

REKABET Mİ, YOKSA BÖLÜŞÜM KÖRLÜĞÜ MÜ?

Geçtiğimiz günlerde Sayın Burak Arzova, “Kapımızdaki Büyük Tehlike: AB-Hindistan Ticaret Anlaşması” başlıklı yazısında, Türkiye’nin rekabet gücünü kaybetme riskini tamamen asgari ücret farklarına dayandırdı. Arzova’nın temel tezi; Hindistan’da eyaletlere göre aylık 110 ila 250 dolar arasında değişen ücretler varken, Türkiye’de 500 doların üzerindeki ücretlerle Avrupa Birliği pazarında rekabet etmemizin imkânsız olduğu yönündeydi. Bu yaklaşım, Türkiye’deki iktisadi tartışmaların refleks hâline gelmiş o meşhur hatasıyla maluldür: “Ücretler yüksek, o halde rekabet edemeyiz.” Oysa bu cümle, neyin yüksek olduğunu tanımlamayan, ölçümsüz bir kanaattir. İktisadi bu sığılıktan kurtarmak için meseleyi itiraz edilemez bir matematiksel model ve makro iktisadın sarsılmaz gerçekleri çerçevesine oturtmak zorundayız.

Ücret, piyasanın rastgele belirlediği veya sadece pazarlıkla oluşan soyut bir sayı değildir. Bir çalışanın hayatını idame ettirebilmesi için tüketmesi gereken fiziksel bir sepet vardır ve bu miktar iktisadi bir “var olma” zorunluluğudur. Bu ilişkiyi şu formülle modellemek mümkündür: Nominal Ücret (W_n), yaşamak için gerekli tüketim miktarı olan Reel Ücret (W_r) ile tüketim malı fiyatlarının (P_c) çarpımına eşittir. Bu denklemde W_r veridir ve biyolojik/sosyal bir zorunluluk olarak orada durmak zorundadır. Dolayısıyla nominal ücreti belirleyen ana değişken, çalışanın refah iştahı değil, tüketim malı fiyatlarıdır (P_c). Yani fiyatlar yüksek olduğu için nominal ücret yüksektir; nedensellik bağı, sanılanın aksine fiyattan ücrete doğrudur.

Bu modelin somut kanıtı ise “Et Endeksi” üzerinden okunabilir. Burak Arzova’nın bir “tehlike” olarak sunduğu dolar bazlı ücretleri, gerçek bir var olma kriteri ile test ettiğimizde tablo çarpıcıdır. Diyelim ki biyolojik devamlılık için gereken

aylık fiziksel sepet (Wr) 100 kilo et olsun. Amerika Birleşik Devletleri'nde yaklaşık 2.500 dolar alan bir işçi, kilosunu 5 dolardan hesapladığımızda 500 kilo et alarak bu fiziksel var olma oranını %500 ile taçlandırır. Almanya'da bu oran %275 seviyelerindedir. Arzova'nın rekabet korkusuna kaynaklık eden Hindistan'da ise ortalama 180 dolar alan bir işçi, kilosunu 3,5 dolardan hesapladığımız bir piyasada yaklaşık 51 kilo et alarak var olma sınırının yarısına ulaşır. Ancak Türkiye'de 500 dolar alan bir işçi, kilosuna 17 dolar ödediği bir piyasada sadece 29 kilo et alabilmektedir. Bu rakamların dili tektir: Türkiye'deki işçi, hayatta kalması için gereken sepetin ancak %29'una ulaşabiliyor. Dolayısıyla "yüksek" olan ücret değil, işçinin sepetine göz diken fiyatlardır (kârlar).

Burada mikro iktisat mantığıyla düşünenlerin "Peki ya hammadde, enerji, ara malı maliyetleri?" itirazı yükselmektedir. Oysa makro iktisatta "maliyet" kavramı mikro seviyedeki gibi hesaplanmaz. Makrodan mikroya tüm üretim zincirini topladığınızda ara mallar birbirini götürür ve maliyetler buharlaşır. Zincirin en başına gidildiğinde geriye sadece pastanın paylaşımı kalır ve karşımıza şu sarsılmaz özdeşlik çıkar: Fiyat eşittir Ücret artı Kâr. Eğer Türkiye'de fiyatlar yükseliyorsa ve emeğin milli gelirden aldığı pay düşüyorsa, bu artışın kaynağı ücretler olamaz. Ücret payı düşerken fiyat yükseliyorsa, kâr marjları ve kâr iştahı fiyatı yukarı itiyor demektir.

Bu noktada Hindistan'ın aslında Türkiye'den daha "yüksek" ücretli bir ekonomi olduğu gerçeğiyle yüzleşmeliyiz. Rekabet gücü, işçiye kaç dolar verildiğiyle değil, emeğin üretimden aldığı payla ölçülür. Hindistan'da emeğin GSYH'den aldığı pay %50 civarındayken, Türkiye'de bu pay son yıllarda %30'un altına gerilemiştir. Yani Hindistan'da işçi, milli gelirden Türkiye'deki meslektaşına göre çok daha büyük bir pay almaktadır. Eğer biz Hindistan'la rekabet edemiyorsak, bunun sebebi ücretlerin yüksekliği değil; Türkiye'deki kâr yapısının, sermaye birikim modelinin ve fiyat balonunun

Hindistan'a göre çok daha "doyumsuz" olmasıdır.

Sonuç olarak; rekabetçiliği işçinin yaşamsal var olma miktarından feragat etmesinde arayan bir model, verimlilik değil yoksulluk üretir. Türkiye'nin sorunu ücretlerin yüksekliği değil, kâr yapısındaki bozukluk ve fiyatların sürekli olarak kârları yukarı itmesidir. Burak Arzova'nın sunduğu tehlike analizi, iktisadı sadece bir "işçilik maliyeti" sığınağına indirgeyen bir bölüşüm körlüğünden ibarettir. Ücretleri baskılayarak rekabet yaratmaya çalışmak, bir maratona nefesimizi keserek kazanmaya çalışmaya benzer. İktisatta ezber gerçeğin üstünü örtmek içindir; ama bölüşüm oranları ve matematiksel formüller yalan söylemez.