talepleri),
- İthalat harcamaları (yurtdışı ürünlere olan ulusal talep).

Harcama kalemlerinin toplamı da ekonomik değer, yani yurtiçi gelir hesabı kapsamında birkaç ekleme ve çıkarmayla üretim değerine eşitlenir. Diğer bir tanımla, arzın (üretimin) aşağı yukarı talebe (harcamalara) eşit olmasını açıklayan bir yaklaşımdır bu.

Yurtiçi gelirin bu özelliğinin ayrıntısına girmeden önce kabul görmüş ekonomik büyüme teorilerine bir göz atmak faydalı olacaktır.

Klasik iktisadi düşüncede ekonomik büyüme, sermaye birikimi, makineleşme ve işbölümüne bağlı olarak değerlendirilir. Bu kapsamda ekonomik büyüme üretim artışı sağlayan teknolojik gelişmeye bağlanır. *Büyümenin kaynağı tasarruflar, buna bağlı olarak yatırımlar ve sermaye birikimidir.*

Bir ekonomide gelir arttıkça tasarruf da artmakta ve kâr güdüsüyle tüm bu tasarruflar yatırımlara yöneltilmektedir. Tam rekabet piyasası koşulları altında, kişi başına düşen sermaye (sermaye çalışan oranı) daha verimli şekilde değerlendirilerek maliyetlerin azalmasına ve kârlılığın artmasına olanak sağlar. Kârlılığın artmasının doğal bir sonucu olarak da kişi başı sermaye birikimi ve yatırımlarda bir artış yeniden yaşanacak, sonuç olarak ekonomik büyüme gerçekleşecektir.

Buraya kadar olan büyüme *ideal ekonomi* yaklaşımıyla elde edilendir. Yani olması gereken, piyasaların önünde engel olmadan her şeyin bir bakıma tıkır tıkır işlediği bir sistem içinde ortaya çıkan büyümedir ya da en azından beklenti bu yöndedir. Beklentilerin ideal olduğu bu modelde tasarruf, yatırım ve üretim sürecinde elde edilen kâr aynı zamanda çalışanların ücretlerini reel olarak artıracak, tarlasını işleyen çiftçi de aynı şekilde getirisini artırarak üretimine devam edecektir. İşletmenin artan kârı finansal piyasalarda hisse değerlerini artıracak, böylece bu piyasalardaki yatırımcıların getirisini de yukarılara taşıyacaktır. Yurtiçi talebin yansıması olan ulus-

lararası ticaret ise karşılaştırmalı üstünlük yaklaşımıyla hem tüketicinin faydasını hem de ihracatçının getirisini artıracaktır.

Gelelim 1990'ların ortasından bu yana büyüme teorisini kökten değiştiren yaklaşım olan *içsel büyüme* teorisine...

İçsel büyüme teorisi, *uzun vadeli büyümeyi, yeni teknolojik bilgi yaratan ekonomik faaliyetlerden kaynaklanan* bir süreç olarak açıklar. *İçsel büyüme, ekonomik sistemin içindeki güçler, özellikle de teknolojik bilgi yaratma fırsatlarını ve teşviklerini yöneten faktörler tarafından belirlenen uzun vadeli ekonomik büyümedir.* Bu özelliğiyle kişi başı verimliliği teknoloji ve diğer girdi verimlilikleriyle birleştirerek üretimin hizmetine sunar. Bu süreçte büyümeyi tetikleyen etken kişi başına sermaye miktarının artmasıdır. Bu artışın temel kaynağı ise *teknolojik gelişme, insan sermayesi birikimi, araştırma ve geliştirme harcamaları, ürün çeşitlendirmesi ve uluslararası ticaretten gelen teknoloji transferi* benzeri, piyasaların dinamik özelliklerinin ortaya çıkardığı faktörlerdir.

Tersine, neoklasik büyüme teorisi, teknolojik ilerleme hızının ekonomik güçlerden bağımsız ve ayrı bir bilimsel süreç sonucunda belirlendiğini varsayar. Süreçle belirlenen teknolojik gelişme uzun dönemde büyümenin kaynağını oluşturur ve bu her bir firma için (ekonomi için) erişilebilir dışsal bir özelliğe sahiptir.

İçsel büyüme teorisi, teknolojik ilerleme hızının ve dolayısıyla uzun vadeli ekonomik büyüme oranının ekonomik faktörlerden etkilenebileceği kanallar önererek neoklasik görüşe meydan okumaktadır. Teknolojik ilerlemenin, çoğu ekonomik faaliyetlerin sonucu olan yeni ürün, süreç ve pazar biçiminde yenilikler yoluyla gerçekleştiği gözleminden yola çıkan bir ekonomik büyümeden bahseder bu teori.

Araştırma ve Geliştirme harcamaları bu yaklaşımda ekonomik aktiviteleri teknolojik gelişmeyle besler. Teknolojik gelişme daha sonra ticarette rekabet gücünü, insan sermayesi oluşumunu, eğitim seviyesindeki gelişmeleri ve dolayısıyla gelir seviyesini doğrudan etkiler. Bu nedenle araştırma ve geliştirmeyle fikri mülkiyet üzerine kurulan ekonomi politikalarının önemi de açıktır.[55]

55. https://www.brown.edu/Departments/Economics/Faculty/Peter_Howitt/publication/endogenous.pdf, s.1.

İncelediğimiz büyüme modellerinden sonra ülke grupları için gayri safi yurtiçi hasılanın yönüne bakmak, değişik büyüme modellerinin etkisinin analizini görmek için önemlidir.

Grafik, ülke gruplarının GSYH miktarlarını vermektedir. Grafiğe göre 100 trilyon dolara doğru yol alan dünya GSYH'sinin artık yaklaşık 30 trilyon dolara yakını Doğu Asya ve Pasifik ülkelerinde, 25 trilyon dolar civarında olanı ise Kuzey Amerika ülkelerinde üretilmektedir. Avrupa ve Orta Asya ülkeleri ise Doğu Asya ve Pasifik grubundan sonra ikinci büyüklüğe erişen diğer bir grup ülke olarak karşımıza çıkmaktadır.



Veri kaynağı: Dünya Bankası, Google, Public Data, 2018. Geçerli ABD doları cinsinden GSYH. Enflasyona göre ayarlanmamıştır. Trilyon ABD doları.

Grafik ülke gruplarının üretim gücünden başka bilgiler de vermektedir bize. Özellikle 1980'lerden başlayarak hızlanan dünya üretim gücünde Doğu Asya ve Pasifik, Kuzey ve Orta Asya ile Kuzey Amerika ülke gruplarının öncü olduğu açıktır. Öte yandan, özellikle 2000'li yıllardan sonra gruplar arasındaki ayrışma ve GSYH hızlarının farklılaşması göze çarpmaktadır. Örneğin daha kuvvetli üst grupların üretim güçleri daha hızlı bir şekilde artarken, Latin Amerika ve Güney Asya ülkelerinin üretim gücünün daha yavaş arttığı gözlenmektedir.

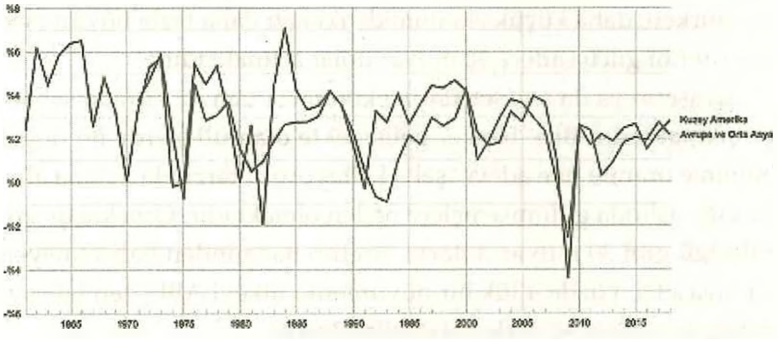
Buraya kadar baktığımız kısımda, üretim gücünün seviyesi, zamana göre eğilimidir. Refah seviyesindeki değişime bakmak

da ayrıca bir ulusun zenginliğinin izlerini takip etme açısından önemlidir. Bu önem, büyük ülke gruplarındaki kişi başı refah artışının küçük ülke ve ülke gruplarına göre daha yavaş olduğunu göstermesinden kaynaklanmaktadır.

İlk bakışta ülke ekonomisinin üretim gücünün toplam nüfus, istihdam, teknolojik gelişme ve ülke dinamiklerine bağımlı olduğundan, "büyük" ülkelerin kişi başına GSYH'sinin daha fazla olması beklenir.

Acaba durum beklendiği gibi mi sorusunun yanıtını yine grafikle inceleyelim.

Aşağıdaki grafik tam da bunu göstermektedir. İki grup ülkenin üretim gücündeki yıllık büyümenin verildiği grafikte 1960'lardan günümüze, yıllık büyüme oranlarında azalan bir seyir olduğu açıktır. 1980'lerin başında ve 2008'de yaşanan ABD kaynaklı iki büyük ekonomik türbülansın, dikkat ederseniz sadece ABD ekonomisine değil, tüm ülke gruplarına benzer nitelikte etki ettiğini görebilmek mümkündür.



Veri kaynağı: Dünya Bankası, Google, Public Data, 2018. GSYH büyüme oranı önceki yıla kıyasla reel GSYH değişim yüzdesi. Reel GSYH enflasyona göre ayarlanmıştır.

Yukarıdaki iki grafiği beraber incelediğimizde önemli bir sonuçla karşılaşıyoruz. *Ülke grupları devamlı bir şekilde ulusal gelirlerini artırırken kişi başına düşen gelirdeki artış hızı özellikle büyük, modern ekonomilerde yavaşlamaktadır.* Bunun temel nedenlerinden biri

aslında ekonomik büyüme teorisinde etraflıca incelenmiştir. Bu yaklaşıma göre ekonomilerin üretim gücü arttıkça, yani ülkeler geliştikçe ortalama büyüme hızı yavaşlar. Böyle olsa da, örneğin yüzde 2'lik bir (kişi başı) büyüme hızı ulusal gelirde kayda değer bir birikim sağlamakta, benzer özelliklere sahip ülkeler de benzer hızda büyümektedir.

Tersi düşünüldüğünde, daha küçük ülkelerin ekonomileri belirli varsayımlara göre büyük ülkelerden daha hızlı büyümektedir. Ama bu büyüme oranlarıyla yaratılan yeni GSYH miktarının sizi yanıltmaması gerekir. Küçük hacme sahip üretim gücünün yüksek büyüme hızı bile fazla bir katma değer olarak karşımıza çıkmamaktadır.

Nasıl mı?

Örneğin ABD ekonomisi 20 trilyon doları aşan yıllık GSYH ile yüzde 2 büyümeyle 20 trilyon 400 milyar dolarlık yeni seviyeye ulaşırken, yıllık 750 milyar dolar GSYH'si olan Türkiye ekonomisinin ortalama iki katı, yani yüzde 4 büyümesi bile sadece 30 milyar dolar ek bir ulusal gelir yaratmaktadır. Diğer bir ifadeyle büyük ülkede yüzde 2 büyümeyle yaratılan gelir 400 milyar dolar olurken, daha küçük ekonomide iki katı daha fazla büyümeyle bile üretim gücü sadece 30 milyar dolar artmaktadır.

Siyasetin ya da siyasetçilerin ekonomisi tam da burada sahneye çıkmaktadır. Bize benzer gelişmekte olan ülkelerde bu doğal büyüme oranını bile adeta "şaha kalkıyoruz" tarzında sunma alışkanlığı, aslında gülümsemelere neden olmaktadır. Örnekte de görüldüğü gibi 30 milyar dolarlık üretim hacminden bahsetmeyen bir siyasetçi, yüzde 4'lük bir büyümenin ülkeyi ABD'den bile ayrıştırdığını süslü sözlerle anlatabilmektedir.

Ekonomik büyümeyle onun izlediği yolun sosyal refahı nasıl artıracağı, diğer gelişmiş ülkeleri nasıl ve ne zaman yakalayacağını belirten ölçüleri ve önemli bağlantıları incelemek de ayrıca önemlidir.

Nasıl ki, küçük ülkeler diğer büyük ülke gruplarına göre daha hızlı, yani daha yüksek oranda büyüyorlarsa, gelecek bir zamanda modern ekonomilerin kişi başına sosyal refah seviyesini de yakalayacaklardır. Ekonomik büyüme teorisinde refahın yakınlaşması veya kişi başına düşen ulusal gelirin aynılaşması olarak

ifade edilen bu gerçek aslında ekonomi tarihinde de görülen bir yol izlemiştir. Japonya'nın İkinci Dünya Savaşı sonrası teknolojik gelişmeyle beraber gelişmiş ülkeleri yakalaması ve hatta bazılarını refah seviyesi/zenginlik açısından geçmesi ve Almanya'nın Avrupa'nın en büyük imalat sanayii gücüne erişmesi bu örnekler içinde kayda değer olanlardır.

Konuyu Türkiye açısından ele aldığımızda karşımıza değişik sonuçlar çıkmaktadır. Ortalama yüzde 5 büyüme gücüyle her yıl reel birikim olarak yaklaşık 40-50 milyar dolar arasında katma değer elde etmekteyiz. Bu üretim gücündeki artışla diğer ülkeleri yakalamak ya da onların önüne geçmek için yukarıda açıkladığımız makro ve mikroekonomik faktörleri olumlu yönde yukarılara taşımanın yanında, aynı özelliklere sahip ülkelerin daha az ekonomik büyümeye erişmesi şartının varlığı ortadadır.

Uzun dönemde gelişmiş ülkelerin refah seviyesini yakalama ve onların hayat standartlarına uygun bir ekonomik ortam yaratma olanağı var mıdır; var ise bu ne kadar bir süre içinde gerçekleşir sorusuna yanıt verilmesi de mümkündür. Esas olarak yanıt ekonomik modellerin çıkarımlarından gelmektedir ve bu modelleme uzun süreden beri akademisyenler tarafından yapılmaktadır.

Bunlardan bir tanesini yukarıda açıkladığımız içsel büyüme teorisi kapsamında biz de akademik araştırmalarımızda irdeledik. Yaklaşık olarak 5 yıl süren bir tez süreci sonunda ortaya ilginç sonuçlar da çıktı aslında. Ekonomik büyümenin kaynakları arasında sayılan,

- Teknolojideki büyüme,
- Fiziki sermayedeki artış,
- Yaratılan istihdamın yükselişi,
- Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının çoğalması,
- Dışa açıklığın derecesinin artışı

faktörlerini topluca modellediğimizde, bizim de içinde olduğumuz gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerdeki kişi başı gelir seviyesine ulaşması için 100 yıla yakın bir süre beklemeleri

gerektiği ortaya çıkmıştır. Ekonomide genel kabul görmüş bazı varsayımlara dayalı olan bu sonuca göre örneğin, Türkiye ve benzeri ülkeler, ekonomik büyümeyi etkileyen söz konusu faktörlerin *aynı şekilde davranacağı varsayımıyla*, ortalama 100 yıl sonra ABD veya Almanya'nın kişi başı ulusal gelirine erişecektir. Varsayımların ekonomik yaklaşımları oldukça basitleştirdiği düşünüldüğünde, böyle bir sonucun ortaya çıkmasının da o kadar kolay olmadığını belirtmek zorundayız.

Gerçekler bu yalın ekonomik büyüme yaklaşımını maalesef bozmaktadır.

Nedeni ise çok açık...

Bu varsayımlara göre ekonomik büyümenin kararlı bir şekilde aşağı yukarı aynı oranda gerçekleşmesi, buna karşılık diğer gruptaki ülkelerin de kendi ekonomik büyüme oranlarını korumaları beklenmektedir. Örneğin Türkiye ekonomisinin doğal büyüme oranı olan yıllık yüzde 5 ile ABD ekonomisinin yüzde 2'lik oranının sürekli bir şekilde korunması ya da bu oranların etrafında bir eğilim yakalaması beklenir. Bu eğilime göre her ülke ekonomisinin yol aldığı rayı/çizgiyi terk etmemesi gerekir.

Ama gerçek öyle mi?

Değil tabii... Yüzde 5 büyüme oranını korumak için bir ekonominin türbülansa girmemesi, ekonomik krizi yaşaması ya da bunları besleyen faktörleri sağlaması beklenir. Bu faktörlerden bazıları cari açığın kontrollü bir şekilde benzer bir seviyede kalması, *ödemeler dengesinde açık veya fazla verildiğinde oynaklığın artmaması, transfer etmenin yanında ulusal çapta teknoloji üretme hızının korunması ya da yukarılara taşımayla yoksullaştıran büyümenin ortadan kaldırılması*dır. Halbuki, Türkiye ekonomisinin ortalama olarak yüzde 5 büyüdüğü fakat bu oranın etrafında inanılmaz derecede oynaklıkların oluştuğu ortadadır. Bazı zamanlarda ödemeler bilançosu açığının ulusal gelirin yüzde 5'inden fazla olduğu, cari açığın ise yüzde 3 ve daha fazla bir pay aldığı gözükmektedir. Türkiye'nin teknolojik seviyesinin de kayda değer bir ilerleme göstermediğini biliyoruz. Halbuki teknolojik büyüme oranlarının yine ekonomik büyüme gibi ortalama yüzde 5'ler

civarında seyretme zorunluluğu bu varsayımların gerçekleşmesi için gerekli şarttır.

Ekonomide suların durgun aktığı, diğer bir ifadeyle her şeyin yolunda gittiği bir yapıyı ifade eden bu yakalama/yakınsama teorisi Türkiye için maalesef işlememektedir. Açıkçası çoğu şey Türkiye ekonomisinde sürekli bir ilerleyiş göstermemektedir. Gelişmiş ülkelerin kişi başına gelir seviyesini yakalamak için gereken 100 yıl, bu nedenlerden dolayı çoğu zaman bunun üstüne çıkmakta ve hatta içinde bulunduğumuz ülke gruplarıyla karşılaştırdığımızda Türkiye en oynak ekonomik yapıya sahip ülkelerden biri olarak görünmektedir. Zaten yukarıda anlattığımız *orta gelir tuzağında* ele alınan özelliklerle *Kırılgan* Beşli'yi yaratan faktörler bu gerçeği ortaya koymaktadır.

Ekonomik büyümenin ölçüsü olan üretim hacmi yalın bir veriyle üretim ve aynı zamanda harcamaların toplamını parasal bir ölçüyle verir bize. Satın alınan ürünlerin talebi miktar, değer ve onun kalitesine bağlı olarak gerçekleşmesine rağmen, verilerin kalite yönlü ölçümünü hiçbir zaman görmeyiz.

GSYH hesabının kalite boyutu, dönemler ve ekonomilerin içinde bulunduğu duruma göre farklılaşır. Örneğin, normal zamanlarda tüketicinin kaliteye dikkat ederek ürünün değerini belirlediği ve bu fikre göre talebini gerçekleştirdiği bilinse de, kriz ve yüksek enflasyonun yaşandığı dönemlerde kalitenin kısmi de olsa göz ardı edildiği bir gerçektir. Her iki durumda da GSYH'nin kaliteye bağlı hesabının irdelenmesi önemli olmaktadır.

Ölçülebilen bu ürün kalitesi yaklaşımı yanında, çoğu zaman kalkınma ve diğer kalite göstergeleriyle bezenmiş bir GSYH hesabının da ele alınması gerekir.

İrdeleyelim biraz...

Yeni klasik makroekonomi teorisinin kurucularından olan Harvard Üniversitesi öğretim üyesi Robert Barro, büyümenin kalite yönünü o ünlü makalesinde şöyle tanımlıyor:

> Daha önceki araştırmam da dahil olmak üzere, ekonomik büyümeyle ilgili ülkelerarası çalışmaların çoğu, dar ekonomik

değişkenlerin belirleyicilerine odaklanır. En sık çalışılan değişkenler, kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) büyüme oranı ve yatırımın GSYH'ye oranıdır. Bu çalışmada benim odak noktam ekonomik kalkınmanın kalite boyutlarının belirlenmesidir. Nitelik derken, yaşam beklentisi, doğurganlık, çevresel koşullar, gelir eşitsizliği ve siyasi kurumların eğilimleri gibi faktörleri kastediyorum. Düşündüğüm siyasi boyutlar, seçim hakları anlamında demokrasi, hukukun üstünlüğünün korunması ve resmi yolsuzluğun boyutudur. Ayrıca cinayet oranlarıyla ölçülen suçun belirleyicilerine de bakıyorum. Bir milletin kültürünün kilit unsuru olan dindarlık, ekonomik kalkınmanın bir başka nitelik boyutu olarak görülebilir.[56]

Barro, tam da ekonomik kalkınma ile ekonomik büyümeyi buluşturduğu ve detaylı ekonometrik, yani nedensellik yöntemiyle irdelediği bu araştırmasında temel bulguları da şu şekilde açıklıyor:

1. Bazı önemli sosyal ve politik değişkenler, ekonomik gelişme ile birlikte açık ve düzenli bir şekilde hareket eder. Örneğin, bu çalışmada doğumda beklenen yaşam süresiyle ölçülen sağlık durumu, uluslar zenginleştikçe iyileşir. Bu yanıt, yaşam kalitesinde açık bir iyileşme olarak görünür. Ekonomiler geliştikçe doğurganlık oranı da düzenli olarak düşer, ancak daha düşük doğurganlığın -ve azalan nüfus artışının- daha iyi kalite olarak etiketlenmesi tartışmalıdır.

2. Ekonomik kalkınma çevre kirliliğini önleme girişimiyle pozitif olarak ilişkilidir. Endüstriyel karbondioksit ve su kirliliği önemli göstergeler olarak karşımıza çıkar.

3. Ekonomik kalkınma demokrasiyle aynı yolda ilerler. Bu model, demokrasi, seçim hakları ve sivil özgürlüklerin göstergeleriyle ölçüldüğünde geçerlidir. Yaşam standardındaki artışlar aynı zamanda hukukun üstünlüğünün daha fazla korunması ve resmi yolsuzluğun boyutundaki azalmayla ilişkilidir

4. Eğitim ekonomik kalkınmanın standart bir göstergesidir

56. http://si2.bcentral.cl/public/pdf/banca-central/pdf/v6/135_162barro.pdf.

ve ilköğretimdeki artış gelir dağılımındaki eşitsizliği azaltır. Bununla birlikte, ekonomik kalkınmayla da ilgili olan yükseköğrenimdeki bir artış gelir eşitsizliğini artırabilir.

5. Suç oranlarının ekonomik kalkınmayla düzenli bir ilişkisi yoktur. Gelir eşitsizliğinin artması daha fazla suç işleme anlamına gelir, ancak daha önce belirtildiği gibi, eşitsizliğin ekonomik kalkınmayla ilişkisi karmaşıktır.

6. Veriler, daha gelişmiş ülkelerdeki insanların daha az dindar olma eğiliminde olduğu bir modeli ortaya koyuyor. Bununla birlikte, doğurganlıktaki azalmada olduğu gibi, dindarlıktaki değişim ile kişisel gelişim ve "iyi insan olma" arasındaki bağ o kadar net değildir. Din ve ekonomik değişkenler arasındaki ilişkiler, gelecekteki araştırmalar için önemli bir alan gibi görünmektedir.

Diğer yaklaşımlar da ekonomik büyümenin kalitesini somut veriler üzerinden incelemektedir. Bu yaklaşımlarda, örneğin ürün çeşitliliğinin artması, teknoloji transferi ve kamu hizmetlerinin seviyesi ile üretim, yani GSYH arasındaki bağlar ampirik yöntemlerle irdelenmektedir.

Ekonomik büyümenin, fırsat maliyetini hesaba katmadan, "büyüyelim de ne pahasına olursa olsun" yaklaşımıyla kabullenilmesi yapılacak en büyük hatalardan birisi olacaktır. Dolayısıyla ekonomik büyümeden beklenen sonuçları almak için yukarıda Barro'nun da belirttiği kalkınma ve kaliteyi ifade eden faktörlerin geliştirilmesinin yanı sıra, yoksulluğu azaltan aşamaların da geride bırakılması gerekir. Kapsayıcı büyüme olarak da adlandırılan bu kalite yaklaşımı son dönemde ekonomist Daron Acemoğlu tarafından geliştirilen yaklaşımlarla literatürde çok önemli bir yer almıştır.

Önümüzdeki dönemlerde belki de Nobel Ekonomi Ödülü'nün konusu olacak kapsayıcı büyümeyi biraz açıklayalım isterseniz.

