

11. Makro Ekonomi Kavramları

Çeviren: Hediye KUMBASAROĞLU
Esra KADANALI

Büyüme oranı, enflasyon ve işsizlik bir ekonominin temel göstergeleridir. Bu göstergeler iyi ise ekonomi iyidir durumdadır kanaatine varılır.

Giriş

Televizyonda ekonomi haberlerini dinleyen herkes, haber spikerinin, “yılın 4. çeyreğinde GSYİH’deki büyümenin ekonomiyi durgunluğa götürdüğünü, bazı ekonomistlere göre gelecek aylarda enflasyon oranında artışların olabileceğinden korkulduğu” gibi ifadelerini bilir. Ama bu ifadelerin gerçekte ne anlama geldiğini ve günlük yaşamlarını nasıl etkileyeceğini tam olarak bilmez ve merak ederler.

Bu bölümde, bir bütün olarak ülke ekonomisi ile ilgili ekonominin bir dalı olan makroekonomi konuları yer alacaktır. Makroekonomi, çoğumuzun televizyon programlarında izlediğimiz, radyolardan duyduğumuz, gazetelerden okuduğumuz işsizlik, enflasyon, büyüme, ticaret ve gayrisafi yurtiçi hâsıla gibi ekonomi konuları üzerinde odaklanan bir alandır. Makroekonomi konuları, politik tartışmaların kalbidir. Yeni seçilen her ülke başkanlarının hızlı bir şekilde makroekonomiyi öğrenmeleri gerekir. Danışmanlar, yeni seçimlerde başkanın yeniden seçilebilmesinin çalışma süresi içerisindeki ekonomik performansının, ne kadar iyi olacağına bağlı olduğunu söylerler. Eğer, halk ekonominin iyi gittiğine inanırsa, başkan yeniden seçilecektir. Fakat halk, ekonominin iyi gitmediğini düşünürse başkan, halkın desteğini alamayacaktır.

Makroekonomik olaylar, günlük yaşamımızı önemli ölçüde etkiler. Örneğin, ekonomi iş imkânları oluşturmayı başaramazsa, o ülkede insanlar işsiz kalacaklar ve milyonlarca hayatı karmaşa içine götürecektir. Benzer şekilde yavaş ekonomik büyüme, hayat standartlarının gelecekte hızlı bir şekilde artmayacağı anlamına gelecektir. Ya da tüm malların fiyatları hızlı bir şekilde artarsa, insanların

yaşam standartlarını aynı düzeyde sürdürmeleri zor olacaktır.

İş çevreleri de makroekonomik gelişmelerle ilgilidir. Örneğin, aldıkları borçların maliyetinin ve yurt dışındaki doların değerinin nasıl değişebileceğini bilmek isterler. Böylece gelecek için daha etkili planlar yapabilirler. İş çevreleri aynı zamanda, dünyadaki hangi ekonomilerin, gelecekte büyüme için daha iyi olduğunu bilmek isterler böylece yatırımlarını nerede daha karlı bir şekilde yapılacağına karar verebilirler. Yöneticiler aynı zamanda girişimlerinin, ekonomik sonuçlarını tahmin edebilmek için, hükümetlerin izledikleri ekonomik politikaları, değerlendirebilmeyi isterler.



Makroekonomi Nedir?

Makroekonomi ve mikroekonomi ekonominin iki kolu olup, benzer araçları kullanırlar ve ortak düşünceyi paylaşırlar. Fakat ekonominin farklı konularında odaklanırlar. Mikroekonomi, bireysel tüketicilerin, firmaların ve piyasaların davranışlarını inceler. Örneğin, mikroekonomide, tüketicilerin yakıt fiyatlarındaki artışa, daha az yakıt kullanarak mı veya yakıtı israfsız kullanan arabalar satın alarak mı, nasıl karşılık verdiklerini analiz edebilirsiniz. Benzer bir şekilde, yeni bir ilacın üretiminde monopol olan firmanın, bu ilacın fiyatını nasıl oluşturacağını inceleyebilirsiniz. Yukarıdakilerin tümü için, fiyatların

bireysel piyasalara nasıl ulaştığını da inceleyebilirsiniz.

Makroekonomi, bireysel pazarların, detaylarından uzaklaşır ve ekonomiye bir bütün olarak bakar. Birkaç örnekle mikroekonomi ve makroekonomi arasındaki farkı anlamaya çalışalım:

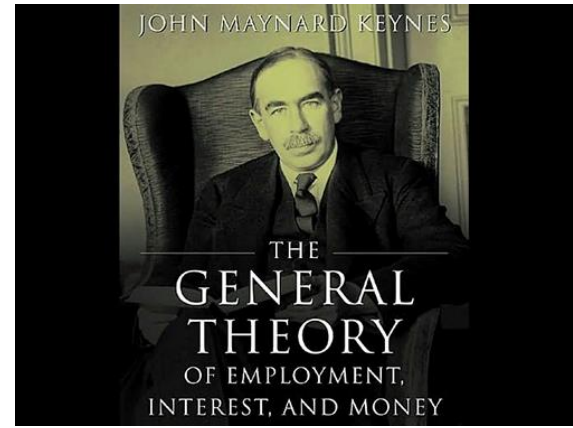
- Mikroekonomide, bir ülkede üretilen bilgisayarların sayısının ne olacağına karar verilebilir. Makroekonomide, bir ülke ekonomisindeki toplam ürünün ne kadar olacağı belirlenebilir.
- Mikroekonomide, tekstil sanayinde işçilerin niçin işsiz kaldıkları, Makroekonomide, ekonomide bütün işsizlerin miktarının ne olacağı incelenebilir.
- Mikroekonomide, çiftçilerin kötü hava şartları varsa ve beklenenden daha az ürün elde etmişlerse, bu durumda mısır fiyatlarının niçin yükseldiği incelenebilir. Makroekonomide, tüm fiyatların her yıl niçin %5 artabileceği incelenebilir.
- Mikroekonomide, tek bir bankanın depozito ve borç alarak nasıl bir kar elde etme teşebbüsünde bulunacağı incelenebilir, Makroekonomide, ülkenin her tarafında tüm bankacılık sistemlerinin nasıl uygulanacağı incelenebilir.

