

İKTİSAT KURAMINDA SON DÖNEMDEKİ TEMEL GELİŞMELER

Prof. Dr. Tuncer BULUTAY



Oturum Başkanı (Burak BÜYÜKKUŞOĞLU Rekabet Uzman Yardımcısı) - Bugünkü Perşembe Konferansının konusu, “İktisat Kuramında Son Dönemdeki Temel Gelişmeler.” Bu konuyu bize değerli Hocamız Profesör Doktor Tuncer Bulutay sunacaklar. Hocam, hoş geldiniz.

Ben, Hocamızın da iznini alarak kendisinin özgeçmişinden bahsetmek istiyorum. Tuncer Bulutay, 1934 yılında Trabzon’da doğdu. İlk, orta ve lise öğrenimini Trabzon’da tamamladı. 1953 yılında girdiği Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesinden 1957 yılında mezun oldu. Asistan olarak girdiği aynı Fakültede 1973 yılında Profesör oldu. Profesör Doktor Tuncer Bulutay, 1983’ten beri emekli Öğretim Üyesidir. Tuncer Bulutay, emeklilik süresinde de bilimsel çalışmalarına ve araştırmalarına devam etmiş, bu bilimsel araştırmaların büyük kısmı yayınlanmıştır. Ayrıca Sayın Hocamız, İLO’da Danışman olarak da görev almıştır. Hocam, buyurun, söz sizin.

Prof. Dr. Tuncer BULUTAY - Çok teşekkür ederim, Tamer arkadaşşıma, kardeşime, İsmail Hakkı Bey kardeşime, beni lütfedip, böyle bir Konferansa çağırıp, bu güzide topluluk karşısında böyle bir konuşma olanağı sağladıkları için. Ayrıca, toplantıya katılan, kendilerini görmekten mutlu olduğum arkadaşlarıma da çok teşekkür ediyorum. Özellikle de, hepimizin Hocası, benim de öğrencisi olmam ve ilk asistanı olmakla büyük kıvanç duyduğum Sayın Profesör Sadun Aren’in lütfedip gelmesiyle bize bağışladıkları onurdan dolayı çok teşekkür ediyorum.

Bizim yetişmemizde Sadun Aren Hocamızın çok istisnai bir rolü vardır. Bunu, benim çağımdaki ve benden sonraki mülkiyelilerin hepsi bilir. Bir kişiyi daha anmak istiyorum; Nejat Bengül, Doçent Doktor Nejat Bengül. Maalesef çok genç yaşta ölmüştü. Ona da bizim kuşak, sonraki kuşaklar çok şey borçludur. Onun, hatırası önünde de saygıyla eğiliyorum. Çok tanınmayan, ismi işitilmemiş bir kişidir ama, Türk iktisadının devlerinden biridir; bizim de kişisel büyük borcumuz vardır kendisine.

BULUTAY

Efendim, şimdi, bu gün anlatmak istediğim konuyu kısaca belirtmek istiyorum. İki aşamalı bir konferans bu: Birincisinde, kuramsal gelişmeleri anlatmaya çalışacağım. İkinci konferansta, ki galiba Şubat başlarında olacak, kuramsal gelişmelerin ışığında Türkiye'nin gelişmesi, kalkınması hakkında görüşlerimi anlatacağım.

Yalnız, ilk önce şunu belirtmek istiyorum: Bilim hakkında çocukluğumdan beri işittiğim, hâlâ çok yerlerde bulunan, bilim kesin yargılara varır görüşünü yadsımak istiyorum. Benim bildiğim bilimde kesinlik kesinlikle yoktur. Belki kesinliğin tek olduğu yer de budur. Tartışmaya açıktır her şey, gelişmeye, değişmeye açıktır. Dolayısıyla, benim bilimsel olgular olarak söyleyeceğim her şey de tartışmaya açıktır. Yani, daima kesin ve doğru yargılara sahip olduğum savında değilim. Bu açıklamayı yaptıktan sonra, söylediklerimi eleştirici bir gözle değerlendireceğinizi umarım.

Şimdi, iktisat kuramı hakkında düşüncelerimi özetlerken, üç aşamaya önemle vurgu yapmak istiyorum. 1940'tan önceki durum, 1940'lardan sonraki durum, ki bu 1980'e ve civarlarına kadar sürmüştür, sonra da 1980'den sonraki durum. (Bu ayırımında O. Blanchard'un yeni bir makalesine dayanıyorum.) 1940 öncesi, klasik dönem diyebileceğimiz bir dönemdir, onun üzerinde çok durmayacağım. Fakat, o, birçok yönlerden, 1940-80 arasından daha zengin bir dönemdir. Sorularınız olursa, bu döneme de girebiliriz.

Benim esas vurgulamak istediğim, 1940'tan sonraki durum; 1940-80 dönemi ve 1980 sonrası. Tabii tarihler tam kesin değil, ilki 30'lara kadar gidiyor, "Keynes"le başlayan, sonra "Hicks" ve "Samuelson"la devam eden gelenek, daha sonra "Arrow, Debreu" modeliyle ve onun uzantılarıyla gelişen dönem.

İkinci dönem de, 1980'e kadar olan eğilimlere bir nevi tepki dönemi. 1940 ve 80 arasında yapılan esas itibarıyla, iktisatta genel yasalara ulaşma çabasıdır. Bunda en temel araç da matematiktir. Matematik kullanarak ve fizik bilimini taklit ederek genel yasalara ulaşılmaya çalışılmıştır ve bütün iktisat öğretisi belirli yasalar, matematik formüller üzerinde ifade edilmeye çalışılmıştır. Burada özellikle ilk yıllarda "Samuelson"un büyük katkısı vardır. Kullandığı matematik diferansiyel hesaba dayanır. Fakat, 1960'tan sonra diğer matematikler de yoğun biçimde kullanılmıştır.

Fakat, 1980'den sonra bir tepki oldu. Ben bu tepkiyi çok sağlıklı buluyorum. Çeşitli kavramlar, çeşitli okullar oluştu. Bir okul meselâ Yeni Klasik Ekonomi Okuludur. Onun bir çeşidi olan Gerçek Dalgalanmalar Kuramı oluştu.

Bunlar daha ziyade “Keynes” karşıtı alanda oluşan görüşlerdi. Bunların karşısında da “NeoKeynes”çi görüşler ileri sürüldü.

Yalnız, başında yine vurgulayayım; benim burada iktisat alanındaki gelişmelerin hepsini anlatmam mümkün değil. Belirli şeyleri seçiyorum ve onlar üzerinde yoğunlaşıyorum. Dışlayacağım, çok geniş alanlar var.Yine sorunuz olursa, onları da açıklamaya çalışırım. Asıl vurgulamak istediğim, makro ekonomi alanındaki belirttiğim görüşler, büyüme konusunda anlatmaya çalışacağım olgulardır.

1980’den sonra esas olarak ortaya çıkan sorunlar şunlar: 1940’la 80 arasındaki dönemde birtakım varsayımlara dayanılarak birtakım kanıtlamalar elde edilmeye çalışılmış. 1980 sonrasında bu varsayımlar irdelenmiş, varsayımların dışladığı aksaklıklar üzerine gidilmiştir. Aksaklıkları “Imperfections” karşılığında kullanıyorum. Bir çok temel bir özellik olarak mikro temellere dayanılmaya çalışılmıştır.

Biraz basitlemeyle, sağcı ve ortanın solu iktisatçıların tartışmasında, “Lucas” Sağcı iktisatçıların en önemli temsilcisidir. Solda “neoKeynes”çiler var. Bu tartışmada, sağcı diyebileceğimiz görüş sahipleri genellikle şöyle diyorlardı: “Siz bir şeyler söylüyorsunuz, Keynes de bir şeyler söyledi ama, bunların biril iktisatta temelleri yok. Oysa iktisadın esası biril iktisattır.” Mikroya biril diyorum. “Bu temellere ulaşmadıkça, kuramlarınızı buna dayandırmadıkça, söylediğiniz o kadar güvenilir olmaz, saygıdeğer olmaz.”