Dünya gazetesinden Güventürk Görgülü'nün 25 Kasım 2016'daki yazısı Acemoğlu'nun yaklaşımına önemli bir ışık tutuyor:[57]

57. https://www.dunya.com/kose-yazisi/acemoglundan-zenginlesmenin-anahtari/339309.

[Daron Acemoğlu] *The New York Times* bestseller listesine giren "Why Nations Fail" (*Ulusların Düşüşü*)[58] adlı kitabında Türkiye gibi ülkelerin aslında neden zenginleşemediğini açıklıyor. Acemoğlu, dünyanın giderek globalleşmesine rağmen zengin ülkelerle fakir ülkeler arasındaki uçurumun sürekli derinleştiğine dikkat çekerek bunun nedenini sorguluyor. Tarih boyunca zenginler ve fakirler arasındaki farkı açıklayan pek çok teori ortaya atılmasına rağmen bunların hiçbirinin bugünkü durumu yeterince açıklayamadığına değinen Daron Acemoğlu farkın esas nedenini, ülkelerin sahip olduğu kurumların niteliğine bağlıyor.

Acemoğlu'na göre ülkeleri zenginleştiren veya fakirleştiren, birbirinden farklı iki tür kurumsal yapı söz konusu. Bunlardan biri "Kapsayıcı kurumsal yapılar", diğeri ise "Dışlayıcı kurumsal yapılar". Anlayış olarak birbirinden çok farklı olan ve ülkeler arasındaki farkın giderek daha fazla açılmasına neden olan bu yapılar, ülkelerin hem ekonomik hem de siyasi sistemlerini belirliyor. Acemoğlu, kapsayıcı sisteme sahip ülkelerin zenginleşebildiğini, dışlayıcı sisteme sahip ülkelerin ise giderek fakirleştiğini söylüyor.

Mülkiyet haklarını güçlendiren, herkese eşit şartlar sağlayan, yeni teknolojilere yatırımı ve becerileri özendiren kapsayıcı ekonomik kurumlar, ekonomik büyüme yaratabilirken, dışlayıcı ekonomik kurumlar, çoğunluğun sahip olduğu kaynakların belirli kişi veya küçük gruplar tarafından sömürülmesine dayanıyor ve ekonomik faaliyeti özendirmekte aciz kalıyor.

Acemoğlu, Türkiye'nin tarihsel olarak dışlayıcı sisteme yatkın olduğunu söylüyor. Osmanlı'da mülkiyet, rekabet gibi konuların son derece cılız kalması, Cumhuriyetten sonra da dışlayıcı kurumların bir kısmının varlığını sürdürmesi, zenginleşmenin önündeki en önemli engel. Gelinen noktada, bu dışlayıcı büyüme; kalitesiz, sadece bazı kesimlerin yararlandığı, tekelleşmenin olduğu bir tablo ortaya çıkartıyor.

58. Daron Acemoğlu ve James A Robinson. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, New York: Crown, 2012, s.529.

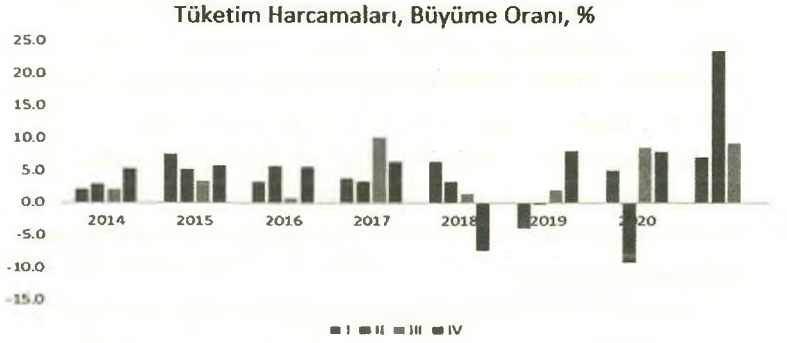
Diğer yandan son yıllarda dünya çapındaki çalkantıların da küresel olarak kapsayıcı kurumlar için birer sınav olduğunu düşünüyor Acemoğlu. Kapsayıcı kurumların dışlayıcı kurumları kendiliğinden alt edeceği gibi bir ön kabul olmayacağı için kapsayıcı kurumların bütün dünyada toparlanması, canlandırılması gerekiyor. Zira politik gücü eline geçiren bir grubun ekonomiyi ve tüm kapsayıcı sistemi yıkma riski artabiliyor.

Daron Acemoğlu, Amerika'da da son 30 yıldır bu tür çalkantıların yaşandığını anlatıyor. Böylesi durumlarda kapsayıcı kurumların kendini yenileyebilmesi gerekiyor. Yaratılan katma değerin dağıtılması, eğitim ve benzeri alanlarda eşitsizlik arttığında, kapsayıcı kurumlara olan güven azalıyor. O zaman da Trump gibi, sisteme karşı olanlar başarı kazanıyor. Bunu önlemenin yolu da yine sivil toplumu ve kapsayıcı kurumları güçlendirmekten geçiyor.

Acemoğlu Türkiye'deki durumu da pek iç açıcı görmüyor. Son 10 yılda Türkiye'deki büyümeyi "düşük kaliteli" olarak nitelendiren Acemoğlu, "Ortalama büyüme yüzde 3 ve Türkiye gibi bir ülke daha yüksek oranlarda büyüyebilmeli. Büyümenin kapsamına baktığımızda ise tüketimden kaynaklanan bir büyüme görüyoruz. Yani büyüme yatırımdan gelmiyor. Cari açık, işsizlik ve eşitsizlik çok yüksek oranlarda" diye devam ediyor.

2001-2006 arasını kapsayıcı kurumların gelişmesi ve verimlilik artışı için örnek gösteren Acemoğlu, Türkiye'de demokrasi ve sivil toplumun güçlenmesi, işgücü eğitiminin yükselmesi finans başta olmak üzere ekonomide, yargıda ve siyasi alanda yapılan reformlarla büyümenin ortalama yüzde 6'ya yükseldiğine dikkat çekiyor. Büyümenin verimlilikten kaynaklandığı bu dönemde, eğitim, sağlık, fırsat eşitliği gibi alanlarda önemli reformlar görülüyor. Acemoğlu'na göre kapsayıcı büyüme için Türkiye'de sivil toplumun ve yargının güçlendirilmesi gerekiyor. Zira bunun aksi yönde atılacak her adım Türkiye'yi verimsizliğe ve fakirleşmeye mahkûm ediyor.

Acemoğlu'nun, Türkiye'nin düşük ekonomik büyümesinin son 10 yıllık hikâyesinin olması gereken yatırımlar yerine tüketim harcamalarından geldiğini belirtmesi önemli bir gözlemdir. Öncelikle Türkiye için bu olguya bir göz atalım. Grafik, tüketim harcamalarındaki çeyreklik büyüme oranlarını 2014 yılından itibaren bize vermektedir.



Veri Kaynağı: TÜİK, GSYH, harcama yöntemiyle zincirlenmiş hacim, endeks ve değişim oranları. Grafikte her yıla ait 4 çeyrek için verilmiş değişim oranları gösterilmektedir.

Görünen o ki, hane halkı tüketim harcamaları GSYH'nin bileşenleri içinde zaten cılız olan ekonomik büyümeyi en fazla etkileyen bileşenin özel tüketim harcamaları olduğunu görmek mümkündür. 2018 ekonomik krizi ve 2020 Covid-19 pandemi krizini bir kenara koyduğumuzda diğer yıllarda tüketim harcamalarındaki ortalama büyüme hızının yüzde 5'leri aşarak toplam büyümeye katkı yaptığını görüyoruz.

Kaldı ki bu cılız yapı son 6-7 yılda kredi garanti fonu (KGF) kapsamında verilen ve takibi yapılmayan kredilerin çoğu tüketim harcamalarına gittiği için, önümüzdeki dönemlerde hane halkının borç geri ödemesi sonucu harcanabilir geliri oldukça azaltacaktır. Doğal olarak bu da ekonomik büyüme üzerinde baskı yaratacaktır.

11

Neden Durmadan Borçlanıyoruz? Sorundan Kurtulma Yolu Var mı?

Borç yükü ekonomik kırılganlığı en çok etkileyen faktörlerin başında gelir. Borcun miktarı ve birikim hızı bu faktörün alt ürünleri olarak sık sık gündeme gelen göstergelerdir.

Gelişmekte olan ülkelerin finansal açıklıkla beraber gelen küresel bağımlılığı, başta dış borç olmak üzere belirli sorunları da beraberinde getirmiştir. Bu bölümde tüm bu tehlikeli süreci fakirliği sürekli besleyen etkenlerle ilişkilendireceğiz.

Öncelikle dış borcun kompozisyonunu inceleyelim.

Klasik ekonomik yaklaşıma göre yurtiçi tasarruflarla desteklenmesi gereken yatırımların böyle olmadığı durumlarda dış borç, yani yabancıların tasarruflarıyla desteklenmesi gündeme gelmektedir. Diğer bir ifadeyle, yatırımlara yeterli gelmeyen tasarrufların sonucunda eksik kalan kısmın dış borçla karşılanması ekonomideki eşitliğin, yani dengenin bir gereğidir. Dışardan gelen yabancı tasarrufların verimli yatırımlara dönüştüğü varsayılsa da bunun belirli bir eşik noktasından sonra dış borç yükünü artırarak finansal piyasalarda kırılmalara neden olduğunu görmek gerekmektedir.

Yatırımlara dönüşen dış borç bir ülke için kısa ve orta vadede bir sorun teşkil etmeyebilir. Ancak, belirli bir aşamadan sonra yatırımlar için değil de, tekrar borcun ve borç faiz yükünün ödemesi için kullanıldığı durumlarda, dış borç artık ülke ekonomisine zarar vermeye başlar ve içinden çıkılmaz bir borç sarmalı yaratır.

Türkiye ekonomisinde 1970'li yıllardan bu yana tecrübe ettiğimiz, farklı nedenleri ve çeşitleri olan ekonomik krizlerin yapısı incelendiğinde, dış borçların bu tür doğrudan etkisinin fazla olduğunu söylemek yanlış olmaz. Bir de ekonomik büyümeyle beraber yüksek enflasyonun söz konusu dış borçla birlikteliği çoğu zaman yaratılan katma değerin dışarıya aktarılması sonucunu doğurur. Bu durumda artık çalışanların belirli bir emek zamanı, dolaylı olarak yabancılara çalışma anlamına gelir. Daha önce belirttiğimiz gibi, ihracat birim fiyatlarımız ithalat birim fiyatlarına oranla düşeceği için de, toplum olarak fakirleştiren büyüme olgusunu açıkça hisseder hale geliriz.

Ekonomik büyüme ve dışa açıklığın yükseldiği dönemlerde doğal olarak toplam talepte yabancı mal ve hizmetlere karşı bir artış olur. Hatta bu öyle bir seviyeye ulaşır ki, artık ithalat içindeki tüketim ürünlerinin oranı ekonominin kabul ettiği eşik noktasının üstüne de çıkabilir. Genel olarak bu son süreç Türkiye ekonomisinde tam da bu yönde olmadı, yani tüketim ürünlerinin ithalat içindeki payı artmadı.

Bunu verilerle incelemek mümkündür. Dış ticaret istatistiklerinin yüzeysel analizi tüm bu süreci bize vermektedir.

İthalatın kompozisyonunu oluşturan tüketim malları, ara mallar ve sermaye mallarının oranlarına baktığımızda, son 30-40 yıldan bu yana sermaye ve ara malların, toplam ithalatın yüzde 90'ına ulaştığını ve bu seviyeyi de son yıllarda kararlı bir şekilde koruduğunu görüyoruz. Geriye kalan sadece yüzde 10'luk kısım ise tüketim malları kapsamında ithal edilmektedir.

Bu gerçekle toplam dış borcun tüketimde meydana gelen artışa dayandırılması haksızlık olur. Öte yandan, ara mal ve sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ithalat içindeki payının bu derece yüksek olması üretim ve ihracatta yapışkan bir ithalat bağımlılığını gösteriyor bize. Bu haliyle bile dış borcun birikmesinde bu iki grubun da fazla bir etkisi olduğunu söylemek zorlama olur. Ara mal ve sermaye malı girdi özelliklerinden dolayı tekrar katma değer eklenerek son ürün haline gelir ve iç ve dış piyasadaki talebi karşılar. Diğer bir ifadeyle bu mallar hem üretim hacmini hem de

ihracat kapasitesini artırarak dış ticaret açığını kapatan bir niteliğe bürünebilir.

Orta vadede verimliliğin artırılması, turizm ve diğer hizmet gelirleriyle finanse edilen bir dış ticaret ya da cari açığın uzun dönemde *kademeli dışa açık bir ithal ikamesi uygulamasıyla* kapatılması güçlü bir olasılıktır.

Buraya kadar olan açıklamamız beklenen ve umulan durumu ifade ediyor. Gerçekte ise, dış borcun miktarının inanılmaz seviyelere çıktığı ve bunun da özellikle gelişmekte olan ülkeler için sürekli bir baş ağrısı yarattığı olgusu var.

Küresel borcun küresel GSYH'yi katladığını, yükselen piyasa ve gelişmekte olan ekonomilerin ise toplam (kamu ve özel) borcunun onların GSYH'sinin neredeyse yüzde 170'i gibi rekor bir seviyeye ulaştığını gözlemlemekteyiz. Son 8 yıldaki artış ise daha hızlı bir şekilde, hem de GSYH'lerinin yüzde 53'ü kadar gerçekleşti.[59]

Sıklıkla belirttiğimiz gibi *rasyonel borç birikimi* sermaye birikiminin zayıf olduğu ekonomilerde yatırımlara verdiği enerji bakımından olumlu sonuçlar ortaya çıkarabilir. Borç stokunun belirli bir eşik noktayı aştığı zaman ise söz konusu getiri yerini sorunlara bırakır.

Eğer borç, sermaye ve ara mal ithalatı nedeniyle artıyor ve ekonomik büyümeye katkı yapıyorsa, bu hem para politikası hem de maliye politikası koordinasyonunun etkinliğini de artırmaktadır.

Fakat hızlı derecede yükselen borç oranı, küresel bazda veya ulusal çapta bir veya birkaç şokla ortaya finansal krizler de çıkartabilir. Bu ise, oluşan makro dengesizliklerle beraber ekonomik aktivitelerde tersine dönüşü hızlandırır. Esasında gelişmekte olan ülkeler için son 40-50 yıldan beri tekrarlayan bir özelliktir bu. En küçük bir küresel faiz artışı, bu özellikten dolayı kalkınmakta olan ülkelere büyük mali zararlar verebilir ve çoğu zaman da her 4-5 yılda bir yinelenen döngüsel bir yapıya dönüşebilir. Özellikle önümüzdeki birkaç yıl içinde, yine küresel enflasyon baskısı nedeniyle Amerikan Merkez Bankası FED'in faiz artırımına gideceği ve bu kapsamda tüm dünyada faizlerin bunu izleyeceği neredeyse

59. https://documents1.worldbank.org/curated/en/560291579701550183/pdf/Debt-and-Financial-Crises.pdf.

kesindir. Bundan dolayı da önümüzdeki yıllarda yine çalkantılı bir süreci uzun bir süre tecrübe edeceğimizi belirtebiliriz.

Pandemiyle küresel bir sorun haline gelen enflasyon 1970-80'lerde olduğu gibi yapışkan ve kalıcı bir olgu olmuştur artık. Başlarda çoğu politika yapıcısının öngördüğü ve enflasyon olgusunun arızi, yani geçici olduğu yaklaşımı da enflasyon-faiz bağını bozmuş, bir bakıma FED'in arka arkaya faiz artırma politikasına gireceğine işaret etmiştir.

Küresel faiz oranlarının yukarıya doğru her davranışı, gelişmekte olan ülkeler için toplam dış borç yükünü faiziyle beraber artıracak, hatta belli bir seviyeden sonra sadece borç yükünün etkisi olmayacak, dış sermaye akımının yönünün değişmesiyle döviz kurunun artması da beklenecektir. Hem borcun maliyeti olan faiz ve onun fiyatı olan döviz kurunun artışı hem de zaten birikmiş borcun miktarı ekonomileri durgunluğa itecek ve bu durum pandeminin diğer olumsuz etkileriyle buluştuğunda da küresel bir arz şoku ortaya çıkabilecektir.

İşin gerçeği, bu oldu da...

Dış borç, iç borçla döngüsel bir hareket izler ekonomide. Döngünün ilk aşamasında alınan borçlar yatırımlara dönüşeceği için, oradan sağlanan getiriler ulusal geliri borç servisinden (ödemesinden) sonra yüksek bir seviyeye çıkarır. Yani yaratılan katma değer borç, anapara ve faiz ödemesinin üzerindedir. Bu süreçte ekonomi için herhangi bir tehlike yoktur. Hatta toplumsal refah arttığı için borcun yapısı ve varlığına bile bakılmaz. Firmaların bilançolarında riske neden olan bir faktör görülmez ve bilançolar sağlıklıdır.

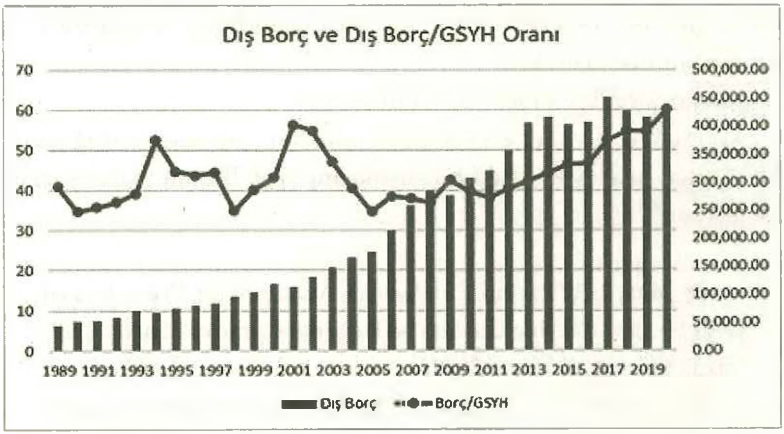
Zamanla dış borç belirli bir eşik seviyeyi aşmaya başlar. Bu, zincirleme bir etkiyle hem GSYH'de azalma ve dış borç toplamında artışla paralel hareket eder. Dolayısıyla, borcun GSYH'ye oranı hem payın artışı hem de paydanın cılız kalmasıyla daha hızlı artar. Döviz şoklarına paralel olarak yatırımlardaki zayıflık tam anlamıyla Türkiye'de son 10-12 yılda yaşanan durumu izah etmektedir.

2010'lu yılların başından itibaren başlayan dış borçtaki artış hızı ve emtia piyasasında artan döviz temelli fiyatlar ülkemizin ekonomisindeki ısınmanın etkisiyle birleşmiş, borç/GSYH oranı

da daha hızlı yükselmeye başlamıştır. Özelleştirme gelirine ek olarak son 10-12 yılda yapılan ek dış borçlar net olarak 150 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. 2000 yılını baz aldığımızda dış borç toplamı yaklaşık 200 milyar dolardan 450 milyara doğru yol almıştır.

Dış borç toplamı yükselirken dış borcun GSYH'ye oranı daha hızlı bir artış göstermiştir. Bu doğal olarak tercih edilmeyen bir sonuçtur. Hal böyleyse, Türkiye'nin borçlanma hızının üretimine göre daha fazla hareketlilik gösterdiği gerçeği vardır ortada.

Aslında bu haliyle bile 400 milyar doları aşan ABD doları temelli borç stoku, yine de doğal büyüme oranımız olan yüzde 5'lerle yönetilebilir bir toplamdır. Ama ortada önemli bir sorun daha vardır. O da GSYH verilerinin sağlığı.



Veri Kaynağı: TCMB ve Dünya Bankası

Bu da nereden çıktı demeyin...

Açıklayalım.

Bildiğiniz gibi halka sunulan resmi veriler bazı zamanlarda revize edilir ya da metodolojisi değiştirilebilir. Bu, ülke olarak üyesi bulunduğumuz AB İstatistik Ofisi Eurostat, Dünya Bankası, OECD ve IMF gibi kuruluşların da tavsiyesiyle yapılır.

Uluslararası standardı sağlamak ve karşılaştırmalı analizler yapmak amacıyla bu kuruluşların tavsiyesi sonucu uygulanan re-

vizyonların en ilginci milli gelir hesaplarında yapıldı. Düzeltme ve geliştirmeler sonucu GSYH hesaplarındaki değişim, daha doğrusu yukarı doğru değişim ise inanılmaz boyuttaydı.

Revize edilen üretim ve kişi başına ulusal gelir bize çok ilginç yorumlar yapma olanağı sağladı.

Buna göre aslında daha zenginmişiz de, bu durum, bugüne kadarki verilere yansımamış.

Türkiye İstatistik Kurumu'na göre ulusal gelir hesaplarının yeni serilerle yeniden elde edilmesiyle kişi başına gelirin de çok yukarılarda olduğu ortaya çıktı. Ama ortada bir hesaplama sorunu ve verilerde de bir yönlendirme mevcuttu esasında.

Tüm bu çabaları ve yorumları göz önünde bulundurduğumuzda, birinin bu ulusal hesaplarda nelerin yapıldığını ve nasıl bir değişimle göstergelerin yukarılara taşındığını araştırması ve ortaya koyması gerekir.

Korkut Boratav Hoca yaptı bunu...

Kendisiyle beraber bu revizyon sürecini, yapısını ve doğurduğu sonucu inceleyen grubun çalışmasını Prof. Boratav köşe yazısına taşıyor:[60]

> 28 Mart 2017 tarihli *Cumhuriyet* Akademi'de "Yeni Ulusal Gelir Serileri Üzerine Gözlem ve Değerlendirmeler" başlıklı, altı imzalı bir makale yayımlandı.
>
> Ben, yazarlardan biriyim. Diğerleri Tuncer Bulutay, Yavuz Ege, Oktar Türel, Aşkın Türeli ve Ercan Uygur'dur.
>
> Bu metin, aslında kamuoyu için değil, Aralık'ta açıklanan yeni milli gelir hesaplarına ilişkin eleştirileri, önerileri doğrudan doğruya TÜİK Başkanlığı'na iletmek amacıyla kaleme alınmıştı.
>
> Yazı, milli gelir verilerinin revizyonunu eleştirmiyor; bunların belli aralıklarla gerektiğini kabul ediyor. Ne var ki TÜİK, bu kez, Birleşmiş Milletler (BM) ve Avrupa Birliği (AB) istatistik bürolarının revizyon önerilerinin çok ötesine gitmiştir. "İstatistikleri iyileştirme" gerekçesiyle milli gelirin 2002 sonrasındaki düzeyi ve büyüme eğilimi fazlasıyla yukarı çekilmiş; sektör pay-

60. https://www.birgun.net/haber/milli-gelir-revizyonu-arizalidir-153403.

larında büyük değişiklikler yapılmış; yatırım, tasarruf oranları yükseltilmiştir.

Bu değişiklikler ikna edici gerekçelere dayandırılmamıştır. Yeni milli gelir serisi, güvenilirlik sorunları içermektedir. Türkiye'yi inceleyen iktisatçıların, resmi ve uluslararası kurumların yakın geçmişle ilgili bulgu ve değerlendirmelerinin kimi bölümlerini geçersiz kılmaktadır.

Bu saptamanın dayanaklarını açıklayan metin, şu öneriyle son buluyordu: "TÜİK'in yeni ulusal gelir serilerini, yapılması gerekli revizyon çalışmalarının geçici ilk ürünü saymak ve bunları akademik çevrelerin, uzmanlık kuruluşlarının ve ekonomi bürokrasisinin katkılarıyla iyileştirmek zorunlu ve yararlı görünmektedir. Yeni GSYH serisi, bu tür bir çalışmanın tamamlanmasından ve gerekli düzeltmelerin içerilmesinden sonra devam ettirilmelidir."

Yazarlardan üçü (Bulutay, Türel ve Uygur) bu eleştiri ve önerilerini Şubat ve Mart'ta TÜİK Başkanlığı'na bizzat ilettiler. Her üçü de TÜİK'in önceki milli gelir revizyon çalışmalarına katkı yapan iktisatçılardır. Tuncer Bulutay, ayrıca, iki meslektaşıyla (Yahya Tezel ve Nuri Yıldırım) birlikte 1923-1948 Türkiye Milli Gelir serilerini oluşturan kişidir. Bulutay'ın serisi, TÜİK tarafından da kabul edilmiştir; bugün de kullanılmaktadır.