Elbette, mikroekonomi ve makroekonomi arasında kesin bir sınır yoktur. Örneğin, bazen makro ekonomistler, tek piyasadaki fiyat değişimlerini çalışabilirler. Petrol fiyatları 1973 ve 1979 da, dünyanın her tarafında artmıştı. Bu fiyat artışlarının önemli makroekonomik sonuçları vardı ve bunların çoğu yatırım odaklıydı.

Makroekonomi, ülkenin ekonomik politikalarını bir bütün olarak geliştirmek amacına hizmet eden bir çalışma alanı olarak gelişti. İlk modern makro ekonomist, “Keynesyen” ekonomisinin babası olarak bilinen Maynard Keynes’tir. Keynes İngiltere’de Cambridge Üniversitesinde eğitim görmüş ünlü bir ekonomist ve yazardır. Dünyanın her

tarafında işsizliğin yoğun olduğu 1930’lu yıllarda Keynes “Genel İşgücü Teorisi, Faiz ve Para” (The General Theory of Employment, Interest and Money) isimli bir kitap yazdı.

Günümüzde hala okutulan bu güçlü kitap, modern makroekonomi alanında önemli bir yer almıştır. Bu kitabın yayınlanmasından bugüne 60 yıl geçmesine rağmen onun etkisi hala dünyanın her tarafında devam etmektedir.



Makroekonomi konularında, 1930’larda Keynes tarafından ortaya konulan bazı önemli konulara ait fikirler, bugün farklıdır. Keynes işsizliğin çok yoğun olduğu bir dönemi çalışırken, dünyada büyük bir ekonomik krize yol açan bu ekonomik bunalım zamanının, niçin bu kadar kötü olduğunu ve nasıl giderilebileceğini açıklayacak teorisini geliştirdi. Keynes ülkedeki, işsizlik miktarını azaltmak için, artan hükümet harcamalarının kısa dönem faydalarını ele aldı. İşsizliği azaltmak için hükümet yeni bir otoban inşaatı için harcama yapabilir ya da ilave öğretmen istihdamı yapabilir.

Ancak modern Makroekonomi, sadece kısa dönemli krizlere odaklanmaz. Makroekonomi aynı zamanda daha uzun dönem bakış açısına da sahiptir. Örneğin, çok fazla işsizliğin ve bir krizin olmadığı ekonomide hükümet harcamalarının, ekonomiyi nasıl etkilediğini anlamaya çalışır. Aynı zamanda ekonomi uzun dönemde nasıl büyüyebilir, toplumdaki fertlerin yaşam standartları nasıl artırılabilir konularını da inceler.

Ekonomik politikaların, kısa dönem ve uzun dönem etkileri arasındaki ayrım önemlidir. Kısa dönemde faydalı olabilecek politikalar uzun dönemde faydalı olmayabilir. Bir örnek bu noktada bize yardımcı olabilir. Varsayalım ki soğuk aldınız. Gece uykudan öksürerek uyandınız. Doktor size gece uyumanıza yardım edecek kodein içeren bir öksürük şurubu verdi. Bu ilaç sizin uyumanızda ve öksürüğünüzün geçmesinde kısa dönemde fayda sağlar. Ancak uzun dönemde bu ilaç içerdiği kodein maddesinden dolayı zarar verecektir.

Politikaların, kısa dönem etkilerinin uzun dönem etkilerinden farklı olduğunu birkaç örnekle ele alalım. Örneğin günümüzde işsizliği azaltmak için alınan tedbirler gelecekte enflasyonu artırabilir. Benzer şekilde yüksek olan hükümet harcamaları, ekonomide ürün seviyesini bugün artırabilir, ancak gerçekte gelecekte azaltır.

Burada modern Makroekonomiyle ifade edilen birkaç politik soruyu ele alalım:

- Örneğin bir ekonomide işsizlik aniden hızlı bir şekilde artmış olsun. Hükümet harcamalarını artırmalı mı? Eğer bunu yapacaksa, vergileri artırarak mı ya da kamu fonlarının bazılarını borçlanarak mı harcamalarını ödese daha iyi olur?
- Bir ekonominin büyüme oranını artırmak isteyelim. Bunu yapabilecek herhangi bir devlet politikası var mı?
- Tüm malların fiyatları hızlı bir oranda yükselmeye başlasın. Hükümetin tepkisi nasıl olmalıdır?
- Türkiye TL'si karşısında Amerikan Doları değerinde düşme başlarsa hükümet nasıl bir yol izlemelidir?

Bu politik konulara cevap verebilmek için önce makroekonominin temel kavramlarını öğrenmeliyiz. Bu bölümde, televizyonda izlediğimiz, gazetelerden okuduğumuz birçok önemli kavramları inceleyeceğiz. Bu kavramları ve ekonomistlerin bunları nasıl ölçtüğünü bir sonraki bölümde daha detaylı olarak ele alacağız.

Modern bir ekonomi fazla sayıda farklı mallar üretir, farklı sanayilerde binlerce işçiye iş imkânı sağlar. Ekonominin bütünü anlamak için onun karmaşıklığını azaltmak gerekir. Bu konuda yardımcı olan ekonomistler, ekonomide ki toplam ürün, toplam işsizlik ve toplam maliyetlerin özel ölçümlerini geliştirmişlerdir. Şimdi bunları anlamaya çalışalım

Bir Ekonominin Üretim Seviyesi

Bir ekonomideki toplam üretim seviyesini çalışarak makroekonomiyi gözden geçirelim. İlk olarak, toplam üretimin ölçülme şeklini öğreneceğiz. Daha sonra büyüme oranlarını, verimliliği ve ekonomik dalgalanmaları ele alacağız.

