

Bölüm 1

Makro İktisadın Genel İlkeleri

öğrenme çıktıları

1

Makro İktisadın Kökenleri

- 1 Makro iktisadın ortaya çıkışını ve gelişim sürecini açıklayabilme

3

Makro İktisadi Veriler ve Başlıca Veri Kaynakları

- 4 Makro iktisadi veriler ve başlıca veri kaynaklarını açıklayabilme

2

Temel Makro İktisadi Değişkenler

- 2 Makro iktisadın çalışma alanına giren konuları açıklayabilme
3 Makro iktisadi değişkenleri tanımlayabilme

Anahtar Sözcükler: • 1929 Büyük Bunalımı • Milli Gelir • Gayri Safi Milli Hasıla • Gayri Safi Yurtiçi Hasıla • Nominal, Reel, Ekonomik Veri • Ekonomik Gösterge



GİRİŞ

1970’li yıllarda ülkeler arasında ekonomik ve siyasal güç savaşı olağanüstü hızıyla devam ederken Bhutan Kralı Jigme Singye Wangchuck, ülkesinin kalkınmasının ana felsefesi olarak “Gayri Safi Milli Mutluluk” kavramını önermiş ve Birleşmiş Milletler’de dile getirdiği düşünceleri dünya genelinde çok dikkat çekmiştir. Wangchuck’a göre gelişmişliğin ve ekonomik gücün en önemli ölçütü “Gayri Safi Milli Hasıla” değil “Gayri Safi Milli Mutluluk”tur. Modern toplumda insanın bireyci ve maddi kazancı öne çıkardığını, tabiatın güzelliklerini ve kültürel mirası yok ettiğini, geleneklerini ve yerel değerlerini yok saydığını, amaçsızca çalıştığını ve arkadaşlarına-ailelerine yeterince zaman ayırmadığını, dünyaya yabancılaştığını iddia eden Wangchuck, küçük iyileştirmeler yerine paradigma değişikliğine varan bir süreç öneriyordu. Bhutan Kralı bu önerisinde haklı mıdır? Tartışılabilir... Örneğin ekonomik gücü olmayan ama mutlu insanlar ülkelere başka bir ülkeden askerî bir saldırı yapıldığında kendilerini nasıl savunacaklardır? Bir çevre felaketiyle veya bir salgın hastalık tehlikesiyle karşılaştıklarında önlem almak için gerekli kaynakları nereden bulacak, gıda güvenliklerini nasıl sağlayacaklardır? İnsan ve toplum refahının geleceği daha çok mal ve hizmet üretmekte mi yoksa gayrisafi mutlulukta mıdır? Burada gerçeği bulmak için bilimsel yöntemden başka seçenek gözükmemektedir.

Tüm bilim dalları farklı yöntemler kullanarak “gerçeğe” ulaşmaya çalışır. Gerçeğe ulaşırken aynı zamanda ürettikleri bilgiler ile toplumsal sorunlara çözüm bulmaya gayret eder. Bu anlamda bilim merkezleri ve üniversiteler toplumun beyni ve çözüm merkezleridir. İleri bir tarihte dünyamıza yaklaşacak olan bir gök taşı henüz yoldayken imha edecek yöntemi bilim insanları bulacaktır. Ama bu yöntemin geliştirilmesinde kullanılacak olan kaynakların akılcı yöntemlerle elde edilmesinde bile ekonomi bilimi devreye girecektir. Dünya üzerinde açlık çeken bir milyona yakın insan varken uzay araştırmalarına ayrılacak optimal kaynak miktarının belirlenmesi yolunda yapılacak tercihler ekonomi biliminin alanına girer. Ekonomi bilimi insanlığın kadim sorunu olan kıtlık sorunuyla nasıl başa çıkacağımız ile ilgilenir. Ekonomi bilimi ile ilgilenenler ve bilim insanları farklı analiz yöntemleri kullanır ve gerçeğe ulaşabilmek için olaylara farklı açılardan bakarlar. Gerçeğe ulaşmak ve gerçekleri görebilmek için ekonomik olaylara bakışımızı iki perspektifte

toplayabiliriz: Mikroekonomi ve Makroekonomi. Mikroekonomi, ekonomide bireylerin ve firmaların davranışları ve tek tek piyasaların çalışma mekanizmalarıyla meşguldür. Makroekonomi ise iktisadi olaylara daha bütüncül bakar, toplulaştırılmış ekonomik büyüklüklerle ilgilenir. Bir benzetme yapmak gerekirse bir ülke haritasına kuşbakışı bakarak gerçekleri görmeye, çıkarımlar yapmaya çalışmak makroekonomik bir bakış açısıdır. Haritanın ayrıntılarına girerek mahalleleri, köyleri, nehirleri, evleri, fabrikaları vb. incelemek ise mikroekonomik bir bakış açısıdır. Ekonomide de böyledir. Elma piyasasında elma fiyatlarının nasıl ortaya çıktığı mikroekonominin konusudur. Oysa bir ülkede fiyatlar genel düzeyinin nasıl ortaya çıktığı ile makroekonomi ilgilenir. Cep telefonu piyasası ve cep telefonu talebi mikroekonominin, bir ülkede üretilen tüm mal ve hizmetlere olan toplam talep makroekonominin konudur. Bir fabrikanın üretim koşulları, üretim miktarı, ürün fiyatları, üretilenlerin toplam değeri ve fabrikanın verimlilik düzeyi mikroekonominin, bir ülkede üretilen tüm mal ve hizmetlerin cari piyasa değerlerinin toplamı olan GSYH makroekonominin konusudur. Bireylerin tek tek gelir düzeyleri ile mikroekonomi, bir ülkenin millî gelir düzeyi ile makroekonomi ilgilenir. Mikroekonomi, iktisadi davranışların daha çok tek boyutunu detaylarıyla analiz eder ve genel yerine kısmi analiz yapar. Böylece analizlerini basite indirgeyen mikroekonomi, ele aldığı konunun ekonominin geri kalanıyla girdiği zincirleme etkileşimi inceleme alanı dışında bırakır. Makroekonomi ise bu zincirleme etkileşimleri de dikkate alan bir yapıya sahiptir.

