



Ayça Tekin Kuru
TED Üniversitesi
Ticaret Araştırmaları Merkezi
ayca.tekinkoru@tedu.edu.tr

gelir eşitsizliği, büyümenin yavaşlamasındaki ana nedenlerin başında geliyor....



Artan Eşitsizlikle Mücadelede Son Kullanım Tarihi Geçmiş “Çözümler”¹

Zeitgeist. Almanca “zeit” zaman ve “geist” ruh kelimelerinin birleşimi. Yani *zamanın ruhu*. Her devrin, kendini diğer devirlerden ayıran, kendine has bir ruhu, doğası veya iklimi olması durumu. Bazı bilim insanları ve sanatçılar, zamanın ruhunun o devir bitmeden bilinemeyeceğini ileri sürüyor. Haklı olabilirler. Ancak ben bu görüşü pek de umursamayıp, bu yazıda zamanımız ruhunu oluşturan/pekiştirecek olan büyük küresel dalgaları irdelemek niyetindeyim.

Zamanımızın ruhu, bana sorarsanız *kutuplaşma*. Ekonomide, siyasette, toplumda.

Küresel ölçekte ekonomik, jeopolitik, çevresel ve teknolojik riskler hızla çoğalıyor. Ama buna rağmen, bu riskleri bertaraf edecek müşterek irade giderek azalıyor. İç siyasette siyasi rakiplerden, dışarıda ise uluslar üstü kurumlardan kontrolü geri almak dışında bir saik kalmadı gibi. Öyle ki, artan eşitsizlikler ve kutuplaşma, pek çok ülkede toplumsal dokuyu ciddi oranda tahrip ederek derin ekonomik krizlerin kapısını aralamaya başladı bile.

Kutuplaşmanın ana ekseninde ulusal ve uluslararası boyutlardaki eşitsizlikler yatmakta. Bu eşitsizliklerin kaynağının “kontrolsüz” küreselleşme ve yıkıcı

Makineler vasıtasıyla insanoğlunun yeni yaratıcılık kapıları açarak, verimliliği muazzam oranda artırma olasılığının sıfır olmadığını kim inkâr edebilir? Maddison (2007) 1700-1820 döneminde dünya ekonomik büyümesini yılda %0,32 olarak hesaplıyor. Sanayi Devrimi sonrası 1820-2003 arasında bu oran yıllık %2,25. Yani 7 kat daha fazla. Şimdi neden öyle olmasın?

teknolojiler; çözümünün ise korumacılık olduğu geniş kitlelerce kabul görüyor. Yazının başında sözünü ettiğim büyük küresel dalgalar işte bunlar.

Artan Eşitsizlik

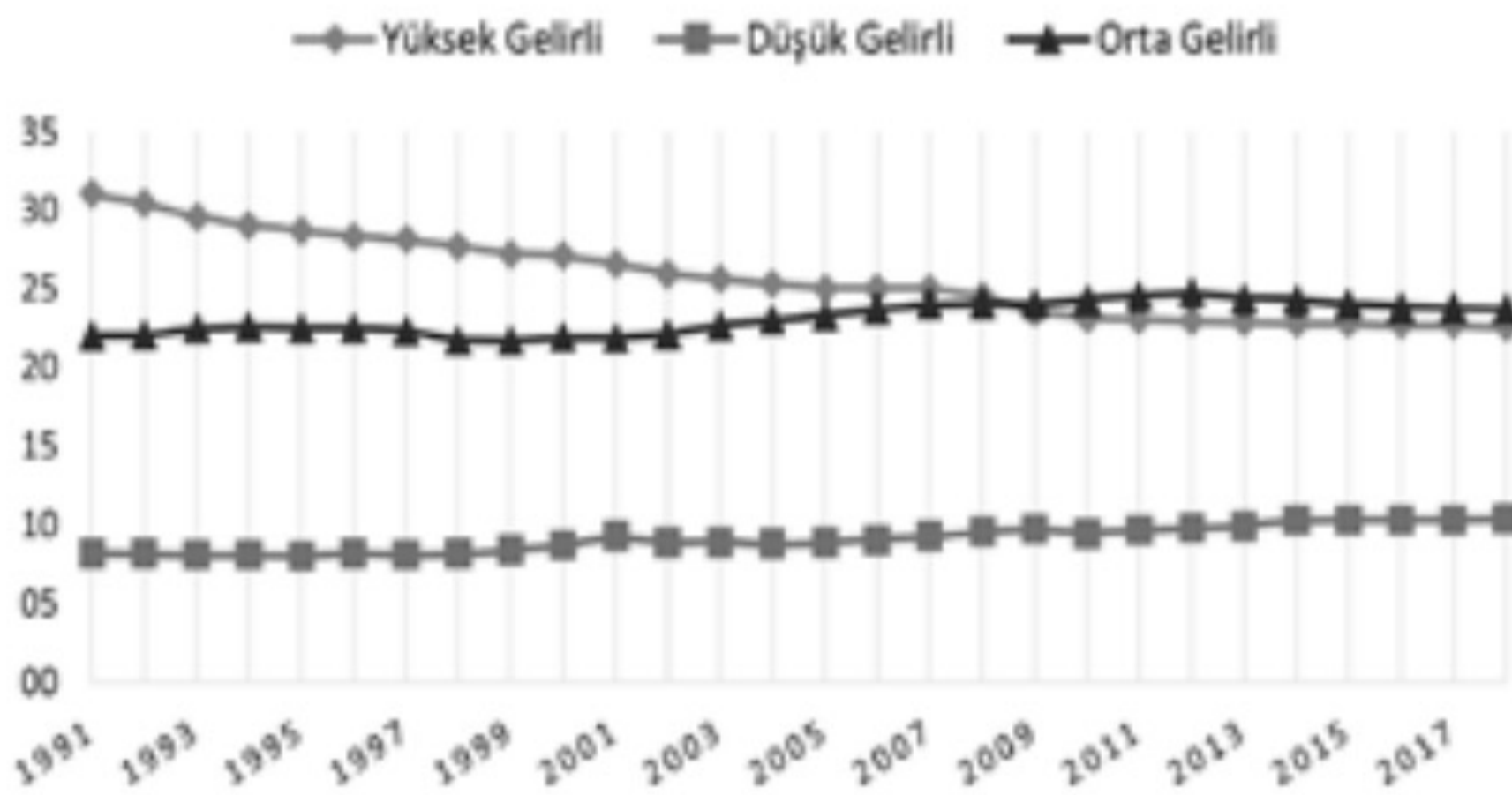
Küreselleşme deyince ne anlıyoruz? Malların, hizmetlerin, sermayenin, fikirlerin ve insanların ülkeden ülkeye hareketi demek küreselleşme. Bu hareketin altında yatan en önemli sebep ise arbitraj. Dış ticarete, David Ricardo'dan beri değişmeyen ucuza-al-pahalıya-sat konusu. Arbitrajı kolaylaştıran en önemli faktör ne? Teknoloji.

Teknoloji ve küreselleşme arasında önemli bir bağ var. Şöyle ki, Sanayi Devrimi'nin tetikleyicisi olan buhar gücü, ulaştırma maliyetlerini düşürmek suretiyle, üretim ve tüketimin coğrafi olarak ayrılmasının, yani malların ülkeler arasındaki hareketinin, itici gücü oluyor. 1990'lara kadar geçen 150 yıl süresince ulaştırma teknolojisinde konteynırın icadı gibi başka büyük ilerlemeler de yaşanıyor.

Bu devir, "büyük uzaksama" denilen olguya tanıklık edilen devir. Kısacası antik tarihin gelişmiş Doğu medeniyetlerinin geriye gittiği ve Batı'nın sanayileştiği ve orantısız olarak zenginleştiği dönemden söz ediyorum. İnovatif kapasitenin arttığı ama sadece G7 ülkelerinde kaldığı bir dönem bu. Uluslararası gelir farklarının ve eşitsizliğin en yüksek seviyelerine çıktığı bir zaman olarak karşımıza çıkıyor bu süreç.