Toplam Üretimin Ölçülmesi

Bir ekonomide toplam ürünün en yaygın ölçümü Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (GSYİH)'dır. GSYİH, bir yıl içinde üretilen nihayi mal ve hizmetlerin, toplam piyasa değeridir.

Bu tanım içindeki kelimeler çok önemlidir. Toplam piyasa değeri, üretilen malların miktarlarını alıp ve tek tek fiyatları ile çarpıp daha sonra bunların toplanmasıyla bulunan değerdir. Örneğin, bir ekonomi de her biri 15.000 TL'den 2 araba, her biri 3.000 TL olan 3 bilgisayar üretilirse bu malların ve hizmetlerin toplam değeri:

$$(2 \times 15.000) + (3 \times 3.000) = 39.000 \text{ TL olacaktır.}$$



Malları fiyatlarla çarpmamızın sebebi, arabaların ve bilgisayarların sayılarını birlikte kolayca toplayamadığımızdandır. Fiyatları kullanmak, TL olarak, her şeyin ortak bir değerle ölçülmesine izin verir.

GSYİH 'nın tanımında yer alan "nihai mal ve hizmetler" son tüketicilerin satın aldığı mal ve hizmetler anlamına gelir. Örneğin üretilen 2 araba bir eve ya da bir iş yerine

satılırsa nihai mal olur. Ancak, araba üretiminde otomobil üreticileri, arabaları kaplayan çeliği satarlar. Bu çelik GSYİH’da nihai mal ve hizmet olarak sayılmaz. Üretim sürecinde kullanılan bir mal, ara mala bir örnektir ve nihai mal ve hizmet değildir.



Ara malları, nihai mal olarak saymamamızın nedeni, çift hesaplamadan kaçınmaktır. Zaten araba fiyatları, kendi fiyatı içerisinde çeliğin fiyatını da yansıtır. Biz çeliği iki kere hesaplamak istemiyoruz. Benzer şekilde bir muhasebe şirketinde, geniş ölçüde kullanılan kâğıt da ara malıdır. Çünkü muhasebe şirketi tarafından müşterilerine verilen nihai malların parçası olmuşlardır.

GSYİH’nın tanımında verilen son ifade olan ”belirli bir yıl içinde” ifadesidir. GSYİH her yıl TL şeklinde üretimin bir oran olarak ifadesidir. 2010 yılında Türkiye’de GSYİH cari fiyatlarla 1,103 Trilyon TL idi. Bir önceki yıl üretilen mallar, örneğin kullanılan araba, bu yıl ki GSYİH’ya dâhil edilmez.

Mal ve hizmetlerin şu andaki fiyatlarını kullanarak GSYİH’yı ölçtüğümüzde, üretilen malların fiziki miktarları aynı kalsa bile fiyatlar artarsa GSYİH’da artar. Örneğin, bir ekonomide gelecek yıl 2 araba 3 bilgisayar üretilsin Fakat bu ekonomideki tüm fiyatlar ikiye katlasın. Araba fiyatları 30.000 TL, bilgisayar fiyatları 6.000 TL olsun. Aynı miktarda mal üretilmesine rağmen GSYİH 2 katı artacaktır;

$$(2*30.000) + (3*6.000) = 78.000 \text{ TL}$$

olarak GSYİH bulunmuştur.

Toplam ürünün artmadığı sadece fiyatların artması nedeniyle ekonomide, toplam üretimin başka şekilde ölçülmesine gerek

duyulur. Ekonomistlerin reel GSYİH kavramını geliştirmelerinin sebebi, fiyat değişimlerinin kontrolünü yapan bir GSYİH’nın ölçümüdür.

Bir sonraki bölümde reel GSYİH’nın nasıl hesaplandığı açıklanacaktır. Fakat buradaki ana fikir oldukça basittir. Mevcut fiyatlarla ölçülen GSYİH’yı, *Nominal GSYİH* olarak isimlendiriyoruz. Nominal GSYİH iki nedenden dolayı artabilir: Ya mal ve hizmetlerin üretim miktarı arttığında ya da mal ve hizmetlerin fiyatları arttığında artabilir. Reel GSYİH ‘yı hesaplayabilmek için, GSYİH’yı fiyatları sabit tutarak yeniden hesaplamamız gerekir. Bu bize ekonomideki gerçek üretimde veya üründe ne kadar bir değişme olduğunu belirleyebilmemizi sağlar.



Basit bir örnekle bunu ele alalım, bir ekonomide tek bir mal üretildiğini örneğin bilgisayar üretildiğini varsayalım. 1 yılda 10 bilgisayar üretilsin ve her biri 1.000 TL’den satılsın, 2. yıl içinde 12 bilgisayar üretildiğinde her biri 1.100TL’den satılsın. Nominal GSYİH 1. yılda 10.000 TL olacaktır ve 2. yılda 13.200 TL olacaktır. Nominal GSYİH’nın değeri 1,32 kat artacaktır. 1. yılın fiyatlarını kullanarak GSYİH’yı yeniden hesaplayarak reel GSYİH’yı hesaplayabiliriz. Burada GSYİH’nın 1,2 kat arttığı görülmektedir.

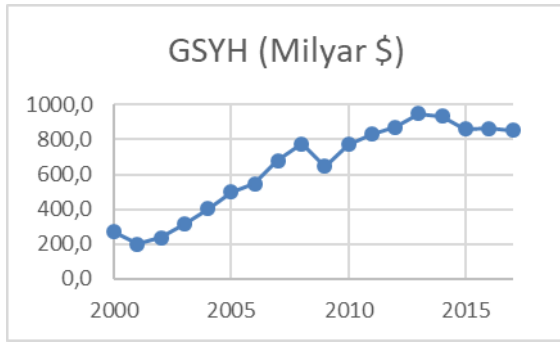
1. yılda GSYİH = 10*1.000 = 10.000 TL ve

2. yılda 12*1 000 = 12.000 TL olacaktır.