TÜİK, aralık başında yeni milli gelir serilerini iktisat çevrelerine açıklamak amacıyla bir toplantı düzenlemişti. Davetliler listesinde Tuncer Bulutay yer almadı. Sıradan bir vefasızlıktan ziyade "yeni Türkiye" bürokratlarının, kendi kurumlarının geçmiş birikimlerini unutturma kararının bir yansıması olarak görülmelidir.

Üç arkadaşımızın TÜİK Başkanı'na, uzmanlara aktardıkları öneri benimsenmedi; eleştirilerin dikkate alınmayacağı ifade edildi. Makale, bu olumsuz tepki üzerine yayımlandı.

Ben de, yazarlardan biri olarak makaledeki eleştirilerden bazılarını, birkaç eklentiyle yeniden aktarmak istedim.

Gayri safi yurtiçi hasıla (milli gelir), ekonomiyi oluşturan sektörlerde üretilen katma değerlerin toplamına eşittir.

Hareket noktası, üretim kollarının gayri safi üretim değeridir. Piyasa değerleriyle ölçülen sektör çıktılarından diğer sektörlerden alınan girdilerin ve sabit sermayenin amortisman bedelleri çıkarılır; böylece brüt katma değere ulaşılır. Temel verilere genellikle anketler yoluyla ulaşılır. Sektörlerin özelliklerinden kaynaklanan ölçüm güçlükleri, yardımcı kaynaklarla giderilir.

TÜİK'in elinde sanayi ve hizmet sektörlerini kapsayan üretim, iş, ciro istatistikleri ve bunları tamamlayan istihdam, ücret, maaş serileri vardır. Hepsi uluslararası standartlara uyarlanmıştır. Önceki milli gelir hesaplarının veri tabanı bunlardan oluşmaktaydı.

Yeni hesaplamasında ise TÜİK, veri tabanını tümüyle Maliye (özellikle Gelir İdaresi Başkanlığı) ve İçişleri Bakanlıkları ile BDDK'dan elde edilen idari, bürokratik kayıtlara kaydırmıştır.

Temel verilerin üretim anketlerinden muhasebe kayıtlarına, örneğin vergi beyannamelerine kaydırılması sakıncalıdır. Bu tür kayıtlar, reel ekonomik değişkenlerden kopuk olabilir. Kavramlar farklıdır; ekonomik değil idari, yasal tanımlar esas alınır. Kurallar, vergiler, tanımlar değiştikçe sonuçlar farklılaşır.

Veri kaynaklarını bu doğrultuda değiştirmenin bir sonucunu, TÜİK'in yayımladığı sanayi üretim değeri endekslerinin bulgularının izini sürerek ortaya koyalım. Bu endekslerin, milli gelir hesaplarındaki sanayi sektörü katma değeri ile paralel seyretmesi doğaldır.

2010-2015'te sanayi üretim endeksi, ortalama olarak %5,3 oranında büyümüştür. Aynı dönemde TÜİK'in eski GSYH serisindeki sanayi sektörü katma değeri de %5,4 oranında, yani paralel bir tempoyla büyümüştür. (Ortalama esneklik: 1,02) Normali budur; zira, katma değer üretim değerinin türevidir.

Yeni milli gelir serisine bakınca işler değişiyor: 2010-2015'te sanayi sektörü katma değerinin ortalama büyüme hızı %8,3 olarak belirleniyor. (Ortalama esneklik: 1,57). Üretimden katma değere geçişte gerçekleşen bu çarpıcı sıçrama, ne gibi ekonomik etkenlerle açıklanmaktadır? Yabancı girdi kullanımını aşağı çeken hızlı bir it-

hal ikamesi mi? Tüm girdi kullanımlarını düşüren ani bir teknolojik atılım mı? TÜİK'ten yanıt bekliyoruz ve bulamıyoruz.

Sanayi sektörü katma değerinin üretimden kaynaklanmayan bu mucizevî sıçraması, yeni milli gelir serisinin son yıllar için belirlediği büyüme hızını da yukarı çekmektedir. Esasen sanayi, TÜİK'e göre büyümeyi sürükleyen iki sektörden biridir. (Diğeri inşaat sektörü).

Cumhuriyet Akademi yazısından aktarayım: "2010-2015 döneminde eski seriye göre yılda ortalama %5.2 olan reel GSYH artış hızı, yeni seride %7.3'e yükseltilmiş bulunuyor. Bu revizyonun sonucunda Türkiye ekonomisi 2009 sonrasında büyüme hızları itibariyle Çin'in hemen ardında, dünya ülkeleri sıralamasında ikinci konumda yer almaktadır."

GSYH serilerinde yapılan dönemsel revizyonların milli gelir düzeylerini yukarı çekmesi yadırganmamalıdır. Örneğin kayıt-dışı sektörlerin daha fazla kapsanması bu tür düzeltmelere yol açar.

Ancak, BM ve AB'nin milli gelir hesaplarıyla ilgili son önerileri bu doğrultuda büyük kaymalara yol açacak özellikler içermemekteydi. Değerli meslektaşımız Osman Aydoğmuş, sözü geçen revizyonları yapan OECD ülkeleri ile Türkiye'nin milli gelir düzeylerinin 2012'de hangi oranlarda değiştiğini karşılaştırıyor (İktisat ve Toplum, Ocak 2017). OECD ülkelerinde milli gelir düzeyleri %3,8 oranında, Türkiye'de ise %10,8 oranında yukarı çekilmiştir. Daha da önemlisi, TÜİK bu yükseltmenin onda dokuzunu BM ve AB önerilerini izlediği için değil, "istatistikleri iyileştirme" gerekçesiyle gerçekleştirmiştir.

Yeni/eski farkı 2015'te daha da açılıyor; %19,7'ye ulaşıyor. Makasın açılması gösteriyor ki, TÜİK'in "iyileştirmeleri", gelirin büyüme hızını da yükseltmiştir.

Somutlaştıralım: Cari fiyatlı yeni ve eski milli gelir serileri arasındaki fark 2002'de %2,5'ten ibarettir ve anlaşılan sadece BM/AB önerilerinin uygulanmasından kaynaklanıyor. Sonra "iyileştirmeler" başlıyor ve ... istisnasız her yılında yeni/eski milli gelir serileri arasındaki makas açılıyor.

İki seri arasında büyüme hızlarının dönem ortalamalarını veren tablo, bu işlemlerin yansımasını özetliyor.

* * *

Yeni milli gelir verileri, böylece, ... 2003-2015'in ortalama büyüme temposunu eskisine göre 1 puan yükseltmiştir. Küçümsemeyiniz: Yıllık büyüme temposunda bir puanlık artış, Türkiye'yi uluslararası karşılaştırmalarda "orta halli" olmaktan çıkarır; üst sıralara, dinamik ekonomiler saflarına katar.

Üretim endekslerinde gözlenmediği için bu büyüme temposu abartılı, hatta hayalîdir. Başka göstergelerle kontrol de benzer sonuç veriyor: Son altı yıl boyunca işgücü arzının gerisinde seyreden (dolayısıyla işsizliği yukarı çeken) istihdam verileri de TÜİK'in parlak büyüme bilançosu ile uyumlu değildir.

Başka sorunlar da var. Birkaçına değinelim.

TÜİK'in "istatistiksel iyileştirmeleri", dolarlı milli geliri de yukarı çekiyor. 2015'e gelindiğinde Türkiye, kişi başına milli gelir düzeyinde Mehmet Şimşek'in pek önem verdiği "orta gelir tuzağı" eşiğini de aşıveriyor.

2002-2015 arasında sermaye birikim oranı da on puandan fazla artırılarak %30 eşiğine ulaştırılmıştır. Peki, "tasarruf oranının iyileştirilmesi" milli gelir tanımlarında, yatırım ve yurtiçi tasarruf oranları arasındaki fark, dış tasarrufların (cari işlem açıklarının) milli gelire oranını verir. Buradan hareket edilecektir.

TÜİK, uluslararası istatistiklere dayandığı için cari işlem açığının dolarlı toplamını değiştiremez. Ne gam? Milli gelir, hem TL, hem de dolar olarak yükseltildiğine göre, cari açık/GSYH oranı düşürülmüştür.

On puan yükseltilen yatırım oranından (aşağıya çekilmiş olan) cari açık oranını çıkarınız. Yurtiçi tasarruf oranı tanım gereği tırmanacak; %25'ler eşiğine ulaşacaktır.

Yıllardan beri Türkiye'yi inceleyen iktisatçıların ve (başta IMF) uluslararası kurumların ortak teşhisleri olan "düşük yatı-

rım ve çok daha düşük tasarruf" hastalığı, böylece (ve "iyileştirilen" yeni veriler sayesinde) yok olmaktadır.

TÜİK'in "büyüme mucizesi"nin temel dayanağı, inşaat sektörüdür. Sanayi hesaplarındaki tuhaflığın bir benzeri burada da vardır: 2005-2015'te inşaat üretim endeksinde yıllık ortalama büyüme hızı %3.8 iken, yeni serideki katma değer büyümesi %8.3'tür.

Cumhuriyet Akademi makalesi vurgulamaktadır ki, inşaat sektörü katma değeri Maliye Bakanlığı verilerinden, şirket bilançolarından türetildikçe arsa rant öğelerini içerecektir. Bu kategori, muhasebe kayıtlarında "kâr" olarak yer alsa dahi, gelir akımlarına dönüşmediği sürece, GSYH (katma değer) öğesi değil, servet artışı olarak değerlendirilmelidir.

Özetleyelim: TÜİK'in yeni milli gelir hesapları arızalıdır; güvenilmez öğeler içermektedir. Olduğu gibi kullanılması sakıncalıdır. Daha sonra iktisatçıların yapabileceği revizyon ve düzeltmeler de herkesin kullanabileceği ortak bir veri tabanı oluşturamaz. TÜİK ısrar ettikçe, Türkiye ekonomisi üzerinde sağlıklı, güvenilir çalışmaları kösteklemiş olacaktır.

Farklı katkıları beklemek; tartışmayı sürdürmek zorundayız.

Bu köşe yazısının dayanağı olan araştırmada verilerin izlediği yol daha detaylı açıklanıyor. Ulusal gelir hesaplarında yapılan bu revizyonların tüm diğer göstergeleri değiştirdiğini ortaya koyuyor. Zira GSYH verisi tüm diğer göstergelerin paydası niteliğinde bir görünüm sunmaktadır.

Bunlardan birisi olan dış borcun GSYH'ye oranı da bundan payını almaktadır. Yükselen GSYH doğal olarak dış borç/GSYH oranını, olması gereken seviyenin altında tutmaktadır.

Dış borçtan kurtulmak mümkün mü?

Dış borcun ekonomi üzerindeki yükünü incelerken bunun bir stok göstergesi olduğunu unutmamak gerekir. Türkiye'nin 400 milyar doları aşan dış borcu (özel+kamu) toplam borcun yıllar iti-

barıyla birikmiş halini verir bize. GSYH ise bir yıl içinde üretilen mal ve hizmetlerin değerini verdiği için bir "akım" verisi olarak karşımıza çıkar. Stokun akıma oranı, bu sebeple dikkatle incelenmesi ve bu duruma göre yorumlanması gereken bir veridir.

"Borç yiğidin kamçısıdır" yaklaşımını savunmasak da, borcun yaratılan ulusal üretim gücüne orantılı olmasından korkmamak gerekir. Hane halkının bir ev, araba ya da taksitle eşya alması da bu kapsamda düşünülebilir. Firmanın fabrikayı genişletmek amacıyla yaptığı yatırımlar için bankadan aldığı yatırım kredisi, onun getirisiyle orantılı bir seyir izliyorsa, en azından orta vadede bir risk unsuru oluşturmaz. Zaten yatırımını genişleten, ona göre ek yatırım yapan bir firma sahibi, *beklenen tüketim alışkanlığıyla ve ulusal gelirde bir artış* olacağı fikriyle bunu yapıyordur büyük olasılıkla...

Rasyonel üretici ve tüketiciyle hükümetin olduğu bir karar verme sürecinde stratejik kararların içinde önemli bir yere sahip olan dış borcun, gelişmekte olan ülkeler için zamanla baş ağrısı yaratacak özellikleri de bulunduğunu daha önce vurgulamıştık.

Herkesin dış borcu ve dış borcun ulusal gelire oranını konuştuğu durumda, iç borcun miktarını ve kompozisyonunu dile getirmek de önemlidir.

Örneğin, iç borcun da toplam borca eklenmesiyle baş ağrısının biraz daha büyüyeceği açıktır. Gelişmekte olan ülkelerin, özellikle son 10 yılda 4 trilyon dolardan fazla borç artışı yaratmaları bu riski göz önüne almamızı gerektirmektedir.

Bazı gelişmiş ülke örneklerinde olduğu gibi (iç borç+dış borç)/GSYH oranı yüzde 100'ü de geçerken bundan endişe duymalı mıyız sorusunun yanıtının verilmesi gerekmektedir.

Normal koşullarda endişe duymamak gerektiği bazı ekonomistler tarafından belirtilse de, durum dışsal şoklara açık olan bizim gibi ekonomilerde ciddi sorunlara yol açmaktadır. Özellikle de pandeminin getirdiği ve hâlâ süregelen çıkmazlardan en fazla etkilenen bu grup ülkelerde dış borç sorunu ekonomik krizleri ortaya çıkaran bir niteliğe bürünmüştür. Hele de enflasyonun küresel bir sorun haline geldiği şu dönemde, vurguladığımız gibi, ABD Merkez Bankası FED'in faizleri yükseltmek zorunda kalma-

sıyla, gelişmekte olan ülkelerde döviz yönünü tersine çevirerek ABD'ye yöneleceği için kurlarda da yukarı yönlü hareket başlayacaktır.

Küresel bir ekonomik gelişmenin olumlu ya da olumsuz sonuçları *bulaşma etkisiyle* çoğu ülkeleri derinden etkiler. Örneğin, genişlemeci bir para politikası uygulama patikasına giren FED'in bu kararından sonra tüm ülkelere doğru yol alan doların her yönüyle ekonomilere katkı yapmasını bekleyebiliriz. Tersi bir durumda, herhangi bir negatif şok sonucunda ise ilgili ülkelerde tüm makro ve mikroekonomik dengeler altüst olacaktır.

Peki, bu dış ve iç borç sorununu uzun dönemde azaltıp bir sorun olmaktan çıkarmanın yolları var mıdır, varsa bunlar nelerdir?

1 trilyon doların üstündeki potansiyel geliri, yaklaşık 800 milyar dolarlık GSYH hacmi ve üretim gücünün yüzde 5 büyümesiyle yaratılan 40 milyar dolarlık katma değerimizin varlığıyla, kısa ve orta vadedeki borç ödemelerimizi bırakın ödemeyi, yönetmemiz bile zordur. Öyleyse yapılması gerekenleri doğrudan sıralamakta fayda vardır:

1. Yeni bebek endüstriler ve yapısal reformların yardımıyla üretim gücünün artırılması,
2. Refah seviyesi ve GSYH'yi artıran en etkin yöntem olan komşularla ticaretin en yüksek kapasiteye çıkarılması,
3. Borç yerine alternatif kaynak arayışına girilmesi,
4. Şeffaflığı artırarak kurumsal yapının geliştirilmesi ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının çekilmesi,
5. Finansal krizlerden ve döviz krizlerinden daha az etkilenmek için daha etkin yolların oluşturulması,
6. Geleceği ipotek altına alan sözleşmelerin ulusal para cinsinden yapılması,
7. Devlet harcamalarında aşırılığın önlenmesi,
8. Tüketicinin reel alım gücünün devamlı bir şekilde artırılması,
9. Sermaye birikimini yaratacak altyapılara önem ve öncelik verilmesi,
10. Kaliteli insan sermayesinin sürekliliğinin sağlanması,

11. Uluslararası ticaretteki kazanımları artırmak için devlet ortaklı ölçek ekonomilerine gidilmesi, yani büyük hacimli, teknolojik seviyesi yüksek kuruluşların oluşturulması,
12. Sıcak para alışkanlığının azaltılması,
13. Tarımda devletin maliyet ortaklığıyla araziye girmesi ve tarım ticaretinin geliştirilmesi,
14. Fiyat istikrarı ve kaynak dağılımının etkinliğini sürekli kılmak için devletin üretim gücünün artırılması.

Dış borcun bir düğmeye basarak azaltılması ya da ortadan kaldırılması olanaksız olsa da zamanla bunu GSYH'nin büyüyen hacmi içinde eritmek olasıdır. Bu ise yukarıdakilerin aynı anda ve eşgüdümlü bir şekilde uygulanmasıyla mümkündür. Kendi başına bu yapısal reformlar ve yardımcı uygulamaların yeterli olmadığını, bunun için siyasi iradenin de gerektiğini belirtmek faydalı olur.

Özel sektörün dış borç yığınının da devletin dış borcuna yaklaştığı ve hatta geçtiği durumlarda ise yukarıdaki değişimlerin yanında özel sektör yatırımlarının yönlendirilmesi ve yönetilmesi konusunda adımlar atmanın gerekliliği ortadadır. Sonuçta özel sektörün borcu da, ekonomik türbülans dönemlerinde döviz kurunu etkilemesi, ekonomik büyümede yarattığı erozyon ve benzeri nedenlerden dolayı ülke borcu niteliğine bürünmektedir.

Borçlanmanın gelişmekte olan ülkeler için bir kader olmadığı açıktır. Teknolojik gelişmenin sağlandığı, daha önceden ithal edilen ürünlerin artık ülkemizde ikame yöntemiyle bir benzerinin ya da kendisinin yapılabildiği, yatırım altyapılarının tamamen iç kaynaklarla dengelendiği bir yapıyı oluşturmanın gerekli olduğunu belirtmeye lüzum yok. İç kaynakları harekete geçirerek verimliliği artıracak önemli bir faktörün de insan sermayesi seviyesi olduğu çok açıktır. Bu özelliğiyle insan sermayesi hem ithal ikamesi hızını hem de dış borç miktarını azaltıcı bir niteliğe sahiptir.

Son olarak borçların artmasına, alınan borçların belirli bir grup sermaye sahibinin yararına kullanılmasına ve yöneticilerin alınan borcu (belki de bile ve isteye) kamu yararı dışındaki alanlarda kullanarak geleceği daha da riskli hale getirmesine bir örnek su-

narak bitirelim bu bölümü: Ahlaki tehlike ya da moral çöküntü (*Moral hazard*).

Yeni, yeniden ahlaki çöküntü

Bir IMF teorisi olarak doğan ahlaki çöküntü (tehlike) yaklaşımı, politikacıların, verdikleri karardan sonra ekonomik riskleri paylaşmadıklarının bilincinde olmaları anlamında kullanılır. Dahası, aynı karar vericilerin tüm ekonomik risklere diğer tarafın, yani halkın katlanacağını bilmeleri de olayın diğer tarafıdır. Ahlaki tehlike ya da çöküntü, sorumsuz harcanan kaynakları, dış borçla elde edilen meblağın bilerek ve isteyerek amacından çok başka yerlere, daha çok da kendi çıkarına kullanmayı ifade eder.

Ahlaki tehlike bir IMF terimi ya da yaklaşımıdır. Ekonomik olarak darboğazda olan ülkelere yapılan yardımların amacından başka yerlere yönlendirilmesi sonucu halkın üzerindeki toplumsal yükün daha da arttığı bir süreci açıklar bu tehlike. Buna göre bir kreditörün tüm sorumluluğu *nasıl olsa üstleneceği fikriyle*, ekonomiyi yönetenlerin daha da riskli davranışlara girmesi ve süreci hızlıca bir ekonomik krize dönüştürme durumu bu çöküntünün kapsamını oluşturur.

Bu haliyle bazı araştırmacılar, gelişmekte olan ekonomilerde mali krizlerin yayılmasına IMF'nin katkıda bulunduğunu ve bu bakımdan sorumlu tutulması gerektiğini vurgulamışlardır. Hatta bir grup ekonomist ahlaki çöküntüye neden olan IMF'ye kredilerin artık son bulması, en azından bunun daha dikkatli bir şekilde borç verme stratejisi olarak uygulanması gerektiğini belirtmiştir.

Artık IMF'ye genel olarak ülkelerin borcunun olmadığı bu dönemde ahlaki çöküntünün de olmadığı söylenebilir. Bu yaklaşım doğru olsa da, günümüzde ahlaki çöküntü örnekleri değişik formasyonlarda karşımıza çıkmaktadır. Yani artık bu terim IMF ile anılmayacak kadar genişlemiştir.

Ahlaki çöküntünün günümüzde IMF haricinde birçok örnek ve kaynağı vardır:

- Ahlaki çöküntü, hükümetler büyük şirketleri kurtarma kararı aldığında ortaya çıkabilir.
- Kurtarma paketleri, büyük şirketlerdeki yöneticilere, aşırı riskli ticari faaliyetlerde bulunmanın (kârlarını artırmak için) ekonomik maliyetinin kendilerinden başka biri tarafından üstlenileceğine dair bir mesaj gönderir. Bir işletme sahibi bir satış görevlisine belirli bir maaş ödediğinde, bu, satış görevlisinin daha az çaba sarf etmesini, daha uzun molalar vermesini teşvik edebilir. Bu durumda genellikle satış rakamlarını artırmak için, gelirlerinin satış rakamlarına bağlı olmasına kıyasla daha az motivasyona sahip olabilir.
- Bir araba sigortası poliçesine sahip bir sürücü, aracını kullanırken, araba sigortası olmayan bir bireye göre daha az özen gösterebilir. Kasko poliçesi olan sürücü, kaza yapması durumunda ortaya çıkan ekonomik maliyetlerin büyük bir kısmını sigorta şirketinin ödeyeceğini bilir.[61]

Ahlaki çöküntü ya da tehlikenin kültürel özellikleri de vardır.

Çok örnekleri olmasına rağmen, en güzel örneklerini Japonya'da, özellikle de Japon eğitim sisteminde görmek mümkündür. Eğitimin ilk yıllarında eğitmenlerin/öğretmenlerin öğrencilerle beraber sorumluluk, görev ve uygulamaya dayalı dengeyi nasıl oluşturdukları ders verir nitelikte...

Kültürel olarak gözükse de Japonya eğitim sisteminde öğrenciler kendi sınıflarını, hatta tuvaletleri, girişi, koridorları vs. kendileri temizlerler.

61. www.investopedia.com.



Mullenkedheim, Tonami City, Toyama, Japonya. Kaynak: Wikimedia Commons.

Çocuklar birinci sınıfa başladıklarında, kendilerine temizlik yapmaları öğretilir ve çalışma alanlarını toplamaları için dönüşümlü işler verilir. 6 yaşındaki çocuklar, tüm sınıf olarak mobilyaların tozunu alma, süpürme ve paspaslama gibi işlerin nasıl yapılacağını öğrenerek, ekip çalışması ve birinin yarattığı karmaşadan sorumlu olmanın önemi hakkında ders alırlar. Kimin neyi temizlediğini, ne yaptığını organize etmek için sınıftaki tüm öğrenciler, kütüphanenin bir alanı veya bilgisayar odası gibi belirli yerleri temizlemekle görevlendirilir. Çocuklar görevlerini daha küçük bölgelerde yapabilsinler diye küçük gruplara, yani "han"lara bölünürler. ... Japon okullarında yardımcı personelin olmamasından kaynaklı bir düzenleme değil bu. Aksine okulun bakımı ve daha yoğun bir şekilde temizlenmesi de dahil olmak üzere, diğer öğretim dışı görevleri yapmak üzere işe alınanlarla sistemin daha etkin hale getirilmesini amaçlayan bir uygulamadır...Japoncada bu personel kategorisine "Shuji" diyorlar. Bir Shuji öğretmen değildir; Bir Shuji genellikle çocuklara diğer görevlerde yardımcı olur.[62]

62. http://yabai.com

Bu uygulamanın ahlaki bir sonucu var kuşkusuz. Temizlik uygulaması bir bakıma kirletmenin maliyetinin de ne olduğunu ortaya çıkarıyor. Öğrenciler bu nedenle "nasıl olsa birileri temizliyor, kirletelim!" fikrinin tersine okulu ve sınıfı daha temiz tutma eğilimine yönelmekte, bir bakıma "ahlaki çöküntü" teorisinin tersi bir durum ortaya çıkmaktadır.