Çalışmamızın bu bölümünde, makro iktisadın kökenlerini, temel makroekonomik değişkenleri ve makroekonomik veriler ile bu verilerin kaynaklarını inceleyeceğiz. Dolayısıyla bu bölümde, bu bölümü takip eden diğer bölümlerde yer alan ve makro iktisadın çalışma alanına giren konular genel hatlarıyla ele alınmaktadır. Bu çerçevede olmak üzere bölümde öncelikle makro iktisat biliminin ortaya çıkış süreci açıklanmakta, makroekonominin en temel değişkenleri olan millî gelir, gayrisafi millî hasıla ve gayrisafi yurt içi hasıla ile ilgili kavramlar ele alınmakta, daha sonra bunların ölçümleri ve ölçümlerinde karşılaşılan sorunlar incelenmekte, daha sonra da işsizlik, istihdam, enflasyon, dış ticaret, ödemeler bilançosu, faiz ve döviz kuru gibi toplulaştırılmış büyüklükleri içeren genel bilgilere ve bunların başlıca veri kaynaklarına yer verilmekte ve söz konusu değişkenlerin ne ifade ettiği kısaca açıklanmaktadır.

MAKRO İKTİSADIN KÖKENLERİ

İktisadi düşünce oldukça eski dönemlerden beri var olmakla birlikte sistematik hâle gelerek bir bilimsel disipline oturtulması son birkaç yüzyılda gerçekleşmiştir. Mikro iktisat sanayi devrimi ile birlikte giderek yoğunlaşarak bir bilim hâline gelirken makro iktisat konuları ve makro iktisadi bakış açısı son yüzyılda ortaya çıkarak oldukça yoğun tartışmalara neden olmuştur. Bu kısımda, makro iktisadın kökenlerinde yatan düşüncelerin ortaya çıkışı geniş bir tarihsel perspektiften ele alınacak ve günümüze kadar süregelen tartışmaların önemli unsurlarının altı çizilecektir.

Merkantilizm

İktisadi teorilerin kökenleri Eski Yunanlılardan önceki çağlara kadar ulaşır. Ancak iktisadi düşüncenin sistematik kökenlerinin Merkantilizme dayandığı genel kabul görmektedir. Merkantilizm Avrupa'da doğmuş bir düşünce akımıdır. Yaklaşık olarak 1500 ve 1800 yılları arasında geliştirilen bu düşünce akımı Orta Çağ'ın sonları ile önemli bir iktisadi akım olan Fیزیokrasi'nin doğuşuna kadar sürer. Daha doğrusu Orta Çağ'ı sona erdiren olaylar ile Endüstri Devrimi'nin ortaya çıkışı arasındaki dönem Merkantilizmin bir düşünce akımı olarak geliştiği dönemdir. Merkantilizm kelimesini ilk kez ünlü iktisatçı Adam Smith kullanmıştır. Merkantilizm 'ticaretin' hâkim olduğu sistem anlamına gelir. Merkantilistler bir ülkenin ve devletin zenginliğini ve ekonomik performansını sahip olduğu altın ve gümüş gibi değerli madenler ile ölçerler. Bu nedenle bir ülkenin değerli madenlere sahip olmak için her türlü önlemi almasını uygun görürken bir ülkeden değerli madenlerin çıkışını engellemek için her türlü önlemin alınmasını isterler. Dolayısıyla merkantilistler her türlü ihracatın teşvikini uygun görürken ithalatın kısıtlanmasını ve korumacı politikalar uygulanmasını talep ederler. Merkantilist düşünce akımı coğrafi keşifleri motive eden önemli bir faktör olmuştur. Değerli madenler arayışı içindeki keşifler 300 yıl boyunca dünyanın her bölgesine ulaşarak buradaki değerli madenleri ülkelerine taşımaya çalışmışlardır. Bunu bazen yöre halkıyla anlaşmalar yaparak bazen de savaş yoluyla gerçekleştirmişlerdir. Bazı iktisat tarihçileri Merkantilizm ile kan, silah, soykırım ve sömürgeciliği özdeşleştirmiş ve Batılı ülkelerin günümüzdeki makroekonomik zenginliğinin kökenlerinde bu 300 yıllık sürecin yattığını ileri sürmüşlerdir.