Her iki yıl için aynı fiyatlar kullanılarak ve böylece fiyat değişmelerinin kontrolü ile bir hesaplama yapıldı. Hesaplama için, 2. yıl fiyatlarını kullanarak reel GSYİH’da hesaplayabilirdik.

Şekil 11.1’de 2000–2017 yılları için Türkiye ekonomisindeki reel GSYİH grafiği çizilmiştir. Reel GSYİH verileri 1998 yılı baz alınarak hesaplanmıştır. Grafik reel GSYİH’nın bu dönemdeki büyümesini göstermektedir. 2000 yılından itibaren GSYİH 2001 ve 2009 yıllarında yaşanan ekonomik krizler dışında sürekli bir artış göstermiştir. Belirli bir dönemde bir ekonomide elde edilen gerçek üretimdeki artışı ekonomistler ekonomik büyüme olarak adlandırırlar. Daha sonraki bölümlerde kişi başına düşen GSYİH incelenecektir. Ülkeler ve dönemler arasındaki ekonomik büyümedeki farklar makroekonominin en önemli konuları arasındadır.

Şekil 11.1 Türkiye’nin 2000-2017 Yılları Arasındaki 1998 Sabit Fiyatları ile GSYİH



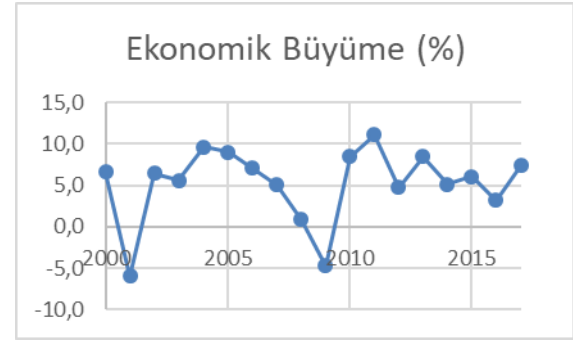
Büyüme Oranları

GSYİH ve fiyatlar zaman geçtikçe artar. GSYİH ve fiyatlardaki değişimleri tanımlamanın uygun bir yoluna sahip olmak için, ekonomistler çoğunlukla büyüme oranlarını hesaplarlar. Bir değişkenin büyüme oranı, bir dönemden diğerine geçerken değişkendeki yüzde değişimi gösterir.

Şekil 11.2’de 2000 – 2017 yılları için Türkiye ekonomisindeki büyüme oranları verilmiştir. 2001 ve 2009 yılları dışında Türkiye ekonomisinin önemli oranda büyüdüğü görülmektedir.

Reel GSYİH’den bir örnekle, büyüme oranını açıklayalım. 1. ve 2. yıllar arasında reel GSYİH’nın büyüme oranını hesaplayalım. 1. yılda reel GSYİH 100, 2. yılda 104 olsun. Bu yıllar arasındaki reel GSYİH büyüme oranı;

Şekil 11.2 Türkiye’nin 2000-2017 Yılları Arasındaki Büyüme Oranları (%)



Büyüme oranı = yüzde değişim =

GSYİH’deki değişim / başlangıçtaki GSYİH

$$= (2. \text{yıldaki GSYİH} - 1. \text{yıldaki GSYİH}) / 1. \text{yıldaki GSYİH} = (104 - 100) / 100 = 4 / 100 = 0,04 \text{ ya da } \%4 \text{ olacaktır.}$$

Reel GSYİH % 4 oranında büyümüştür.

Büyüme oranları negatifte olabilir. Eğer GSYİH 1. ve 2. yıllar arasında düşerse yüzde değişim ya da büyüme oranı negatif olacaktır. Reel GSYİH’nın 1. yılda 104, 2. yılda 100 olduğunu varsayalım. Bu durumda reel GSYİH’nın büyüme oranı;

Büyüme Oranı =

$$(2. \text{yıldaki GSYİH} - 1. \text{yıldaki GSYİH}) / 1. \text{yıldaki GSYİH} = (100 - 104) / 104 = -4 / 104 = -0,038 \text{ ya da } \%3,8 \text{ olacaktır.}$$

Bu durumda, reel GSYİH 1. ve 2. yıl arasında % 3,8 oranında düşecektir. Reel GSYİH’da ki büyüme, reel GSYİH ne zaman düşerse o zaman negatif olacaktır.

GSYİH’nın büyüme oranını ve başlangıçtaki değerini biliyorsak bir sonraki yılın değerini de hesaplayabiliriz. Burada büyüme oranın “g” ile gösterirsek, başlangıç değerini de biliyorsak;

2. yıldaki GSYİH =

$$(1 + g) * 1. \text{yıldaki GSYİH}$$

Yani, 2. yıldaki GSYİH, büyüme oranına 1 eklenip bunu da 1. yıldaki GSYİH ile çarparak buluruz.

Örneğin; GSYİH için büyüme oranının 0.04 (% 4) ve 1. yıldaki GSYİH’nında 100 olduğunu varsayalım. Bu durumda 2. yıldaki GSYİH;

$$2. \text{ yıldıki GSYİH} = (1 + 0,04) * (100) \\ = 104 \text{ olarak bulunur.}$$

Uzun dönemler içinde, büyüme oranlarını formüle uygulayabiliriz. Bir ekonominin 1. yılda 100 seviyesinde başladığını ve 2. dönem için g oranında arttığını varsayalım. 2. yılda ürün $(1 + g) * (100)$ olacaktır. 2. ve 3. yıllar arasında ürün $(1 + g)$ kat yine artacaktır. 3. yılda ki üretimi hesaplamak için, 2. yılda ki üretimi $(1 + g)$ ile çarpmamız gerekir ya da;

$$(1 + g) * [(1 + g) * (100)] \text{ ya da} \\ (1 + g)^2 * (100) \text{ olacaktır.}$$

Örneğin, ekonomi 2 yıl için % 4 oranında artarsa o zaman 2. yıldıki reel GSYİH $(1 + 0,04) * (100)$ ya da 104 olacaktır. 3. yılda reel GSYİH $(1,04) * [(1,04) * (100)]$ ya da 108,2 olacaktır.