Günlük yaşama dair bu yaklaşımın ekonomide birçok alanda ahlaki çöküntüye örnek olarak verildiğini de görüyoruz. Bunların başında ülkelerin dışarıdan borçlanması ve alınan bu kredilerin harcama yöntemi sıklıkla ahlaki çöküntüye örnek olarak verilir.

İnceleyelim bunu...

Günümüzde Türk ekonomisinin borç kompozisyonu 1990'lara göre oldukça değişime uğramıştır. Toplam dış borç içindeki kamu payı gittikçe azalmasına rağmen, toplam kamu ve özel sektör borcu son 20 yılda 130 milyar dolardan 430-450 bandına erişmiştir. Bu artışın içinde IMF payının sıfıra inmesi borcun 300 milyar dolar civarında artmış olduğu gerçeğini ortadan kaldırmamaktadır. Hatta IMF temelli "ahlaki çöküntü" teorisi bile daha geniş alanlarda vücut bulmuştur.

Dış borcun ahlaki çöküntüyle ilgisini biraz daha yakından irdeleyelim isterseniz.

Mali bağlamda, ekonomistler ve politika yapıcılar, uzun bir zamandan beri Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi kurumlardan sağlanan mali desteğin mevcudiyetinin ahlaki çöküntüye yol açıp açmadığını tartışıyorlar. Yani, IMF'nin finansal krizdeki ülkelere borç veren rolü, gerçekten borç alan ve verenleri bir krizi daha olası kılacak şekilde davranmaya teşvik ediyor mu sorusunu yanıtlamanın önemli olduğunu vurguluyorlar. Gelişen piyasaları saran bir dizi finansal piyasa krizlerinin ardından, bazı analistler, IMF mali desteğinin, bazı durumlarda bankalar ve diğer mali kurumlar tarafından *pervasız kredi verilmesine yol açtığını* uzun zamandan beri öne sürüyorlar. Bu kurumların, işlerin ters gitmesi durumunda bile IMF desteğinden yaralanabileceğinden emin olduklarından riskleri yeterince dikkate almadan borç verme eğilimlerini devam ettiklerini belirten ekonomistler ise ahlaki çö-

küntüye vurgu yapıyorlar. Ahlaki tehlikeye ilişkin bu endişeler, uluslararası finansal sistemin mimarisinin nasıl reforme edilmesi gerektiği ve IMF'nin rolünün ne olması gerektiği konusundaki son tartışmalara da ışık tutuyor.[63]

Böyle bir olgu, kredi garanti fonuyla verilen çok ucuz kredilerin "nasıl olsa her olumsuz aşamada devlet bize destek oluyor, hatta geri ödemenin yapılmaması bile sorun teşkil etmiyor" yaklaşımı içinde yatırımcıları daha riskli davranışlara itmesi bir Türkiye gerçeği olarak karşımızda duruyor.

Dahası da var...

Günümüzdeki ve gelecekteki toplumsal borç yapısını etkileyen kamu-özel sektör projeleri "ahlaki çöküntü" örneklerinin en modern yaklaşımıdır. Hazine garantili maliyet ve getiri, yatırımı yapan şirketler için cennet gibi bir ortam yaratmakla kalmıyor, "ikiz ahlaki çöküntü" sorununu da karşımıza çıkarıyor. Aynı ürünü (yol, köprü, baraj, demiryolu, elektrik dağıtımı, hidroelektrik santral vb.) yapan ve yaptıran tarafların, karşılıklı edinimleri kapsamında, ülke riskini düşünmeden ve geleceği ipotek altına alan bir tarzda beraber karar vermesi, açık bir ifadeyle (ikiz) ahlaki çöküntü örneğidir. İki taraf da riski üstlenmemekte, hatta riski yüklenen hane halkına da bu yatırımların yararlarını anlatarak onların oy davranışlarından fayda sağlamaktadırlar.

Bu tür yatırımların başlangıcından sonuna kadar yüklenici firma ve karar vericilerin ortak tavırları bilgi saklamakla da birleşince söz konusu çöküntünün derecesi artmaktadır.

Örnekleri çoğaltmak mümkün ama kısa bir yorumla bu bölümü tamamlayalım: Risk, bilgi paylaşımı ve demokrasi seviyesinin yukarılara taşınmasıyla azaltılır. Bilgiyi saklama davranışı demokrasiyle ters orantılıdır. Yeni ve modern tanımıyla "ahlaki çöküntü" son dönemde küresel piyasalar ve özellikle de gelişmekte olan ülkelerde çok büyük sorun olmaya devam etmektedir.

Pandemiyle başlayan arz zincirindeki kırılmalar ve piyasalardaki huzursuzluklar da bu çöküntüyü maalesef daha da hızlan-

63. Timothy Lane ve Steven Phillips, *Moral Hazard: Does IMF Financing Encourage Imprudence by Borrowers and Lenders?*, IMF, ABD, Mart 2002.

dırmışa benziyor. Küresel özel fonların zamanla IMF'nin yerini alması, gelişmekte olan ülkelerdeki ahlaki çöküntünün sadece tanımını değiştirmiş, bu olgu yeni ve çağa uygun (!) örnekleriyle karşımıza çıkmıştır.

Özetle, ahlaki çöküntünün varlığı dış borcun önündeki en büyük engellerden biridir.

12

Döviz Piyasası ve Dövize Yatırım

Türkiye'de döviz kuru rejimini hükümetle birlikte belirlemek ve uygulamak TCMB'nin temel görevlerinden biridir. TCMB, döviz kuru politikasını döviz kuru rejimine göre şekillendirmek ve uygulamakla görevli ve yetkilidir. Döviz kuru politikasını ise para politikası hedeflerine uygun olarak belirler. Para politikasında değişiklik olması durumunda döviz kuru politikası da revize edilebilir. 2001 yılında yaşanan ekonomik krizden sonra Türkiye, döviz kurlarının piyasadaki arz ve talep koşullarına göre belirlendiği dalgalı döviz kuru rejimine geçmiştir.[64]

Merkez bankamızın görev tanımıyla başladık bu bölüme... Temel amacı istikrarlı bir fiyat ortamı sağlamak için para politikası araçlarını kullanmak olan merkez bankamızın bu amaca ulaşmak için döviz kurunu da kontrol altına alma çabası vardır.

1980'lerden bu yana, yani özellikle dışa açık finansal ve ticaret politikalarının uygulandığı dönemden günümüze kadar hızla artan, inanılmaz bir hıza sahip olan uluslararası ticaret ve bunun parasal karşılığı olan uluslararası finans işlemleri, gelişmekte olan ülkeleri birbirine ve aynı zamanda tüm bu ülkeleri gelişmiş ekonomilerdeki ekonomik aktivitelere bağlayan bir güce sahip olmuştur.

Ekonominin dışa açılması, dövizin hacmi ve döviz kurunun kararlı yapısının genel dengelere erişmedeki rolünü daha da artırır.

64. tcmb.gov.tr

Diğer benzer ekonomik değerlerde olduğu gibi, döviz kurunun ne olması gerektiği ülkelerarası oransal değerlere göre belirlenir.

Açıklayalım.

Eğer finansal piyasalardaki yatırımcılar ve uluslararası ticareti gerçekleştiren reel piyasa oyuncuları rasyonel ve risk bağlamında farksız (nötr) bir davranışa sahipse, döviz kurunun yönünü ülkelerarası faiz farkları belirler. Örneğin Türk lirası üzerindeki faiz oranı yüzde 20 ve dolar üzerindeki faiz oranı yüzde 2 ise, bir yıl içinde Türk lirasının dolara karşı yüzde 18 değer kaybetmesi beklenir. Bu basit hesaplama bile "ne olacak bu doların hali" sorusunun da yanıtını verir. Doğal olarak bu beklenti tüm diğer varsayımların gerçekleştiği ve piyasa yapıcılarıyla tüketicilerin rasyonel karar vericiler olduğu fikrine bağlıdır.

Eğer yatırımcılar riskten kaçınan bir duruş sergiliyorlarsa, döviz kurunun yükselmesi, yani ulusal paranın değer kaybetmesi artık sadece faiz oranları farkıyla açıklanabilir bir durum olmaktan çıkar ve risk primi kavramı gündeme gelir. Örneğin Türk lirasının daha riskli sayıldığı bir durum söz konusu ise, faiz farklarında bir değişme olmasa bile risk priminden dolayı Türk lirasının değer kaybetmesi olası bir sonuçtur. Ampirik araştırmalara göre bu sonuçlar günümüzde gelişmekte olan ülkelerin döviz kuru hareketlerinde yaşanmaktadır. Örneğin faiz farklarındaki bir yüzde puan artışın ulusal para biriminde yarattığı düşüşün yüzde 1'den daha az olması, söz konusu riskin değişimden kaynaklandığını gösterebilir.

Döviz kuru ile faiz farkları arasındaki bu teorik yaklaşımın Türkiye ekonomisinde son dönemde politik bir uygulamayla laboratuvar deneyi gibi uygulandığını söylemek mümkündür. Serbest piyasa gerçeklerinden farklı bir şekilde aşağılara çekilen politika faiz oranı ile dolar faiz oranı arasındaki mesafenin azaltıldığını gözlemledik son dönemde. Diğer bir ifadeyle liranın gecelik faizi ile doların faizi arasında mesafenin azaltılmasıyla döviz kurunda düşüşler beklerken, tam tersi bir şekilde, hızlı ve güçlü bir döviz şoku yaşadı Türkiye ekonomisi. Sonuçta Aralık 2022 döneminde dolar kuru 7-8 liralardan aniden 18 lira seviyesine yükselerek tarihi bir oranı yakaladı.

Bu basit yaklaşım bile aslında yatırımcıların faiz ve döviz arasındaki tercihlerinin risk davranışıyla şekillendiğini gösteren bir örnektir. İki ülke arasındaki enflasyon oranı farkının değişmediği varsayımını kabul etsek bile, faiz farkının rasyonel bir şekilde döviz kurunu yansıtmadığını ve bundan dolayı örneğin Türkiye'nin risk priminin yükselmesiyle bu farkın giderilmesinin zorunlu olduğunu modellemeler kapsamında test etmiş olduk. Sonuç olarak da döviz kurunun risk primiyle beraber patladığını ve arkasından da enflasyon oranının inanılmaz bir şekilde arttığını da gözlemledik.

Beklentilerin ekonomiyi inanılmaz derecede etkin bir şekilde yönlendirdiği küresel ortamda bu tür akıldışı faiz belirleme tekniğiyle hem döviz kurunu aşırı derecede yukarılara taşıdığımızı hem de arkasından risk priminin arttığını gözlemledik. Diğer bir ifadeyle enflasyonun piyasa koşulları içindeki oranının öncelikle faiz kararında etkili olması gerektiği ve bu şekilde rasyonel bir faiz farkının yine rasyonel bir döviz kuruna denk geldiği bir ortamı yaratmak gerektiği ortadadır.

Faiz oranı farkı ve risk priminin toplamından oluşan döviz kuru belirleme süreci bir bakıma sokaktaki tartışmalarla sonlandırılabilecek bir niteliğe sahiptir. Sıradan bir vatandaşın bu modelleri bilmediği çok açıktır ama ona gerçeği küçük bir matematik yaklaşımıyla anlatmak olasıdır. Kısaca *ne olacak bu doların hali* sorusunun yanıtını "ülkenin risk primi ve söz konusu iki ülke arasındaki faiz farkına bağlı" şeklinde vermek mümkündür.

Faiz farkının döviz kuruyla ilgisinin riski primiyle tamamlandığını belirtmemize rağmen, risk priminin ne olduğunu bu zamana kadar açıklamadık. Aslında bunu ele almak ve hangi faktörler tarafından etkilendiğini de ortaya koymak faydalı olacaktır. Risk primi ülke genelinde ölçüldüğü gibi sadece ilgili faktörün kapsamı içinde de değerlendirilir. Örneğin *döviz kuru risk primi* ve *varlık risk primi* bunlar arasında en çok incelenen risk yaklaşımını oluşturur.

Şimdi bir soruyla risk ve faiz yaklaşımını biraz derinleştirelim...

Öncelikle soruyu dile getirelim.

Ülke faiz farklarının yüksek ve oynak olduğu dönemlerde faiz

farkı ile döviz kurundaki erime (yani doların lira cinsinden yükselişi) arasındaki teorik ilişki neden bire bir gitmez?

Sorunun yanıtı aslında finansal piyasalardaki yatırımcıların beklenen döviz kuru için kurduğu senaryolara bağlıdır. Daha sade bir ifadeyle, yatırımcılar liranın daha az değer kaybedeceği beklentisi içindeler ise döviz kuru değeri bu sefer faiz oranlarının ve risk priminin belirlediği bir yapıya dönüşür. Hal böyle olsa da, risk primi yine döviz kurunu etkileyen temel unsurlardan biri olarak kalır. Bir ekonomide hem döviz kuru risk primi hem de makroekonomik dengelerden etkilenen risk primi tüm fiyatları etkilediği gibi uluslararası ekonomi kapsamında oluşan fiyatı, yani döviz kurunu da doğrudan belirler. Hem faiz farklılıklarına hem de risk primine bağlı fiyatlamalarda bu dinamik etkiyi derinden hissederiz. Risk priminin yüksek olduğu bir ekonomide tüm fiyatlar, döviz dahil, hep yukarılarda belirlenir. Yani doların lira karşılığı yükselir, fiyatlar genel seviyesi artar ve ücretler genel seviyesinin de buna paralel davranması beklenir.

Döviz kuru seviyesi sadece oluşan faiz farklarına ve risk primine değil, daha birçok makro ve mikroekonomik faktöre ve belirttiğimiz gibi yatırımcının beklentilerine bağlıdır.

Yine de döviz kuru belirleme modellerini daha ayrıntılı tartışmak gerekir, zira günümüze kadar bu konudaki modeller detaylı çalışılsa da, sorunlar ve sorular yığını hâlâ karşımızda durmaktadır.

Öncelikle döviz kuru modelleri para politikasındaki yanlış uygulamalar sonucunda uzun vadeli trendinin çok üzerine çıkar (*overshooting*). Başta para politikası modeli uygulamaları sonucunda oluşan şokların yanında, daha birçok şok çeşidinin döviz kurunu nasıl etkilediğini modellemek ve oluşan seviye konusunda fikir sahibi olmak mümkündür.

Öncelikle enflasyonun yükseldiği ülkelerde döviz kuru da buna paralel olarak yükselir. Bunun derecesi ise ampirik araştırmalarda belirlenir. Bu akademik araştırmalarda öncelikle enflasyon ile faiz oranı arasındaki modellemelerden bir çıkarım yapılır ve onun içine döviz kuru eklenerek model tamamlanır. Örneğin nominal faiz oranını belirleyen faktörler şu şekilde sıralanabilir:

- Beklenen enflasyonun merkez bankası hedef enflasyonundan farkı,
- Çıktı açığı, yani gayri safi yurtiçi hasılanın potansiyel gayri safi yurtiçi hasıladan farkı,
- Nominal döviz kurunun satın alma paritesinin diğerinden farkı, yani reel döviz kuru,
- Nominal faiz oranının bir dönem önceki seviyesi,
- Ve ekonomideki şoklar (parasal şoklar, teknolojik şoklar, küresel şoklar, ödemeler dengesi şokları, işgücü piyasası şokları, sermaye piyasası şokları vb.).

Böyle bir modelde açık bir şekilde enflasyon, beklenen enflasyon, üretim kapasitesi, reel döviz kuru ve faiz aynı model içinde incelenir ve herhangi birindeki değişimin, özellikle nominal faiz oranlarındaki değişime etkisi parametrik (sayısal) olarak elde edilir.

Hayatımıza giren ekonometrik modellerin sonucunda elde edilen bu sayısal ifadeler siyasilere veya karar vericilere çok yardım eden birer istatistiktir. Bu sayede elde edilen sayısal değerler yoluyla örneğin beklenen enflasyon ile merkez bankasının hedeflediği enflasyon arasındaki farkın bir yüzde puan farklılaşması sonucunda bunun politika faiz kararına ne kadar etki edeceğini bilmek olasıdır. Ekonometrik yaklaşımların güzelliği sadece bu etkileşimle de kalmaz. Aynı modelde, örneğin reel döviz kurundaki yüzde 5'lik bir artışın faiz oranlarını hangi düzeyde yukarı çekeceğini belirlemek ne kadar anlamlı ise, bu veriyi rasyonel bir şekilde ekonomik politikalarla hayata geçirmek de o kadar anlamlı olur.

Devam edelim...

Bir ülkede para politikası otoriteleri o ülkenin parasının değerinin düştüğü yerde faizi artırmaları gerektiğini bilirler. Buna ek olarak eğer beklenen enflasyon merkez bankası hedefinden saparsa bunun da nominal faizlere olan baskıyı artıracağı açıktır. Bu durumda nominal faizlerin yükselmesi beklenir. Üretim ve üretim potansiyeli açısından da durum farklı değildir.

Faiz ya da döviz kuruna en çok etki eden faktörlerin başında *çıktı açığı* gelir. Çıktı açığı, adından gördüğümüz gibi bir açık değildir her zaman. Her ülkenin üretim gücü olan gayri safi yurtiçi hasıla uzun dönem potansiyel gücünün üzerinde ise çıktı açığı pozitiftir. Yani ortada bir çıktı fazlası vardır ama bu çıktı fazlası aynen çıktı açığında olduğu gibi sorunlu bir dönemi başlatan öğe olarak da karşımıza çıkabilir. Çıktı fazlası, bir büyüme patlaması sonrasında ortaya çıkabilir, piyasa ayarlamalarından kaynaklanan bir ihracat artışıyla vücut bulabildiği gibi teknolojik şokların pozitif anlamda üretime katkısının hissedildiği dönemlerde de gündeme gelebilir. Bu durumda firmalar ek istihdam yaratırlar ya da işçilerden fazla mesai yapmalarını talep ederler ama bunu yaparken de doğal olarak nominal ücretleri daha yukarı taşırlar. Bu yaklaşım enflasyon yaratan bir durumdur. Tüm kâr, ücretler ve benzeri diğer fiyatlar üzerinde bir yukarı çıkma eğilimi oluşur ve doğal olarak bu da diğer bir ücret olan faiz seviyelerini yukarı taşır. Diğer bir ifadeyle ekonomi ısındığı için faizlerde yukarı yönlü bir hareket meydana gelir.

Söz konusu çıktı fazlası enflasyonist baskılar ortaya çıkartır. Tüketici gelirlerinin artmasıyla cari işlemler açığı olma olasılığı daha da artar. Belki bu uzun dönemde uygun para ve maliye politikalarıyla yönetilebilir olsa bile kısa dönemde enflasyon üzerindeki baskı sürekli hissedilir. Kısaca bu dönemde ekonomi çok ısınmaktadır. Merkez bankaları ani baskınlarla bu ısının derecesini azaltmak isterler ve doğal olarak faizleri artırırlar.

Döviz kuruna gelmeden önce çıktı açığını yine enflasyon ve işsizlik oranıyla ilişkilendirerek anlatalım. Çıktı açığı özellikle merkez bankası politikalarına şekil veren en önemli göstergelerden bir tanesidir. Örneğin merkez bankasının politikası, eğer istikrarlı fiyatın yanı sıra tam istihdamı sürdürmek gibi bir amaç güdüyorsa, tam istihdamı sağlamak için çıktı açığını sıfıra yaklaştıracaktır ve bu sayede hem enflasyonu hem de faiz oranlarını belirli, kabul edilen bir oranda tutacaktır.

Merkez bankalarının tipik davranışlarından bir tanesi, çıktı açığının çok fazla olduğu dönemlerde aşırı soğuyan ekonomiyi

ısıtma yönlü politikalara ağırlık vermektir. Potansiyelinin altında performans gösteren bir ekonomide talep beklenenden düşük olduğu için, faiz oranını indirerek bir canlılık yaratma amacı güdülür ve bu sayede bankanın hedeflediği enflasyon oranının altına düşmesi de engellenir. Tüm bunlara ek olarak da aslında büyümeyi teşvik eden bir politika tasarlanmış olur. Çıktı açığının yapısına göre maliye politikaları da ekonomiyi ısıtmak ve soğutmak amacıyla kullanılabilir.

Pozitif çıktı, ısınan ekonomiyi soğutmak için vergilerin artırılması yöntemi yardımıyla sıkı maliye politikasının bir aracı olarak kullanılır. Özellikle de enflasyonla mücadele kapsamında karar vericilere çok olanaklar sunar. Ekonominin çok yavaşladığı dönemlerde de muhakkak bunun tersi politikalar uygulama alanı bulur.

Tüm bu açıklamalardan sonra döviz kurunun belirlenmesinin yapısal içeriğini açıklayabiliriz. Döviz kuru belirlenirken, iki ülkeyi de ilgilendirdiği göz önünde bulundurularak uluslararası ekonominin tüm değişkenleri, iki ülke arasındaki enflasyon oranı farkı ve faiz oranı farkı ile ulusal çapta beklenen enflasyonun etkileri araştırılır. Örneğin Türkiye'deki fiyatların genel seviyesi ya da enflasyon oranı Amerika'daki enflasyon oranından ne kadar farklı olursa döviz kurunun da o derece yükselmesine ortam sağlar. Bu doğal olarak çoğu zaman maliyetten veya girdi fiyatlarındaki artıştan kaynaklanan bir enflasyonist baskı sonucunda oluştuğu gibi, şoklara bağlı da olabilir. Benzer bir şekilde enflasyonun ulusal çapta yüksek olması faizi de yukarı taşıyacağı için, faiz artışından kaynaklanan bir döviz kuru yükselişini de görmek olasıdır.

Buraya kadar döviz kurunu finansal göstergelerle ele aldık. Öte yandan sürecin bir de reel ekonomi yönü vardır. Her şeyin paydası olan reel ekonomi.

Ekonomik modellerde fazla gözükmese de mikroekonomik değerlerin faize derinden etki ettiğini söylemek mümkündür. Gayri safi yurtiçi hasılanın bir makroekonomik değer olarak potansiyel üretim gücüyle oluşturduğu faiz ve döviz etkisinin yanında, bunun temel belirleyicisi olan verimliliğin de uzun dönemde hem faizleri hem de döviz kurunu belirleyen çok önemli bir

mikroekonomik faktör olduğunu vurgulamamız yerinde olur. Örneğin, yüksek bir olumlu teknoloji şokunun da kaynağı niteliğindeki üretkenlik artışı, ekonomik büyümeyi artırarak potansiyeline yaklaştıracak ya da üstüne çıkaracak bir etki yaratabilir. Kalıcı bir etki yarattığı takdirde ise gelir artışından kaynaklanan toplam talep artışıyla hem enflasyonu hem de faizleri yukarıya taşıyabilir. Verimlilik iki ülke arasındaki enflasyon ve faiz farklılıklarını etkileyerek çıktı açığını kapattığı gibi, bazı durumlarda döviz kurunu da aşağılara çekebilecek bir etkiye sahiptir.

Özet olarak, verimlilikten üretim gücüne, işsizlik oranından ve enflasyondan bağımsız, kararlı bir işçilik oranına kadar pek çok faktör döviz kurunu etkileyebilir. Bununla beraber, bazı faktörler iki yönlü hareket ederek döviz kurunu hem olumlu hem de olumsuz bir şekilde etkileyebilir. Yönlerden hangisi kuvvetli ise kur da ona göre yön alır.

Tüm bu ekonomik faktörlerin yanında döviz kurunu ve onun oynaklığını etkileyen ekonomi dışı faktörler de mevcuttur. Genelde *haber etkisi* olarak adlandırdığımız bu gruba verilebilecek örneklerden birisi, ABD'yi 2017-2021 yılları arasında yöneten Trump'ın sosyal medyadaki faaliyetlerinin hem ABD içindeki hem de küresel fiyatları (döviz kuru, faiz oranı, enflasyon gibi) etkilemesidir.