Kimi iktisatçılar buna bir tepki gösterdiler. Bu biril temellere ulaşmaya çalıştılar. Ulaştıkları zaman da dediler ki, “Bu temellere ulaştık ve sizin kurduğunuz modellerin tümüyle geçersiz olduğu sonucuna vardık.” Onu diyenlerden biri de “J.E. Stiglitz” dir.

Dünya Bankasında idi, şimdi ayrıldı. “Information” kuramı diye bir kuram var; onu oluşturan kişidir. Ben kendisinden çok yararlandığımı hatırlıyorum. Buraya da geldi, biliyorsunuz; konferanslar da vermişti. İlgili şu üç konuda açıklamalarda bulunacağım: Enformasyon, mal olarak enformasyon; iş gücü piyasası; büyüme modelleri. Bundan sonra da bir-iki küçük açıklama vererek konuşmamı tamamlamaya çalışacağım.

Bu biril temel denildiği zaman ya da iktisat kuramının, genel olarak neoklasik iktisat dediğimiz iktisat kuramının temelleri üzerinde durulduğu zaman, eleştirilen ya da, dayanılan en temel model benim bildiğim, “Arrow, Debreu”

BULUTAY

modelidir. Buna genel denge modeli diyorlar. Bunun kanıtlanması daha öncelere de gidiyor. Fakat, en ünlü kanıtlama, bu iki yazarın ayrı ayrı elde ettikleri, sonra da birleştirilerek ortaya koydukları “Arrow, Debreu” modelinde yer alır.

Ben “Debreu”yu tanıdım. Kendisiyle E. Malinvaud’un evinde Pariste birlikte yemek yedik. “Arrow”u maalesef tanımadım. Bence son zamanların en büyük iktisatçılarından. Çok kaliteli bir iktisatçıdır. Büyük yeniliklerin temelinde genellikle onun ismi vardır. Meselâ sosyal tercihleri konusunda, onu zaten belli başına yaratan odur. “Moral Hazard” dedikleri, “Adverse selection” dedikleri konuları, bunların hepsini ilk geliştiren kişi odur.

Ayrıca, daha da önemli olarak, yeni oluşmakta olan karmaşıklık kuamına katkı yapan kişidir. “Santa Fe” diye bir Enstitü oluşturuluyor. Sadece iktisatçıların değil, diğer alanlardaki bilim adamlarının da katkılarıyla oluşuyor. Burada yaratılan buluş ve görüşler önemli görünüyor.

Şimdi Arrow-Debreu modeline geçiyorum. Ben de bu model üzerinde çok çalıştım. Bu çalışmaların sonunda Genel Denge Kuramı adıyla 1979’da yayınlanan bir kitabım oldu.

Bu modeli anlamak uzun zamanımı aldı. Çok matematik kullanan bir alandır. Yalnız o senelerde öğrenci olayları vardı. Fakülte Yönetim Kurulundaydım, her gün bir olay oluyordu o zaman, biliyor arkadaşlar. Onlar da çok zamanımı aldı. O hırgür içerisinde bu kitabı da yazdım. Hani bir beklenti vardır, emekli olalım da rahat rahat yazarız diye; o, pek olmuyor . Günlük hırgür içerisinde ne yapacaksınız, yapabiliyorsunuz.

Şimdi, bu kuramın, bu kanıtlamının birtakım varsayımları var. Yaptığı da, birtakım matematik varsayımlara dayanarak genel dengenin var olabildiğini kanıtlamak. Sonra başka alanlarda bu geliştiriliyor.

Dayandığı varsayımlar, genellikle matematiksel, bir kısmı iktisat açısından ayrıntı şeklinde varsayımlar. Bir tanesi hariç; o da ekonominin rekabet içinde olması. Diğer bir deyişle, ajanların (tüketici, üretici) önemsiz olması. Bu temel bir varsayımdır ve kanıtlamada açıklıkla gösterilir. Bu modelde büyüklükleri azaltıcı davranışlar ön plandadır. Bunlardan ötesi teknik nitelikte, matematik nitelikte varsayımlardır.

Oysa, burada gözönüne alınmayan ya da açık biçimde ele alınmayan birtakım varsayımlar vardır, yani kanıtlamada açıklıkla belirtilmeyen birtakım

varsayımlar söz konusudur ve asıl önemli varsayımlar da onlardır. Onlardan dördü bana çok önemli geliyor; iktisatçılar da, benim tanıdığım iktisatçılar da onları öyle buluyor. Bunları belirtmek istiyorum.

Birinci varsayım, her türlü piyasaların var olduğunu söyler. Gelecek içinde piyasa vardır. Yani, piyasalar her yerde söz konusudur. Esasında herkesin bütün gelecek fiyatları doğru olarak öngörebildiğini söyleyen “akılcı beklentiler hipotezi”de aynı anlama gelir. Bu çok sınırlandırıcı bir varsayımdır. Çünkü gerçek yaşamda bunu bulmak mümkün değildir.

İkinci bir varsayım, bağış şartlarını ya da karşılıklı ilişki ve değişim koşullarını yerine getirmenin bir sorun oluşturmadığıdır. Yani, kişi değişime girdiği zaman, o değişimi hangi oranlar üzerinde yapacağı, alıp-vereceği mal kaç liraya alacağı konusu bir sorun değildir. O adeta otomatiktir. Gidersiniz piyasaya, orada yazılı fiyattan alırsınız.

Bu da tabii yaşamda rastlanan bir durumdur ama, buna aykırı da bir sürü durum vardır. Pazarlık vardır her şeyden önce. Bir malın değerinin ne olduğu son derece şüphelidir. Yaptığımız hizmet akitleri daima eksiktir; hiçbir zaman tam değildir. Özellikle iş gücüyle yaptığımız bağitleme tam bir bağitleme değildir. Belirlenen sadece, işçi çalışacak, ücretini alacaktır. Ücret konusunda bir ölçüde belirlilik vardır; ama o da tam değildir. Ücret dışı, biliyorsunuz, bir sürü kalemler vardır ücretin yanında, sosyal yardım gibi.

Ücret dışında belirsizlik daha fazladır. İşçi ne kadar çalışacak, ne kadar hizmet verecek; bu hiç belli değildir. Ücretli sabahtan akşama kadar oturabilir de. Yapılan orada bulunma bağittir, yani belirli bir yerde, fabrikada, işyerinde bulunma yükümlülüğüdür. Ne kadar hizmet verecek, hizmetin yoğunluğu ne kadar olacak, zekâsını, yeteneğini ne kadar kullanacak; bunların hepsi sonradan belirlenir. Biraz sonra söyleyeceğim birtakım gelişmeler bu konu ile ilgilidir.

Üçüncü varsayım, enformasyonun mükemmel olduğunu söyler. Yani, bir bakıma herkes piyasa ile ilgili her şeyi bilir. Bunun kadar acayip bir şey olamaz. Buna göre İnsan sadece maziyi ya da bugünü değil, geleceği de bilebiliyor. Buna dayanarak birtakım kanıtlamalar yapılmıştır. Oysa, benim gördüğüm, insan, geleceği bilmiyor. Ama bugün de ne olduğunu, hatta mazidede ne olduğunu çok iyi bilmiyor. Birtakım fikirleri var. Fakat, kesinlikle ne olduğunu bilmek son derece zor.

BULUTAY

Arrow-Debreu modelinde olmasa bile genel olarak başvuru olan diğeri bir varsayım temsil edici (representative) ajan varsayımdır. Burada varsayılan herkesin aynı olduğudur. Herkesi aynı varsaydığınız zaman, açıklanacak ne kalır ki? Herkes aynıdır dediğiniz zaman, iktisat da gidiyor, sosyoloji de gidiyor, her şey de gidiyor. Ama, ondan birtakım kanıtlar çıkarıyormuşsunuz. O kanıtın bence çok fazla anlamı ve önemi yok.