✓ Merchant

Tüccar anlamına gelir ve Merkantilizm akımının kelime kökeninde yer alır. Merkantilizm ticarete dayalı bir ekonomik sürecin düşünce akımıdır.

Fیزیokrasi

Fیزیokrasi düşünce akımı merkantilist düşüncelere yapılan eleştiriler sonucunda ortaya çıkmıştır. Fیزیokrasi 1700'lü yılların başında ortaya çıkmış ve Bu yüzyılın ikinci yarısında güç kazanmıştır. Fیزیokratlar merkantilistlerin tersine devletin ekonomiye asla müdahale etmemesi gerektiğini savunmaktadırlar. Onlara göre tabiatta nasıl bir düzenlilik varsa toplumsal olaylarda ve ekonominin işleyişinde de tabii bir düzenlilik vardır. Bu düzen kusursuz ve ilahi bir düzendir. Klasik, yani liberal düşüncenin ünlü "bırakınız yapınlar, bırakınız geçsinler; her şey kendiliğinden hallolur" Sözü aslında Fیزیokratların döneminde ortaya çıkmıştır. Fیزیokratlar tarım sektörünü en önemli sektör olarak görmekte, ülke zenginliğinin kaynağının toprak ve tarımda olduğunu düşünmekte ve dolayısıyla devletin tarım sektörünü korumasını ve gelişmesi için teşvik etmesini talep etmektedirler. Makro iktisatta oldukça önemli yer tutan millî gelir muhasebesi ve bununla ilgili tabloların kökeninde fیزیokrasinin kurucusu olarak kabul edilen Francois Quesney'in ünlü "Ekonomik Tablo"sı yer alır. Asıl olarak bir tıp doktoru olan Quesney, ekonominin işleyişini kanın insan vücudundaki dolaşımına benzeterek bu ünlü tabloyu üretmiştir. Fیزیokratların düşünceleri Klasik iktisadi düşüncenin temellerini oluşturmuştur.

Klasik ve Neoklasik İktisadi Düşünce

Bugünkü iktisadi düşüncenin temelinde Klasik iktisatçılar yer alır. Klasik iktisadi düşünce, 300 yıl süren Merkantilist dönemin ardından ortaya çıkan Endüstri Devrimi ile birlikte doğmuştur. Merkantilist dönem, Batılı ülkelerin uluslararası ticaret yoluyla sermaye biriktirdiği ticari kapitalizm dönemidir. Bu dönemde biriktirilen ticari sermaye Endüstri Devrimi'ndeki olağanüstü seviyelere ulaşan sanayi yatırımlarının finansmanını sağlamıştır. Avrupa ülkeleri yüzlerce yıldan beri, başta Uzak Asya ülkeleri olmak üzere dünyanın her yerinden

taşıdıkları malları sanayi devrimi ile birlikte artık kendileri üretmeye başlamış ve ardından bu malları ihraç etmenin yollarını aramaya başlamıştır. Merkantilist dönemde dışa kapalı, kendi kendine yeterli bir ekonomi modeli savunulurken Endüstri Devrimi ile birlikte dışa açık bir ekonomi modeline ihtiyaç duyulmaya başlanmıştır. İşte bu modelin adı Klasik ekonomi modeli ve bu modelin arkasındaki düşünce Klasik iktisadi düşüncedir. Klasik iktisadi düşünce, ünlü iktisatçı Adam Smith'in 1776 yılında yayımladığı 'Ulusların Zenginliği' adlı eseri ile doğmuştur. Adam Smith, artık üretim sorunu kalmayan Avrupa'nın ihtiyaç duyduğu serbest ticaret odaklı ekonomi modelinin tüm fikirlerini bu eserde ortaya koymuş, Klasik iktisadi düşünce okulunun diğer düşünürleri de onu takip etmişlerdir. Klasik iktisatçıların başlıca düşünceleri şunlardır:

- a. *Rekabetçi Ekonomik Düzen ve Fiyat Mekanizması*: Klasiklere göre hiçbir müdahale olmazsa ekonomi daima doğal olarak dengede olacaktır. Bu dengenin arkasındaki güç, fiyat mekanizması ve rekabettir. Rekabet etmenin önündeki engeller kaldırılırsa piyasa mekanizması dengeyi otomatik olarak oluşturacaktır. Eğer devlet, elindeki araçlarla ekonomiye müdahale ederse piyasa mekanizmasının işleyişi bozulur, ekonomik etkinlik azalır ve kaynak dağılımı dengesini kaybeder. Klasikler devletin en temel görevinin ekonomiye müdahale etmek yerine rekabet mekanizmasının işleyişini sağlamak, rekabet bozucu faktörleri ortadan kaldırmak olduğunu savunurlar.
- b. *Tam İstihdam*: Klasik düşünceye göre piyasa mekanizması önünde hiçbir engel kalmadan işlediği sürece üretim faktörleri özellikle iş gücü, sürekli olarak tam istihdam seviyesinde yer alacaktır. Üretim sürecinde üretim faktörlerine yapılan ödemeler aynı zamanda üretilen malların satın alınmasını yani talep edilmesini sağlayacağı için, müşteriler bulamayan mal ve istihdam edilmeyen üretim faktörü kalmayacaktır. "Her arz kendi talebini yaratır" şeklinde özetlenen bu fikir "Say Kanunu" veya "Mahreçler Kanunu" olarak bilinmektedir.