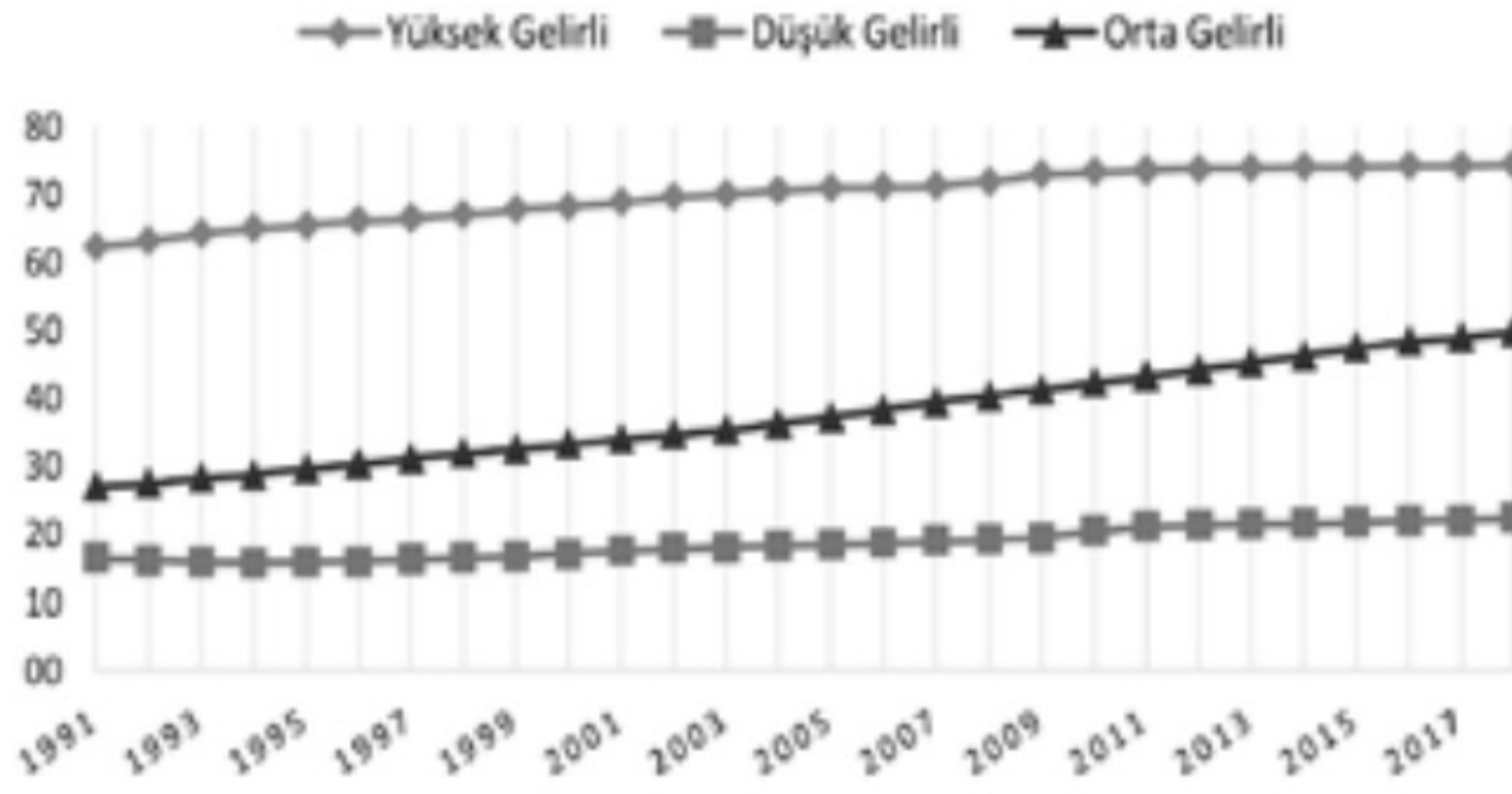
1990'larda başlayan bilgi ve iletişim teknolojiler (BİT) devrimi yeni bir devrin başlangıcı. Yani yine yıkıcı sayılabilecek (bu sefer Batı için) bir teknolojik değişim. Ülkeler arasında fikir hareketini sağlamak suretiyle üretimin dikey parçalanmasını (küresel değer zincirleri) ateşleyen değişim. Richard Baldwin (2016), bu devre "büyük yakınsama" diyor. Batı'nın sanayisizleştiği (katma değeri yüksek hizmetlere kaydığı), bir elin parmakları ile gösterilebilecek sayıda gelişmekte olan ülkenin ise sanayileştiği bir dönem (Şekil 1a ve 1b).

■ Şekil 1a: GSYH İçinde Sanayinin Payı



Kaynak: WDI Web Sitesi

■ Şekil 1b: GSYH İçinde Hizmetlerin Payı



Kısacası 1990'lar sonrasında Doğu-Batı eşitsizliğinde bir azalma ortaya çıkıyor. Bu yıllarda, Çin ve Hindistan'ın dünya ekonomisine entegrasyonuna (2 milyar kişi), 2000'lerde ise Afrika'nın ve Latin Amerika'nın hızlı ilerleyişine tanık oluyoruz. Bu dönemde, küresel değer zincirlerinden sanayileşme bakımından pek de nasibini almamış doğal kaynak zengini ülkelerin dış ticaret hadleri, Çin kaynaklı talep patlaması sebebiyle iyileşiyor. Emtia satışı kaynaklı gelirdeki artışla birlikte talep-tarafı (inşaat, tamir, ev hizmetleri, restoranlar gibi) bir genişleme ortaya çıkıyor. Dünyadaki talebe bağlı bir büyüme yaşıyor Afrika ve Latin Amerika. Bu gelişmelerin akabinde Dani Rodrik'in 2016'da erken sanayisizleşme dediği, benim bu aralar erken hizmetleşme dediğim olgu ortaya çıkıyor (Şekil 1a ve 1b).

BİT neticesinde ortaya çıkan ve sarmaşık gibi tüm dünyaya yayılan küresel değer zincirlerinin kutuplaşmaya zemin hazırlayan tarafı, gelişmiş ülkelerde toplumun farklı katmanlarında (beyaz ve mavi yakalılar arasında, sermaye sahipleri ve işçiler arasında) beliren uçurum niteliğinde gelir farkları. Yani gelir dağılımındaki ciddi bozulmalar.

Burada durup düşünülmesi gereken bir diğer önemli sorun, düşük gelirli ülkelerdeki olası çalkantılar. Dünya talebi %4 arttığı müddetçe sorun yok gibi görünse de, işin aslı öyle değil. Bu ülkelerdeki nüfus artışı da oldukça büyük: %3. Gelir %4 artarken, %3 oranında nüfus artması demek, kişi başına %1'lik bir gelir artışı demek. En iyimser tahminle buna bir de %1'lik verimlilik artışını ekleyerek, eder %2. Bu oran gelişmiş ülkelerin kişi başına gelir büyümesi oranı. Bunun tek anlamı var: Ülkeler arası gelir açığının kapanmayacak oluşu.

Afrika'nın çok yavaş büyümesinin tüm dünya ama özellikle de Avrupa için yaratacağı en kutuplaştırıcı negatif dışsallık, tahmin edeceğimiz üzere göç baskısı. Dolayısıyla dünyanın bu bölgesinin erken sanayisizleşmesi oldukça sıkıntılı. Çin'den serbest bırakılan emek-yoğun işlerin Afrika tarafından absorbe edilmesi belki bu durumu bir nebze rahatlatılabilir.

Bu kaygılar sadece Afrika için geçerli değil elbette. Uzun süreler kabul görmüş olan Washington Mutabakatı, gelişmekte olan ülkelerin kalkınma modeli olarak ihracata dayalı büyümeyi öngörüyor. Emek-bol ülkeler, Heckscher-Ohlin'ci bir model takip ederek, karşılaştırmalı üstünlüğü olan emek-yoğun malları üretip, iç pazar kısıtlarını dünya piyasalarına satış yaparak aşarlar; zamanla mali kapasite oluşturur ve onunla zenginleşirler.