Ekonomi birkaç yıl aynı oranda büyürse tekrar bu formülü kullanabiliriz. Örneğin, ekonomi 100 de başlarsa ve n yıl için g oranında büyürse o zaman n yıl sonra reel GSYİH için formül;

$$\text{GSYİH [n yıl sonra]} = (1 + g)^n * (100)$$

Bir örnekle bu formülü açıklayalım. Ekonominin 100 ile başladığını 10 yıl için 1 yıllık büyüme oranının % 4 olduğunu varsayalım. Bu durumda 10 yıl sonra üretim,

$$\text{GSYİH [10 yıl sonra]} = (1 + 0,04)^{10} * 100 \\ = 148$$

İlk yıldakinden yaklaşık olarak %50 daha yüksektir.

Görüldüğü kadarıyla büyüme oranındaki küçük değişiklikler zamanla önemli

farklara yol açabilir. Bu örnekte, % 4'lük büyüme oranı 10 yıl sonra gerçek GSYİH' da yaklaşık % 50'lik bir artışa yol açmıştır. Bu 10 yılda büyüme oranı sadece % 1 olsaydı üretim yalnızca % 11 oranında artardı.

Sonuç olarak çok yararlı olan başparmak kuralı (olsa olsa), büyüme oranının gücünü anlamamıza yardımcı olabilir. Reel GSYİH'nın sabit büyüme oranının bildiğinizi varsayalım.

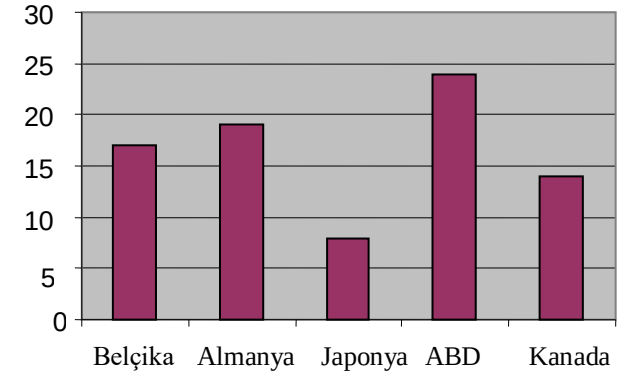


Reel GSYİH'nın 2 katına ulaşmasının, kaç yıl alacağını bilmek isteyebiliriz. Bunun cevabı "70 kuralı" ile bulunur:

Reel GSYİH'yı ikiye katlamak için gerekli yıl sayısı = 70 / Büyüme oranı

Bir örnekle bunu açıklayalım. Bir ekonomi bir yılda % 5 oranında artarak iyi bir şansa sahip olsun. Daha sonra o sadece reel GSYİH'yı çifte katlamak için gereken süre: $70 / 5 = 14$ yıl olacaktır. Şekil 11.3'te bazı ülkeler için bu yıl sayısı verilmiştir.

Şekil 11.3. 1960 Yılından İtibaren GSYİH'sının İki Misli Olması İçin Gerekli Yıl Sayısı



Verimlilik

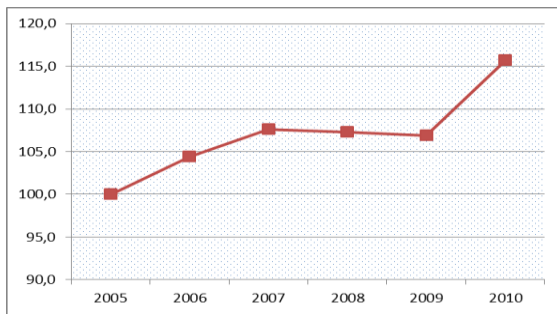
Ekonomik büyüme oranları ülkeler arasında farklılık gösterir. Ekonomik büyüme her zaman pozitif olmayabilir.

Bazı yıllarda ekonomik büyüme negatif olarak gerçekleşebilir ki bu durumda ekonomik küçülme meydana gelir. Türkiye ekonomisi 1999, 2001 ve 2009 yıllarında sırası ile -3,4, -5,7 ve -4,8 oranında küçülmüştür. Küçülmenin gerçekleştiği yıllar dikkate alındığında kriz yılları olduğu görülmektedir. Türkiye ekonomisi bazı yıllarda (2011'de %9) büyüme ile dünyada Çin'den sonra en hızlı büyüyen ekonomi olmuştur.

Reel GSYİH'daki bu oranın azalışı, işgücü verimliliğindeki bir azalma ile açıklanabilir (işgücü verimliliği; işçi başına üretilen ürün miktarı). İşgücü verimliliği ekonomide yararlı bir ölçümdür. Çünkü ortalama işçi, tarafından ne kadar üretim yapılacağı konusunda bize fikir verir. Ekonomideki her bir, işçi daha fazla ürün üretirse yaşam standardı zamanla artabilir. Ekonomik büyüme konusunda da gördüğümüz gibi, işgücü verimliliği, teknolojinin yanında ekonomideki makineler, binalar ve araçların miktarına bağlı olacaktır.

Şekil 11.4'te Türkiye'nin 2005–2010 yılları arasındaki işgücü verimliliği gösterilmiştir. Şekilde 2005 yılından sonra işgücü verimliliğinde artış olduğu görülmektedir.