- c. *Paranın Önemsizliği*: Klasikler piyasa mekanizmasının işleyişini reel olarak ele alır, parasal ilişkileri göz ardı ederler. Analizlerine parayı sonradan katarlar. Klasiklere göre paranın ekonomik olaylar üzerinde hiçbir etkisi yoktur, para sadece bir değişim aracıdır. "Paranın yansızlığı" olarak da bilinen bu düşünceye göre "para, mallar üzerine örtülmüş bir tülenden başka bir şey değildir".

Klasik görüş ortaya çıkmasından bir süre sonra eleştirilmeye başlandı. Özellikle 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren tüketici davranışlarını açıklarken marjinal fayda teorisinden yararlanmaya başlayan bazı yazarlar kullandıkları marjinal analizi üretim teorisine de genişleterek Klasiklerin, değeri emekle açıklayan düşüncelerini de sarstılar. Ekonomik olayları açıklarken marjinal analizi yaygın olarak kullanan bu düşünürler 'Neo Klasikler' olarak bilinir. Neo klasiklerin düşünce sistemine de 'Neoklasik ekol' adı verilir. Karmaşık iktisadi olayları daha rahat anlayabilmemizi sağlayan "Ceteris paribus" (başka değişkenler sabitken) varsayımını ekonomi literatürüne kazandıran ünlü Neoklasik iktisatçı Alfred Marshall, klasiklerin arz odaklı açıklamalarına talep odaklı açıklamaları dâhil ederek piyasada arz ve talebe bağlı fiyat oluşumunu ortaya koymuştur. Neoklasikler işsizlik sorununun ekonominin kendi dinamikleriyle çözüldüğü ve tam istihdamın sağlandığı piyasa ekonomilerinde makro iktisadi analizleri bir kenara bırakarak mikro iktisadi konulara odaklanmışlardır.

1929 Bunalımı ve Modern Makro İktisadın Doğuşu

Gerek Klasik görüş gerekse Neoklasik görüş işsizlik gibi çok önemli bir sorunun piyasa mekanizması yoluyla kendiliğinden çözüleceğini ve ekonominin sürekli olarak tam istihdamda olacağını varsaydıkları için ekonomide kalıcı bir krizin ortaya çıkmayacağını, çıksa bile kolayca çözüleceğini ileri sürüyorlardı. 1929 yılında sanayileşmiş Batılı ülkelerde ortaya çıkan ekonomik kriz bu düşünceyi altüst etti. Geçici olacağı tahmin edilen kriz giderek derinleşti, yaygınlaştı, uzadı ve bir bunalıma dönüştü. Birçok ülkede toplam üretim yarı yarıya düşerken çalışanların dörtte biri işini kaybetti ve

açlık ve yoksulluk yaygınlaştı. Yani klasiklerin iddia ettiği gibi piyasa mekanizmasının makroekonomik problemleri çözmekte yetersiz kaldığı görülmüştür.

John Maynard Keynes, 1936 yılında yayımladığı ve yaygın olarak “Genel Teori” olarak bilinen “İstihdam, Faiz ve Para Hakkında Genel Teori” adlı eserinde Klasik ve Neoklasik görüşün temel argümanlarını çürüttü. 20. yüzyıl iktisadi düşüncesine damgasını vuran bu eser ile birlikte ortaya çıkan iktisat ekolü “Keynesyen Ekol” olarak bilinmekte ve makro iktisat teorisine getirdiği yenilikler “Keynesyen Devrim” olarak adlandırılmaktadır. Keynesyen iktisadi düşüncenin temel düşünceleri şunlardır:

- Eksik İstihdam:** Say Kanunu’na dayanarak ekonominin sürekli olarak tam istihdam dengesinde olacağını varsayan Klasik görüşün yanıldığı 1929 Bunalımı ile ortaya çıkınca Keynes, tam istihdamın otomatik olarak gerçekleşmesinin mümkün olmadığını ve ekonomilerin genellikle eksik istihdam ile karşı karşıya olduğunu ileri sürmüştür.
- Müdahaleci Devlet:** Keynes, işsizlik yani eksik istihdamda bulunan bir ekonominin kendiliğinden tam istihdama ulaşamayacağını, devlet müdahalesine ihtiyaç duyulduğunu iddia etmiştir. Ona göre, eksik istihdamdaki bir ekonomiyi canlandırmak için devlet para ve maliye politikalarından yararlanmalıdır. Devlet özellikle maliye politikası araçlarından yararlanarak toplam talebi artırmalıdır. Örneğin kamu harcamalarını artırmak ve vergi oranlarını düşürmek toplam talebi teşvik edecektir. Daha sonraki bölümlerde bahsedileceği üzere, Keynes toplam talebin canlandırılmasında, maliye politikalarına para politikalarından daha çok güvenmektedir. Çünkü ekonomik kriz ortamında para politikaları yeterli ölçüde etkili olamamaktadır.
- Makro Analiz:** Daha önce bahsettiğimiz gibi Klasikler ve Neoklasikler mikro ölçekteki birimlerin davranışlarına ve mikro iktisadi olaylara ilgi göstermekteydiler. Oysa Keynes, makro ölçekteki birimlerin davranışlarına ve makro iktisadi olaylara ilgi göstermiştir. Keynes, tek bir tüketiciye değil, tüm tüketicilere, tek bir bireysel yatırımcıya değil tüm yatırımcılara, tek bir piyasaya değil ulusal piyasaya ve genel olarak devletin