Enformasyon konusuna geçmek istiyorum. Bilindiği gibi, son zamanların en önemli olgusu ya da olgularından biri enformasyonun giderek önem kazanması. Enformasyon teknolojileriyle devrim yapılmaktadır deniliyor .

Bu önemli bir olay. Biraz abartılıyor tabii önemi ama, yaşamsal önemi olduğu da yadsınmaz. Bütün bu gelişmelerin sonrasında enformasyon iktisat açısından bir mal olarak ortaya çıkıyor. Enformasyon mal ama, diğer mallardan çok farklı bir mal. Bir kere, enformasyon, kamu malına daha yakın. Bildiğimiz, işte şu bu, sepet, sandalye gibi bir mal değil. Enformasyonu sen de kullanırsın, ben de kullanırım. Suyu içersen, bunu başkası kullanamaz. Çok verilen bir örnekle, mum ışığından herkes yararlanır. Dolayısıyla, kamu malıdır mum ışığı.

Ayrıca, başkalarını, o malı kullanmaktan yoksun bırakamazsınız. Yani, bir enformasyon varsa, o geniş ölçüde başkası tarafından da kullanılır. Bir bilgiyi sunduğum zaman, yeni bir teknoloji oluştuğu zaman, bunu herkes kullanır. Bazı patent hakları vardır, onlarla engellersiniz. Fakat, engelleme de zararlı olur.

Patentlerle koruma araştırmaların sonuçlarının, bulguların istenildiği kadar hızla üretime sokulmamasının bir sebebi sayılmaktadır; çünkü yeniliği bulan kişi ya da kuruluş onu yeterince doyurucu biçimde kullanmıyor. Başkaları daha iyi kullanabiliyor. Hatta, çokça zaman başkaları bulandan daha iyi kullanıyor. Bu olgu, enformasyonun bir temel niteliğidir.

Ayrıca, enformasyonun ilk kez edilmesi zordur, belki çok masraf, birikim gerektirir. Fakat, bir kez elde edildikten sonra, âdeta masrafsız şekilde üretilir. Bir insan bir bilgi düzeyine erişmek için çok şey harcar belki ama, bilgiye ulaşıldıktan sonra o hiçbir masraf gerektirmeden ya da çok az gerektirerek kullanılabilir.

Bu da tabii iktisadın bir temel ilkesine saldırı anlamına geliyor. İktisadın temel ilkesi, marjinal masrafla fiyat ilişkisidir. Enformasyonun marjinal masrafı sıfır olduğu zaman, bu ilişkinin de gözden geçirilmesi lâzım. Çünkü, marjinal masrafı yok. O zaman, bildiğimiz, ders kitaplarındaki ilişkileri en azından yeniden değerlendirmemiz gerekir.

Burada bir iki noktaya daha değinmek istiyorum. “G.J. Stigler” adında önemli bir iktisatçı vardır biliyorsunuz, şimdi ölmüştür. “M. Friedman”ın çok yakın arkadaşıdır. “Chicago” Okulundandır ve iktisada da büyük katkılar getirmiştir. “M. Friedman” da öyledir. Kaliteli fikirler üretmiştir. Çok söylediğim bir görüşüm var; onu müsaade ederseniz yine tekrarlıyayım.

Ben, geniş ölçüde “M. Friedman”ın hiçbir dediğiyle anlaşılamam. Fakat, ondan fazla şey öğrendiğim çok az iktisatçı vardır. Çünkü, kendi bildiklerimin ne kadar eksik olabileceğini, yanlış olabileceğini, düzeltmeye muhtaç olduğunu, ben, onun yazılarından öğrendim. Onun Keynes’cilere saldırıları bana çok şey öğretti. Ayrıca da, Yeni Klasik Ekonomi Okulu, hatta bir bakıma Gerçek Dalgalanmalar Kuramı onun 1968’deki ünlü makalesinin sonucudur. O yazı çok önemli bir makaledir. Başkan olarak, Amerikan İktisatçılar Birliğinin Başkanı olarak verdiği “American Economic Riview”da 1968’de yayımlanan makale, benim anlayabildiğim kadarıyla, ki bu görüşte olan çok da kişi var, sonraki gelişmelerin temel kaynağıdır.

Bu ara bilgidenden sonra “Stigler”e dönelim. O, diyor ki “Enformasyon edinmek masraflıdır”. Doğru. Herkesin de aynı enformasyonu yoktur. Biraz sonra söyleyeceğim gibi, bakışsızlık söz konusudur. Ama, enformasyon da netice itibarıyla bir masraf kalemidir. Onu masrafa kattığınız zaman sorun halledilir. Kuramda bir değişikliğe gerek yoktur.

Oysa, öyle değil. Özellikle “Stiglitz” gibi araştırmacıların söyledikleri, ortaya koydukları temel sonuç şu: Deniyor ki, “küçük bir enformasyon bozukluğu çok büyük sonuçlar verir.” Sonuçlardan biri, “Genel Denge Pareto etkin değildir”. Şimdi bakışlımlı (simetrik), bakışsız (asimetrik) ilişkiler konusunda kısa açıklamalar vereyim. Bakışsız enformasyon sorunu çok genel bir konudur. Ajanların, kişilerin, tüketici, üreticilerin enformasyonları birbirinden farklıdır.

Burada İngilizce terimleriyle principal-agent ilişkisi söz konusudur. Bu nedir? Bunun bir örneği, işveren-işçi ilişkisi alanındadır. İşveren, işçinin ne kadar çalıştığını bilemiyor. Onu gözleyebiliyor, ama, gözetimi tam yapamıyor.

Diğer bir örnek, çok üzerinde durulan, hisse sahipleriyle, firma bürokratlarının ilişkisi. Hisse sahipleri, firmaların başındaki yöneticilerin davranışlarını tam olarak bilemiyorlar, tam kontrol edemiyorlar. Aynı şekilde Politikacılarla seçmenlerin ilişkisi, sorun yaratabiliyor. Bir şirketin başındaki

BULUTAY

bürokratla onun altındaki memurların ilişkisi. Bunların hepsi bu alana girebiliyor. Bunlar yoğun şekilde incelenmiştir.

Bir inceleme alanı da yarıcılıktır. “Stiglitz” bu konularla başından beri ilgilenmiştir. Yani, gelişmemiş ülkelerdeki yarıcılık sorununu incelemiştir. Ben bu incelemeleri hep acayip bulmuşumdur. Çünkü, ben çocukluğumda köylerde de yaşadım, yarıcılığı hep doğal bir olay olarak gördüm. Mantıklı bir olaydır da. Ama, yabancı ülkede yaşayınca, olaylar farklı, şaşırtıcı görünebiliyor.

Toprak işlenmesinde, kendi başına üretmek dışında, üç temel biçim var: İlki ücretli kullanarak, toprağın işlenmesi ve ürün elde edilmesi. Diğer bir şekil, toprağı kiralamak. Üçüncüsü de yarıcılık. Tabii, bunların içerisinde çeşitlenmeler de olabiliyor. Stiglitz ve diğerleri şu öneriyle başlıyorlar: “Yarıcılığa gitmek çok anlamlı bir şey değil, toprak sahipleri niye ücretli kullanarak üretmiyor ya da toprağı kiralamıyor?”

Ücretli sistemi olursa, biraz önce söylediğim gibi, toprak sahibi işçiyi kontrol edemiyor; ne kadar çalıştığını bilemiyor. Dolayısıyla ürünü azalıyor mal sahibinin. Çünkü, ücretli çalışmayabiliyor, özellikle kendisi kentte, çalışan köydeyse.

Köylüye kiralanması durumunda ise köylünün risk durumu müsait değil. Bildiğiniz gibi, tarımda çok düşük üretim de olabiliyor. Dolayısıyla, köylü bu kıtlığa katlanamıyor. Sonuçta, böyle aracı bir yolu, yarıcılığı buluyorlar.