Şekil 11.4. 2005 – 2010 Yılları Arasında Türkiye'nin İşgücü Verimliliği (2005 = 100)



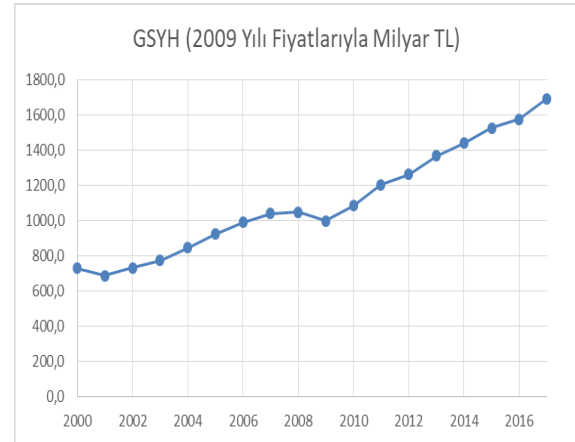
Ekonomik Dalgalanmalar

Şekil 11.1'e bakarsak veriler yukarı doğru artmasına rağmen reel GSYİH'nın düştüğü zamanlarında olduğunu görürüz. Daha yakın aralıklarla baktığımızda değişimleri daha net görebiliriz. Şekil 11.5 2000–2017 yılları arasındaki reel GSYİH değişimlerini

daha yakından göstermektedir. Şekil 11.6'da GSYİH'daki artış ve azalışlar daha net görülmektedir. Şekil 11.6'da 1999-2004 yılları arasındaki Türkiye'nin GSYİH'sı çizilmiştir. 2000 yılında GSYİH artmışken, 2001 yılında azalmıştır.

Bir ekonomide durgunluk, ekonomik büyümenin 2 ardışık çeyrek dönem için negatif olduğu dönemdir (reel GSYİH düşer). Bir çeyreklik dönem, yıl boyunca 3 ardışık aydan oluşur. Bu yüzden ekonomik durgunluk, reel GSYİH'nın en azından 6 ayda düştüğü dönemi ifade eder. Durgunluğun başladığı tarih (peak) zirve olarak isimlendirilir. Ürünün tekrar artmaya başladığı tarihte, en alt seviye (trough) olarak adlandırılır. Şekil 11.6'da P'ler peakleri (en üst seviye), T'ler troughları (en alt seviye) göstermektedir. Bir troughdan sonra ekonomi yeni bir döneme girer.

Şekil 11.5. Türkiye'nin 2000-2017 Yılları Arasındaki Reel GSYİH



Kriz, ciddi bir durgunluk dönemidir. Örneğin ABD'de 1929–1933 yılları arasındaki büyük depresyonda, reel GSYİH % 33'ün üzerinde bir düşüş göstermiştir. 20. yy da ABD'nin başına gelen en ciddi ekonomik sarsıntı olmuştur. Dünyada ve ABD'de bankalar kapanmış, işyerleri iflas etmiş, birçok insan birikimlerini kaybetmiştir. İşsizlik hızlı bir şekilde artmıştır. Buna benzer fakat daha hafif krizler Türkiye'de 2001 ve 2009 yıllarında yaşanmış ve benzer sonuçlar ortaya çıkmıştır. 2001 ve 2009 yılı krizi Şekil 11.6'da de görülmektedir.

Şekil 11.6. Türkiye'nin 2000-2014 Yılları arasındaki GSYİH



Durgunluk ve kriz birçok farklı nedenden ortaya çıkabilir. Ekonomistler durgunluk veya krize sebep olabilen birçok faktör olduğunu ifade etmişlerdir. Makroekonomi çalışmaları, teknoloji değişimlerinin etkisini, finans sisteminin nasıl bozulduğu, malların fiyatlarının nasıl arttığı ve hükümet politikalarının bunlarla nasıl mücadele edeceğini bize anlatır.

İşsizlik

Kriz ve depresyondan kurtulmak istenmesinin başlıca nedeni, krizin bireyler üzerine maliyetler yüklemesidir. Bir durgunluk dönemi süresince sadece GSYİH düşmez, aynı zamanda çok az insan iş bulabilir. Ekonomistler, sürekli bir işi olmayan fakat aktif bir şekilde iş arayan kişileri işsiz olarak tanımlar. Bir ekonomideki toplam işgücü, o ekonomide iş sahibi olan yada o anda iş arayan insanlardan oluşmaktadır. İşsizlik oranı işsizlerin sayısı, toplam işgücü sayısına bölünerek bulunur. Örneğin, 100 kişi bir işe sahip olsun. 8 kişi de işsiz olsun. İşsizlik oranı;

$$\text{İşsizlik Oranı} = 8 / (100 + 8)$$

$$= 0,074 \text{ yani } \% 7,4 \text{ olacaktır.}$$

Çizelge 11.7 2010 yılındaki bazı ülkelerin işsizlik oranlarını göstermektedir. Ülkeler arasında keskin farklar olduğu görülmektedir. Örneğin Japonya'da işsizlik oranı % 4,9 iken İspanya'da bu oran % 20,9, Türkiye'de ise % 9,4'tür.

Şekil 11.8 Türkiye'nin 2000 – 2018 yılları arasındaki işsizlik oranını göstermektedir. Bu grafiğe göre işsizlik 2000 yılından sonra artmaya başlamış ve 2009 yılında en yüksek düzeye % 13,2'ye yükselmiştir.