ülke genelindeki davranışlarına önem vermiştir. Keynes’in bu yaklaşımları nedeniyle kendisine makro iktisadın kurucusu gözüyle bakılmıştır. Keynes sonrasında iktisadi analizlerde makro ölçekteki bakış açısı giderek güçlenmiş ve çok sayıda yeni iktisadi ekol ortaya çıkmıştır.



✓ Büyük Bunalım

1929 yılında başlayan ve uzun yıllar süren, dünya genelinde toplam üretimin büyük ölçüde düşmesiyle ve işsizlik oranlarında yüksek oranlı artışlarla kendini gösteren ekonomik daralmadır.

Keynes Sonrası Makro İktisadi Yaklaşımlar

Keynesyen görüş, iktisadi düşünce ekolleri arasında 1970’li yıllara kadar hâkimiyet kurmuş ve iktisat politikalarında büyük bir ağırlığa sahip olmuştur. Her türlü makro iktisadi sorunda Keynes’in önerilerinden oluşan hazır reçeteler kullanılmış, devletçi politikalar ve maliye politikaları, hem ekonomik istikrarı sağlamak hem de ekonomik büyüme ve kalkınma, ödemeler bilançosu açıkları, işsizliği önleme ve tam istihdamı tesis etme konularında en ön planda yerini almıştır. Toplam talebi ve dolayısıyla ekonomiyi canlandırmak ve durgunluğu ortadan kaldırmak için uygulanan devletçi politikalar ile birlikte sürekli olarak verilen kamu bütçesi açıkları ülkeleri kronik enflasyon sorunu ile baş başa bırakmıştır. Üstelik devletçi politikalar nedeniyle ekonomide devletin ağırlığı giderek büyümüş, hantal bir bürokrasi gelişmiş ve üretim süreçlerinde verimsizlik sorunu giderek yaygınlaşmıştır. 1970’li yıllarda yaşanmış olan Petrol Krizle-

ri tüm dünya ekonomilerinde maliyetleri artırdığı için durgunluk sorunu baş göstermiş ve ekonomi literatürüne yeni bir kavram girmiştir: Stagflasyon. durgunluk içinde enflasyon anlamına gelen stagflasyon sorununu Keynesyen reçetelerle çözmek mümkün olmamıştır. Çünkü durgunluğu aşmak için toplam talebin canlandırılmaya çalışılması enflasyonu, enflasyonu önlemek için toplam talebin baskılanması durgunluğu besliyordu. Dolayısıyla geleneksel Keynesyen iktisat politikaları stagflasyon sorunu karşısında çaresiz kaldı. Bu durumda Keynesyen düşünceye yönelik eleştiriler yoğunlaştı. Bu eleştiriler sonucunda iktisadi düşünce ekolleri arasına ilk katılan ekol *Monetarizm*'dir.

Monetarizmin ya da bilinen diğer adıyla Parasalcı Ekol'ün kurucusu Milton Friedman'dır. Chicago Ekolü olarak da bilinen bu düşünce akımının lideri olan Friedman, 1970'li yıllarda dünya ekonomilerinde yaşanan ekonomik krizlerin başlıca sebebinin devletin ekonomiye müdahalesi olduğunu ileri sürmüştür. Dolayısıyla Friedman, Klasik düşüncenin fikirlerine bir geri dönüşü temsil etmekteydi. Friedman, enflasyon sorununun temel nedeninin ekonomiye gereğinden fazla para arz edilmesi olduğunu düşündüğü için temsil ettiği ekole Parasalcılar adı verilmektedir. Parasalcılara göre ekonomi üzerinde para politikası maliye politikasına göre daha etkilidir ve para arzı miktarı ekonomide toplam üretimle orantılı olarak artırılmalıdır. Parasalcılara göre iktisadi birimler karar verirken geçmiş deneyimlerini kullanır.

20. yüzyılın sonlarına doğru yine kökenlerini Klasik ekonomiden alan farklı bir iktisadi ekol ortaya çıkmıştır: *Yeni Klasik İktisat*. Piyasa ekonomisine inanan Yeni Klasikler, fiyatlar esnek olduğu, ekonomiye devlet müdahale etmediği sürece makro iktisadi sorunların yaşanmayacağını ileri sürerler. Yeni Klasiklerin iktisat literatürüne getirdikleri en önemli kavram Rasyonel Bekleyişler Hipotezi'dir. Bu hipoteze göre, ekonomideki karar birimleri (firmalar, aileler, bireyler, çalışanlar...) kararlarını verirken ve tahminde bulunurken geçmişteki, içinde bulunduğu dönemdeki ve geleceğe dair üretilmiş olan bilgilerin tümünü göz önünde bulundurur ve rasyonel (akılcı) kararlar alır. Dolayısıyla, uygulanan ekonomi politikalarının kendileri üzerindeki etkisini boşa çıkarıcı davranışlar sergilerler. Örneğin enflasyonist bir politika izleneceğini anlayan ekonomik birimler, satın alma güçlerini koruyabilmek için hemen başta döviz olmak üzere farklı finansal araçlara yönelir, ücretlerinin ivedilikle artı-

rılmasını talep eder ve bu politikayı işlevsiz hâle getirebilir. Bu durumda, hükümetlerin iktisat politikalarında başarıya ulaşmasının tek yolu ekonomik birimleri şaşırtan politikalar uygulamaktır.