Yarıcılık konusunda bu açıklamalardan sonra iş gücü piyasasına geçmek istiyorum. Bildiğiniz gibi, Keynes Kuramı bir bakıma işsizlik kuramıdır, büyük bunalımın kuramıdır. Ama benim gördüğüm, bildiğim, “Keynes”, iş gücü piyasasını bilmemektedir. İncelediği ücretle istihdam arasındaki ilişkilerdir. En temel konu da, ücret aşağı doğru dirençli midir, değil midir, sorunudur. İnebilirse, bu iyi midir, kötü müdür?

Bu, benim sonraki konuşmamda ağırlık noktalarımın birini teşkil edecek bir nokta. Ben bu ücret, işlendirme (istihdam) ilişkilerini önemli bulmuyorum. Batı ekonomilerinde de işlendirme düzeyiyle ücretlerin hareketi arasında böyle bir bağıntı yok. Yani, ücretler oynasa da istihdam Keynes’in söylediği biçimde oynamıyor. Bu, Türkiye ekonomisinin de özelliği.

Türkiye’de 1994 bunalımını sizler de incelemiştinizdir, ben de inceledim. O büyük bunalıma rağmen işlendirme alanında meydana gelen değişimler cüzdür. Ama ücretler, özellikle enflasyon dolayısıyla çok oynamıştır.

Gelişmiş ülkelerde de ücretler oynuyor, fakat işlendirme, ücretlerdeki hareketlere tepki olacak eğilimde ve nitelikte değil. Tabii, başka sorular da var ücret konusunda. Ben ücret konusunu inceledim. Ücretin ne olduğunu şu anda da tam olarak bilmiyor değilim. Birçok ücret kavramı var. Ücretin içerisinde çok sayıda kalem var. Hangisi artıyor, hangisi azalıyor, hangisini ücrete dahil edeceğiz?

Bundan daha önemli olarak, ben, ücretin esas olarak bir gelir kalemi niteliğinde sayılması gerektiği kanısındayım. Ücretin bir de sinyal verme işlevi var, bütün fiyatlar gibi. Fiyatların bir temel özelliği de o zaten. Sinyal veriyor, şurada kıtlık var diye. Nedretin olduğu yerde fiyatların yükselme eğilimi var, dolayısıyla, oraya gidin diyor. Diyor ki, meselâ İstanbul'da bilgisayar uzmanlığı alanında bir nedret, kıtlık var. Ama, bütün sorun bu sinyal sorunu değil ki. Onu Hakkâri'de, Erzurum'da oturan biliyor. Biliyor da, oraya nasıl gidecek, oraya nasıl kendi yetersiz bilgi düzeyiyle yaklaşacak? Dolayısıyla yaklaşım (Access) sorunları; bence o daha önemli.

Özetle sinyal işlevi de önemlidir. Fakat, bence daha önemlisi, Türkiye'de, ücretin gelir olma niteliğidir. Bugün yaşanan olay, Türkiye'de, özellikle "informal" kesim dediğimiz alanda ücretin çok düşük olmasıdır. Bu yalnızca asgarî ücret düşük olması sorunu değil. En yüksek kademedeki memurların büyük çoğunluğu için bile ücretin çok düşük olma sorunu vardır. ILO'nun bir ilkesi vardır, "insana bir yaşam hakkı, standart ölçülerle bir yaşam hakkı sağlamayan bir ücret bağıtı, bir işgücü bağıtı sayılamaz" diye. Ben buna katılıyorum. Ama öte yandan Türkiye de verim çok düşüktür, yüksek ücret ödeme olanağı yoktur.

Gelecek toplantıda da söyleyeceğim gibi, bence Türkiye'nin en önemli sorunu, kaliteli iş üretememesidir. İnsan değil; insanı üretiyor, çok kaliteli kişi üretiyor. Yani eğitilmiş, kaliteli insan üretmek konusunda büyük bir sorunu olduğunu sanmıyorum Türkiye'nin. Temel sorun, kaliteli iş üretememek sorunu. Bu daha zor.

İstatistiklere baktığımız zaman, Türkiye'nin iş gücü bakımından en önemli özelliği, kadın istihdamının en düşük düzeyde bulunanlar arasında yer almasıdır. İlgili bir olgu, kadının işgücüne katılım oranının Türkiye'de zamanla azalmasıdır.

BULUTAY

Kentlerde kadınların iş gücüne katılım oranı yüzde 15’ler civarındadır; kırsal yörelerde ise yüzde 45 civarında. Kentlerde düşük eğitilmiş kadınlar iş gücüne katılamıyor; yüksek eğitilmiş kadınlar erkeklerden daha çok katılıyor.

Ayrıca, burada yine vurgulamak istediğim bir konu, işsizlik oranı. Kanımca Batı iktisadi standartlarına göre, ILO standartlarına göre ifade edilen işsizlik oranı Türkiye için o denli önemli bir ölçüt değildir. Türkiye’de, biraz önce söylediğim gibi, daha temel sorun kaliteli işin olmamasıdır. Bunlar aynı değil.

Vurgulamak istediğim diğer bir sorun, iş gücü piyasasında denge olmaz konusu. Bunun dayanağı etkin ücret kuramıdır. Onların “Efficiency Wages” dedikleri kuram. Bu kuram diyor ki, “bir işveren azami çıkarını elde etmek için işçisine piyasa fiyatının üstünde ücret ödemek, elde ettiği rantı paylaşmak zorundadır. Yoksa, o ücretli neden o firmada dursun?”

Bir nokta da daha açıklama vererek devam etmek istiyorum. Neoklasik iktisat kuramının, genel olarak kuramların söylediği, eğitilmiş insanların kıt oldukları yere gitmesidir. Eğitilmiş kişi ya da herhangi bir mal, herhangi bir üretim faktörü daha nadir olduğu yerlere gider. Oysa, bildiğiniz gibi, eğitilmiş insanlar Amerika’dan buraya gelmezler, buradan oraya gitmeye bakarlar. Yani genel kuramın tamamen tersi bir durum vardır.

Ayrıca, önemli diğer bir konu, neden bu küreselleşme, sermaye alanında olur da, iş gücü alanında olmaz? Sermaye, iş gücü iktisat kuramının temel iki üretim faktörüdür. Onun dışında bir de teknolojik gelişme vardır. Küreselleşme olduğunda diyorsunuz ki, sermaye istediği gibi hareket etsin? İş gücü niye etmesin? İş gücü sözkonusu olduğunda neden durmadan kural üzerine kural, yasaklama üzerine yasaklama gelsin?

Küreselleşme denilen olgunun temel aksaklığı, bozukluğu, az gelişmiş ülkeler aleyhine yürüyor olmasıdır. Bu da çok önemle vurgulanması gereken bir noktadır.

Eski modeller var, klasik modeller. Onlar saygıdeğer modellerdir. Hatta, belki şimdikilerden daha iyidirler. Ama ben, daha çok yeni gelişmeler üzerinde durduğum için, 1940lardan sonrakileri kısaca anlatmak istiyorum.

Burada üç aşama var: İlki “Harrod-Domar” modeli. Harrod’unki Bir bakıma Keynes kuramının devamı olan bir modeldir. “Domar” Amerikalıdır, Harrod-Oxford’tandır.

İkinci aşama, “R.M. Solov”un 1956-57’de yazdığı yazılarından kaynaklanan neoklasik büyüme kuramıdır. Bu çok incelenen, tartışılan bir kuramdır. Ayrıca, geniş ölçüde bu kurama dayanan büyüme hesaplaması (growth accounting) adında birçok ülkede yapılmış çalışmalar vardır. Bu kuramın ortaya koyduğu bir sonuç, ülkelerin büyümesini sağlayan temel faktörün teknolojik gelişme olduğudur. Üretim faktörlerinin katkısı çok azdır. Üretim faktörleri dediğim, sermaye ve iş gücü. Esas büyüme faktörü teknolojik gelişmedir. Teknoloji ise modelde dışsaldır. Yani, bir nevi gökten “mana” şeklinde iner.