28 Ekim 2020 tarihinde, içinde bizim de olduğumuz aşağıdaki haber buna en güzel örnektir.

Sosyal medyanın finansal piyasalara etkisi[65]

24 Ocak 2016 yılında *Financial Times*'da yayınlanan "Follow the Twitter feed to fat returns" başlıklı makalede sosyal medyanın geleneksel medyaya karşı etkinliğini artırması sonucu yatırım dünyasında geldiği konumun altı çizildi. Donald Trump'ın, Amerikan Başkanı olarak seçildiği günden itibaren Twitter'ı bir iletişim aracı olarak kullansa da yarattığı etkiye bakıldığında asıl amacının aslında salt bilgilendirmek değil, aynı zamanda ken-

65. https://www.cumhuriyet.com.tr/haber/trump-twitteri-neden-cok-kullaniyor-1786668

di stratejileri doğrultusunda piyasaları "yönlendirmek" olduğu da görülüyor. Hatta Trump'ın Twitter üzerinden gerek politik gerekse finansal piyasalarda yarattığı Kara Gürültü'nün etkisi hızla fark edilmeye başladı. Öyle ki 23 Ağustos'ta ABD Başkanı Donald Trump'ın 3 Kasım'da yapılacak başkanlık seçiminde posta ile oy kullanılmasına ilişkin attığı tweet, "yanıltıcı" olduğu ve seçmenleri caydırabileceği gerekçesiyle Twitter tarafından sınırlandırıldı.

Kara Gürültü, Prof. Dr. Veysel Ulusoy ve Dr. Caner Özdurak'ın ekonometride çokça kullanılan Beyaz Gürültü (*White Noise*) terimine tezat olarak kullandıkları ve 2017 yılında Akbank Sanat'ta gösterimde olan bir sergiden esinlendikleri bir tabir. Prof. Dr. Veysel Ulusoy ve Dr. Caner Özdurak'ın Yeditepe Üniversitesi Finansal Ekonomi bünyesinde gerçekleştirdikleri bir çalışmaya göre Trump'ın sürekli tweet yazmasının ardında piyasaya verdiği şoklarla çelik endüstrisi şirket getirilerine yaptığı olumlu etki yatıyor. Volfefe Endeksi'nin açıklanmasından yaklaşık bir hafta önce ekonomi kanallarında çalışmalarının detaylarını duyuran Ulusoy ve Özdurak, sonrasında geliştirmeye devam ettikleri çalışmayı *Journal of Business, Economics and Finance*'ın Vol.9/1 sayısında "Company stock reactions to black noise tweets: evidence from steel industry" başlıklı makaleleriyle yayınladılar. Tabii burada ABD'deki büyük çelik şirketlerinin bir önceki seçimlerde Trump'a verdikleri destek de hatırlanmalı.

Bu bağlamda Bloomberg bile algo traderler için Twitter paylaşımlarını süzerek servis edecek bir hizmet sunmaya başladı. Bloomberg Enterprise Data CIO'su Tony McManus, müşterilerinin bilgi bazlı ticaret stratejileri için Twitter'daki paylaşımların piyasa eğilimlerini önceden keşfetmek ve oluşacak yeni duruma göre pozisyon alabilmek için elzem olduğunu belirttiğinin altını çizmişti. Hatta aynı dönemde JP Morgan Chase, Trump'ın attığı tweetlerin piyasadaki oynaklığa etkisini ölçmek için "Volfefe Endeksi"ni oluşturdu. Bu noktada Ulusoy ve Özdurak, Covid-19 gösterisi sonrası Trump'ın 3 Kasım'a kadar piyasaları, atacağı tweetlerle karıştırabileceği yönünde yatırımcıları uyarır-

ken bu şokların etkisinin orta vadede kalıcı olmamasını beklediklerini ifade ediyor.

Döviz kuru, enflasyon ve faiz: Bir özet!

Düşük faiz tüm ekonomik faaliyetler için cezbedici niteliğe sahiptir. Enflasyon için de geçerli bir temennidir bu. Yalın haliyle düşünüldüğünde düşük enflasyon ve düşük faiz kararlı bir ekonomiyi ifade ederken aynı zamanda kararlı bir döviz kuru da yaratır.

Peki, gerçekten de düşük enflasyon, düşük faiz ve düşük döviz kuru her zaman istenilen ekonomik ortamı yaratabilir mi? Yani düşük enflasyon her bir ekonomik aktör tarafından da istenen ve beklenen bir durum mudur? Bu soruların yanıtı doğal olarak, "olmayabilir" benzeri bir cümleyle verilir.

Bir ekonomide enflasyonla faiz oranının hedefler kapsamında belirli bir dengesinin kurulması şarttır. Bu denge bazen yüzde 5'ler civarında kurulurken, bazen de yüzde 15'ler seviyesini bulabilir. Her bir enflasyon ve faiz oranı seviyesi, seviyenin düşük veya yüksek olmasından bağımsız olarak yeni bir denge noktasıdır. Tek fark dengelerin arzulanan şey olup olmadığıdır.

ABD'de bu denge yıllık yüzde 2 civarı bir enflasyon ile yüzde 2 civarında bir faiz oranıdır. Türkiye ekonomisi için merkez bankasının uzun dönem enflasyon hedefi kapsamında bu oran enflasyon için yüzde 5, faiz oranı içinse bu civarda belirlenmiş ve reel faiz oranı pozitif olan bir değerdir.

Ülkeler enflasyon ve faiz oranını her zaman dengede tutmak isterler ama bunu sağlamak oldukça zordur. Diğer tüm makro ve mikroekonomik değişimlerin de etkilediği/etkilendiği bu dengeyi kurmak karar vericilerin belki de en zor görevlerinden biridir. Diğer koşullar sabit kalmak şartıyla, düşük enflasyon faizi de uzun dönemde aşağılara çekecektir. Düşük faiz tüketim harcamalarını ateşlerken, ekonomik büyümeyi de yukarı taşır. Dış dengelerin değişmediği varsayımıyla durum ulusal para birimini değerli kılabilir. Öte yandan, talebin aşırı yükselmesi de beraberinde enflasyon beklentilerini yükseltir.

Eğer yaratılan ek tasarruflar yatırımın altında bir oranda gerçekleşirse de üretimin talebi yakalaması için dış tasarruflar, yani dış borç ülkeye davet edilir. Diğer bir ifadeyle, dış borç birikir. Bu süreci takip eden dönemde ise enflasyon oranı ve döviz kurunda artış eğilimi başlar.

Düşük faiz oranlarının esas itibarıyla hem iç yatırımları hem de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını cezbetmesi gerektiği açıktır. Bu sayede ulusal paraya olan talebin artmasıyla döviz kurunun düşmesini beklemek doğru olur.

Ekonomik faktörlerin yanında, yapısal reformlar bölümünde açıklanan diğer grup faktörlerin de faiz oranı, enflasyon oranı ve döviz kurunu kararlı bir yapıya eriştirecek nitelikte olduklarını söylemeliyiz. Demokrasinin hangi seviyede olduğu, iş yapabilme kolaylığının ne derecede gerçekleştiği, hukuki üstyapıyla dışa açıklık bu faktörlerden bazılarıdır.

13

Üretimin İthalata Bağımlılığı ve Çıkış Yolları

Son dönemde sıklıkla "ithalata bağımlılığı azaltacak ekonomi politikalarını uygulama alanımıza alıyoruz" benzeri söylemlerle karşılaşıyoruz. Esasında bunu yıllardan beri söylemeye devam ediyor karar vericiler... Bu söylemler bile ithalat bağımlılığının ne kadar önemli bir sorun olduğunu ortaya koyuyor. Öte yandan, bu bağımlılığın azaltılması için ne yapılması gerektiğini içermiyor söylenenler.

Ülkelerin ihracat ve ithalat dengeleri sadece bir muhasebe istatistiğiyle belirlenemeyecek kadar karmaşık bir iştir, çünkü ithalatın kompozisyonunu oluşturan kalemler, tüketim, ara mal ve sermaye malı, tamamıyla iç içe geçmiş bir birliktelik oluşturur. Hatta bu beraberlik tüketim dışında kalan ürünlerin üretime dönmesiyle daha da belirgin hale gelir.

Ülkemizin ithalatının yaklaşık olarak yüzde 90'ına yakınının ara mal ve sermaye malı olması ve üretime katkıları nedeniyle ithalatı sadece bir muhasebe hesabı olarak düşünmek yanlış olur ama özünde ithalatın ihracatı aşması ve ithalata bağımlılığın azalmaması her zaman üzerinde düşünülmesi ve politikaları belirlemesi gereken bir durumdur.

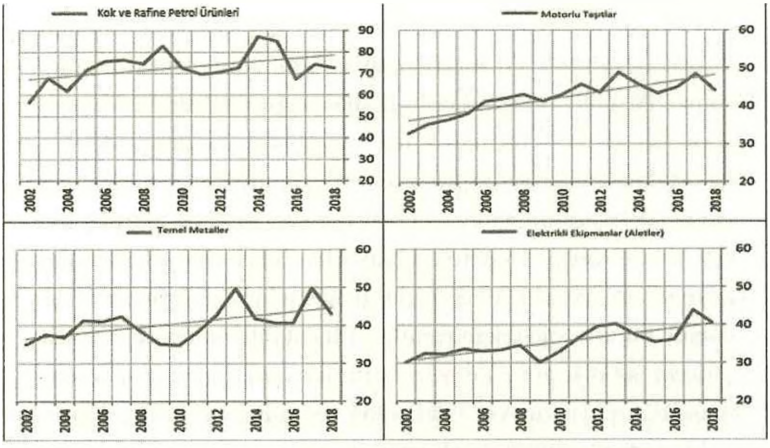
İthalata bağımlılığın çeşitli ölçüleri vardır. Bu bağımlılık, temel olarak iç talebin üretimden artakalan eksik kısmını ifade eder. İç talebi karşılayacak yeterli ürün miktarı olmazsa bunun ithalatla

karşılanması doğaldır. Bu bazen miktarken, çoğu zaman ürün çeşitliliğine bağlı bir bağımlılık olabilmektedir. Bu ölçüyü bir eşitlik olarak sunmak gerekirse:

$$Bağımlılık\ Oranı = \left[\frac{ithalat}{üretim + ithalat - ihracat}\right] x100\%$$

Bu, ulusal talep içindeki ithalatın payını gösteren bir orandır. Bağımlılık oranı ülke genelinde ölçülebildiği gibi, ürün ve bölge bazında da elde edilebilmektedir.

Bazı durumlarda ise ithalata bağımlılık, ürünün üretim yapısı içindeki kompozisyonuna göre belirlenir. Türkiye'de özellikle dört sektörde göze çarpan bu bağımlılık, üretimin ithalat içeriğiyle orantılıdır.



Kaynak: Yasemin Erduman, Okan Eren, Selçuk Gül, *Central Bank Review*, 20; 4, 2020.

Grafikte dört sektörde üretimin ithalat kompozisyonu, yani ona bağımlılık oranı zamana göre incelenmiştir. İncelenen dönemde bu sektörler dahil toplam 20 sektörden dokuzunda ithalata bağımlılık oranı artış göstermiştir. Bunlardan dördünün

olduğu grafikleri incelediğimizde, ithalata bağımlıktaki artış 8 puandan 18 puana kadar değişmektedir. İthalat bağımlılığı zaten yüksek olan bu dört sektörde ilgili bağımlılığın daha çok artması ekonominin de nereye doğru gittiğini gösteren bir fotoğrafı karşımıza çıkarmaktadır. Burada temel nedenler değişik olsa da, uluslararası ekonomi ve finansta açıklığın önemli derecede etkili olduğu bellidir. Bu nedenleri birazdan ayrıntılı olarak analiz edeceğiz.

Yukarıdaki grafiğin de ayrıntılı incelendiği makalede Türkiye ekonomisinde sektörlerin üretim ve ihracat temelli ithalat bağımlılığı detaylı olarak analiz edilmiştir. Buna göre yazarlar bulgularını şu şekilde açıklıyorlar:

> 2002 ve 2012 girdi-çıktı tablolarından yola çıkarak, örneklemimizde ekonominin 20 ana sektörünün kalan yıllar için üretim ve ithal girdi kullanım değerlerini dış ticaret, sanayi ve hizmet istatistiklerini kullanarak tahmin ediyoruz. Hem doğrudan hem de dolaylı bağlantıları içeren her sektör için ithalat gereksinimi oranları, Leontief ters matrisi kullanılarak hesaplanır. Bulgularımız, Türkiye ekonomisinin ithalat bağımlılığına ilişkin eski ampirik kanıtlarla büyük ölçüde uyumludur. İncelenen dönemde ortalama ithalat içeriğinin üretim için yüzde 18, ihracat için yüzde 28 civarında olduğunu belirtiyorlar. Bu fark, ağırlıklı olarak ithalat içeriği nispeten düşük olan hizmetler sektöründen kaynaklanmaktadır. İthalat içeriği açısından sektörler arasında önemli bir heterojenlik mevcuttur. İthalat ihtiyacı en yüksek sektörlerin ise kok ve rafine petrol ürünleri, ana metaller ve motorlu taşıtlar gibi sermaye ve teknoloji yoğunluğu yüksek sektörler olduğu tespit edilmiştir. Hizmetler, tarım, ormancılık, balıkçılık ve madencilik sektörlerinin en düşük ithalat gereksinimlerine sahip olduğu bulunmuştur. İthalata bağımlılığın ihracatta artan bir eğilim gösterdiği, ancak zaman içinde üretim için nispeten sabit kaldığı tespit edilmiştir.
>
> Sonuçlarımız, Türkiye'nin ihracatının son yirmi yılda ithal girdi kullanımının yaygınlaştığı sektörlerde yoğunlaştığı sezgisiyle tutarlıdır. Üretim durumunda, bu sektörler nispeten da-

ha küçük paylara sahiptir ve etkileri çoğunlukla azalan ithalat kullanımı olan sektörler tarafından dengelenmektedir. Her ne kadar çalışmamız ithalat bağımlılığında sektör düzeyinde heterojenlik olduğuna dair kanıtlar sunsa da, bu heterojenliğin belirleyicilerine ilişkin nicel analiz kapsamı dışındadır. Gelecekteki araştırmalar, ithalat bağımlılıklarının seyrini şekillendirmede ara mal ithalatının fiyat ve hacim etkilerinin yanı sıra ithalat gereksinimlerinin sektörel farklılaşmasına yol açan faktörler hakkındaki anlayışımızı derinleştirmeye çalışmalıdır.

Hesaplama veya tahmin metotları farklı olsa da ithalata bağımlılığın son dönemde özellikle sermaye yoğun sektörlerde çok fazla arttığı ortadadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının arttığı ve ithalat kanalıyla teknoloji transferine olanak sağlayan sektörlerde bağımlılık oranı yükselse de bu bağımlılığın artış hızında yavaşlamalar olmuştur. Örneğin ilginç bir veri olarak 2002 yılından 2010'ların ortasına kadar gıda, alkolsüz içecek ve tütünde dışa bağımlılık yüzde 11'lerden yüzde 19'lara çıkarken, örneğin tekstilde yüzde 18'lerden yüzde 24'lere ulaşmıştır. 2007 yılından sonra dönüm noktası niteliğinde bir değişim olmuş ve bağımlılık oranı bu tarihe kadar hızlı artsa da, bu tarihten sonra artış hızı oldukça yavaşlamıştır. Yüzde 34 civarındaki oran bilgisayar ve elektronikte yüzde 44'e çıkarken, otomotiv sektöründe değişmemiştir. Kimya sektöründe de yüzde 33'lük bağımlılık oranı sabit kalmıştır. Çeşitli nedenler tartışılsa da GSYH ve sanayi üretim istatistiklerinde yapılan revizyonlar da bunda etkili olmuştur, zira tüm oranlar üretim gücü içindeki payı gösterdiği için yukarılara çekilen ulusal gelir değerleri bu oranı ya sabit tutmuş ya da az oranda artırmıştır.[66]

66. Emre Ünal, "Import Dependency on Intermediate Goods in Turkey: An Input-Output Analysis", *Verimlilik Dergisi*, Yıl: 2020, Sayı: 4, T. C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Yayını.

Ekonomik büyüme ve ara mal bağlantısı

Kalkınmakta olan ülkelerde ara mal ve onun arzının sürekliliği kararlı bir ekonomik büyüme için gereklidir. Öte yandan bu ülkeler ara mallarda da yüksek derecede ithalata bağımlı bir özellik arz ederler. Temel olarak bu bağımlılık bazı durumlarda bir zayıflık göstergesi olsa da, ilgili ara malların teknolojik özellikleri ve üretime katkılarından dolayı çoğu zaman ulusal geliri artıran niteliktedir. Buna ek olarak değişik fonksiyonlara sahip ara mallar arasındaki sıkı ilişki ve teknolojik etkileşim de bir çarpan şeklinde ulusal gelire etki ederek onun hacmini artırır. Ekonomik teoride pozitif bulaşma olarak adlandırılan bu özellik belki de bir birimlik ara mal ithalatının sonuçta birkaç birim ürün yarattığı bir hali açıklar.

Ekonomik modellerde büyüme konusu girdi (istihdam, sermaye, arazi gibi) ile çıktı arasındaki ilişkinin katsayısına bağlıdır. Genel olarak istihdamın ve sermaye birikiminin milli gelirden aldığı paylar, onların GSYH'yi etkileme payı, yani katsayısı olarak düşünülür. Ancak son dönemde ara malların da birer temel girdi olarak ele alındığı birçok model, ekonomik yaklaşımlara şekil vermeye başlamıştır. Bu modellere göre üretilen ürün tüketime veya yatırıma dönüşen bir niteliğe sahiptir ve yatırıma dönüşecek ürünler tekrar ara mal niteliğinde gelecek dönemi şekillendiren girdilerdir. Böylece gelecek dönemlerde ortaya çıkacak olan sermaye birikiminin gayri safi yurtiçi hasılanın belli bir oranını teşkil eden ara mallardan beslendiğini gösterir.

Ara mal ister ithal edilsin isterse de ulusal üretim gücüyle üretilsin, sonuçta en yüksek ve en uygun teknolojik seviyeyi içinde barındıran ürün grubudur.

Hatırlayınız, önceki bölümlerde toplu bir yapı kapsamında ya da aralıklarla dikey birleşmenin önemi konusunda oldukça detaya girdik. Dikey birleşmeyle anlatılanın, *son ürünü tamamlayana kadar olan süreçte tüm ara mal ve gerekli eklemelerin aynı üretim birimi sürecinde gerçekleşmesi* olduğunu daha önce vurgulamıştık. Elektrik, ulaştırma ve hammadde ve tamamlayan ara mal niteliğinde

olan girdiler yanında, birbirleriyle bağlantılı ara malların oluşturduğu üretim süreci, gelişmekte olan ülkelerin modern ekonomileri yakalaması ve onların refah seviyesine erişmesi için gerekli tüm basamakları içerir. Bu ise bize kalkınma sürecinde, içeride üretilemeyen ya da yeterli teknolojik seviye içermeyen ara malların ithalat yoluyla edinilmesinin kaçınılmaz olduğu sonucunu vermektedir.

İthalatın kaçınılmaz olması, belirli bir dönem için geçerli olması gereken bir yaklaşımdır. O dönem ise kalkınma seviyesini yakalama ve ertesinde o bağımlılığı kademeli olarak azaltma olarak tanımlanır.

Peki, bu nasıl olmalı, hangi politikalarla bağımlılık oranı azaltılmalıdır?

Aslında süreç çok açık... Ulusal tüketim içindeki ithalat payı anlamına gelen ithalata bağımlılık oranı, kompozisyonun içeriğini değiştirdiğimizde azalır ya da artar.

Bunlar:

- İthalat hacmi,
- İhracat hacmi,
- GSYH'nin boyutudur.

Bunlar fiili olarak ölçülebilir nitelikte ithalat bağımlılığını belirlese de uluslararası ticaretin *ne kadar açık olduğuna*, yani ne kadar liberal bir ticaret politikası izlediğimize de bağlıdır. Üretimle (yani GSYH) ithalatın toplamının iç tüketim olduğunu düşünürsek, ithalatı sabit tutup GSYH veya ihracatı artırarak bu bağımlılık oranını azaltabiliriz. Ama bunun varsayımla gerçekleştirilemeyeceğini bilmek gerekir. Bunun çok açık bir nedeni var...

Bu neden daha önce de açıkladığımız bir gerçeğe dayanıyor. Aşağıda, TÜİK'in sunduğu tabloda dış ticaretin kompozisyonu ayrıntılı olarak görülmektedir.

Tabloda birkaç ilginç yapısal özellik var. Buyurun inceleyelim...

Sektörlere göre dış ticaret, Aralık 2021

(Milyon ABD $)

	Aralık					Ocak-Aralık				
	2020		2021		Değişim	2020		2021		Değişim
Bölümler	Değer	Pay (%)	Değer	Pay (%)	(%)	Değer	Pay (%)	Değer	Pay (%)	(%)
ISIC Rev.4	İhracat (FOB)									
Toplam	17 837	100,0	22 278	100,0	24,9	169 638	100,0	225 291	100,0	32,8
Tarım, ormancılık ve balıkçılık	770	4,3	864	4,0	16,2	5 957	3,5	7 161	3,2	20,2
Madencilik ve taşocakçılığı	349	2,0	342	1,5	-2,0	2 932	1,7	4 061	1,8	38,5
İmalat	16 630	93,2	20 919	93,9	25,8	159 953	94,3	212 880	94,5	33,1
Diğer	88	0,5	123	0,6	39,1	796	0,5	1 190	0,5	49,5
BEC	İthalat (CIF)									
Toplam	22 587	100,0	29 070	100,0	28,7	219 517	100,0	278 424	100,0	26,8
Sermaye (yatırım) malları	3 422	15,3	3 822	13,1	11,7	31 817	14,5	36 947	13,2	13,0
Ara (ham madde) malları	16 222	72,5	23 054	79,3	42,1	163 015	74,3	210 148	77,4	28,9
Tüketim malları	2 712	12,1	2 197	7,6	-20,5	24 110	11,0	24 941	9,2	3,4
Diğer	30	0,1	37	0,1	24,5	567	0,3	388	0,1	-31,6

Tabloda bir rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

ISIC: Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması

BEC: Geniş Ekonomik Grupların Sınıflaması

Tablo, Aralık 2020-Aralık 2021 dönemine ait uluslararası ticaretin sektörler ve ürün grupları itibarıyla resmini veriyor. Tablonun üst kısmında tarım, madencilik ve imalat sanayii ihracat verileri ve onların toplam ticaret içindeki payını görüyoruz. Buna göre ihracatımızın yüzde 94'e yakınını imalat sanayii kapsıyor. Doğal olarak bunun içinde gıda sektörüne ait imalat da yer alıyor. Tarım, ormancılık ve balıkçılık alanındaki ihracatın 2020 yılındaki yüzde 3,5 payı, 2021 yılında biraz düşüşle yüzde 3,2'ye inmiştir. Madencilik ve taşocağı faaliyetlerinin ihracatta aldığı pay ise yaklaşık yüzde 1,7'den 1,8'e çıkmıştır.

İhracatın bu formasyonuna karşılık ithalatta üç temel grup olan sermaye, yani yatırım malları; ara, yani hammadde malları ve tüketim malları sırasıyla, yüzde 13,2, yüzde 77,4, ve yüzde 9,2 pay almaktadır. İşte tam da bu kompozisyon ve paylar ithalata bağımlılığın temel ilkelerini ve aynı zamanda da onu azaltma yöntemlerini bize vermektedir.

Hammaddelerle sermaye, yani yatırım mallarının payının yüzde 90'ları aşması aslında bağımlılığın temel çatısını oluşturmaktadır. İthalata bağımlılığı azaltmak ilk bakışta olumlu gibi algılansa da, ülkemize giren malların içinde saklı olan teknolojinin de transferinin azalması anlamına gelir. Dolayısıyla hemen bir düğmeye basma yöntemiyle bunları düşürme ya da toplam tüketim

içindeki payını azaltma kısa dönemde yarardan çok zarar getirebilir. İthalatın azalmasıyla dövizden sağlanan tasarrufun, aynı ithalatın ulusal gelirde yarattığı katma değerden az olma olasılığı da önümüze çıkabilir.

Bu özelliğiyle, uluslararası ticaretin kompozisyonunu değiştirmek bir ekonomide uygulanan yapısal reformların içeriğiyle de yakından ilgilidir ve bu bağımlılığın azaltılması zamana yayılması gereken bir kuraldır.

Bu kurala bakalım şimdi isterseniz.

İthal ikamesinin geri dönüşü

1980'lerin korumacılığıyla ithal ikamesi birçok akademik çalışmanın kaynağı oldu. Konu tüm küresel kurumlar için de öncelik taşıdı ve bu durumun özellikle gelişmekte olan ülkeler için zararlı bir politika olduğu vurgulandı. 1990'lara geldiğimizde dünyada esen küresel rüzgârlar ve diğer birçok faktörün etkisiyle ticarette bir libarelleşme, yani serbestleşme süreci başladı.