Monetarizm ve Yeni Klasik iktisat, 1980'li yıllardan başlayarak 2007'de patlak veren Küresel Finans Krizi dönemine kadar genel kabul görmüştür. Liberalizm eksenli bu görüşler de zaman içerisinde ortaya çıkan bazı durumlar nedeniyle eleştiri almaya başlamışlardır. Bunların başında 1980'li yıllardan itibaren dünya genelinde artan yoksulluk ve dünya gelir dağılımının bozulması gelmektedir. Liberalizm ile birlikte artan rekabetçi ortam, rekabetçi olamayan birey ve firmaları zor durumda bırakmış ve güçsüzler toplumun alt gelir katmanlarına doğru inmişlerdir. Öte yandan liberalizm ve küreselleşme ile birlikte iktisat politikası uygulamak giderek zorlaşmış, devletin elindeki iktisat politikası araçları azalmış ve hükümetler kısıtlı önlemlerle ekonomik sorunlarla mücadele etmeye çalışmışlardır. Bunun en büyük sonucu dünya genelinde ekonomik kriz sayısının artması olmuştur. 2007'de başlayan ve bilinen en küresel kriz olan Küresel Finans Krizi'nden kurtulmak isteyen çok sayıda liberal ekonomiye sahip ülke kamusal müdahalelerle Keynesyen dönemi aratmayan iktisat politikaları uygulamıştır. 1980'li yıllarda temelleri atılan bu iktisadi görüşlere Yeni Keynesyen Ekol adı verilir. Yeni Keynesyenler, piyasaların otomatik olarak ekonomik sorunları çözeceğine inanmazlar. Yeni Keynesyenler rasyonel bekleyişler hipotezini kabul eder ve Keynesyenlerden farklı olarak makro iktisadi olaylara mikro iktisadi temelli açıklamalar yaparlar. Yeni Keynesyenler, Klasik görüşte yer alan fiyatların ve ücretlerin esnek olduğu varsayımına karşı çıkarak bunların neden esnek olmadığına dair mikroekonomi temelli açıklamalar yaparlar.

İktisadi ekoller arasındaki mücadele günümüzde de devam etmektedir. Buraya kadar incelediğiniz iktisadi ekollerin farklı versiyonları da günümüzde mevcuttur. Örneğin stagflasyon krizini arzı artırarak çözmeye çalışan *Arz Yönlü İktisat ekolü*, Yeni Keynesyen görüşe yakın olmakla birlikte doğal işsizlik hipotezini kabul eden *Yapısalcı Ekol*, ekonomik krizlerin nedenini teknolojik değişmelerle açıklayan *Reel Konjonktür Teorisi* gibi farklı ekoller de bulunmaktadır. Günümüzün iktisadi görüşlerini keskin bir şekilde sınıflandırmak giderek zorlaşmaktadır. Çünkü bilimsel çalışmalar ve tartışmalar arttıkça karşı görüşü haklı çıkaran bulgulara ulaşmakta, iktisadi ekoller arasındaki mesafe giderek azalmaktadır.



Konjonktür

Toplam üretim hacmindeki kısa dönemli dalgalanmalardır.

Öğrenme Çıktısı



1 Makro iktisadın ortaya çıkışını ve gelişim sürecini açıklayabilme

Araştır 1

1929 Bunalımı'ndan Türkiye ekonomisinin nasıl etkilendiğini araştırın

İlişkilendir

Klasik ve Keynesyen düşüncelerin Türkiye'deki siyasi partilerin ekonomi alanındaki fikirlerini nasıl etkilediğini değerlendirin.

Anlat/Paylaş

1929 Bunalımı ile ilgili bir sinema filmi veya belgesel izlediyseniz arkadaşlarınızla paylaşın.



Araştırmalarla İlişkilendir

Smith ve Keynes

Mahfi Eğilmez

Adam Smith, insanla birlikte var olan ekonomik sorunu, yani kıtlık sorununu ilk kez bilimsel bir çerçeveye oturtup zamanının ideolojisiyle yani merkantilizm-tarımsal kapitalizm çerçevesiyle açıklayan bilim adamıydı. Smith'in eseri Ulusların Zenginliği, kapitalizmin ilk el kitabıydı. Ekonomi, o zamanlar siyasetle çok daha içli dışlı olduğu için adı da ekonomi (economics) değil siyasal ekonomiydi (political economy.) Smith, Keynes'in adlandırmasıyla klasik ekonomi okulunun kurucusu sayılıyor. Klasik iktisatçılar, devletin piyasalara karışmaması durumunda dengenin kendiliğinden oluşacağını, zaman içinde bozulsa bile yeniden kendiliğinden kurulacağını savunurlardı.