Sorulması gereken kritik soru şu: Bu kalkınma modeli hâlâ geçerli mi?

Oldukça majör bir teknolojik değişim devrini yaşıyoruz. Kimilerinin 4. Sanayi Devrimi olarak adlandırdıkları, dijitalleşme ve otomasyon çağındayız. Ucuz iş gücünün yerini tutan cinsten bir değişim bu. Karşılaştırmalı üstünlükler yapısını ters yüz edebilecek bir değişim.

Teknolojik değişim, bugüne kadar hep emek tasarruf eden cinsten olmuş. Bugün ise **emek-bağlayan/birleştiren** bir teknolojik değişim var. İş ortamını radikal olarak başkalaştıracak bir değişim: Farklı lokasyonlarda aynı firma ya da aynı tüketici için çalışan işçiler. Üretim için göç etmesi gerekmeyen bir iş gücü. Dijital bağlantılar sayesinde.

Daha fiyakalı söylemek gerekirse, dijitalleşme, emekle sağlanan hizmetleri coğrafi olarak emekçiden ayrıştıracak yıkıcı bir teknoloji. Bu tip hizmetler (BT, finans, profesyonel ve iş hizmetleri, eğlence, sağlık, eğitim gibi), özellikle gelişmiş ülkelerdeki beyaz yakalılarının domine ettiği ve az gelişmiş ülkelerle ücret farklarının çok açık olduğu işler. Yani 1990'lardan itibaren gelişmiş ülkelerin mavi yakalılarının içinde olduğu açmaz, beyaz yakalılar için de ufukta görünmekte. Neresinden baktığınıza bağlı olarak, yeni nesil eşitsizlikler veya eşitlenmeler demek bu da. Hem ülke içinde hem ülkeler arasında. Bu dönüşümde, nüfusun çok ufak bir bölümü -dijital platform sağlayıcılar örneğin- servetin çok büyük bir bölümünü kontrol etmeye başladı bile.

Öte yandan, dijitalleşme, yıkıcı olduğu kadar yapıcı da olabilecek bir değişim: Düşük gelirli ülkeler için bile bir fırsat. Katma değeri yüksek bazı hizmetleri düşük ücretle yapmak mümkün. Neye ihtiyaç var? Elektrik, su gibi temel ihtiyaçlar, dijital bağlantı ve güvenlik.

Makineler vasıtasıyla insanoğlunun yeni yaratıcılık kapıları açarak, verimliliği muazzam oranda artırma olasılığının sıfır olmadığını kim inkâr edebilir? Maddison (2007) 1700-1820 döneminde dünya ekonomik büyümesini yılda %0,32 olarak hesaplıyor. Sanayi Devrimi sonrası 1820-2003 arasında bu oran yıllık %2,25. Yani 7 kat daha fazla. Şimdi neden öyle olmasın?

Ya da pek çoğumuza inanması daha kolay gelen felaket senaryoları... Burada Amerika'da AEA toplantılarında Kaushik Basu'dan dinlediğim ve çok zekice ortaya konmuş iki olasılıktan söz edeceğim:

Bir; eşitsizliğin sebep olacağı büyük siyasi karışıklıklar. Sonuç: Çöküş/kriz.

İki; dinazor riski (Basu, 2018): Dinazorlar milyonlarca yıl yaşadıkdan sonra büyüyorlar, şişmanlıyorlar ama bunun soylarının tükenmesine sebep olacağını farkında değiller. Ya uzaydan gelen bir gök taşı ya da çevreyi tüketen yaşam pratikleri yüzünden soyları tükeniyor. İnsanlar için bakıldığında... Teknolojik gelişmeyle birlikte üretim olanakları kümemiz giderek büyüyor. Daha çok tüketiyor, semiriyoruz. Ancak, üretim

kümemiz içindeki stratejik etkileşimlerde o kadar büyük değişiklikler oluyor ki, yerküreye verilen fiziksel zarardan anti-tröst düzenlemelerine kadar pek çok alanda karmaşa ortaya çıkıyor. Sonuç: Çöküş/kriz.

Çözüm ne?

Korumacılık

Artan eşitsizlikle mücadele etmek için dünya liderlerinin bulduğu çözüm, korumacılık. Hem de merkantilizmden esinlenmiş bir korumacılık tipi. E ama onun son kullanım tarihi çoktan geçmemiş miydi?

Global Trade Alert tarafından toplanan veriye göre 2018 yılında dünya genelinde 185 ayrımcı ticaret politikası aracı uygulamaya konmuş. Bu rakam 2009 yılı ile karşılaştırıldığında neredeyse 3 kat artmış görünmekte. Buradan en az iki çıkarımda bulunulabilir:

Bir, korumacılık, Brexit'ten ya da Trump'tan önceye dayanmakta. Bown (2018), G20 ülkelerinde korumacılık pratiklerini inceleyen yeni bir çalışma. Chad Bown'ın bulduğu temel sonuç, aramalı, sermaye malı ve nihai mal kategorilerinde MFN oranlarında önemli bir fark olmamasına rağmen, G20 içinde hem yüksek gelirli ekonomilerin hem de yükselen ekonomilerin aramalı ithalatında nihai mala göre daha fazla geçici ticaret engeli (GTE) kullandıkları ve Çin'e karşı bu engelleri orantısız olarak yüksek tuttukları. Ve daha da önemlisi, 2010 yılından bu yana aramalı ithalatına konan GTE'lerdeki artış. Bir başka deyişle, Trump başkan olduktan önce başlamış bir eğilim söz konusu.

İki, geçen yıllar boyunca, işsizlik veya gelir dağılımı eşitsizliğine korumacılık lensinden bakan popülist görüş, sürpriz seçim/referandum sonuçları da hesaba katıldığında, geniş kitlelerce kabul görmeye başlamış.

Bu noktada, sanırım artık son dönem korumacılığın en popüler iki örneğinden söz etmemek olmayacak.