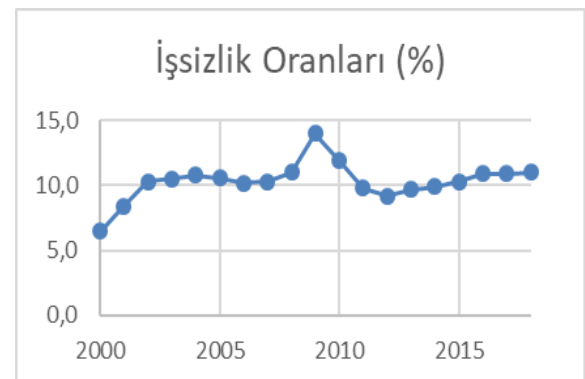
2009 yılından itibaren işsizlik oranı giderek düşmüş, ancak 2012'den sonra tekrar yükselmeye başlamıştır.

Çizelge 11.7. 2013 Dünyadaki İşsizlik Oranları

Ülkeler	İşsizlik Oranı
Kanada	7,1
ABD	5,9
AB	9,3
Danimarka	7,0
Fransa	10,4
İtalya	13,0
İspanya	25,6
Yunanistan	26,4
Çin	4,1
Bulgaristan	13,1
Norveç	3,4
Hollanda	7,3
Almanya	5,1
Japonya	3,9
Polonya	9,7
Portekiz	15,3
Finlandiya	7,0
Rusya	5,2
İsveç	8,1
İsviçre	3,1
Türkiye	9,5

İşsizlik durgunluk döneminde artar ve ekonomi iyiye doğru gittiğinde azalır. Şekil 11.8'de dikkat edilirse 2001 yılından sonra işsizlik oranı artmıştır. Bunun sebebi 2001 yılındaki ekonomik kriz'dir. Durgunluk dönemi ya da GSYİH'nın düştüğü dönemlerde şirketler çok fazla mal ve hizmet üretemeyecekleri için, iyi dönemlerdeki kadar çok işçi çalıştırmak istemezler. İşverenler, bazı mevcut işçileri işten çıkaracaklardır. Sonuçta işler daha az işçiyle yapılacak ve işsizlik artacaktır.

Şekil 11.8. Türkiye'nin 2000-2018 Yılları arasındaki (15-64 yaş) İşsizlik Oranı (%)



Ekonomistler, reel GSYİH'nde ki dalgalanmalarla birlikte meydana gelen işsizliği dairesel (konjonktürel) işsizlik olarak adlandırırlar. Konjonktürel işsizlik, durgunluk dönemi süresince artar, ekonomi geliştiğinde azalır.

Bazen durgunluk olmadığı dönemlerde de işsizlik meydana gelmektedir. Durgunluk olmadan meydana gelen işsizliğe, friksiyonel ya da yapısal işsizlik denir. Friksiyonel işsizlik, bir ekonominin normal dönemlerinde, doğal olarak meydana gelen işsizliktir. Bunun birkaç meydana gelme sebebi vardır. İnsanlar işlerini değiştirebilirler, başka bir yere taşınırlar, yeni fırsatlar arayarak mevcut olan işlerinden ayrılabilirler. Örneğin Üniversiteden mezun olan bir öğrencinin istediği bir işi bulması 6 ayını alır. Bu 6 ay boyunca iyi bir iş arar, bu süreçte kişi friksiyonel işsizdir. Düşük ücretli, geleceği olmayan işleri reddedecektir.

Yapısal işsizlik, işçilerin yetenekleri dâhilinde aradıkları işler ve ekonomide uygun olan işler arasında uyumsuzluk olduğundan dolayı meydana gelir. Yeteneği az olan işçiler, iş fırsatları bulamayabilirler.

Friksiyonel ve yapısal işsizlik arasında bazen keskin bir sınır vardır. Örneğin, kalifiye bir çelik işçisi, şirkete ait fabrikalar kapatıldığı için işten çıkarılır. İşçi, benzer bir iş bulmak isteyecektir. Fakat bulunduğu şehirde düşük ücrette ve kendi yeteneğine uygun olmayan bir iş vardır. Yinede bu iş onun için uygundur, çünkü önceden çalıştığı çelik fabrikası bir daha burada açılmayacaktır. Bu kişinin işsizliği friksiyonel mi, yapısal mıdır? Gerçekte bu sorunun doğru cevabı yoktur.

Bir ekonomideki toplam işsizlik dairesel, friksiyonel ve yapısal işsizlikten oluşur. Dairesel işsizliğin olmadığı işsizlik seviyesi, doğal işsizlik oranı olarak adlandırılır. Doğal işsizlik oranı sadece friksiyonel ve yapısal işsizlikten meydana gelir. Doğal işsizlik durumunda ekonomistler tam istihdam olduğunu kabul ederler. Ekonomide tam istihdam olduğu

zaman işçilerin hala işsiz olabildikleri başlangıçta tuhaf geliyor. Fakat ekonomistler dairesel işsizliğin olmadığı friksiyonel ve yapısal işsizliğin olduğu zamanda bile tam istihdamın olduğu ekonomiyi incelemeği yeğlerler.

Gerçek işsizlik oranı, doğal orandan ya daha yüksek ya da daha düşüktür. Bir durgunluk dönemi süresince dairesel işsizlik oranı pozitif olacaktır ve işsizlik, doğal oranı aşmayabilir.



Mühendis, bir arabayı aşırı çalıştırırsa araba aşırı ısınır. Bunun gibi ekonomik büyüme çok hızlı olursa ekonomide aşırı ısınacaktır. Çok düşük işsizlik oranında, firmalar ilave işçi almak zorunda kalacaklar ve firmalar bu işgücü talebi ücretlerin artışına sebep olacaktır. Ücretler arttıktan bir süre sonra, bu artış fiyatlar takip edecektir. Bu aşırı ısınmanın izleri enflasyon olarak isimlendirilir ki bu durumda fiyatlar genelinde bir artış olacaktır. İşsizlik oranı doğal oranın altına düştüğü zaman, enflasyon artacaktır.