Ekonomi biliminin adının siyasal ekonomiden ekonomiye dönüşü büyük ölçüde Alfred Marshall'ın 1890 yılında yayınladığı Ekonominin İlkeleri adlı kitabından sonra oldu. Bu kitap, artık kapitalizmin yeni el kitabı olmuştu. Neoklasik ekonominin öncülerinden olan Alfred Marshall bu bilime matematiği taşıdı.

John Maynard Keynes, Alfred Marshall'ın Cambridge'deki en parlak öğrencisiydi. Kapitalizmin içine düştüğü 1929 bunalımı, Keynes'in yetiştiği klasik ve neoklasik çerçevenin kendiliğinden denge kabulünden uzaklaşmasına ve yeni bir yaklaşım geliştirmesine yol açtı. Keynes, klasiklerin ve neoklasiklerin iddia ettiğinin aksine piyasaların kendiliğinden dengeye gelemeyeceğini ve devletin etkin müdahalesinin gerekli olduğunu savundu. Kapitalizmin yeni el kitabı artık Keynes'in İstihdam, Para ve Faiz Genel Teorisi adlı kitabıydı. Zaman ilerledikçe her iki yönde yani klasik ekonomi anlayışında da Keynesyen ekonomi anlayışında da gelişmeler yaşandı. Parasalcılar, Yeni klasik iktisatçılar klasik ve neoklasik geleneği geliştirerek savunurlarken Yeni Keynesyenler de Keynesçi ekonomi yaklaşımını geliştirdiler.

Buraya kadar yaptığım açıklama gösteriyor ki birbirlerinden yaklaşık 1,5 yüzyıl farkla yaşamış olan Smith ile Keynes, birbirine taban tabana zıt görüşlere sahiptiler. Smith, devletin ekonomiye karışmaması halinde dengenin sağlanacağını savunurken, Keynes, devletin ekonomiye karışımı olmadan dengenin sağlanamayacağını söylüyordu. Dolayısıyla bir insanın bu iki bilim adamının görüşünü birlikte kabulü bilimsel olarak imkânsız görünüyor.

Ekonomi eğitimi alanlar, bu bilim adamlarının görüşlerini, önermelerini, ekonomik düşünce tarihinin bir parçası olarak okurlar. Bunu okumalarındaki amaç kapitalizmin gelişiminde nasıl çözümler arandığını anlamalarını sağlamaktır. Çünkü tarih çalışmasının doğru yöntemi bir dönemi incelerken o dönemin koşullarını ve düşünce tarzını kavrayarak incelemektir. Bir başka deyişle bugünkü koşullar ve düşünce biçimiyle sanayi devriminde olup bitenleri anlayıp analiz etmek insanı yanlış yerlere götürür. Smith'i, Ricardo'yu, Marx'ı anlamadan sanayi devrimini anlayamayacağımız gibi, Keynes'i anlamadan iki dünya savaşı arasında kapitalizmin gelişimini ve sorunlarını da anlayamayız. Dolayısıyla iktisatçı, Smith'i ve Keynes'i çalışırken bu gözle çalışır.

Adam Smith'in görünmez ele dayalı ekonomi teorisi artık geçerliliğini yitirmiş olsa da işbölümünün yararlarını anlamak için dönüp onun yazdıklarına bir göz atarız. Keynesin görüşlerini ne kadar aşmış olsak da likidite tuzağı yaklaşımını gözden kaçırmayız. Eğer bu yaklaşımı gözden kaçırsak enflasyon ve faizin sifıra yakın olduğu durumu ideal durum sanmaya devam eder ve Avrupa'nın içine düştüğü durumu bir türlü doğru analiz edemediğimiz için çelişkiler içinde kalırız.

Korkulması gereken şey Smith ve Keynes'e değil bilim dışı konulara takılıp kalmaktır.

<http://www.mahfiegilmez.com/2015/03/smith-ve-keynes.html> (Erişim tarihi: 01.10.2019)

TEMEL MAKRO İKTİSADİ DEĞİŞKENLER

Performans nasıl ölçülür? Elbette dönem başı ve sonundaki sonuçları karşılaştırarak. Bir 100 metre koşucusunun performansını yarışmalarda aldığı dereceleri karşılaştırarak ölçeriz. Bir doktorun performansını dönem içinde başarıyla tedavi ettiği hasta sayılarını karşılaştırarak ölçeriz. Bir üniversite öğrencisinin performansı da dönem sonunda aldığı not durum belgesinden anlaşılır. Bir şirketin performansını bilançosundaki kalemleri karşılaştırarak ölçeriz. Peki bir ülkenin ekonomik performansını nasıl ölçeriz? Bir ülkenin ekonomik performansını ölçmenin en başta gelen yöntemi ise belirli bir dönemde o ülkede üretilen mal ve hizmet miktarının ne kadar arttığını gözlemlemektir. Bir ülkede üretilen mal ve hizmet miktarını millî gelir kavramı ile ifade eder ve millî gelir muhasebesi adı verilen ekonomik faaliyet ölçüm tekniğinden yararlanarak millî gelir ve diğer ekonomik büyüklükleri belirleriz.