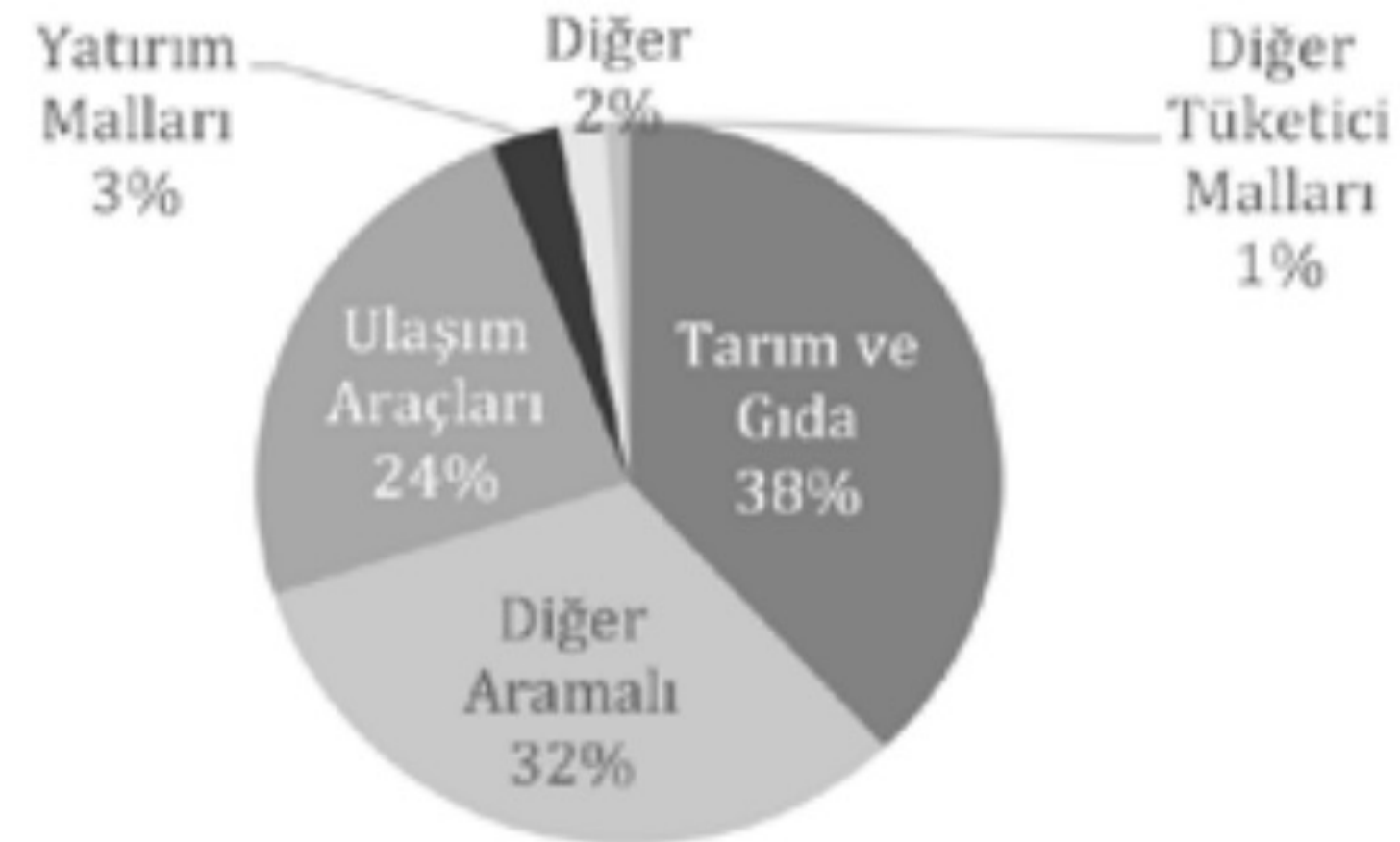
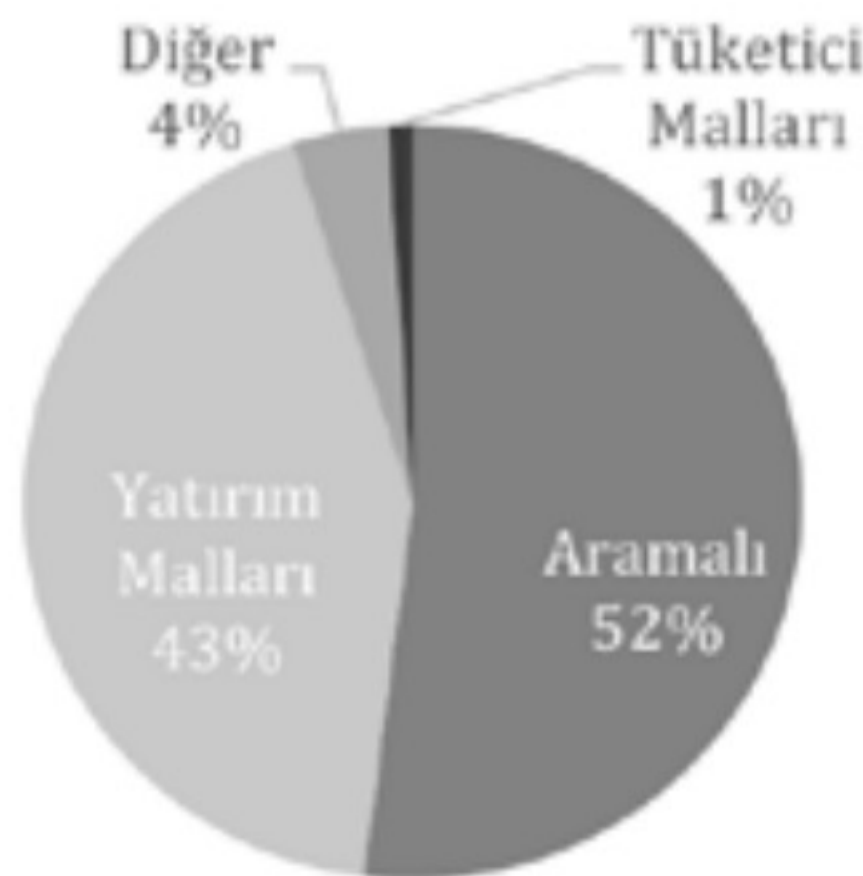
ABD-Çin Ticaret Savaşı

ABD başkanı Donald Trump'ın biz uluslararası iktisatçılar tarafından yıllar sonra bile hatırlanacak sözlerinden birisi öyle sanıyorum ki 2018 Mart'ında söylediği "Ticaret savaşları iyidir ve kazanması kolaydır". Bu sözü kendi öğrencilerime derste aktarsam ne derdim? Ticaret, eğer 0-toplamlı bir oyun olsa, ticaret savaşları **belki** o zaman ekonomik olarak iyi sonuç verebilir. Tüm tarafların kazanç sağlayabileceği pozitif-toplamlı bir ticaret oyununda ise, ticaret savaşları sonu gelmeyen bir misillemeler silsilesi ve tarifelerin yasaklayıcı ölçüye tırmanmasıyla sonuçlanır derdim. Zaten bundan önceki İTD yazılarımda da ticaret savaşlarını sonsuz ufukta tekrarlanan bir tutsaklar ikilemi olarak kafamda kurguladığımı anlatmıştım.

Şimdiye kadar ABD, çelik ve alüminyumda, AB ve diğer ülkelere uyguladığı tarife artışlarına ek olarak, 250 milyar dolarlık Çin malına tarife koydu. Böylelikle ABD ithalatının %12'si yeni veya artmış gümrük vergilerine tabi olurken buna mukabil yapılan misillemelerde ABD ihracatının %8'i yeni veya artmış gümrük vergilerine maruz kaldı.

■ Şekil 2: ABD-Çin Ticaret Savaşı

■ a: ABD'nin Tarife Artırdığı Ürünler (Temmuz 2018) ■ b: Çin'in Misilleme Yaptığı Ürünler (Temmuz 2018)



Kaynak: Bown ve diğ. (2018a, 2018b)

Dikkatle incelendiğinde, Trump yönetiminin 2018 yılında Çin'e karşı uygulamaya koyduğu tarife yapısı, ufak bir kazanç karşılığında Amerika'ya en büyük zararı vermek üzere tasarlanmış izlenimi uyandırıyor. Şöyle ki, Trump tarifelerinin neredeyse tamamı tüketici malları hariç mallar üzerinde (Şekil 2a). Çin'in misillemesi ise oldukça farklı. Tarifelerin azımsanamayacak bir bölümü tüketici mallarında (Şekil 2b).

Yazın okuduğum bir Krugman yazısından aklımda kalmış. Eğer "yiğit ticaret savaşçıları" gibi efsane karakterler olsaydı, tarifelerini nihai tüketim malları üzerine koyarlardı ki yerli üreticinin maliyetleri artmasın. Evet, nihai mal üzerindeki tarife, tüketiciyi incitir. Ama bunun olmasını istemeyen, zaten ticaret savaşı başlatmaz.

Trump'ın ticaret savaşı çıkarmaktaki maksadı, kendisinin de sıklıkla paylaştığı gibi, Çin'in elini zorlayarak, Çin'in uzun yıllardır kullandığı haksız rekabet koşullarını ortadan kaldırmak. Bu objektif, çok da gerçekleşeye benzemiyor. Hatta ABD ve Çin arasındaki ticaret savaşı hem ABD'yi hem Çin'i incitecek. Bu arada da, ortaya çıkan ticaret sapmasından faydalanacak üçüncü tarafların olacağı neredeyse kesin. Japonya'nın Çin'e ihracatında 2017'den 2018'e %20'ye yakın bir büyüme var örneğin.

Brexit

Britain + exit = Brexit. 2016 yılında yapılan bir halk oylaması ile İngiltere'nin AB'den çıkış kararı.

Sebebi? Artan eşitsizlikler ve kendi seçmediğin kanun yapıcıların senin hayatın üzerindeki etkisini kabul etmeme durumu yani "egemenlik" argümanı.