Peki, gökten iniyorsa teknolojik gelişme, o takdirde, her ülkeye de aynı şekilde iniyor. O zaman, neden aynı şekilde gelişmiyor ülkeler? Bu kuram için yanıtı zor bir sorudur.

Bu kuramın, hatta genel olarak neoklasik iktisadın temel bir olgusu vardır. Buna göre gelişmeyle sermayenin getirisi azalır zamanla. Sermayenin getirisi azalıyorsa, daha gelişmiş ülkelerde sermayenin verimliliği ya da getirisi, az gelişmiş ülkelere göre daha düşüktür. Dolayısıyla, az gelişmiş ülkelerde daha çok getiri sağlanır, bu durumda sermayenin bu ülkelere kayması gerekir. Diğer bir deyişle, ülkelerin büyümesi arasında bir yaklaşma söz konusu olur. Ülkeler arasında, büyüme oranları arasında bir yaklaşım olur.

Bu, çok büyük tartışmaların konusunu oluşturmuştur. Genelde sonuç şöylece özetlenebilir: Avrupa ülkeleri, gelişmiş ülkeler Amerika’ya yanaşmıştır. Son zamanlardaki sürekli büyümesi ile AB.D. arayı açmıştır. Ama az gelişmiş ülkeler gelişmişlere yanaşamamışlardır.

Burada üretim işlevinde iş gücünün üzerindeki katsayının değeri önemlidir. Bu işgücünün payını gösterir. Bu pay gelişmiş ülkelerdeki gibi yüzde 75’ler civarındaysa, böyle bir yaklaşma söz konusu değildir. Ama, yüzde 25’ler civarındaysa, o zaman bu yaklaşma da olabilir. Bu tartışmalar geniş ölçüde bu noktada yoğunlaşıyor. Ama, bildiğiniz gibi, iş gücünün payı gelişmiş ülkelerde yüzde 70-75 civarındadır, bizim gibi ülkelerde de yüzde 25-30 civarındadır.

Dolayısıyla, yaklaşmanın geçerli olması için, az gelişmiş ülkelerdeki bir tür ilişkinin ön planda olması gerekir. Bu sonucu sağlayabilmek için, çok akıllıca öneriler ileriye sürülmüştür. Bunlardan biri, modele beşeri sermayenin de dahil edilmesidir. Meselâ “R.E. Lucas”ın çok söylenen, 1988 makalesi, böyle bir makaledir. Aynı şekilde N.G. Mankiw ve arkadaşlarının yazılarında olduğu gibi

BULUTAY

yine bu beşeri sermaye eklendiği zaman, neoklasik iktisat kuramının, büyüme modelinin yetersizliği giderilebilir deniliyor.

Üçüncü gelişme 1980 ler sonlarında ve 1990 larda oldu. 20 yıl kadar bu alanlarda bir tartışma yapılmadı. Niye yapılmadığını da çok iyi anlamış değiliz. Daha doğrusu, modellerin matematiksel incelikleri üzerinde tartışmalar yapıldı. Ama, temel modeller geliştirilmedi. Sonra, “P.M. Romer” gibi “R.E. Lucas” gibi yazarların ileriye sürdükleri içsel büyüme modelleri geliştirilmiştir.

Bu içsel büyüme modelleri, daha doğrusu son yıllarda bu konuyu inceleyen yazılar teknolojiyi dışsal değil içsel alıyorlar. Diyorlar ki, “her ülkenin teknolojiden yararlanmasına olanak yoktur; ülkelerin buna hazır olması lazımdır, ülkelerin bir sosyal kapasitelerinin oluşması gerekir.” Bu “M. Abramovitz”in görüşüdür. Bu sosyal kapasiteye ya da yeteneğe sahip olmayan ülkeler yeni teknolojiden yararlanamazlar.

İkinci bir özelliği bu modellerin rekabet dışı ilişkileri de ön plana çıkarmalardır. Artan getirilere, dışsal ekonomilere, ki bunlar klasik iktisatçıların çok üzerinde durdukları konulardır, dikkat çekilmiştir. Başlangıç koşullarına önem verilmiştir, içsel büyüme modellerinde.

Böylece, örneğin, ülkelerin başlangıç koşulları büyümelerini çok etkiliyor. Tarihten gelen birtakım olgular, bu günde etkilerini sürdürüyorlar. Bir örnek şu: Türkiye’de yüksek eğitimlilerin çok büyük kısmı ücretli olarak çalışmaktadır. Bu, Türkiye’nin, belki de gelişmek de olan ülkelerin bir özelliğidir. Büyük bir olasılıkla Osmanlı İmparatorluğundan gelen bir olgudur. Yalnız, bu konuyu daha geliştirmem lâzım, geçmişi de inceleyecek, başka ülkeleri de göz önüne alacak şekilde.

Bir önemli noktaya da değinmek istiyorum. Bilindiği gibi iktisat kuramının rasyonalite kavramına dayandığı söylenir. Ama, bence bu kavram içinde rasyonalite kadar basitlik de yer alır.

Şimdi, rasyonalite dediğiniz nedir? Diyorsunuz ki tüketiciler doyumlarını, üreticiler kârlarını bir takım veriler karşısında ençoğa çıkarmaya çalışır. Böyle söylediğiniz zaman, karşınızdaki insanı âdetâ nötralize ediyorsunuz. Onu belirli şekilde hareket etmek durumunda bırakıyorsunuz. Oysa; özellikle belirsizlik durumunda rasyonelin ne olduğu belli değil. Dolayısıyla karşınızdaki ki, adamın tepkisi hiçte belirli değil.

Dolayısıyla, rasyonelite varsayımının esas sağlamak istediği basitliktir. Bunun tartışmaya açık bir konu olduğunu biliyorum. İstenirse tartışabiliriz.

Son zamanlarda gözlediğim ilgili bir olayı belirterek devam edeyim. Asya buhranından sonra yabancı bankaların, yabancı sermayelere öğütü; bütün az gelişmiş ülkelerle olan işlemleri kesin şeklinde olmuştur. Böyle rasyonelite olur mu? Bütün ülkeler aynı değil ki. Bir bunalım olmuş; ama, hepsi aynı bunalım içerisinde değil ki. Aynı nitelikte bir şey bu (Kasım 2000) bunalımda oldu. Yabancı bankalara deniliyor ki, “bütün bankaların limitlerini kesin.” Türkiye’de, bütün bankalar aynı değil ki. Rasyonelsen bazı bankaları her hâlde farklı tutacaksın. Hepsini aynı işleme tabi tutun. Bu, son derece basit bir davranış. Bunu, hani az gelişmiş ülkeler yapsa, kınamak için sıraya girecekleri bir davranış. Bunun rasyonelite neresinde?

Diğer önemli bir noktayla devam edeyim. Benim anlayışıma göre, Batı iktisadının temelinde öz çıkar ön plandadır ve öz çıkarı göz önüne aldıkları için de o kadar güçlüdürler. Çünkü, bana göre, insan davranışlarının temelinde öz çıkarın ön planda olması yatar. Ama bu öz çıkarı çok dar bir çerçeveye sokmuşlardır. Benim eleştirilerim de bu çerçevedir.

Son zamanlarda geliştirilen bir oyun var; “Ultimatum” Oyunu. Şöyle bir oyun: Bir kişi var, öneren, buna para veriliyor. Karşısında da birisi var, ona cevap verecek birisi. Önerene “A” diyelim, yanıt verene “B”. “A”ya deniyor ki, sana şu kadar para vereceğiz, sen, bunun bir kısmını “B”ye önereceksin, ikiniz de bu paylaşmayı kabul ederseniz, bu paraları alacaksınız. Yani sen, meselâ 10 milyonu alacaksın, yanıt veren de hangi payı kabul etmişse, yüzde 10’unu, yüzde 20’sini, onu alacak. Bu oyunda iktisat kuramı ilkelerine göre beklenen önerenin çok az bir miktar önermesi, yanıt verenin de ne kadar az olsa da önerileni kabul etmesi. Fakat, yapılan deneylerde görülüyor ki, yüzde 30’dan, 40’dan aşağı önerilmiyor. Önerilirse de, karşı taraf kabul etmiyor. Bir adalet duygusu demek var demek taraflarda. “Sen bana bundan azını önerirsen, sen beni insan yerine koymuyorsun” diyor. Öneren de; “bu kadar az önerirsem, bu bana yakışmaz, doğru olmaz.” diye düşünüyor. Bu davranış biçimleri toplumlar arasında farklılık gösteriyor. İşbirliğine açık olan toplumlarda bu oran gittikçe yükseliyor; işbirliğinin az olduğu toplumlarda ise bu oran düşük olabiliyor.