Enflasyon

Büyük bir ekonomide üretilen binlerce mal ve hizmetin fiyatı vardır. Makroekonomide tüm fiyatların ortalaması olan genel fiyat seviyesi alınır. Genel fiyat seviyesini hesaplayan birkaç farklı yol vardır.



GSYİH'yı oluşturan mal ve hizmetlerin fiyatlarının ortalamalarını ölçen bir indeks olan, zincir tipi fiyat indeksini önce ele alalım. Bir zincirleme tipi fiyat indeksi temel yıl olarak isimlendirilen verilen bir yılda, 100 değerine sahip olsun. Diğer yıllar için bu indeks değerinin önemli bilgi vermesi, onun temel alınan yıl ile de ilgisinden kaynaklanır. Örneğin, bir yılda GSYİH için zincirleme tipi fiyat indeksi 105 olursa, temel yıl için fiyatların % 5 $[(105 - 100) / 100]$ arttığı anlamına gelir. Zincirleme fiyat indeksini kullanarak, bir yıldan gelecek yıla ve daha uzun dönemlerdeki tüm fiyat seviyelerinde nasıl değişimler olduğunu görebiliriz.

Bir fiyat indeksinin nasıl kullanıldığını görmek için ekonomide sadece tek bir mal, bilgisayar üretildiği örneğimize dönelim. 1. yılda 10 bilgisayar üretilmiş ve her biri 1.000 TL'den satılmış olsun. 2. yılda 12 bilgisayar üretilmişti ve her biri 1.100 TL'den satılmış olsun.

Temel yıl olarak 1. yılı seçersek, GSYİH için fiyat indeksi 100 olacaktır. Bu örnekte ekonomideki tek mal olan bilgisayarın fiyatı 1.1 kat artacaktır $(1\ 100 / 1\ 000 = 1,1)$. 2. yıldaki fiyat indeksi $(1,1 * 100 = 110)$ olacaktır. Takip eden yıllarda fiyat indeksi, artan fiyat katı ile artacaktır. Elbette, her reel ekonomide binlerce mal ve hizmet vardır. Bu yüzden fiyatların bir yıldan gelecek yıla fiyat artışlarının ortalamasını hesaplamamız gerekecektir.

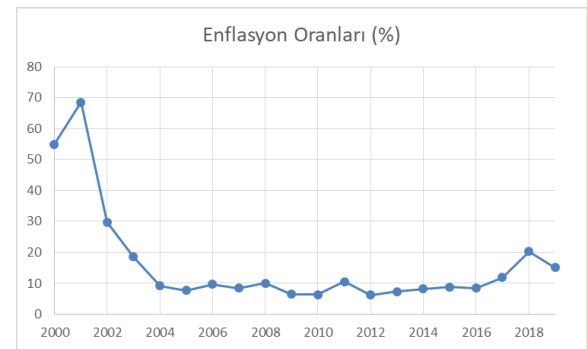
Fiyat seviyelerindeki hareketleri incelemek için, enflasyon oranı hesaplanır. Reel GSYİH'da ki değişimin yüzde oranı olarak hesaplanan ekonomik büyümede olduğu gibi, enflasyon da, fiyatlar seviyesinde ki değişimin yüzde oranı olarak belirlenir.

Bilgisayar örneğine dönelim, GSYİH için zincirleme fiyat indeksi 1. yılda 100'den 2. yılda % 10'luk bir artışla 110'a çıkmıştır.

Enflasyon oranı, fiyat seviyelerindeki yüzde değişim olarak tanımlandığı için bu örnekte enflasyon oranı %10'dur. Günlük yaşamda insanlar bazen enflasyon ile fiyat seviyelerini karıştırırlar. Birilerinin Erzurum'da kiralar çok yüksek olduğu için enflasyon yüksektir dediklerini duyabilirsiniz. Ancak, bu enflasyon tanımı içinde doğru bir kullanım değildir. Enflasyon düşük ya da yüksek fiyat seviyelerinden söz etmez, ancak onların yüzde değişiminden söz eder. Kiralar Erzurum'da yüksek olabilir ancak iki yıl sabit kalmıştır. Bu durumda kiralarda enflasyon olmayacaktır.

Şekil 11.9'da Tüketici fiyat indeksi cinsinden (TÜFE) 2000–2019 yılları arasındaki enflasyon oranları verilmiştir. Bu değerler incelendiğinde 1984'den 1995'e kadar enflasyonun zikzaklar çizerek % 30'lardan % 120'ye kadar çıkmıştır. Ancak 1995 yılından itibaren enflasyon oranı Bu tarihten 2013 yılına kadar yine zikzaklarla % 10'un altına düşmüştür. Özellikle son beş yılda enflasyonu sürekli bir düşüş göstermiş ve 2013 sonu itibarıyla % 7.5'e gerilemiştir.

Şekil 11.9 Türkiye'nin 2000-2019 Yılları Arasındaki Enflasyon Oranı (TÜFE'ye göre)



Yüksek enflasyonla yaşamamanın zorlukları

Yüksek enflasyonla yaşamak hem arz edenler, hem de talep edenler açısından zordur. Hergün piyasayı takip ederek yüzlerce ürünü üzerinde fiyat değişikliği yapan bir dükkân sahibinin, cebindeki paranın sürekli değer kaybettiğinden maaşını alır almaz altın ve/veya döviz ile TL'yi değişen sabit gelirlinin, öğlen yemeğinin ücretini ödeyip çıkmakta olan müşterisine eğer yarın ki yemeği de bizde yerseniz yemeğin aynı fiyattan olacağını söyleyen lokanta sahibinin ve fiyatlar artacak diye evlenme çağındaki kızına ilerde modası geçse de şimdiden beyaz eşya alan bir babanın yerine kendinizi koyun. Bunları siz yaşamadınız ama büyükleriniz, özellikle 1990'lı yıllarda yaşadılar. O yüzden düşük enflasyonlu bir ekonomide yaşamamanın zevkini çıkarın.