Gelişmelerin devamını ve ithal ikamesinin özelliklerini bir araştırma notuna bakarak takip edelim.[67]

> İthal ikamesi, mamul mal ithalatının engellenmesinin, yurtiçinde üretilen mallara olan talebi artırarak bir ekonomiye yardımcı olabileceği fikridir. Mantık basit: Bir insan bu malları evde üretebilecek ve bunu yaparken işçi çalıştırabilecek iken neden yabancı yapımı arabalar, giysiler veya kimyasallar ithal etsin?
>
> Bu fikir, ekonomik düşüncede yüzyıllar öncesine dayanır, ancak genellikle 1950'lerde Latin Amerika'da ve tüm dünyada fikirlerini yayınlayan Arjantinli ekonomist Raúl Prebisch ile ilişkilendirilir. Birçok gelişmekte olan ülke, ekonomik kalkınmanın sanayileşme ve sermaye yatırımı ile eşitlendiği II. Dünya Savaşı'ndan sonra ithal ikamesi ticaret stratejilerini benimsemiştir. Ancak 1980'lere gelindiğinde, daha serbest ticareti destek-

67. https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/import-substitution-making-unwelcome-comeback.

leyen "Washington Uzlaşması"nın yükselişiyle bu fikir gözden düşmüştü.

İthal ikamesinin bu "yükselişi ve düşüşü", fikre ilişkin bir Google N-gram kitap referansında gösterilmektedir.[68] İthal ikamesine yapılan atıflar 1960'larda başladı, 1970'lerde ve 1980'lerde dengelendi ve ardından 1990'larda ticaretin serbestleştirilmesi lehine "Washington Uzlaşması"nın popüler hale gelmesiyle azaldı.



Kaynak: Veysel Ulusoy https://books.google.com/ngrams/graph?content=import+substituti ons&year_start=1940&year_end=2019&corpus=26&smoothing=3

Ancak bugün, ithal ikamesi yeniden moda olabilir. Birkaç Afrika ülkesi son zamanlarda bunu bir kez daha uygulayabileceğini belirtti. Çin, Hindistan ve hatta Amerika Birleşik Devletleri gibi diğer ülkeler, yerli üretimi teşvik etmeye ve ithalatı piyasadan dışlamaya çalışıyor. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri'nde Trump yönetimi, Amerikan üretimini artırmak ve yeni imalat süreci yaratmak için otomobil, yarı iletken ve diğer mamul malların üretimini "yeniden kıyıya çıkarmak" için adımlar atıyor.

Bu bağlamda, ithal ikameciliğin ilk savunucularının bile bu politikayı savunma konusunda oldukça nitelikli ve bu politikanın potansiyel kusurlarını ve tehlikelerini ilk fark edenler arasında olduklarını öğrenmek biraz şaşırtıcı ve öğreticidir.

Yakın zamanda yayınlanan bir PIIE çalışma belgesi, "İthalat İkamesinin Yükselişi ve Düşüşü", kalkınma ekonomisindeki ilk

68. Analizi yeni verilerle genişletip sizlere sunuyoruz.

entelektüel liderlerin ithal ikamesi hakkındaki görüşlerini incelemektedir. Bu liste, tümü ticaret ve kalkınma alanında lider olan ve 1950'ler, 1960'lar ve 1970'lerde kapsamlı bir şekilde yazan Raúl Prebisch, Gunnar Myrdal, Ragnar Nurkse ve Albert Hirschman'ı içerir.

Bu iktisatçıların ithal ikameci politikaları genel olarak onayladıkları düşünülse de, makale bazılarının korumacı politikaları oldukça eleştirdiğini tespit ediyor. Görünen o ki, ithal ikameciliğin ilk destekçileri bile bu tür politikaların olası olumsuz taraflarının farkındaydı.

Örneğin, Prebisch ve Myrdal en yaygın olarak serbest ticaretin en sadık eleştirmenleri ve ithal ikameciliğin savunucuları olarak tanınırlar. Yine de Prebisch, çok küçük iç pazarları olan gelişmekte olan ülkeler kendi kendine yeterlilik politikası izlemeye çalışırlarsa ekonomik verimliliğin feda edileceğinden endişe duyuyordu. Ve Myrdal, ithalat üzerindeki nicel kontrollere sert bir saldırıda bulundu ve bunların uygulanmasının verimsizlik ve yolsuzlukla dolu olacağından korktu.

Nurkse ve Hirschman, ülkelerin bir kalkınma stratejisine sahip olmaları gerektiğini kabul etmelerine rağmen, ithal ikamesini açıkça eleştirdiler ve bu tür politikaların geri tepebileceğini düşündüler.

1960'lara gelindiğinde, özellikle Latin Amerika ve Güney Asya'da ithal ikamesi politikalarının, ihracatı boğmaya ve döviz kazancını düşürmeye ek olarak, yüksek düzeyde korunan ve verimsiz yerli sanayilere yol açtığı açıktı. Ayrıca, ihracatı teşvik politikası izleyen ülkeler daha iyi durumda görünüyorlardı. Sonuç olarak, ithal ikamesine verilen destek -en azından politika yapıcılar olmasa da düşünce liderleri arasında- azalmaya başladı.

Yine de, bazen eski fikirler yeni kılıklarda geri döner ve ithal ikamesi yeniden yükselebilir. Geçmiş deneyimlerden alınan dersler, kişinin bu tür ithalat karşıtı politikaların yeniden canlandırılması konusundaki coşkusunu azaltabilir.

İthal ikamesi ve ekonomik coğrafya

İthal ikamesi daha önce de belirttiğimiz gibi hemen karar verilip uygulama alanı bulan bir politika değildir. Daha açıkçası, ithal ikamesi, sadece ülkenin kararıyla ortaya çıkacak bir uygulama da değildir. Sonuçta Dünya Ticaret Örgütü, Avrupa Birliği'yle yapılan Gümrük Birliği Anlaşması gibi birçok anlaşmaya tabi olunmasından dolayı hemen geçiş yapmak zordur ama olanaksız da değildir.

Öncelikle ithal ikamesine yön veren bir işaret fişeğiyle başlayalım... Bu ışık bize ekonomik coğrafyayla birlikte geliyor.

Paul Krugman'ın ekonomik coğrafya yaklaşımını Xuejun, Xiaogan, Dadao ve Nipper makalelerinde şöyle özetliyorlar:

> Paul Krugman, öncüllerin teorisini referans alarak ve yaratarak, Yeni Ticaret ve Yeni Büyüme Teorisi'nin kazanımlarını geleneksel yerleşim teorisine sokmakta ve Yeni Ekonomik Coğrafya olarak adlandırılan yeni bir konum teorisi ortaya koymaktadır. Bu teoriye ve Yeni Ticaret Teorisindeki başarılarına dayanarak, Krugman 2008[69] yılında Nobel Ödülü'nü kazandı. Krugman, Yeni Ekonomik Coğrafya'yı, tıpkı klasik konum teorisi kavramı gibi, üretimin lokasyon teorisi olarak tanımladı. Krugman'ın birkaç kitabına dağılmış Yeni Ekonomik Coğrafya teorisi şu şekilde özetlenir: bir ana fikir, dört önerme, dört araç ve üç model. Yeni Ekonomik Coğrafya, ekonomik mekânsal yapının gelişiminde çoklu denge durumunun var olduğu anafikrine dayanmaktadır. Ekonomik mekânsal yapının oluşum ve evrim sürecini daha açık bir şekilde analiz etmek için Krugman dört önerme öne sürer:
>
> 1. Taşıma Maliyetleri, uluslararası ticarette ve bölgeler arası ticarette kilit bir rol oynar;
> 2. Birbiriyle ilişkili ekonomik faaliyetlerin mekânsal yığılması, maliyet tasarrufu ve fayda artışı sağlayabilir;

69. Duan Xuejun; Yu Xiaogan; Lu Dadao; Josef Nipper, "The Study of New Economic Geography of Krugman and Its Significance[J]", *Acta Geographica Sinica*, 2010, 65(2): 131-138.

3. Ekonomik mekânsal yığılmadan kaynaklanan maliyet tasarrufu ve fayda artışı, ekonomik kalkınmanın daha fazla yoğunlaşmasını teşvik edebilir;

4. Erken gelişme avantajı, uzun vadeli ekonomik faaliyet birikimine yol açabilir. Ayrıca Krugman, Tekelci Rekabet Modelini (A. Dixit ve J. Stiglitz tarafından inşa edilmiştir), "Iceberg"i tanıtmaktadır.

Ulaştırma Maliyetleri, Kendi Kendini Örgütleme Simülasyonu ve Bilgisayar Teknolojisini Yeni Ekonomik Coğrafya'ya dahil eder ve üç model oluşturur: Çekirdek-Çevre Modeli, Kentsel Sistem Modeli ve Uluslararası Model. Krugman'ın Yeni Ekonomik Teorisi, geleneksel Ekonomik Coğrafya tarafından çözülmemiş olan ekonomik konum çalışmasındaki zor problemle başa çıkabilen, yeni durum altında Ekonomik Coğrafya'nın yeni bir gelişimidir. Ancak uzun bir süre Krugman'ın Yeni İktisat Teorisi, coğrafi çevrede klasik İktisadi Coğrafya'dan farklılaşan veya ona karşı çıkan yeni bir akademik alan olarak kabul edildi. Bu nedenle, bu teori coğrafyadaki araştırmacılardan nispeten az ilgi görmüştür.

Krugman Modeli Türkiye ekonomisinin yaşadığı kronik hastalıklardan kurtulması için uygulanabilir niteliğe sahiptir. Birçok ülkede belki de çoğu zaman planlı bir şekilde uygulama gereği olmadan "rastgele", yani kendiliğinden uygulama alanı buldu bu "teori". Benzer ürün üreten firmalar coğrafi olarak birbirlerine yaklaşmaya başladı. Bunun nedeni ise çok açıktı: *Sektör bilgi birikiminden yakalamak, işgücü havuzunu daha yakında kurmak (bulmak), diğer firmalara ara malı daha kolay ve istediği şekilde vermek ve daha da önemlisi ortaya çıkan teknolojiye erişmek.*

Dikkat edilirse, benzer ürünü üreten firmaların belirli mekânlarda yoğunlaştığını yakından izliyoruz. İzmit'in Dilovası bölgesinde kimya endüstrisi, İstanbul'un Avrupa yakasında Tekstilkent, Bayrampaşa'da gıda sektörü (perakendecileri) ve Anadolu'nun hemen her yerinde önce kendiliğinden, sonra da planlı bir şekilde oluşan sanayi bölgeleri bazı örnekler olarak karşımıza çıkıyor.

Marmara Bölgesi'nin Avrupa yakasında kalan bölgede ise AB'ye karadan çıkışın verdiği ekonomik avantajlara bağlı olarak, ağır sanayi dahil, geniş yelpazeye ait yoğunlaşmış kuruluşların varlığını görüyoruz.

Krugman'a göre bunun oluşumu ilk basamakta "rastgele" ve daha çok bir kamu kuruluşu vasıtasıyla vücut bulur, daha sonra da planlı ve stratejik adımlarla uluslararası rekabete elverişli özel sektör üretim gücüyle devam eder. Bu ikinci basamakta Türkiye olarak oldukça önemli adımlar atmamıza rağmen bunu dış ticarete yansıtan en uygun kapasiteye eriştiremedik henüz. Dahası, ekonomik coğrafyanın faydalarıyla sanayileşme ve büyümeyi kararlı hale getiren adımları yeterince atamadık. Yeni kuşak ithal ikamesi yaklaşımı ve ekonomik büyüme hedefine doğru ilerleyen adımlar...

Bir konu ya da uygulamanın değeri bir bakıma akademik araştırma ya da kitaplarda ne kadar sıklıkla irdelendiğine bağlı olarak artar. Örneğin ekonomik büyümenin tarz değişimine uğradığı dönemlerde, incelenen terimler ve cümleler de değişime uğrar. Bu kapsamda, yine Google'ın N-Gram uygulamasıyla ithal ikamesi ve ekonomik coğrafya konularının 1960'lardan bu yana ne kadar gündemde olduğunu incelemek mümkündür.

Grafik bize ekonomik coğrafya ve ithal ikamesi kelime yapısının 1960'tan günümüze kitaplardaki atıf sayısını vermektedir. Özellikle başlarda korumacılıkla çokça incelenen ve uygulama alanı bulan ithal ikamesinin belirli dönemlerdeki iniş çıkışından sonra devamlı bir şekilde aşağı yönlü olduğunu gözlemliyoruz. Bunun nedeni ise küreselleşme ve ticarette libarelleşmenin uzun bir süre dünya ekonomisini etkilemesidir.



Özellikle dış ticaretteki artış hızının GSYH'nin artış hızını yakaladığı, hatta çoğu zaman da geçtiği 1990'lardan sonra, ülkelerin daha önce korumacılıkla birleştirdiği 80'lerin ithal ikamesinin etkisinin azaldığı, bunun da doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıyla desteklenerek yeni bir (adına daha sonra küreselleşme denilecek) uluslararasılaşma sürecinin başladığını görüyoruz.[70]

İlginç bir şekilde, 2010'larla başlayan sözde "ticaret savaşları", uluslararası gelir dağılımında yaşanan bozulmalarla ve emtia fiyatlarının artışıyla, gelişmekte olan ülkelerde yaşanan sıkıntılarla "sanki" yeni tarz bir korumacılığı ya da ithal ikamesini tetikler niteliğe ulaşmıştır. Daha da ilginci, 2010'lardan sonra ithal ikamesi kavramının tekrar yükselişe geçmesi, bu dönüm noktasında ekonomik coğrafyayla beraber aynı öneme sahip olması ve aynı yönlü bir harekete yönelmesidir. Bu tekrar yukarıya doğru olan bir yöndür ve gerçekten de artık özellikle gelişmekte olan ülkelerde yeni bir "dışa açık korumacılığın" yaygınlaşmasının işaretini vermektedir.

Bu dışa açık korumacılığı ve ithal ikamesiyle olan birlikteliğini açalım.

Yeni bir sanayileşme politikasının gereklerinden bir tanesinin bebek endüstriler yaratmak olduğunu daha önce vurguladık. Doğumundan ayağa kalkıp diğerleriyle rekabet edebilir niteliğe getirene kadar korunması gereken özellikli ve stratejik endüstriler, devletin ve özel sektör sermaye birikiminin özel bileşiminin bir ürünüdür. Bu tür endüstriler stratejik ve pazar kuvveti yüksek olan iletken ve yarı iletken teknolojik ürün üretiminden teknoloji seviyesi yüksek ve hatta orta seviyede olan ürünleri üreten yeni oluşumları içerir.

1960'lardan günümüze ihracatla kalkınmayı ve hatta büyümeyi öne alan Asya Kaplanları gerçeğinin de bu tarz bir sanayileşme yapılanması sonucunda ortaya çıktığını belirtmek yerinde olur. Çoğu ekonomistin sadece ihracata dayalı ekonomik büyüme performansı olarak gördüğü Asya Kaplanları'nın başarısı, temelinde yaratı-

70. Küreselleşme daha çok siyaset bilimi, uluslararasılaşma ise ekonomi temelli bir yaklaşımdır.

lan özellikli endüstrilerin belirli bir seviyeden sonra uluslararası ekonomide rekabet edebilir olmasına bağlıdır aslında. Bu özelliğiyle ortaya çıkan nitelikli sektörlerin zamanla ithal ikamesinden nasıl ihracata dayalı bir endüstriyel devrime ilerlediğini gözler önüne serer. Ortaya çıkan ürün ve uluslararası rekabetin getirdiği ek avantajların bize öğreteceği birtakım dersler de vardır.

Korumacılığa dayalı dış ticaret rejiminden esneyerek zaman içinde yaratılan, rekabetle beraber dışa açık bir ithal ikamesi uygulamasının mümkün olduğu gerçeği bundan çıkarılacak en büyük derslerden biri. Diğer bir ifadeyle ülkeyi ithalata kapatmadan zamana yayılan bir stratejiyle ithal ikamesini yaratmak ve bunu tersine çevirerek net ihracatçı konumuna ulaşmak...

Diğer bir çıkarım ise ithal ikamesini zamana yayma eğilimi ve bunu sadece özellikli endüstrilerle sınırlı tutmayıp, bahsedilen yapısal değişimlerle eşanlı yapmak.

Böylece sadece ürün piyasasında değil, hem uluslararası ticaret arenasında hem de diğer işgücü ve finansal piyasalarda dengenin daha etkin bir şekilde sağlanacağını belirtmek gerekir. Örneğin özellikli sanayilerin yaratıldığı, yoğunlaşmış üretimin coğrafi etkinliği ve pazara yakınlığıyla maliyet avantajının sağlandığı bir ortamda, ekonomik krizlere karşı da bir filtre oluşturulur. Dağınık endüstrileşme yapısına göre bu sanayi bölgeleri veya yoğun üretim alanlarında herhangi bir ekonomik daralma durumunda işsizliğin daha az can yakıcı bir niteliğe kavuştuğunu, bunun da uzmanlığa dayalı teknolojik bilgiyi içeren bir istihdam yapısından kaynaklandığını tüm akademik çalışmalar vurgulamaktadır.

Konuyu Douglas A. Irvin'in 2010'da, "The Rise and Fall of Import Substitution" ["İthal İkameciliğin Yükselişi ve Düşüşü] başlıklı yazısında vurguladığı bir düşünceyle bitirmek yerinde olur.[71]

> Bir politika fikri olarak ithal ikamesinin düşüşü, 1960'ların ortalarından itibaren ampirik çalışmaların ithalat kısıtlamalarının etkisini ve maliyetini belirlemeye başlamasından sonra hız-

71. https://www.piie.com/system/files/documents/wp20-10.pdf

landı. Çok daha sonra, Love'ın (2018)[72] işaret ettiği gibi, ... ithal ikameciliğin hedeflerine sempati duyan ekonomistler değişti. Bu araştırmacıların ithalat kısıtlamalarından üretimi inşa etmeye yönelik vurguları, daha eşit bir gelir dağılımı, ihracat pazarlarının genişlemesi ve daha hızlı teknolojik değişim elde etmeye odaklanan yeni bir fikir olan "yeni yapısalcılık"a doğru değişime kaydı. Bunun yerine ithalatı kısıtlamak için hükümet politikasını kullanma fikri, ekonominin belirli sektörlerini korumaktan çok teşvik etmeye yönelik sanayi politikalarını kullanmak gerekti. Bu tür politikalar üzerindeki tartışmalar bugüne kadar da devam ediyor.

Gelişmekte olan ülkeler için bunun bir adım ötesinde, açık ekonomilere dayalı devlet ortaklı modellerin uygulanması gerektiğini de biz vurgulamış olalım. Asya Kaplanları'nı yaratan devlet ortaklığı modeli gibi...

72. Joseph Love., "Economic Development, and Inequality. History of Political Economy", *Cepal*, 2018. 50, no. S1: 152–71.

14

Veri Sağlığı

Ekonomide işler yolunda gitmiyorsa halkın da hafiften homurdandığını görüyoruz. Durgunluğun ilk izleri hissedildiğinde yavaş yavaş gelir ve gider arasındaki denge de bozulmaya başlar. Önce nominal olarak ücretler yükselse de reel alım gücü düşer. Yavaş yavaş market çıkışlarında bir faturaya bir de aldığınız ürünlere, yani poşetin içine bakıp sorgulama dönemine geçilir. "Ne aldım ki, bu kadar tuttu" sorusu sık sık duyulur olur.

Bunlar ciddi sorulardır...

Tüketici ve aynı zamanda emeğin sahibi olan hane halkı bu soruları sormaya başladığı andan itibaren ekonomide de bazı şeylerin olumsuz seyrettiği aşikâr olur. Sadece enflasyonun yüksekliği değil, aynı zamanda vergi yükünün de ağırlığı en derinden hissedilir. Artık etiketlerde yazan rakamla cebinizden çıkan para miktarı arasındaki denge kaybolmuştur.

İşyerindeki emeğin karşılığı olan ücretlerde de erimenin başladığı bir döneme girilir, zira resmi enflasyon verileriyle nominal ücret seviyesi artışları arasındaki farklar hissedilmeye başlamıştır.

Veriler bir kamu malıdır. Kamu malı tüketimi bir sınıra bağlanmayan ve bir bedeli olmayan halka ait bir çeşit üründür. O ürünü kullanırken bir bedel ödenmez. İşte resmi veriler de bu kapsamda düşünülür. Dahası, verilerin sadece bedele bağlı olmaması yanında, kişinin reel giderini ve harcama gücünü, bugün ve

yarın yapacağı tasarruf miktarını, hayatının bugünü ve geleceğini planlama bağlamında çok önemli bir etkisi vardır.

Veriler ya da onların sağlığı sadece hane halkını, yani tüketiciyi değil, aynı zamanda firmaların yapacakları üretim ve yatırım planlarını da derinden etkiler. Örneğin faiz haddinin gerçek ekonomik değerler kapsamında belirlenip belirlenmemesi, enflasyon veya fiyat endekslerinin siyasi kararlara bağlı olarak baskılanıp baskılanmaması, ekonomik büyüme endekslerinin kaynağı olan üretim gücünün ya da onun değerinin sıklıkla revize edilmesi ve daha önemlisi oy avcılığı kapsamında "kötü şeyleri iyi gösterme" kolaylığı firma davranışını etkiler. Sadece firmaları değil, ekonomideki tüm aktörlerin davranışlarını da.

Finansal piyasalarda durum biraz daha can alıcı bir noktaya taşınır. Hisse senedi piyasasında firma değerlerine göre şekillenen borsa getirileri veya tahvil piyasasında borçlanmanın ölçüsü olan faiz oranlarının belirlenmesi resmi veriler kapsamında değerlendirilir, belirlenir ya da bir referans ölçü olarak alınır. Bu piyasalarda yatırım yapan kuruluşlar sadece ulusal bazda olmadığı, yabancı birçok kuruluş da günlük kararlar aldığı için faiz oranı, enflasyon oranı ve büyüme gibi verilerin sağlıklı bir şekilde sunulması zorunluluğu vardır. Aksi takdirde reel getirilerin yanlış hesaplanması ve çoğu firmanın bu durumda zarar etmesi mümkün hale gelecektir.

Tüm bu olumsuzluklar veri sağlığındaki bozulmalardan kaynaklanır. Görüldüğü gibi sadece halkın hissettiğiyle gerçekleşen arasındaki farkı değil, aynı zamanda firma davranışlarına yansıyan ve ekonomik büyümeyi de içine alan bir sürecin bozulmasını ifade eder.

Peki, nedir bu veri sağlığı ve hangi örneklerle karşımıza gelir?

Sorular daha da çoğaltılabilir... Veriyi sağlayan kurumların bağımsızlığı ne kadar önemlidir ve neden özellikle olumsuz göstergeler (enflasyon oranı, yüksek faiz oranı, düşük ekonomik büyüme oranı, ölüm istatistikleri gibi) resmi verilerde baskılanır?

Arjantin örneğiyle başlayalım o zaman...

Bir dönem Arjantin Ulusal İstatistik ve Sayım Enstitüsü'nün

başkanlığını yapan Norberto Itzcovich, son dönemde ulusal istatistik verilerinin kamuoyunda tartışma konusu olması nedeniyle, enflasyonla yoksulluğun nasıl ölçüldüğü ve enstitünün bağımsızlığı hakkında aşağıdaki yazıyı kaleme aldı.

Bana yalan söyleme Arjantin: IMF, Arjantin'i hatalı ekonomi temelli verileri nedeniyle kınadı

Washington'dan Alister Bull ve Buenos Aires'ten Hugh Bronstein Reuters'da 2 Şubat 2013'te bir yazı kaleme aldılar. Arjantin'de uzun zamandan beri süregelen istatistiki verilerin sağlığı yönündeki şüphelerin; finansal, özellikle tahvil piyasasında büyük zarara uğrayan yatırımcıların rahatsızlığının doruğa ulaştığı bir tarihti Şubat 2013.

Buyurun haberin içeriğine bakalım öncelikle...

Uluslararası Para Fonu, cuma günü Arjantin'e enflasyon ve GSYH büyüme verilerinin kalitesiyle ilgili bugüne kadarki en sert kınamayla "gensoru bildirgesi" yayınladı ve ülkeye hareket geçmesi için 29 Eylül'e kadar süre verdi.