Bununla konuşmamı tamamlıyorum. Sorularınızı bekliyorum. Bunların ışığında gelecek konferansta da, Türkiye’nin deneyimini anlatmaya çalışacağım. Çok teşekkür ederim.

Oturum Başkanı - Hocamıza değerli sunumu için teşekkür ediyoruz.

SORU VE CEVAP BÖLÜMÜ

Kerem TOMUR - Kerem Tomur, Rekabet Uzman Yardımcısı. Hocama biraz mikroyla ilgili, iki soru sormak istiyorum, daha doğrusu iki ayrı ürünle ilgili. Bu, ne zamandır merak ettiğim bir konu.

Şimdi, üniversite eğitimimiz boyunca bize öğretilen, marjinal maliyet, fiyat eşitliğinin üstünde bir fiyatta firmaların ürünlerini satmaları gerektiği. Tam rekabet piyasasında değil tabii ki.

Şimdi internet şirketlerini gözümüzün önüne getirelim. Tabii burada bağlantıyı kuran şirketleri değil de, meselâ “Yahoo, Altavista” ya da “ICQ” gibi şirketleri. Bu şirketler çok büyük kârlar elde ediyorlar. Ancak, bunlar gerçekte, maliyetleri, maliyet yapıları çok farklı olan ve fiyatlamaları da bildiğimiz tarzda bir fiyatlama olmayan şirketler. Bu ürünler düşünüldüğü zaman, bu ilişkiyi nasıl kurmamız gerekiyor ya da bu ürünleri ne kategoride sınıflandırabiliriz? Yani bunlar enformasyon mudur, yoksa farklı bir hizmetimidir?

İkincil olarak da, artık günümüzde belirli sektörlerde ve bence gelecekte bütün ürünlerde gittikçe ürünlerin birbirlerine yaklaştığını görüyoruz. Yani, maliyetleri neredeyse aynılaşıyor, ürün kaliteleri aynılaşıyor. Bu durumda rasyonel tüketicilerin tercihlerini Batı ülkelerinde çok farklı yöntemler kullanarak oluşturduğunu görüyoruz. Meselâ otomotiv alırken, işte, otomotivi üreten fabrikanın çevreye daha az zarar vermesi ya da o kuruluştaki çalışanların sosyal haklarının durumu, kadın-erkek dengelerine nasıl yaklaştığı; bu gibi aslında ürünle ilgisi olmayan tercihlerle artık tüketiciler tercih yapmaya başladılar. Bu durumu Hocam nasıl açıklayabilir? Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Tuncer BULUTAY - Evet, iki soru sordunuz. Bu marjinal maliyet ve fiyat ilişkisi; bunu ben, ders kitaplarında yer aldığı şekliyle ben anlamlı bulmuyorum. Fiyat marjinal masrafa eşit oluncaya kadar üretimini artırması gerekir üreticinin. Bir de, marjinal masrafının da yükseliyor olması

gerekir. Oysa, piyasalarda herkes istediği kadar üretim yapma, satma peşinde. Eğer bunlar eşitse, niye satma peşine gitsinler? Yani, firmanın ek üretimden bir kazancı olmaması lâzım.

Burada bir, “Markap” kavramı var. Bu, daha anlamlı bir hareket tarzı. Masrafının üzerine bir oran koyuyor. Bu oran gelir dalgalanmaları dönemine göre değişiyor. İşler kötüyse marjı biraz azaltıyor, işler iyiye daha yükseltiyor. Bence bu daha anlamlı bir kavram. Realiteyi bu daha iyi açıklar diye düşünüyorum.

Sizin dediğiniz internet firmaları hakkında çok fazla bilgim yok. Fakat, büyük bir olasılıkla onların söyledikleri, onların işleri, biraz önce anlattığım o enformasyon konusuna giriyor. Yani, enformasyon, bilgide marjinal masraf çok az ya da yok gibi bir şey. Dolayısıyla, geniş ölçüde bu firmalar, yeni talep oldukça üretiyorlar. Kendi mallarına istemi yaratmak bütün sorun.

İkinci soru tercihle ilgili. İktisat kuramının bir basitlemesi de herşeyi fiyata bağlamasıdır. Fiyata bağlıysa herşey, bu kadar araba niye var? Yani, bu kadar arabanın olmaması lâzım, yalnızca fiyatsa açıklıyan; sizin de söylediğiniz gibi. Ama kişi, araba alırken, arabanın çeşitli özelliklerini göz önüne alıyor. Araba tek bir şey değil ki. Kompozit bir mal. Örneğin araba ulaşım aracı ama, ondan önce bir prestij aracı.

Toplumun, komşuların, benzerlerin tercihleri var. Burada geçmişte çok bilinen, bugün ihmal edilen bir “Duesenberry” etkisi var. Komşulara bakarak tüketimini belirlemek. Bu çok önemli bir olaydı. Hala da önemlidir, ama bugün üzerinde yeterince durulmuyor.

Benim bununla ilgili, eskiden beri savunduğum bir konu var: İktisat kuramının bir temel ilkesi tüketimi gelire bağlar. Yani gelirine göre tüketim yaparsın. Ama, bana göre, birçok kesimlerde tersine, gelir tüketime bağlı. Yani, geliriniz değil, tüketiminiz sabit. Gelire göre tüketim yapılmıyor, tüketim seviyeniz belli, ona göre gelirinizi artırmaya çalışıyorsunuz. Bazısı artırabiliyor, bazısı arttıramıyor. Eğer güçlüyseniz arttırıyorsunuz.

Tüketiminizi de ne belirliyor? Çevre, yaşadığınız çevre. O çevrenin birtakım masrafları var, gelin de onları yapmayın. Çocuğunuz araba istiyorsa, bir direniyorsunuz, iki direniyorsunuz, üçüncü de alıyorsunuz. Bunun için borca da giriyorsunuz. Benim çocuğum yok da, rahat konuşuyorum. Benim arkadaşlarımda gördüğüm bu. Eğitimde, nasıl bir yarış olduğunu görüyorsunuz.

BULUTAY

Eğer güçlüyse insanlar, ki genellikle bizim düzeyimizdeki insanlar bu konularda güçlü bence, o geliri sağlıyor. Bu belki ters geliyor ama, benim iktisat kuramı hakkındaki, tercihler hakkındaki, eskiden beri savunduğum ,temel bir değişik görüşüm.

Tüketim alanında bir eğri çizilir, biliyorsunuz, istem eğrisi. Ben bu konularla uğraştığım zaman, ilk uğraşmaya başladığım zaman, ilk önce tabii ben de farkında değildim; bunu bildiğiniz şekilde çiziyordum. Fakat, sonra şöyle bir soru ortaya çıktı: Bu eğriyi böyle çizmeye ne hakkımız var ya da bunu böyle çizebilir miyiz?

Bu konu “Arrow-Debreu” modelinin katkılarında biridir. Bence önemli bir katkıdır. Benim, Genel Denge Kuramı kitabının ilk kısmı buna tahsis edilmiştir. Eğriyi böyle çizebilmek için birçok varsayıma ya da belite ihtiyaç var. O belitler olmadan bunu böyle çizemiyorsunuz. Evet, bu kadar söyleyeceğim. Teşekkür ederim.