Ortak pazarın ve AB'nin oluşmasında yer alan İngiltere'nin 45 senelik bir evliliği sonlandırma süreci oldukça çetin ve bir o kadar da dağınık. Brexit'in yeniden tüm yazılı ve görsel basında mevzu olmasının sebebi 29 Mart 2019 gece saat 11'de İngiltere'nin AB dışında kalacak olması. Hiçbir anlaşma olmaksızın İngiltere'nin AB'den boşanması hem adada hem de Avrupa'da büyük kaygı yaratıyor.

Başbakan May'in AB ile 585 sayfalık anlaşma taslağı, İngiltere'nin 2020 sonuna kadar (bu arada daha yeni bir ticaret anlaşması üzerinde çalışılması öngörülüyor) ortak pazarda kalması ve AB kanunlarına tabi olmasını söylüyor kısacası. Yani İngiltere aslında 2 sene daha AB'de kalarak 29 Mart'ta AB'den çıkacak! Anlaşmanın en çetrefilli kısmı İrlanda ve Kuzey İrlanda arasındaki sınır. Brexit sonrası sınır konması/konmaması taraflar açısından büyük sorun. Hatta 15 Ocak'ta yapılan oylamanın May açısından büyük yenilgiyle sonuçlanmasının ana sebebi.

Kalan opsiyonlar neler? Bir, elini kolunu sallayarak, anlaşmasız çıkış. İki, Lizbon Anlaşması 50. maddedeki 2 yıllık sürenin uzatılması talebinin AB'de oylanması. Üç, bu süre içinde May'in büyük değişikliklerle yeni bir boşanma anlaşması hazırlaması ve/ya yeniden referanduma gidiş. Dört, boşanma davasından vazgeçmek ve hiçbir şey olmamış gibi devam etmek, yani madde 50 başvurusunu geri çekmek.

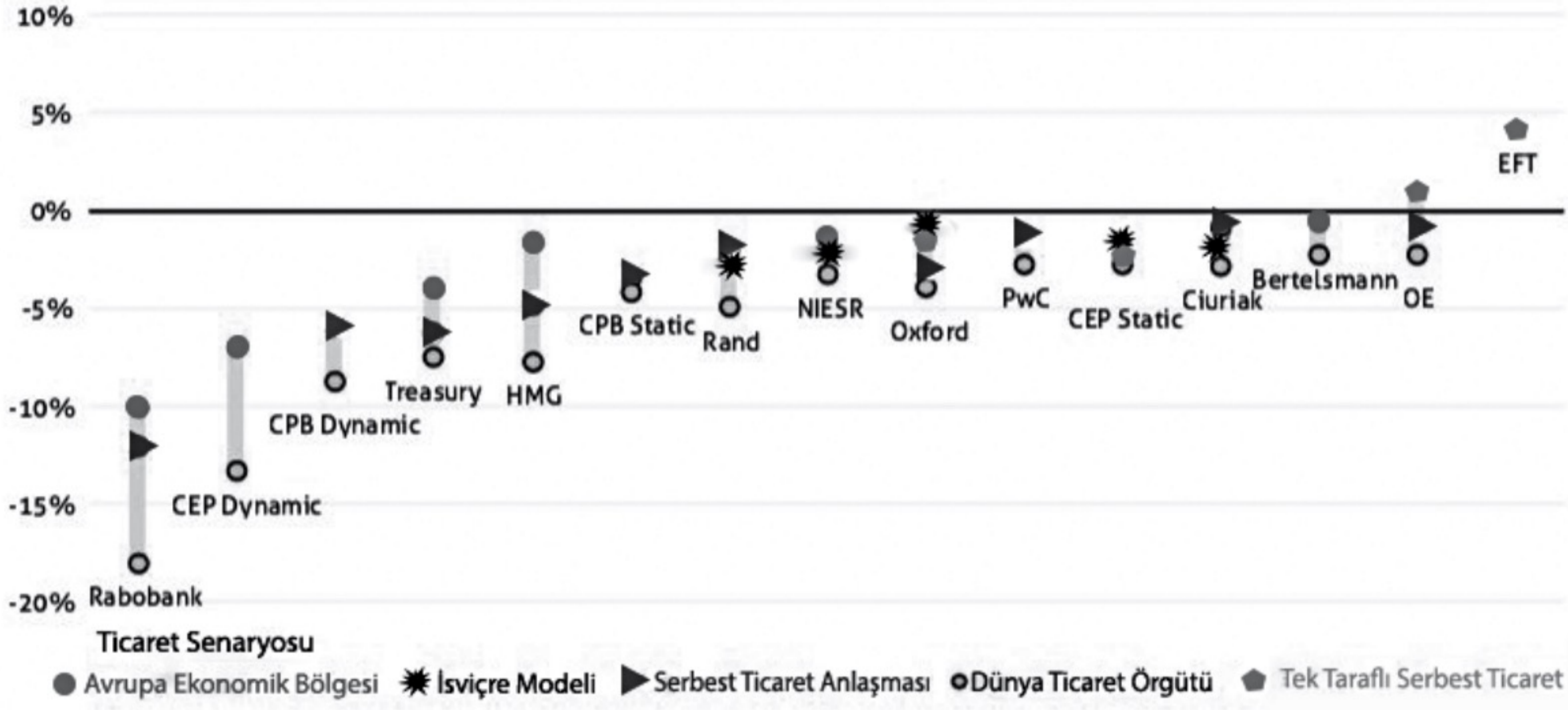
Tüm bu belirsizliğin üretim ve ticaret üzerindeki etkisi oldukça negatif. Avrupa'nın finans başkenti olan Londra'dan bankaların toplu göçü başladı bile. Fragmante olmuş bir bankacılık sektörünün hem İngiltere hem de Avrupa için getirdiği pek çok risk ve maliyet var. Öte taraftan, imalat sanayi firmaları, bırakın Brexit'in fonksiyonel olmasını, daha şimdiden artan belirsizlik yüzünden kayıplar yaşamaya başladılar. Crowley ve diğ. (2019) tarafından yapılan çok yeni bir çalışma, eğer Brexit olmasaydı, sadece 2016 yılında ihracatçı firma sayısının %5 daha fazla olacağını ve ihracat yapmaktan vazgeçen firma oranının 6 puan daha az olacağını iddia ediyor.

İngiltere'nin ithalatının yarısının AB'den geldiği ve yine İngiltere'nin dünyanın beşinci büyük ekonomisi olduğu göz önüne alınırsa Brexit'in etkilerinin sadece İngiltere ile sınırlı kalmayacağını söylemek çok da zor değil.

Peki, Brexit'in İngiltere ekonomisine doğrudan etkisinin ne olması bekleniyor? Şekil 3, pek çok enstitü veya düşünce kuruluşu tarafından yapılan çalışmalarda Brexit'in İngiliz GSYH'sı üzerinde uzun vadeli etkisini, farklı çıkış senaryoları için

özetliyor. Karşılaştırma noktası AB’de kalış. Önümüzdeki 10-15 yıllık süreçte, pozitif etki (%4) tahmin eden bir tane kuruluş (EFT) var. En negatif tahmin ise %18 ile Rabobank’tan geliyor. Kişi başına gelir değişikliği tahminleri ise aynı vadede %0,3’lük bir artış ve %7’lik bir düşüş arasında oynuyor.

■ Şekil 3: Brexit’in İngiliz GSYH’si Üzerinde Uzun Vadeli Etkisi (EU Alternatif)



Kaynak: Tetlow and Stojanovic (2018)

Tartışma

ABD-Çin ticaret savaşı ya da Brexit, dünya ekonomisi için riskler ortaya çıkarıyor. Doğru. Ancak, diğer ülkeler aşırı tepki göstermezse, her ikisinin etkisi dünya ticaretini mahvedecek etkiler yaratmayacaktır.

Şu var ki; küresel ticaret yavaşlaması Trump’tan da Brexit’ten de önceye dayanıyor. Bu yavaşlama, talebin mamul mallardan hizmetlere kaymış olması, imalat sanayinde nitelikli iş gücü gereksiniminin artması ve otomasyon sebebiyle küresel değer zincirlerinin yeniden yapılanması, Çin’in ihracata dönük büyümeden iç-talep kaynaklı büyümeye geçişi gibi yapısal ve teknolojik değişimlerin bir sonucu olarak ortaya çıkıyor. Tüm bu değişimler, Trump’ın tuhaf politikalarından çok daha derin etkiler bırakacak nitelikte.