IMF yönetim kurulu, Arjantin'in verilerin doğruluğunu iyileştirmede yeterli ilerleme kaydetmediğini söyledi. Hükümete veri sorunlarını "daha fazla gecikmeden" düzeltmesi çağrısında bulundu. IMF yaptığı açıklamada, "Sonuç olarak fon, fona olan yükümlülüğünü ihlal etmesiyle bağlantılı olarak Arjantin'e karşı bir gensoru beyanı yayınladı" dedi. IMF yönetim kurulu, Latin Amerika'nın en büyük ekonomilerinden birinin IMF politikalarına oy vermesini ve finansmana erişimini engelleyerek Arjantin'e yaptırım uygulayabileceği kasım ayında ilerlemeyi gözden geçireceğini söyledi.

IMF, verileri iyileştirme ve daha genel olarak ülke ile ilişkileri güçlendirme konusunda Arjantin'le görüşmeleri sürdürmeye hazır olduğunu söyleyerek kapıyı değişikliklere açık bıraktı.

Arjantin Ekonomi Bakanlığı cuma günü geç saatlerde IMF yönetim kurulunun çokuluslu borç verenlerin politikasını tartışmak üzere olağanüstü bir toplantı yapmasını istedi. Bakanlık,

IMF'nin Arjantin'i ekonomik veri raporlamasının kötü bir örneği olarak tutmaya çalışmasından çok önce, ülkeyi 1990'larda IMF politikalarının bir modeli olarak örnek gösterdiğini belirten bir bildiri yayınladı. Açıklamada, bu politikaların Arjantin'in 2002'de borç temerrüdüne ve ekonomik çöküşüne yol açtığı belirtildi. Sansür bildirisini "sadece yeni bir IMF hatası değil, aynı zamanda bu örgütün belirli üyelere karşı uyguladığı çifte standart ve eşitsiz muamelenin açık bir örneği" olarak nitelendirdi. Açıklamada, "Bu, küresel mali krize yol açan yanlış veriler ve başarısız politikalar konusunda kayıtsız olduğunu gösteren aynı fon" denildi.

Analistler, hükümeti siyasi kazanç sağlamak ve enflasyona endeksli borç ödemelerini azaltmak için 2007'nin başından beri enflasyonu eksik bildirmekle suçluyorlar. Goldman Sachs Latin Amerika ekonomisti Alberto Ramos, "Fon, kuşkusuz oldukça yavaş ve kararlı bir şekilde ilerlemekte aşırı tereddütlü" dedi. Ramos, "Hafif yaptırımlar, planlanan kasım yönetim kurulu incelemesini takip edebilir, ancak IMF ve yetkililer arasındaki gergin ilişki göz önüne alındığında, bunun Arjantin için önemli ve doğrudan etkileri olmayabilir" diye ekledi.

Arjantin, IMF'yle olan finansman bağlarını kesti ve ikisi arasındaki ilişkiler, birçok sıradan Arjantinlinin IMF politikalarını suçladığı 2001-02 borç krizinden bu yana istikrarlı bir şekilde kötüleşiyor. IMF Genel Müdürü Christine Lagarde, eylül ayında Arjantin'i, verilerle ilgili sorunları çözmediği takdirde "kırmızı kart" görebileceği konusunda uyardı.

Rodrigo Rato ve Dominique Strauss-Kahn da dahil olmak üzere önceki IMF başkanları, Arjantin'le ilişkileri düzeltmeye çalıştılar ve başarısız oldular; diğer üst düzey fon yetkilileri de gerilimin tırmanmasını önlemek için ülke hakkında yorum yapmaktan kaçınmayı tercih ettiler. Bu haftanın başlarında IMF, Arjantin'in, fonun son beş yıldaki yıllık ekonomik değerlendirmesine katılmayı reddetmesini de tartıştı.

IMF'nin saflarından ayrılmaya zorladığı tek ülke, 1954'te meydana gelen eski Çekoslovakya oldu. Somali ve Zimbabve

gibi ülkelere IMF tarafından yaptırım uygulandı, ancak esas olarak fonu geri ödeyemedikleri için. Johns Hopkins'in Washington'daki Paul H. Nitze İleri Uluslararası Çalışmalar Okulu'nda Batı Yarımküre Araştırmaları direktörü Riordan Roett, "Bu, IMF tarafından atılan çok ciddi bir adım" dedi. Roett "Arjantin'deki durum çok hızlı bir şekilde kötüleşiyor ... ve hükümetin fonun bazı temel endişelerini ele almaya çalışmak için herhangi bir ilgisi veya istekliliği olduğuna dair hiçbir işaret yok. Bence yönetim kurulu kesinlikle haklıydı, Arjantin hükümetini muhasebeye çağırma zamanının geldiği konusunda hemfikirdi" dedi.

Nefes kesici değil mi bu gelişmeler?

Arjantin'in, istatistikleri özellikle 2007'den başlayarak yanlı yayınlaması 2010'ların sonuna kadar devam etti ve IMF harici kuruluşlar tarafından da tepkiyle karşılandı. Örneğin OECD üyelik başvurusu hâlâ karara bağlanmayan Arjantin hakkında OECD 2019 yılında 147 sayfalık raporunda veri sağlığı hakkında yapması gerekenleri analiz ettikten sonra önerilerini şu başlıklarda topladı:[73]

1. OECD refah göstergeleri gösterge tablosunda yer alan ve halihazırda mevcut INDEC araçları aracılığıyla toplanmayan çeşitli yönler hakkında veri toplayın.
2. Belirli konularla (hane geliri, hane halkı serveti, eğitim ve öğretim, kayıt dışılık, iş kalitesi, sendikal faaliyetler vb.) ilgilenen EPH modüllerinin nüfus kapsamını genişletin.
3. Çeşitli alanlarda (örn. mağduriyet, sağlık görüşmeleri, zaman kullanım anketleri) entegre bir hane istatistikleri sistemi oluşturun ve sonuçları anketler ve idari kayıtlarla bütünleştirmenin fizibilitesini değerlendirin.
4. Kalite standartlarını ve işbirliği biçimlerini belirlemek için sektörel bakanlıklarda veya akademide diğer istatistik üreticileriyle sinerjiler geliştirin.

73. https://www.indec.gob.ar/ftp/documentos/OECD_review_statistical_system_argentina.pdf

Belirli bir dönem aralığında yapılan istatistiki hatalar hâlâ düzeltilmemiş olduğu için, OECD'nin bu önerilerinin sağlanması üyelik başvurusunun karara bağlanması açısından çok önemli bir aşamadır. Gördüğümüz gibi bir ülkede veri sağlığının herhangi bir dönemde bozulmaya yüz tuttuğu durumlarda, onu tekrar toparlamanın zorluğu ortadadır. Bu gerçekle aslında OECD'nin önerdiği dördüncü maddeye de dikkatinizi çekmek isterim. Bu madde ya da öneri aslında kalite standartları bağlamında sadece iç çalışmanın yeterli olmayacağını, diğer sektörel bakanlık ve akademide bu konuda çalışan kişi ya da topluluklarla bir sinerji yaratmanın gerekliliğini vurgulamaktadır.

Arjantin ekonomisinde bir dönem yaşanan veri sağlığı sorununu dile getiren, "O ülke" başlığını taşıyan 30 Ocak 2022 tarihli köşe yazımızı da paylaşarak Yunanistan'daki benzer duruma dönelim.[74]

> Halkın hayat pahalılığı ve enflasyona olan ilgisi sıradan bir duygu değildir. Onu derinden etkiler ve geliri ile harcaması arasındaki dengenin bozulmasının en büyük kaynağı olarak da enflasyonu görür.
>
> Yüksek enflasyon dönemlerinde bu ilgi daha da artar... Enflasyonun tanımını yeniden çalışmaya, ayrıntılı öğrenmeye başlar, çünkü tüketiciler bilgiyi kullanmaya odaklı karmaşık özelliklere sahip bir gruptur.
>
> Gelirlerinin erimesiyle hayat pahalılığından şikâyet etmeye başlayan hane halkı, bir adım ötede, gelir-gider dengesindeki bozulma, belirli bir eşik seviyesini aştığında sorgulama dönemine girer. Gerçekleşen enflasyon ile beklenen arasındaki farkı, açıklanan resmi verilerle karşılaştırmaya başlar. Rasyonel tüketici olan hane halkı bir sonraki aşamada ise kendi enflasyon oranlarını yüksek sesle ifade etmeye başlar.
>
> Diğer bir ifadeyle, enflasyon oranı ne kadar yükselirse halkın ona karşı ilgisi de aynı oranda, aynı derecede yükselir...

74. https://www.cumhuriyet.com.tr/yazarlar/veysel-ulusoy/o-ulke-1903785.

Bu yazıda hane halkının bu ilgisinin yapılan yanlışlarla nasıl oluşturulduğunun bir senaryosunu çizelim isterseniz.

Şimdi bir ülke düşünelim... Ve o ülkede aşama aşama yapılan yanlışlarla enflasyonun bağlantısını kuralım...

O ülkede,

Bir istatistik kurumu vardır... Verileri, açıklandığı ana kadar kimse görmez, değiştirmez ve bunu yapmayı kimse, hiçbir yetkili teklif bile edemez.

Enflasyon artık yıllık iki hanelerde dolaşmaya başlar, başkan bundan çok rahatsız olur.

Bunu düzeltmek gerekecektir ve içişleri bakanı kanunla korunan tüm mikro verilere erişmek ister, aniden karar vericiler ekonomi yerine yöntemi değiştirerek yıllık enflasyonu baskılamak istemektedir.

Verilere hızlı erişim kanalıyla bir kontrol mekanizması kurulması amacı vardır.

Kurum başkanı buna direnmektedir, böyle bir kontrolün olanaksız olduğunu ve kanunlarla korunduğunu vurgular.

Karar vericiler dışarıdan bir danışmanlık firmasıyla anlaşır ve kuruma "Biz geliyoruz, verileri aç, metodolojiyi göster" haberini gönderir.

Gelirler de... Ama toplantı kavgalı geçer, kurum başkanı direnir.

Hemen arkasından kurumun enflasyonu ölçen daire başkanı görevden alınır ve enflasyon verilerinin yayınlanması durdurulur.

Kurum başkanı istifa eder ve karar vericiler kurumun tüm kontrolünü ele geçirir.

Parlamento saldırının önlenmesini ister (kişilik hakkına saldırıyla karıştırmayın bunu lütfen!)

TÜFE'nin ölçüm yöntemi değiştirilir.

Yeni başkanlık seçimi olur, başkanın karısı o ülkenin yeni başkanı olarak seçilir.

İstatistik kurumu çalışanlarının ücretlerinde kesintiye gidilir.

Özerk kurumlar ve özel danışmanlık ofisleri günlük enflasyonu hesaplamaya başlar.

Kurumda yeni enflasyon sepet ağırlıkları belirlenir.

Maliye bakanlığı binasında kurum çalışanlarına fiziki saldırı olur.

Hükümet, IMF ile istatistiklerin normalleşmesi konusunda bir anlaşmaya varıldığını duyurur.

Sorun vardır... Enflasyon oranlarını ölçen ve danışmanlık yaptığı firmalara bilgi aktaran kuruluşlara baskı gelmeye başlar, para cezası uygulanmaya başlar ve ceza yasalarının uygulanacağı yazısı gönderilir. Hâkim karara itiraz eder ve süreci durdurur.

Akademiden de yeni ölçümler gelmeye başlar. Enflasyon oranı söylenenin üç katına ulaşmıştır.

Uluslararası kuruluşlardan kınama yazısı gider karar vericilere. Etkili medya grupları ülkenin verilerini yayımlamayı durdurur... Şüphe vardır.

Açlık endeksi verileri artık yayımlanmaz olur.

Seçim olur, muhalefet iktidara gelir ve ilk iş olarak tüm fiyat verilerinin yayınlanması sekiz aylık bir süre için durdurulur... Veri sağlığını düzeltmek zorunludur.

O ülke hangisi mi?

Arjantin. Hâlâ durgunluğun pençesinde, restorasyon sürecindeki Arjantin.

Ve sorunun nedeni de çok tanıdık.

Yunanistan'da verilerle oynama skandalı rahatsız edici bir tablo çiziyor

Düğmeye 2004 yılında basıldı...

EUobserver sitesinde Richard Carter'ın "Brüksel 'sistematik sorunlar' nedeniyle Yunanistan'a karşı harekete geçti" haberi Yunanistan İstatistik Ofisi'nin yanlış verilerinin Brüksel tarafından dikkatle izlendiğini vurguluyor:

> Avrupa Komisyonu 1 Aralık 2004 Çarşamba günü, AB istatistiklerinin raporlanmasını "temizlemek" için bir teklif verdi.

Brüksel yaptığı açıklamada, yakında "tüm istatistik sisteminin güvenilirliğini sağlamak için somut önlemler" önereceğini söyledi. Bu, 1997'den beri yanlış bildirildiği tespit edilen bazı Yunan ekonomik verileriyle ilgili yakın tarihli bir krizi takip ediyordu.

Komisyon Başkanı Jose Manuel Durao Barroso'nun bir sözcüsü bugün Yunanistan'a karşı bir "ihlal prosedürü" başlatıldığını duyurarak, "Yunan istatistik bölümlerinde sistemik sorunlar olduğu oldukça açık" dedi.

Brüksel, Atina'ya "hâlâ açıkla ilgili verilerin raporlanması ve kontrolünde birtakım sorunları çözmesi gerektiğini" söyledi.

Atina bu ayın başlarında, eşiğin altında rakamlar bildirmesine rağmen, açık rakamlarının 1999'dan itibaren her yıl AB'nin yüzde 3 sınırını aştığını kabul etti.

Ve Eurostat –AB'nin istatistik kurumu– Yunanistan'ın 1997'den beri sınırı aştığını tespit etti.

Yunanistan'a herhangi bir yaptırım uygulanmayacak ve Atina'nın 12 ülkeli avro bölgesinden çıkarılması söz konusu değil, ancak Ekonomik ve Parasal İşlerden Sorumlu Komisyon Üyesi Joaquin Almunia, "Yunanistan şu anda sahip olduğumuz rakamla avroya katılamazdı" dedi.

Yüksek enflasyonun yaşandığı dönemlerde bozulmaya başlayan makro ve mikroekonomik dengelerin siyasette yaratacağı erozyonun en aza indirilmesi nedeniyle başvurulan *veri baskılama*, birçok ülkede kendini göstermiştir. Bunların başında ise komşumuz Yunanistan gelmektedir.

Yunanistan Ulusal İstatistik Hizmetleri'nin (NSSG) 2010'da yaşanan ekonomik krizde oynadığı büyük rol hâlâ tartışılan en önemli konulardan biridir. Yunan halkı, o dönemde ekonomik krizin en önemli nedenlerinin başında "fikri ve siyasi müdahaleden korunması gereken ulusal istatistik dairesinin bütünlüğüne, nesnelliğine ve tarafsızlığına bağlı olduğu halde bunun sağlanamaması" gerçeğinin geldiğini günümüzde de geçerli bir sav olarak öne sürüyor.

20 Aralık 2021 tarihinde Vox Papuli'nin kaleme aldığı yazı Yunanistan Ulusal İstatistik Ofisi'nin verileri nasıl manipüle ettiğini açıkça ortaya koyuyor. 2010 yılında yaşanan krizde değiştirilen verilerin nasıl rol oynadığını basamaklarıyla açıklıyor.

Avrupa ekonomisini çalkantıya sokan Yunan borç krizini tetikleyen şey, rakamların ele alınmasındaki bir sorundu.

Devlet hastanelerinde yapılan harcamalar, hükümetin defterlerinde doğru bir şekilde hesaplanmıyordu.

Avrupa Birliği'nin istatistik dairesi Eurostat, sorunu 2009 yılında tespit etti ve Yunan hükümetini sorunu çözmeye çağırdı. Ancak Atina, ihtara ciddi bir yanıt vermedi ve konuya ayak uydurdu.

Daha sonra yapılan bir genel seçim, ülkede bir iktidar geçişine yol açtı. Yeni hükümet mali verileri gözden geçirdi ve buldukları karşısında şaşkına döndü. Anlaşıldığı üzere, ülkenin mali açığı belirtilen resmi rakamdan çok daha büyüktü. Yunan hükümeti güvenilirliğini kaybetti ve tahvilleri çöktü.

Altyapı bakanlığının inşaat sözleşme rakamlarını kurcalaması, boyutları çok daha küçük olmasına rağmen, doğası gereği Yunan hükümetinin mali verileri yanlış bildirmesine benzer görünüyor.

Bakanlığın, rakamları tutarlı kılmak için inşaat şirketlerinin aylık raporlarından derlediği inşaat siparişleriyle ilgili istatistikleri düzenli olarak manipüle ettiği açıklandı.

Yetkililer orijinal rakamları silip kurşunkalemle yeniden yazdılar. Teftiş Kurulu bir raporda soruna işaret ettikten sonra bile bakanlık bunu örtbas etmeye çalıştı.

Resmi istatistiklerdeki rakamlar ekonominin, deyim yerindeyse sıcaklık, nabız ve tansiyon gibi yaşamsal göstergeleridir.

Bu belirtileri ölçecek aletlerin arızalı olup olmamasına aldırmayan doktor kalmamalıdır.

Her şey çok açık aslında... Verilerle siyasi amaçla oynayanların aslında halkın refah seviyesine karşı hamle yaptıkları çok açıktır.

Bu tür hamleler bilerek ve isteyerek yapıldığı sürece çok can yakıcı bir hal alır. Örneğin Yunanistan'ın eski istatistik kurumu başkanı, eski IMF ekonomisti Andreas Georgiou, ülkede 2009 mali verilerini Eurostat'a gönderirken manipüle ettiği ve o yılki mali istatistikleri yanlış beyan ettiği için yargılandığı mahkeme tarafından görevi ihlalden suçlu bulundu. Georgiou ayrıca Yunanistan'ın borç sorunlarını abartmak veya eski işyeri IMF de dahil olmak üzere Atina'nın yabancı kreditörlerine yardım etmek ve 2009 bütçe açığını şişirmekle suçlandı.

2010 yılından bu yana Yunanistan'a toplam 260 milyar avro değerinde üç kurtarma kredisi veren uluslararası borç verenler de davayla ilgili endişelerini dile getirdiler.[75]

Verileri değiştirmenin doğrudan maliyeti: Toplumsal refah kaybı ve sürekli durgunluk

Resmi bir istatistik kurumunun her yönüyle tüm paydaşlara karşı büyük sorumluluğu vardır. Bu sorumluluk verilerin en iyi şekilde dizayn edilmesi, ölçülmesi ve kamuoyuna doğru bir biçimde sunulması sürecinde yapılanlarla yakından ilgilidir.

Yunanistan ve Arjantin örneğinde olduğu gibi resmi verileri bilerek ve isteyerek manipüle etmek suçtur. Bu, genellikle hukuki yönüyle ele alınsa da, halkın cebini ilgilendiren yönüyle çoğu zaman kanayan bir yaradır.

Hükümet enflasyon verilerini olduğundan daha düşük açıkladığında bu durum kamuda ve özel sektörde çalışanlarla emeklilerin alacağı dönem zamlarının da düşük olması anlamına gelir. Daha da detaya inersek, örneğin yüzde 12 olarak açıklanan yıllık enflasyonun gerçekte yüzde 36 olduğunu düşünelim. 100 peso maaşı olan bir kişinin yeni zamla maaşı 136 yerine 112 peso olacaktır. Hükümet bu anlamıyla bir taşla birçok kuş vuracaktır. İlki az zamla zaten kötüye giden ekonomiye yük olan ödemelerin büyük bir kısmından kurtulmuş olacaktır. İkinci kuş ise örneğin gelecek seçimlere hem bütçe yükünü azaltarak hem de

75. Reuters.com, 1 Ağustos 2017.

sözde düşük enflasyonla gireceğinden siyasi kazanım sağlayacaktır.[76]

Öte yandan ortada bir sorun, hem de çok büyük bir sorun da vardır.

Ne mi?

Yanıt çok basit ve bir onun kadar da göz ardı edilen türden bir özelliğe sahiptir.

Her karar vericinin çok iyi bildiği bir gerçek vardır: Ulusal üretim gücünün en büyük dayanağı, hatta onun yüzde 60-65'ini oluşturan tüketim harcamaları her yönüyle toplam talebin gücünü gösterir. Bunun, reel alım gücüyle yani reel ücretlerle doğrudan ilgisi vardır. Kaldı ki harcanabilir gelirin bir kısmı da tasarruflar yoluyla ülke yatırımlarını şekillendirir.

Özetle enflasyonla çalışanın ya da emeklinin cüzdanından alınan "gerçek ile yalancı enflasyon farkı" karşılığı bedel tüketimi, tasarrufu ve dolayısıyla yatırımı, en sonunda ulusal üretim gücünü, yani ekonomik büyümeyi etkiler.

Nereden bakarsanız bakın, veri sağlığındaki bozulma kısa dönemli siyasi kazançların maliyeti olan toplumsal refahı eritir.

Ve aslında büyük suçtur...

Olayın bir de "günahı" vardır ama bu yazının kapsamı dışında olduğu için buna dokunmuyoruz burada.

Sadece tüketim hacmini de etkilemiyor yanlış enflasyon verileri...

Geleceğin planına ket vuruyor, toplumsal düzeni de bozucu etki yaratıyor aynı zamanda. Fakirleşen bireyin geleceğe dair planında büyük değişikliklere neden olarak, gençlerde aile kurma planlarını olumsuz etkiliyor.

Yabancı yatırımcılar için de sonuçları var böyle bir veri sorununun.

2021 yılının sonuna doğru bir Amerikan mahkemesi ABD'li bir fon yönetimi şirketinin açtığı dava üzerine Arjantin devletini gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) verilerini nasıl hesapladığını

76. Burada enflasyon farkından elde kalan para miktarının seçim harcamalarına gitmediğini ya da yolsuzluğu etkilemediğini varsayıyoruz.

açıklamaya hükmetti. ABD merkezli Aurelius Capital, Arjantin yönetiminin, borçlu olduğu milyarlarca dolarlık menkul kıymet sahiplerine daha yüksek miktarda ödeme yapmaktan kaçınmak için GSYH rakamlarını yanlış beyan ettiğini ve veriler doğru açıklansaydı sahip oldukları menkul kıymetlerin daha fazla getirisi olacağını iddia etmişti.[77]

Davanın ABD mahkemelerince kabul edilmesinden sonra Arjantin'in GSYH verilerinin ilgili döneme tekabül eden değerinin nasıl hesaplandığının da açıklanması istendi.

Tüm bu sonuçlar veri sağlığının sadece ülke içinde etkili olmadığını, uluslararası finansal piyasalarda yankı bulduğunu açıkça gösteriyor.

Doğurduğu sonuçlar itibariyla birçok olumsuzluğu içinde barındıran yanlış veri sunumunun, ekonomik politikaların uygulanmasında da yanlışlıklar doğuracağı açıktır.

Şimdi buraya vurgu yapalım isterseniz...

Çok açık bir şekilde bildiğimiz üzere, ekonomik politikalar piyasalarda oluşan fiyat ve miktar dengesinin şekillenmesini, yani dengeye gelmesini sağlar. Bu haliyle, her bir verinin net ve sağlıklı bir şekilde elde edilmesi ve tüm ekonomi aktörlerine açık bir şekilde sunulması beklenir. Örneğin üzerinde yıllarca tartıştığımız bir faiz oranının oluşumunda verimliliğin, fiyatlar genel endeksinin, nominal ücretlerin, dışsal pozitif veya negatif şokların ve daha birçok faktörün etkili olduğunu görürüz. Örneğin verimliliğin ölçümünde temel olan, bir çalışanın saat başına ürettiği değer yanlış bir şekilde ölçülürse veya doğru ölçülüp yanlış bir şekilde sunulursa, burada hem merkez bankası hem de diğer piyasa oyuncularının (örneğin finansal piyasalardaki yatırımcılar, fabrikasını genişletmek isteyen reel piyasa yatırımcıları veya tasarruflarını değerlendirmeye çalışan bir hane halkı) tüm davranışları da olumsuz etkilenir.