Metin HASSU - Metin Hassu, Rekabet Uzman Yardımcısı. Hocam, toplantıda, bu günkü toplantımızda benim öğrendiğim en önemli şey; tabii çoğu arkadaşımıza teorik geldi konuşmalar biraz. Yani, biz iktisatçı olduğumuz için kavramlara, isimlere biraz yakınız. Ama, iktisatçı, yani toplantı arasında görüştüğüm arkadaşlarla, iktisatçı olmayan arkadaşları biraz belki boğmuş olabilir. Yani, bilemiyorum tabii de, ama, bence bu toplantının veya bu karşılıklı konuşmaların bana göre en büyük yararı, bize, temel iktisat eğitimimizde işin “ABC”si gibi öğretilen şeylerin ve biz, işte takip ediyoruz, Ercan Hocamızın özellikle Merkez Bankasına yakın olmasından dolayı yazılarını takip ediyoruz. Kafamızda belli sorular, niye böyle enflasyon, istihdam, ücret konusunda belli şeyler kafamızda oluşuyor. Cevap arıyoruz, belki bulamıyoruz o aldığımız eğitimle.

Ben kendi düşüncemi aktarmak istiyorum. Bu sizin bahsettiniz, “Sticky wages”, işte yapışkan ücretler, bize öğretildiği gibi, istihdamla doğrudan bağlantısı çok olmayabilir. “Bizde bu yok gibi” dediniz. Yani, ben bu konuyu çok kafama takmaktaydım doğrusu.

Yani, gerçekten istihdam, üretim, talep, bu devletin talebi de olabilir, kamunun talebi arttığı zaman, üretimi arttığı zaman, bu, direkt ücretlerin yükselmesine, maliyetlerin artmasına, fiyatların artmasına, dengenin, tekrar dengeye gelmesine, üretimin, bir büyümenin görünmemesine mi yol açar? Yani, bu sizin anlatmış olduğunuz ilişki, yani reel ücret, istihdam arasındaki o bize öğretildiği şekliyle bir ilişkinin olmaması şöyle bir sonuca götürebilir mi bizi?

Kamu daha fazla talepte bulunsun, Merkez Bankası daha çok para arzında bulunsun, talep artsın, üretim artınsın, ücretler bize öğretildiği gibi, hemen fırlamaz, yerinde sayabilir bir müddet. Bu fiyat artışına ve talebin azalmasına yol açmadan büyümeye yol açabilir. Bilmiyorum, çok açık oldu mu ama.

Prof. Dr. Tuncer BULUTAY - Anlamaya çalıştım. Şimdi, ücretle istihdam arasındaki ilişki konusu. Bu “Keynes” teorisinin temel olgularından biridir. Burada temel bir soru var: Ücretler ulusal gelirin gelişmesi döneminde mi, daralması döneminde mi daha yüksek? Gelişmiş ülkelerde çok tartışılmış bir konu bu. Benim bildiğim kadarıyla ücret gelirin artması dönemlerinde daha yüksek.

Ücret tabii önemli bir masraf unsuru Fakat, tek faktör değil, biraz önce arkadaşımızın da söylediği gibi. Ben masraf olarak ücreti elbette yadsıyor değilim. Ücreti de elbette ki göz önüne alıyor işverenler ve özellikle küçük işverenler. Fakat, ücret tek değişken değil, en önemli değişken de değil. Yukarda belirtildiği gibi ekonominin büyüme içinde olması daha önemli. Ayrıca, ücrete etki eden daha önemli şeyler var, meselâ sendika var.

Bildiğiniz gibi sendikalı ise çok yüksek ücret alır. Öte yandan eğitim, deneyim de çok önemli ücret belirleyicisidirler. Ama bence en önemlisi yukarda anlattığım rant paylaşımıdır. Bu rant da işlerin iyi olduğu dönemlerde daha yüksektir. Evet, teşekkür ederim.

Kerem TOMUR - Kerem Tomur, Rekabet Uzman Yardımcısı. Sizi yine rahatsız ediyorum Hocam. Bu sefer sormak istediğim şu: Sizin ILO'daki danışmanlığınızdan, iş gücü piyasasındaki engin bilginizden de yararlanarak, şimdi, Türkiye'de, Batılı ülkelere göre bizim işsizlik oranlarımız çok düşük çıkıyor. Yani, bildiğim kadarıyla, İspanya'dan, Almanya'dan, Türkiye'deki işsizlik oranları daha düşük. Bunun sebebi, yani, benim bilgim şu şekilde: Türkiye'deki kırsal kesimde çalışan nüfus, ailede meselâ çalışabilecek iş gücü üç ya da dört ise bile, bir tarlada hepsinin iş gücünü, çalışıyor gibi gösterilmesi.

Bir de, yine şüpheli olduğum bir konu, şehirlerdeki aktif iş yaşamında yer almayan ev hanımlarının da iş gücü sahibi olarak istatistiklerde değerlendirilmesi.

Bu konuda tam olarak, doğrusu nedir Türkiye gerçeklerinde ve Türkiye'deki gerçek işsizlik rakamı nedir? Bir de ek olarak bir şey söylemek istiyorum. Sizin konuşmanızdan da biraz bunu çıkarttım, “Underemployment” diye yeni bir kavramdan bahsediliyor artık Batıda. Yani, iş gücünün aldığı kalifiye eğitime ve kalitesine göre daha düşük işlerde çalışması. Yani, bir üniversite mezunu, bir mühendis, bilgisinin gerektirdiği işi değil de, daha farklı

BULUTAY

işleri yapması durumu diye. Bu konuda Türkiye’de sendikaların ya da devletin yaptığı bir çalışma var mı? Sizin bilgilerinizi rica edeceğim. Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Tuncer BULUTAY - O tabii ilginç bir konu. Gelecek toplantıda da bunun üzerinde durmaya çalışacağım ama, sorduğunuz için bir-iki şey söyleyeyim. Kent de kırdaki işsizlik var, kırdaki işsizlik düşüktür, yüzde 4 civarındadır; kentteki yüzde 12’ye kadar varır. Yani yalnızca kentleri ele aldığımız zaman işsizlik daha yüksek görünür. Bu da, Avrupa’nın oranının biraz üstündedir, yakın sayılabilir.

Türkiye’de genel işsizlik oranının bir özelliği de bunun, zaman içerisinde çok oynamamasıdır, 1988’den beri aşağı yukarı aynıdır, yüzde 6’yla 8 marjı arasında değişir. Bu işsizlerin önemli bir kısmı eğitilmiş işsizlerdir; bu Türkiye’nin çok temel bir özelliğidir. Batıya, özellikle Amerika’ya baktığımız zaman, işsizler daha ziyade kalifiye olmayan insanlardır. Ama Türkiye’de eğitilmiş işsizler ön plandadır.

Ayrıca, belki onun kadar önemli bir olay, işsizliğin ilk kez işe giren kişilerde görülüyor olmasıdır. İşsizlerin % 40-43 ü, ilk kez iş gücü piyasasına giren insanlardır. Yani, üniversiteden mezun olmuştur, askerden gelmiştir, daha iş bulamamıştır. Bunlar bir-iki sene de işsiz kalabilirler. Fakat, bu işsizlik Batıdakinden farklı bir işsizliktir.

Ayrıca, İşsizler ev reisleri değildir, daha ziyade bekârdır Türkiye’de. Kadınlarda da işsizlik vardır; fakat, eğitilmişler arasındadır daha çok. Büyük bir olasılıkla aynı kadınlar eskiden de işsizdi, şimdi de işsizdir. Fakat, eğitilmiş olanlar, işsiz olduklarının bilincine varmıştır.

Bütün bunlar göz önüne aldığımızda, ben, işsizlik oranının Türkiye’nin iş gücü piyasasının yetersizliğini, güçsüzlüğünü yansıttığını sanmıyorum. Son zamanlardaki çalışmalarımın en temel iddiası budur. İşsizlik oranı, Avrupa’da, Amerika’da taşıdığı önem kadar önemli değildir Türkiye’de.