Tüm dünya olarak, eşitsizlikle mücadelede neredeyse antik sayılabilecek çözümler dediğim ticaret savaşı ya da Brexit gibi konulara o kadar

çok eğiliyoruz ki, tepki olarak, eski paradigmlar çerçevesinde düşünmeye devam ediyoruz. Bu da, maalesef az önce söz ettiğim büyük değişimleri irdelemek ve yeni modeller üretmek yerine kullanım süresi çoktan geçmiş iktisat politikalarıyla Trump ve Brexit konuşmaktan öteye götürmüyor bizi.

IMF, Ocak ayında dünya GSYH büyüme projesi aşağı yönlü revize etti (Tablo 1). Dünya büyümesini 0,2 puan düşürerek 3,5’e, gelişmiş ekonomiler büyümesini 0,1 puan düşürerek 2’ye ve gelişmekte olan ülkeler büyümesini 0,2 puan düşürerek 4,5’e güncelledi. IMF, Çin’in büyümesinde bir revizyona gitmezken, gelişmekte olan Avrupa için projeksiyonunu ciddi oranda revize ederek 2’den 0,7’ye çekti. Burada en çok dikkat çeken iki husus Çin’in büyümesinin eski yıllara göre daha düşük gerçekleşmesinin beklenmesinin revize edilmemiş olması ve Türkiye’nin 2019 yılında önemli oranda küçülmesi beklentisinin projeksiyonlarda yaptığı büyük oynama.

■ Tablo 1: IMF Büyüme Projeksiyonu (Ocak 2019, %)

	Tahminler		Öngörüler (Ocak 2019)		Öngörülerdeki Değişim (Ekim 2018'e göre)	
	2017	2018	2019	2020	2019	2020
Dünya	3,8	3,7	3,5	3,6	-0,2	-0,1
Gelişmiş Ekonomiler	2,4	2,3	2,0	1,7	-0,1	0,0
Gelişmekte Olan Ekonomiler	4,7	4,6	4,5	4,9	-0,2	0,0
Çin	6,9	6,6	6,2	6,2	0,0	0,0
Gelişmekte Olan Avrupa	6,0	3,8	0,7	2,4	-1,3	-0,4

Kaynak: WEO Ocak 2019 Güncellemesi

Tüm bu aşağı doğru güncellemeye rağmen IMF'nin dünya ticaretinin büyümesini güncellememesi şaşırtıcı. ABD ve Çin arasındaki ticaret savaşı ve Brexit'in yaratacağı olumsuz ticaret etkileri ortadayken, aşağı doğru bir güncellemenin yapılmamış olması ilginç.

Son yıllarda dünya ticaretinin büyümesi ciddi anlamda anemik; öyle ki ticaretin büyümesi dünya gayri safi milî hasılasının büyüme hızını dahi zor yakalıyor. Küresel finansal kriz öncesinde yılda ortalama %7 civarında büyüyen küresel ticaret, kriz sonrasında yılda ortalama %3,5 civarında büyümüş. Bir başka deyişle, dünyanın bundan önceki genişleme dönemlerinde (1985-1990 ve 2002-2007) GSYH'ye göre 1:1,6 oranında büyüyen ticaret içinde olduğumuz bu son genişleme döneminde 1:1 oranında büyüyor.

Daha önceki bir İTD yazımda bu konuyu özetlemiştim ama çok kısaca söylemek gerekirse küresel ticaretin yavaşlaması, iktisatçılar arasında konjonktürel ve yapısal diyen iki kamp tarafından açıklanmıştı. Korumacılık argümanları çok itibar görmemişti.

Fakat son iki yılda çok şey değişti. Olmaz dediğimiz pek çok şey oldu. ABD başkanı Donald Trump yemin töreni konuşmasında üzerine bastıra bastıra söylediği "Önce Amerika" sloganı ve "Korumacılık büyük bir zenginliğin ve gücün önünü açacak"

ifadeleri daha henüz hazmedilememişken aksiyona dönüştü. ABD, pek çok uluslararası anlaşmadan ya çekildi ya da yeniden müzakere etti (Tablo 2).

İngiltere'siz bir AB hayal etmek mümkün değilken, hâlâ sonuçlanmamış ve ciddi ölçüde pejmürde bir ayrılma sürecinin akabinde, Mart ayının sonunda Brexit öyle veya böyle hayata geçiyor. Bu çıkışın dünya ticaretinde çalkantılara yol açacağı kesin.

■ Tablo 2: Trump Yönetiminin Uluslararası Anlaşmalar Sicili

Anlaşma	ABD'nin Statüsü
Paris Anlaşması 2015	Çıktı.
TPP 2016	Çıktı.
BM İnsan Hakları Konseyi 1946	Çıktı.
UNESCO 1945	Çıktı.
KORUS 2012	Yeniden müzakere edildi.
NAFTA 1994	Yeniden müzakere edildi.
Kısa Menzilli Nükleer 1987	Çıkma süreci işliyor.
İran Nükleer Sözleşmesi 2015	Çıkma süreci işliyor.
Singapur Anlaşması 2018	İmzalandı.
G7 1975, 2014	"Rusya da katılsın!"
NATO 1949	"Çıksak mı acaba?"
WTO 1947, 1995	"Hizaya girmezseniz, çıkarız!"

Kaynak: <https://edition.cnn.com/2019/02/01/politics/nuclear-treaty-trump/index.html>

Çin ekonomisi, ihracata ve yatırıma dayalı büyümeden iç talebe dayalı büyümeye geçiş sürecinde bir büyüme-reesesyonu yaşamaya başladı. Çin ekonomisinin ne kadar yavaşlayacağı cevabı net olmayan bir soru, ancak 2010 yılından beri artış trendinde olan Çin'in yerli tüketim harcamaları eğer aynı trendde artmaya devam edecek olursa, Çin, 2020 yılında millî hasılasının %55'ini, 2030 yılında ise %64'ünü iç tüketime borçlu olacak (Şekil 4). Bir başka deyişle, Çin, 2000 yılındaki tüketim/GSYH oranına dönmüş olacak. Dünyanın en büyük ihracatçısı ve ikinci büyük ithalatçısının geçirdiği yapısal değişimlerin ticaret üzerinde etkisi olacağı da kesin.

Siyasi belirsizliklerin ve ticaret geriliminin bu kadar yüksek olduğu bir ortamda küresel ticaret, yatırım ve üretimin yavaşlamasının kaçınılmaz olduğunu düşünüyorum. Anlaşmazlıkların çözül(meme)si daha yüksek ticaret engellerine, bunlar da ithal

aramalı ve sermaye mallarının maliyetinin yükselmesine ve nihai tüketim ürünlerinin fiyatının artmasına neden olacaktır. Bu doğrudan etkilerin dışında, siyasi belirsizlikler ve olası diğer ticaret savaşları dolaylı olarak yatırımın düşmesine, arz zincirlerinde olumsuz etkilere ve verimlilik kayıplarına neden olacaktır.

Ekonomi biliminin yaşı göz önüne alındığında prozaik görünen anlaşmaları bozma, değiştirme, ticaret savaşı vb. çözümlerin adapte edilmesi gerçeğini tarihi alışkanlıklarla açıklamak da mümkün değil. Evet, dünya ekonomileri, 1929 Büyük Buhranı sonrasında yüksek işsizlik sorununu çözmek için tarife artırma yarışına girdiler. Ancak o zaman, Keynes daha yeni yeni ortaya çıkıyordu, maliye politikası bugün anladığımız anlamda yoktu. Altın standardı sebebiyle para politikası anlamsızdı. Ulusların istihdamı artırmak için medet umduğu ve de işe yararmış olan bir araçtı ticaret savaşı o zaman için.