Verimliliğin faiz üzerindeki etkisinin şu şekilde olduğunu düşünelim. Ekonometrik modellere göre örneğin verimlilikteki yüz-

77. https://onedio.com/haber/tuik-enflasyon-verileri-mahkemeye-tasinabilir-mi-1029725.

de 1'lik bir artışın faizleri yüzde 0,7 azalttığı sonucunu elde ettiğimizi düşünelim. Bu modellerde kullanılan verinin de çok sağlıklı olduğunu varsayalım bir an. Sağlıklı biriyle elde edilen bu nedensellik büyüklükleri, ekonomik politikaları da uygularken hem merkez bankasının hem de maliye politikasını ayarlayan diğer bakanlıkların çok net bir şekilde karar vermelerine neden olur. Bir başka senaryoda ise bireylerin sağlığındaki bozulma sonucunda ilgili verimlilikteki yüzde 1'lik bir artışın, faizleri yüzde 0,9 azalttığını bulmuş olalım. Yine ek olarak, karar vericiler faiz oranını kararını ikinci senaryodaki duruma göre, yani yanıltıcı sonuçlara göre verdiklerinde, faiz oranlarının daha aşağılarda belirlenerek hem enflasyonu hem de döviz kurunu olduğundan daha fazla yukarılara taşıma olasılığının ortaya çıktığını görürüz.

Örnekleri çoğaltmak tabii ki mümkündür... Ve aynı verilerin ekonomik büyüme modelinde de kullanıldığını düşünelim. Sermaye birikiminin etkisinin ekonomik büyümeye katkısı önemli bir hacme sahiptir. Ekonomik büyümeye etki eden diğer bir faktör ise istihdam hacmidir. Hem çalışan sayısı hem de sermaye birikimi doğrudan veya dolaylı olarak faiz kararından çok etkilenir. Örneğin yanlış verilerle faiz oranının daha düşük seviyelerde belirlenmiş haliyle yatırım yapan, yani sermaye birikimi oluşturan bir yatırımcının hem sermaye hacmi hem de yeni yatırımlarda çalıştıracağı işçi sayısının çok daha farklı olacağı aşikârdır. Diğer bir ifadeyle, yatırımcı ekonomik büyümeyi etkileyen sermaye birikimi tahminini çalışan sayısıyla beraber yanlış bir kategoride belirleyecek ve bu yanlışlık da genel ekonomi içindeki ekonomik performansı, yani ulusal üretim gücünü yanlış tahmin etmemize neden olacaktır. Bu yanlışlığı sağlıksız veriler yoluyla uygulayan yatırımcının verdiği kararların etkin olmamasından dolayı, gelecekteki yatırımlarını da olumsuz yönde etkileme olasılığı artacaktır.

Bu zamana kadar iki ülke, yani Arjantin ve Yunanistan üzerinde, verilerin sağlıklı sunumunun önemini konuştuk ve inceledik. Türkiye'de de son dönemde bu konuda sorgulamaların hem hane halkı hem de yatırımcı katmanında arttığını çok açık bir şekilde gözlemlemekteyiz. Özellikle enflasyon ve fiyat endeksi verilerin-

de halkın hissettiği ile resmi olarak sunulan veriler arasında inanılmaz farkların oluştuğu açıkça vurgulanmaktadır. TÜFE (Tüketici Fiyat Endeksi) ve ÜFE (Üretici Fiyat Endeksi) bilgilerinde bile resmi istatistiklerde görülen inanılmaz farkın neden böyle olduğu da ayrı bir sorgulama olarak karşımıza çıkmaktadır. Zira Üretici Fiyat Endeksinin geçişkenliğinin bir ölçüsü olan ÜFE ve TÜFE farkı rasyonel olmayan bir tarzda önümüze sunulmakta ve piyasa dengelerini derinden etkilemektedir.

15

Enflasyon Araştırma Grubu (ENAG) Gerçeği

Ülkelerin istatistik kurumları, ilgili tüm istatistikleri ayrıntılı bir şekilde kamuoyuyla paylaşır ve akademisyenler, firmalar, hane halkı ve devletin diğer kurumları ekonomik ve toplumsal kararlarında bu verilere göre yol alır.

Örneğin bir merkez bankası para politikasını oluştururken finansal verileri kendi iç verileri ve diğer resmi verilerle aynı çatı altında toplayarak yönlendirir. Diğer taraftan sanayi bakanlığı ve tarım bakanlığı ülke üretim yapısındaki gelişmeleri izler ve gelecek yıllardaki planlamaları yaparken ilgili resmi verileri yoğun bir şekilde kullanır.

Ya da en azından öyle olması gerekir...

Resmi istatistiklerin yanında onlara benzer ya da farklı istatistikleri her özel ya da tüzel kişi, metodolojisini de vererek kamuoyuna açıklayabilir. Burada herhangi bir kısıtlama yoktur.

Örneğin seçim anketleri yapan kurumlar, anketin finansal harcama kaynağı ve metodunu vererek istedikleri veriyi halkla paylaşırlar. Çok ilginçtir, aslında anket kuruluşları sanki ülkemizde her an seçim olacakmış gibi, neredeyse günlük seçim anketlerini bize sunuyorlar. Ve ne hikmetse herkes de başlığı aynı kelimelerle süslüyor: Bu pazar seçim olsa oyunuzu hangi partiye verirdiniz?

Bu olayın biraz mizahi yönü tabii...

Bir de olması gereken yönü var. Yukarıda bahsettiğimiz özel ya da tüzel kişilerin halkla paylaştığı verilerin çoğu zaman çok

büyük işlevi olur. Özelliklerine göre bu veri grubu bazı zamanlarda ülke ekonomisinin planlanmasında yardımcı veya ana veri niteliğinde olabilir.

Örneğin ülkemizde Tüketici Güven Endeksini hem özel bir kuruluş olan Bloomberg ölçüp her ay yayınlarken, TÜİK de aynı amaçla kendi endeksini yine aylık bazda kamuoyuna sunmaktadır. Bu çizgide belki de en etkin istatistiği Michigan Üniversitesi ABD için, Tüketici Duyarlılığı Endeksi adı altında, mevcut ekonomik koşullar endeksi ve tüketici beklentileri endeksini ölçüp paylaşmaktadır.

Ülkemizde de bunun örnekleri mevcuttur. Bunlardan birisi de İstanbul Ticaret Odası'dır (İTO). İTO her ay İstanbul'un tüketici ve toptan eşya fiyat endeksini 1960'ların başından bu yana anket ve gözlem yöntemiyle elde edip kamuoyuyla paylaşmaktadır.

İlgili verilerin bir görünümü tabloda verilmiştir.

İTO Fiyat İndeksi Genel Tablo

	İstanbul Üreticiler Geçinme İndeksi 1995 = ...		Toptan Eşya Fiyatları İndeksi 1963 = 100	
	2021 Ocak	2022 Ocak	2021 Ocak	2022 Ocak
Bir Önceki Aya Göre Değişim %	1.16	13.78	1.31	6.02
Bir Önceki Yıl Sonuna Göre Değişim %	1.16	13.78	1.31	6.03
Bir Önceki Yılın Aynı Ayına Göre Değişim %	15.05	50.91	17.76	53.66

Kaynak: bilgibankasi.ito.org

Buraya kadar olanı ideal ve olması gerekeni anlatıyor...

Hikâyenin bir de öbür yüzü, pek de arkadaşça olmayan yüzü mevcut.

Bu bölümün başındaki Arjantin ve Yunanistan örneğini hatırlayalım... Özellikle Arjantin için hikâyenin devamı var.

Buyurun onu konuşalım biraz.

Harvard ve MIT Üniversitesi öğretim üyelerinden Alberto Cavallo, 2000'lerin sonundan itibaren başta Latin Amerika ülkeleri olmak üzere, ABD ve AB ülkelerinin bazılarında kısıtlı da

olsa günlük çevrimiçi (online) fiyat serilerinden yola çıkarak enflasyonu hesaplamaya başladı.

İlk beş yıllık sonuçlar oldukça çarpıcıydı... Brezilya, Şili ve Venezuela'da hükümetlerin sunduğu enflasyon dinamikleri ve oranı kendi verileri ile birebir uyum gösterirken, Arjantin'de bir şeyler farklı gelişiyordu.

Arjantin hükümetine bağlı istatistik ofisi (INDEC) ile Cavallo yönetimindeki enflasyon araştırma grubunun elde ettiği veriler arasında inanılmaz bir uçurum vardı. INDEC'in verdiği enflasyon oranı çevrimiçi verilerden elde edilen enflasyon oranının üçte biri kadardı.

Cavallo ve çalışma takımı, Arjantin hükümetinin fiyatları manipüle ettiği fikrindeydi.

Gelişmeler zamanla daha çarpıcı hale geldi...

Devam edelim.

2003 yılından bu yana Arjantin'de enflasyon kararlı bir şekilde yükselmeye devam ediyor. Bunun ana nedeni Cavallo'ya göre, tüketimin sürekli bir şekilde pompalanarak döviz kurunu yukarılara taşımaya dayalı para politikasıydı. 2006 yılında resmi enflasyon oranı yüzde 12'lere çıkmaya başladı. Sürekli fiyat denetim ve baskısı (telefon bankacılığı misali) yanında da anlamsız/yanlı teşvikler enflasyonu kontrolden çıkarmaya yetti, doğal olarak...

Tüm senaryo aslında bundan sonra başlıyor. Hükümet, istatistik ofisi (INDEC) ile ilgili önemli kararlar almaya başladı. Reform adı altında öncelikle enflasyon verilerini analiz edip oranı hesaplayan uzmanların işine son verildi. Yerlerine kimlerin atandığını söylemeye gerek bile yok. Neyse... Ondan sonra da resmi veriler, medya ve akademik ortamda sürekli eleştiriye uğradı.

Hemen kısa bir sürede enflasyon oranı tek haneye düşürüldü...

Yapılan anketlerde ise oran, aynı yıl yüzde 30'larda tahmin edilirken Arjantin hükümeti, yapılan bu araştırmalarda örnek sayısının azlığını ve metodolojik yaklaşımının eksikliğini öne sürerek bu verilerin abartıldığını belirtiyordu.

Bir süre sonra hükümet, enflasyon anket ve oranlarını yayımlayan alternatif kuruluşlar ile ekonomistlere resmi yazı gön-

dererek onlar üzerindeki baskıyı artırdı. Dahası, yüksek para cezaları ve hukuki işlem başlatma tehdidinde bulunarak enflasyon verilerini yayımlamayı hemen bırakmalarını rica(!) etti.

Öte yandan akademisyenler verilerini yayımlamaya devam ettiler...

Birkaç yıl içinde Cavallo ve takımının elde ettiği fiyat endeksi 2007 ile 2011 yılları arasında yüzde 100 artarken, resmi fiyat endeksi sadece yüzde 35 arttı.

Yaşananların devamı da var ama...

Merak etmiş olabilirsiniz, sonuçta ne oldu diye...

Bir şey olmadı. Cavallo ve ekibi hâlâ günlük, aylık ve yıllık enflasyonu kendi yöntemiyle elde ediyor ve yayımlamaya devam ediyor. Hatta ABD İstatistik Ofisi (BLS) ile de ortak çalışmalar yaparak küresel enflasyon gelişmelerini takip ediyorlar.

Ama olan Arjantin halkına oldu.

Halk fakirleşti ve resmi enflasyon bile şu an yüzde 52...

Ha, bir de IMF programı yürütüyor Arjantin![78]

Bu tecrübe bile resmi verilerin yanında, bazen ikame olan bazen de tamamlayıcı olan verilerin özerk kurum ve kuruluşlar tarafından da sağlanması gerektiğini gözler önüne seriyor.

Bunlardan birisi de son dönemde sıcak gündemi meşgul eden Enflasyon Araştırma Grubu (ENAG) enflasyon verileridir.

ENAG 26 Ağustos 2020 tarihinden bu yana Türkiye'de günlük fiyat endeksini elde ederek bunu aylık ve yıllık enflasyon verileri olarak kamuoyuyla paylaşmaktadır.[79] Grubun enflasyon sepeti TÜİK enflasyon sepeti ve sepetteki madde (ürün) ağırlıkları birebir aynıdır.

ENAG'ın günlük yaklaşık 250 bin fiyat verisiyle elde ettiği günlük enflasyon figürleri bu ürün grubunun yüzde 82'sini kapsamakta, kalan grubun fiyat verileri de TÜİK'in sepetinden tamamlanmaktadır. Son kısımdaki grupta eğitim, sağlık ve alkollü içecekler gibi devlet tarafından yönetilen ve yönlendirilen ürün-

78. Bu yazı 5 Aralık 2021 tarihinde, "Üç haneli enflasyona doğru" başlığı ile *Cumhuriyet* gazetesinde yayımlanmıştır.

79. enagrup.org

ler mevcut olup, bunların fiyatları genel olarak enflasyona etki etmesinin yanında, fazlasıyla enflasyon oranıyla birlikte hareket etmektedir. Örneğin eğitim giderlerini, başta özel eğitim kurumlarının yıllık eğitim bedeli artışı olmak üzere ortalama olarak son bir yılda oluşan enflasyon verilerine göre yapmaktadır.

Sağlık sektöründe de durum çok benzerlik arz etmekte, yıllık enflasyon oranları ameliyat, diş hizmetleri ve ilaç fiyatları gibi sağlık hizmetindeki ürünlerin fiyat artış hızını belirlemektedir. Tüm bu nedenlerden dolayı bu kalemleri resmi verilerle tamamlama konusunda ENAG'ın karar vericileri fikir birliğine varmıştır. Söz konusu ürün grubu temel olarak tüketici fiyat endeksini daha aşağılara çeken özelliğiyle enflasyon oranlarına da bir bakıma baskı yapmaktadır.

Gelelim asıl konuya...

Enflasyon Araştırma Grubu özellikle günlük verilerle içli dışlı olan finansal piyasalarda önemli bir boşluğu doldurma amacıyla, tamamen akademik bir temel üzerine kuruldu. Bu çizgide eksikliği derinden hissedilen günlük enflasyon verilerinin elde edilmesi çok önemli bir boşluğu dolduracaktı.

Neydi bu boşluk?

Açıklayalım.

Günlük aktivitelerimiz arasına sıkıştırarak takip ettiğimiz bazı veriler var; döviz kuru, borsa ve faiz oranları gibi. Hatta bazılarımız için belki de günün çok önemli bir bölümünü ayırdığımız verilerdir bunlar. Döviz kurunun yükseliş ve düşüşünü, hem de renkli bir tarzda izleriz. Yeşilin liranın değer kaybettiği yönü, kırmızının da tersine liranın güçlü olduğunu belirten tabloyla, paranın yönünü sürekli takipte kalırız. Faiz ve borsadaki hisse senetleri arasında da bu tür takip sürecini sürekli kılarız.

Bir de yatırımlarımızın bu üç finansal ürün üzerine kurulu olduğunu düşünsenize... Saatlerimizi, hatta günlerimizi ayırırız bunlara.

Bir yatırımcı veya akademisyen ise bunların rengindeki değişime değil, bu değişimi yaratan nedenlere odaklanır. Teknik ve temel analiz yapar, hatta birkaç adım daha ileri giderek saatli veri setiyle bunlar arasındaki ilişkilerin derecesini ve yönünü modellerle

inceler ve çıkan sonuçlara göre de yatırımın yönünü değiştirir.

Buraya kadar her şey tamam gibi gözüküyor.

Aslında değil!

Resmin en önemli karesi eksik.

O da günlük, hatta saatlik fiyat hareketleri ve onun değişimi, yani enflasyon oranı.

Tartışmalara konu olan "Faiz mi enflasyonu etkiler, yoksa enflasyon neden, faiz sonuç mudur?" sorusu kapsamında, sanırım bu eksikliği görmek olasıdır. Faiz oranlarının sürekli değiştiği bir ekranda enflasyon verisinin olmadığını bir an olsun düşünün. Diğer bir ifadeyle, faizin dakikalık, saatlik ve aylık değişimine karşılık enflasyonun sadece aylık olarak elimizde olması, bu ikili arasındaki en basit ilişkiyi bile koparan bir etkendir. Sadece faiz ve enflasyon arasındaki ilişki içinde değil, enflasyon ile borsadaki hisse senetlerinin faaliyeti ve enflasyon ile döviz kuru arasındaki bağlantının derecesi de çok önemli göstergeler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Akademik hayatta da bu ilişkinin derecesini bilmek oldukça önemlidir, zira verileri karşılaştırmak, aynı grafik üzerinde incelemek ve daha ileri metodolojik yaklaşımlarla onları modellemek verilerin aynı zaman aralığında ölçümleriyle çok daha mümkün olmaktadır. İşte Enflasyon Araştırma Grubu bu eksikliği gidermek amacıyla yola çıkmış ve günlük enflasyonu, hatta saatlik enflasyonu hesaplayan bir metodoloji ortaya koymuştur.

Artık her gün elde edilen bir veri setiyle bu dörtlü arasındaki ilişkileri, ilişkinin derecesini ve gününü tahmin etmek, hatta her birinin nereye doğru gideceğini belirlemek hem yatırımcı hem de politika uygulayıcılar bakımdan hayati önemdedir. Çünkü sonuçta yatırımdan elde edilmesi planlanan bir kâr, yani bir getirinin yükseltilmesi, ekonomi politika uygulamalarında da en uygun faiz oranı ve hedeflenen döviz kurunun elde edilerek bu yönde karar verilmesiyle mümkün olabilmektedir. Günlük enflasyonu elde etmek merkez bankalarının para politikasına yön veren önemli bir boşluğu dolduracaktır.

ENAG tam da bunu yaptı...

Artık zaman serilerine dayalı nedensellik analizini finansal piyasalarda yapmak daha kolaydı. Enflasyon verisini günlük olarak bilmenin sağladığı faydalar en üst düzeye çıkmıştı. Öyle ki yatırımcılar başta olmak üzere tüm piyasa oyuncuları artık günlük reel getiriyi, bu enflasyon verisiyle hesaplayabilecek olanağa ulaşmışlardı.

Grup Eylül 2020 tarihinden itibaren aylık enflasyon oranını kamuoyuyla paylaşmaya başlayınca küçük kıyametlerin alameti de başladı. Sebebi de çok açıktı... Resmi enflasyon verisiyle grubun enflasyon verisi arasındaki fark oldukça kayda değerdi. Bu basit fark bile bu küçük kıyametin kaynağını oluşturuyordu. Birkaç ay aynı şekilde devam eden bu fark belirli bir süreden sonra sabit bir oranda devam etti.

2018 kriziyle başlayan ekonomik durgunluğun 2020 yılında pandemiyle beraber katlanması sonucu yüksek enflasyon oranlarının artık hayatımıza girdiğinin göstergesiydi bunlar. Öte yandan hiçbir zaman karar vericiler tarafından bu gerçek kabul edilmedi, hatta aksine garip bir şekilde düşen işsizlik oranıyla beraber enflasyonun da kontrol altında olduğu fikri devamlı bir şekilde vurgulandı. Yani Türkiye ekonomisi öyle bir süreçten geçiyordu ki, hem ikiz bir krizi tecrübe ediyor hem de bunun yanında işsizlik oranıyla enflasyon beraberce kararlı bir şekilde ya azalıyor ya da sabit kalıyordu. Bu, ekonomik gerçeklerle bağdaşmayan bir görünüm arz etmekteydi, zira ABD'de bile yüzde 3,5 civarında olan ve doğal işsizlik olarak kabul edilen bir oranın pandemide yüzde 20'leri yakalamasına rağmen bizde işsizliğin yüzde 11-12 dolayında sabitlenmesi kuşkuyla karşılanıyordu. Ortada çok önemli sorunlar vardı. İşte tam da bu sorunların olduğu dönemde ENAG'ın sunduğu verilerin tepkiyle karşılanması da çok doğaldı.

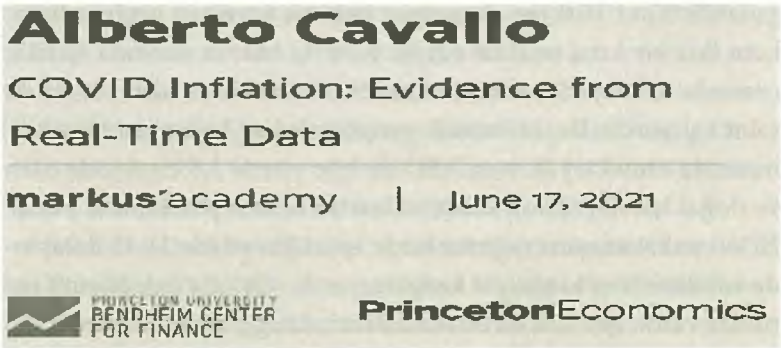
Doğal olmayan ise ENAG'a, başta TÜİK ve Maliye Bakanı olmak üzere birçok karar vericilerin aynı anda saldırıya geçmesiydi. Karşı duruşun nedeni ilk etapta kabullenememe ve merkeziyetçi bir anlayışa dayalı veriyi sunma formatında gizliydi. Diğer bir ifadeyle, *biz zaten resmi olarak enflasyon verilerini sunuyoruz ve dolayısıyla başka bir kuruluşun ortaya çıkıp da aynı sepetin fiyat endekslerini ya da enflasyon oranını sunmasına gerek yok* anlayışı vardı ortada.

Enflasyon Araştırma Grubu, verilerinin içeriğiyle toplumsal desteği kısa bir sürede aldı ve artık bir kamu malı niteliğinde enflasyon verilerini halkın bilgisine sunuyor ve sunmaya da devam edecektir.

Türkiye'de durum böyle içler acısı haldeyken bakın ABD'de neler oluyor bu konuda...

Harvard Üniversitesi'nde Alberto Cavallo'nun yönettiği ENAG benzeri bir kuruluş olan PriceStats (ve Billion Prices) grubuyla yine ABD'nin en önemli istatistik kurumlarından bir olan BLS (Bureau of Labor Statistics), bırakın birbiriyle mücadele etmeyi, verilerde daha ne kadar kalite artırımı yapacakları konusunda ve günlük, hatta saatlik veriler elde etme metotları üzerinde yan yana çalışmaktadır. Doğal olarak bu çalışmalara dünyanın en değerli üniversitelerinden olan Princeton gibi birçok üniversite de destek vermektedir.

Aşağıda bu çalışmaların sunulduğu konferanslardan birinin tanıtım kartını görüyorsunuz. 17 Haziran 2021 yılında Princeton Üniversitesi'ndeki sunumu seyretmek için yine aynı üniversitenin web sayfasına gitmek yeterli olacaktır.[80]



Bu arada notumuzu da düşelim buraya: Harvard Üniversitesi'nin enflasyon araştırma grubu yöneticisi Prof. Cavallo aynı zamanda ABD Çalışma İstatistikleri Bürosu'nun (BLS) Teknik Danışma Komitesi üyesidir.

Başka söz söylemeye gerek var mı?

80. https://economics.princeton.edu/events/alberto-cavallo/

"Ekonominin pusulası şaştığında toplumun geleceği hakkında sorular, sorgulamalar ve tartışmalar daha da artar. Öyle ki, bu tartışmalar sokağın her alanına, kahvehane köşelerine, yüksek binalardaki çalışma alanlarına ve sosyal medyadaki mecralara kadar taşınır ve zamanla derinleşerek bazen de faydalı teorilere dönüşür."

Kamuoyuna açıkladığı gerçek ekonomik ve toplumsal verilerle gündem yaratan ENAG'ın kurucularından olan Prof. Dr. Veysel Ulusoy, enflasyon, ekonomik büyüme, işgücü piyasası ve verimlilik gibi ekonomik değerlere farklı açılardan baktığı; bunları makro ve mikroekonomik düzeyde ayrıntılarıyla ve uluslararası karşılaştırmalı analizlerle tartıştığı bu kitapta ekonominin şaşan pusulasına yeni bir yön öneriyor.

— Fiyatların oluşumu, ev halkı ve üreticilerin davranışlarıyla nasıl değişir?
— Fakirleştiren büyüme ve kırılgan beşli: Türkiye'nin konumu.
— Kalkınma ve büyümenin dayanılmaz hafifliği. Ne kadar kalkınıyor ve büyüyoruz?
— Neden durmadan borçlanıyoruz, bu durumdan çıkmanın yolları nedir?
— Dövizle yatırım yapılır mı?
— Gençlik ve gençlerin istihdamı: Kalkınmanın temel anahtarı.
— Ekonomide temel göstergelerin açığa çıkardığı gerçekler?



ISBN 978-625-8344-25-7
Sertifika no: 44919
9 786258 344257
Doğan Kitap