Açık işsizlik kavramına eleştiri getirilmiştir. Bunun üzerine seçilecek yollardan biri işsizlik kavramının çeşitlemelerine başvurmak. Gizli işsizlik, eksik istihdam gibi. Ama, bunların temel özelliği, yine işsizlik kavramı etrafında hareket ediyor olmaları. Oysa, Türkiye’de sorun bu değil. Niye değil?

Şimdi siz dediniz, “Türkiye’nin işsizlik oranını aldığımız zaman, Türkiye Avrupa’dan daha kötü değil.” Doğru. Ama, işsizlik oranını, geleneksel işsizlik

oranını ele aldığımız için böyledir diyorum ben. Onun yerine istihdam oranını alsanız, Avrupa içinde Türkiye en kötü durumda olan ülke.

İstihdam (İşlendirme) oranı ne? İstihdam oranı, istihdamı alıyorsunuz, onu belirli yaş grubuna bölüyorsunuz. İşsizlikte ise, işsizi alıyorsunuz, iş gücüne bölüyorsunuz. İş gücü nelerden oluşuyor? İstihdam, artı işsiz.

Bakın, işsizlikte sadece iş gücü göz önüne alınır, yani çalışanlar ve işsizler. İstihdam oranında ise, bütün nüfusu, yani 12 yaşından büyük ya da 15 yaşından büyük olanları göz önüne alıyorsunuz. Dolayısıyla, neyi de göz önüne almış oluyorsunuz? İş gücü piyasası dışında kalanları. İşsizlik oranında o yok. İşsizlik oranı onu göz ardı ediyor. Bu anlayış diyor ki, “bunlar işgücü piyasası dışındadır, bunları göz ardı edeyim.”

İşgücü dışında kalanlar, iş gücüne dahil olmayanlar kimler? Bunlar birkaç, grupta toplanır. En önemlileri şunlardır: Ev kadınları, öğrenciler, emekliler. Ev kadınlarının bir özelliği de, bunların kırdaki çalışıyor, kentte ev kadını sayılıyor olmaları. O da işin başka bir yönü.

İşsizlik oranını belirlemeye çalıştığımızda ev kadınlarına şunu soruyorsunuz: Niye iş aramıyorsunuz? Ee, kadının işi var zaten, çalışıyor; ama onu iş saymıyorsunuz. Ayrıca, iş niye aramıyor? İş yok. Niye eğitilmişler çalışıyor da, eğitimsizler çalışmıyor? Çünkü, eğitimlilere iş var. Onun yerine, “niye iş aramıyorsunuz” yerine şunu sorsanız: “Niye ev dışında çalışmıyorsunuz?” O zaman sana daha sağlıklı yanıt verecek. Büyük bir olasılıkla o zaman diyecek ki, “doğru dürüst iş yok ki, çalışayım”,

Bunlara dayanarak ben şöyle düşünüyorum. Türkiye'nin iş gücü piyasasını yansıtmı bakımından bu işsizlik oranına o kadar önem vermeyelim. Büyük önemini kabul edelim ama herşeyi onda görmiyelim. Peki, başka neye önem verelim? Enformel sektöre önem verelim. Çünkü bu, verimliliğin çok düşük olduğu bir kesimdir. Ben bu kesimin büyüklüğünü hesapladım, sonuçlar yayınlandı.

Ayrıca, kayıt dışı ekonomiye yer verelim. Çocuk istihdamına önem verelim; çünkü çok yoğun bir çocuk istihdamı var. Çünkü, kentlerde kadın istihdamının az olmasının nedenlerinden biri, ailelerde kadınlardan önce erkek çocuklarının çalışmasıdır. Yani, bir iş olanağı ortaya çıktığı zaman gecekondularda, erkek çalışıyor zaten, çalışmaya giden ev kadını değil, anne değil, evin 15-16 yaşındaki erkek çocuklarıdır.

Enformel sektör içindeki kayıtlı istihdama bakalım. Bunları da hesapladım. Onları gelecek toplantıda da anlatmaya çalışacağım. Bence kayıt dışılığın temel nedeni, kişilerin ahlâk düzeyinde aranmamalıdır. Onun da katkısı vardır, ama bence temel neden, Enformel sektörde verimliliğin çok düşük olmasıdır.

Dünya çapında baktığınız zaman, kadın istihdamının en düşük olduğu bölge Türkiye de dahil Kuzey Afrika ve Orta Doğudur. Oran yüzde 20'lerdedir. Latin Amerika'da çok daha yüksektir.

Yine benim bulduğum bir sonuca göre, Enformel sektörde kadın istihdamı, dünyadaki çok altındadır, yüzde 10 civarındadır. Oysa, yüzde 30-40'lara varır Latin Amerika'da.

Bunun yorumu nedir? Bu yorum üzerinde de epeyi araştırma yapmamız lâzım. Bir bakıma bunun nedeni İslâm dinidir. Çünkü, bu bölgenin dinî biliyorsunuz İslâm. İslâm'da da kadınların çalışmasına cevaz yoktur.

Ben bunu çok basit bir çözümlene görüyorum. Görünürün arkasındaki nedenlere bakmak gerekir. Bence arkadaki neden, bu toplumlarda, özellikle Arap toplumlarında, geçmişte işin olmamasıdır. Düşünün, buralarda genellikle çöller söz konusudur.

Dolayısıyla, bu konuyu derinlere inen bir çalışmayla ortaya koymamız lâzım. Konunun yalnızca dinle açıklanabilecek kadar basit olduğunu sanmıyorum. Başkaları başka türlü düşünebilir. Onların dedikleri de doğru olabilir. Ama ben, kaliteli iş olmaması sorununu bir temel odak noktası olarak görüyorum.

Cenk GÜLERGÜN - Cenk Gülergün Rekabet Kurumundan. Ülke ekonomileri arasındaki farkın açılması veya kapanmasıyla ilgili olarak, Amerika, Avrupa ve diğer ülkeler örneğini verdiniz sunumunuz sırasında. Bu örnekten hareketle şöyle genel bir soru sormak istiyorum: Gelişmiş ülkeler ile gelişmemiş ülkeler arasındaki uçurumunun derinleşmesi sonucunda öyle bir zaman gelir mi ki, gelişmemiş ülkelerdeki alım gücünün azalmasıyla gelişmiş ülkeler, bu ülkelerdeki, gelişmemiş ülkelerdeki pazarlarını yitirsinler, dolayısıyla bu genişleme süreci bir tıkanmayla kesilsin; böyle bir zaman, böyle bir kesit öngörüyor musunuz? Teşekkür ederim.

Prof. Dr. Tuncer BULUTAY - Benim öyle çok uzun süreyi görebilir yeteneğim yok. Ama, benim görebildiğim kadarıyla böyle bir durum az olası.

Uluslararası ticarete en büyük ticareti gelişmiş ülkeler kendi aralarında yapıyorlar. Yani farklı ülkeler değil benzer ülkeler daha çok ticarete girişiyorlar. Bu da iktisat kuramına tam uymayan bir olgu. Yabancı sermaye akımı da aynı şekilde daha çok gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşiyor. A.B.D. nin dışsatımının önemli bir kısmı uluslararası kuruluşlarının aracılığıyla yapılıyor. Dolayısıyla, ben belirttiğiniz sonucu pek olası görmüyorum. Ama öngörülerimde de daima isabet kaydedemiyorum.

Oturum Başkanı - Hocam, çok teşekkür ediyoruz; bize çok yararlı bir sunum oldu. Ve sonraki sunumunuzu sabırsızlıkla bekliyoruz.

Ben, bir iktisat mezunu olarak, Hocamın sunduğu Konferansı, yine hocalarımın huzurunda yapmış olmanın getirdiği heyecan vardı bende. Bu heyecanı hoşgördüğünüzü umuyorum.

(NOT: Konu ile ilgili yazının devamı Peşembe Konferansları Şubat sayısında yer almaktadır.)