■ Şekil 4: Çin'in Tüketim Harcamalarının GSYH içindeki Payı (%)



Kaynak: WDI Web Sitesi

Ancak şimdi bu tip sorunların üstesinden gelmek için para ve maliye politikaları hâlihazırda varken ve de kullanıma hazırken, miadı dolmuş çözümlere uzanmak neden?

Dolayısıyla, umudum, ABD ve İngiltere'nin son zamanlar hamlelerinin kuru gürültü olması ve dünyanın diğer ülkelerinin akla yatkın hamlelerle gerilimi tırmandırmamaları. Tarafların bir sonraki dönem ticaret stratejilerini seçmek konusunda aceleci olmamaları ve kararlarını oyunun birkaç iterasyonun gördükten

sonra vermeleri şu anda uygulanabilecek en akılcı çözümlerden birisi gibi görünüyor.

Daha da önemlisi tüm tarafların kutuplaşmanın temelinde yatan eşitsizliğin gerçek sebeplerini ciddiyle ele almaları ihtiyacımız olan.

Ne Yapmalı?

2019 Küresel Riskler Raporu'nda altı çizildiği üzere, Adam Smith'in "Ulusların Zenginliği"nin sonsuz **istekleri** çok uzun süredir sahnede. Yine Adam Smith'in "Ahlaki Duygular Kuramı"nın **zorunlulukları/yükümlülükleri** ise hep sahne arkasında.

Bir iki örnek vermek gerekirse... Ekonomi disiplininde uzun yıllardır hâkim görüş, kâr maksimizasyonunun üretimdeki temel objektif olduğu. Hâlâ öyle olması ne kadar anlamlı? Keza, sıklıkla kullandığımız Cobb ve Douglas (1928) üretim fonksiyonu sahiden işe yarıyor mu? 1928'de evet. Ya şimdi? Kutuplaşma sorununun iktisadi çözümünde de ihtiyaç aynı. Öncelikle kutuplaşmaya neden olan eşitsizliklerin üzerine eğilmek gerekecek. Fakat körü körüne 1930'lar modeli bir korumacılıkla mı?

Ekonomi biliminin bir kişinin refahının ölçütü konusundaki temel öğretisi, o kişinin tükettiği malların miktar ve çeşidi ile orantılı olduğu. Tüketim olanaklarının genişlemesi ve çeşitlenmesi amaç, üretimin de bunu sağlaması araç. Bu durumda, bireylerden çok piyasalar analizlerimizin merkezinde duruyor.

Öte yandan bireylerin refahındaki eşitsizlikler giderek artıyor ve toplumlar artık tepkili.

Kısacası, ciddi bir vizyon eksikliği var disiplini-mizde. İktisadi meselelere yaklaşımda yeni fikirler, yeni modeller lazım. Öyle sanıyorum ki etik zorunluluklar ve sosyal psikolojinin iktisat ve finans disiplinlerini şekillendireceği bir döneme giriyoruz. Eskinin hızlı ve/ya kolay çözümlerinin çöp kutusuna gittiği bir dönemden söz ediyorum.

Yaptığım pek çok okumanın sentezi olarak ortaya çıkan ve benim de aklıma yatan çözüm önerilerini burada sıralamak istiyorum. Bir kısmı eski paradigmalardan eseri, bir kısmı ise daha yeni fikirler...

1. Eğitim Yöntem ve Sistemlerinde Değişiklik

Yaşadığımız teknolojik değişimi diğerlerinden farklı kılan, değişimin büyüklüğü değil, hızı. Emek piyasalarında bunun iz düşümü, kişilerin iş yaşamlarının oldukça dinamik hale gelecek olması. Beklenti, çalışanların artık pek çoğunun üniversitede eğitildikleri işi değil başka işleri yaparak emekli olacakları yönünde.

Böyle bir ortamda geride kalmamak için atik ve esnek olmak gerekiyor. Demek istediğim şu: Eskiden kısmen işe yarayan ezberci eğitim modelleri artık işe yaramaz olacak. Gelişmekte olan ülkelerde temel beşeri sermaye yatırımı, gelişmiş ülkelerde ise kişilerin teknolojiyle yeniden şekillenen iş ortamlarına adaptasyonu için becerilerini geliştirecekleri yetişkin eğitimi yatırımları artık kaçınılmaz olmalı.

2. Yerel Toplumlara Dönüş

"Yerli ve millî" sloganı değil mesajım burada. Chicago Üniversitesi ekonomistlerinden Raghuram Rajan, devlet ve piyasaların yanı sıra toplumu, refahın üçüncü yapısal ögesi olarak tanımlıyor. Freni patlamış bir küreselleşmenin en az çok ağır devlet eli kadar yerel toplumların dokusunu zedelediğinden söz ediyor son kitabında.

Dani Rodrik (2019) çok güzel anlatmış. Yaşadığınız yerdeki bir fabrika dışarıdan tedarik yüzünden kapandığında sadece birkaç bin kişi işinden olmakla kalmıyor. Yerel mal ve hizmetlere yapılan harcamaların azalmasıyla birlikte yerel ekonomi darbe yemiş oluyor. Yerel yönetimlerin vergi gelirleri düşüyor, eğitim, sağlık ve diğer kamuca sağlanan hizmetlerde daralma başlıyor. Aileler parçalanıyor, suç oranında artış başlıyor. Kısacası yerel toplumun temel dokuları tahrip oluyor.

Biz iktisatçıların bunun için ürettiğimiz en hızlı çözümler, emek piyasası hareketliliğinin artırılması ve transfer mekanizmalarının devreye sokulması. Çok denendi. Olmuyor.

Yeni önerilerden birisi yerel toplumlara dönüş. Yerel istihdam yaratma ve artırabilme kapasitesine yatırım yapmak. Oren Cass (2018) ücret teşvikleri öneriyor. Raghuram Rajan (2019) yerel liderlerin yerel varlıkları mobilize etmesini ve toplumu bu konuda bilinçlendirmesini tavsiye ediyor.

Dani Rodrik (2019) büyük firmaların sadece sosyal sorumluluk görüntüsü için değil, toplumsal dokunun yeni teknolojilere adapte edilmesine yardımcı olmak –aslında kendi devamlılığını sağlamak için- yerel tedarikçilere ve yerel iş gücüne dönmesini öneriyor.

Tüm bunların ve hatta daha fazlasının, neyi getirip neyi götüreceğini anlamak için iktisat politikası deneyleri yapmak gerekecek ama o deneyleri yapmadan da ilerleme kaydedemeyeceğimiz bence açık.

3. Dijital Platformlarının Düzenlenmesi

Dijitalleşmenin bir sonucu olarak ortaya çıkan Amazon, Facebook, Uber gibi platformlar tüketiciler için yeni refah artırıcı kaynaklar. Eşleşme hızını artırarak, daha fazla seçenek sunarak, yeni hizmetler ortaya koyarak ve maliyetlerdeki azalmanın bir yansıması olarak daha düşük fiyatlar sunarak tüketici mutluluğunu artırıyorlar. Daha geniş pazarlama kanalları sunarak, lojistik ve diğer hizmetleri daha etkin hale getirerek yeni iş yerlerinin kurulmasını hızlandırıyorlar. İşveren ve iş arayanı buluşturuyorlar.

Öte yandan, tüm bunları yapabilme kabiliyeti bu platformlara oldukça büyük tekel gücü de getiriyor. Herhangi başka bir iş yerinden derinden farkı olmayan bu iş yerlerinin de radikal değişikliklere gitmeden düzenlenmesi mümkün diyen bir görüş var. Fakat bunun için platform ekonomilerinde piyasa yoğunluğunun ölçümüne ilişkin yeni metrikler lazım ki bunlara şu anda bildiğim kadarıyla sahip değiliz. Veya olan düzenlemeleri çöpe atıp, yeni bir paradigma çerçevesinde topyekûn yeni düzenlemeler yapmak gereken diyen bir diğer görüş.

4. Hasar Kontrol Mekanizmaları

Teknolojik değişim tarih boyunca yıkıcı olmuş. Bazı işler ortadan kalkmış ama yeni teknoloji ile yeni iş kolları ortaya çıkmış zamanla. Şimdi de aynı durum söz konusu. Mali kapasitesi, kaynakları olan ülkeler bu süreçte ekonomilerinin geçişini kolaylaştıracak adımları atabilecekler. Geçişin sıkıntılarını gidermek için finansman bulabilecekler.

Geçerli paradigmaların her daim reçete olarak yazdığı zenginden-al-fakire-ver ya da üretkenden-al-olmayana-ver tipi yeniden tahsis mekanizmaları çalışmıyor. Şu anda gereken; niteliksiz işçinin, küçük toprak sahibinin, küçük firmaların ve geri kalmış bölgelerin ekonomiye tam entegrasyonunu sağlayacak iktisat politikaları üretmek.

Geçiş sırasında ülkelere has sosyal güvenlik ağları önemli. Hâlihazırdaki iş kanunlarının revizyonu ve sendikaların güçlendirilmesi lazım. Sosyal koruma için yeni gelir toplama ve finansman modelleri geliştirilmeli. Sosyal koruma yardımlarının niteliğinin ve niceliğinin esnek ve şeffaf olması için yeni yöntem ve araçlar üzerinde çalışmak lazım.

Yazıyı artık bitirirken, umutsuz olmadığı dile getirmek istiyorum. Kaushik Basu'nun anlattığı dinazor risk oyunundaki dinozorlardan farkımız, tüm bu sorunları görüp çözüm üretme kapasitesine sahip olduğumuz gerçeği. Bu mücadelede biz akademisyenlere düşen yeni gerçekliğimize uygun yeni fikirler, yeni paradigmalar üretmek için çok sıkı çalışmak. Hepimize kolay gelsin.

Son Notlar

1. Bu yazı deşifre edilmemiştir ve yazar tarafından metin olarak gönderilmiştir.

Kaynakça

- Baldwin, R. (2016). The Great Convergence. Harvard University Press.
- Basu, K. (2018). The trials of randomized control: Probability, intuition and the dinosaur risk. A commentary on Deaton and Cartwright. Social science & medicine (1982).
- Bown, C. P. (2018). Trade Policy Toward Supply Chains After the Great Recession. IMF Economic Review, 66(3), 602-616.
- Bown, C.P., Jung, E. & Zhiyao, L. (2018a). China's Retaliation to Trump's Tariffs. Peterson Institute.
- Bown, C.P., Jung, E. & Zhiyao, L. (2018b). Trump, China, and Tariffs: From Soybeans to Semiconductors. VoxEU.
- Cass, O. (2018). The Once and Future Worker: A Vision for the Renewal of Work in America. Encounter Books.

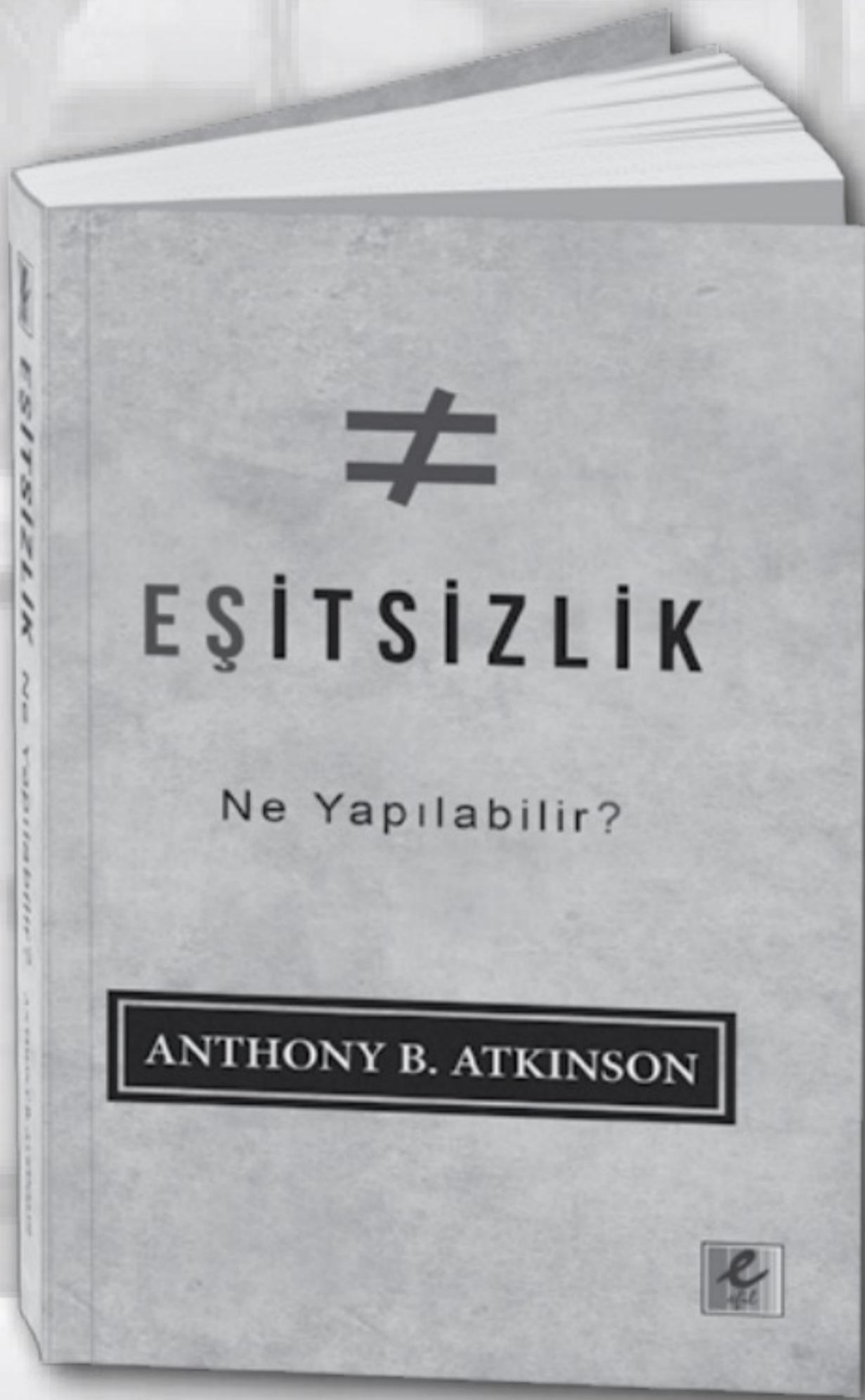
- Cobb, C. W. & Douglas, P. C. (1928). A theory of production. The American Economic Review, 18(1), 139-165.
- Crowley, M, O Exton and L Han (2019), "Renegotiation of Trade Agreements and Firm Exporting Decisions: Evidence from the Impact of Brexit on UK Exports," CEPR Discussion Paper 13446.
- Maddison, A. (2007). The world economy volume 1: A millennial perspective volume 2: Historical statistics. Academic Foundation.
- Rajan, R. (2019). The Third Pillar: The Revival of Community in a Polarised World. Harper Collins.
- Rodrik, D. (2019). The Left's Choice. Project Syndicate.

- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. Journal of Economic Growth, 21(1), 1-33.
- Tetlow, G. & Stojanovic, A. (2018). Understanding the economic impact of Brexit. Institute for Government.

OSMAN AYDOĞUŞ: Teşekkür ediyoruz. Son küreselleşme üzerinde deyim yerinde ise şöyle kuş bakışı bir gezinti yaptı Ayça Hoca. Zamanın ve son küreselleşmenin ruhuna uygun düşen kavramın kutuplaşma olduğundan bahsetti ve bundan üretilen eşitsizlik, yıkıcılık, ücret farklılaşmaları gibi süreçlere dikkat çekti ve en sonunda da çuvaldızı da kendimize (biz iktisatçılara) batırmaktan çekinmedi, onu da belirtelim. Şimdi sevgili Korkut Hoca'mla devam edeceğiz. Hocam buyurun söz sizde.

Eşitsizlik Ne Yapılabilir?

ANTHONY B. ATKINSON



Küresel Eşitsizlik Küreselleşme Çağı İçin Yeni Bir Yaklaşım

BRANKO MILANOVIC