Millî Gelir

Dünya ülkeleri arasında binlerce yıldan beri askeri, siyasi ve ekonomik rekabet bulunmaktadır. Bugün zayıf ve rekabet gücü düşük ülkeler arasında bulunan birçok ülke uzun bir zaman önce ekonomik güç sıralamasında üst sıralarda yer almaktaydı. İktisat tarihi "büyük güçlerin yükselişi ve düşüşüne" uzun bir süreden beri şahitlik etmektedir. Dün refah içinde yaşayanlar bugün yoksulluğa mahkûm olurken geçmişte açlığın kol gezdiği bölgelerde bugün üst gelir grubuna dâhil edilmiş ülkeler varlığını sürdürmektedir.

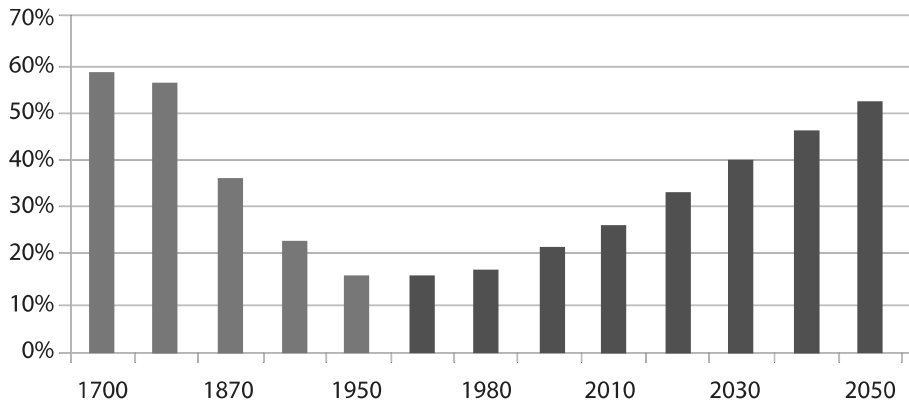
Tablo 1.1'de dünyadaki toplam mal ve hizmet üretiminde, daha doğru bir ifadeyle önümüzdeki kısımlarda açıklayacağımız Dünya GSYH'sinde çeşitli bölgelerin payları görülmektedir. Buna göre, MS 1000 yılında dünya toplam üretimine 100 dersek Asya ülkeleri (Japonya hariç) % 67,6 ile en büyük payı almıştır. İkinci sırada Afrika bölgesi gelirken (%11,8) üçüncü sırayı Batı Avrupa almaktadır (% 8,7). Tarihsel gelişmeler sonrasında Asya ülkelerinin payı giderek azalmış, 1950'lerde % 15,5'e kadar düşmüş, bu arada Batı Avrupa ve Okyanusya'nın payı sürekli olarak yükselmiş ve 1950'li yıllarda % 56,9'a ulaşmıştır. 1990'lı yıllardan itibaren Asya ülkelerinin payı yeniden yükselişe geçmiştir. Bu arada Afrika ülkelerinin dünya üretimindeki payı trajik şekilde azalmış ve azalma eğilimi devam etmektedir.

Tablo 1.1 Dünya Toplam Üretiminde Bölgelerin Payı (%)

	1000	1500	1820	1870	1913	1950	1973	1998
Batı Avrupa	8.7	17.9	23.6	33.6	33.5	26.3	25.7	20.6
Okyanusya	0.7	0.5	1.9	10.2	21.7	30.6	25.3	25.1
Japonya	2.7	3.1	3.0	2.3	2.6	3.0	7.7	7.7
Asya (Japonya hariç)	67.6	62.1	56.2	36.0	21.9	15.5	16.4	29.5
Latin Amerika	3.9	2.9	2.0	2.5	4.5	7.9	8.7	8.7
Doğu Avrupa ve eski SSCB)	4.6	5.9	8.8	11.7	13.1	13.1	12.9	5.3
Afrika	11.8	7.4	4.5	3.7	2.7	3.6	3.3	3.1
Dünya	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: Angus Maddison, Historical Statistics

Yapılan tahminlerin büyük çoğunluğu Asya ülkelerinin dünya üretiminden aldıkları payın sürekli olarak yükseleceğini ve 2050’li yıllarda yeniden % 50’nin üzerine çıkacağını söylemektedir. Şekil 1.1’de 1950’li yıllardan itibaren başlayan bu mucizevi geri dönüş görülmektedir.



Şekil 1.1 Asya Ülkelerinin Küresel GSYH'den Aldıkları Pay (%)

Kaynak: ASIA 2050, Realizing the Asian Century

Bir bireyin de bir firmanın da üretebilme gücünü ölçmek için belirli bir dönemde ne kadar mal ve hizmet ürettiğine bakarız. O hâlde bir ülkenin üretim gücünü ölçebilmek için o ülkenin belirli bir dönemde ne kadar mal ve hizmet ürettiğine bakmalıyız. İşte millî gelir kavramı da bu gereklilikten yola çıkılarak geliştirilmiştir. Üretilen mal ve hizmetlerin satışından elde edilen geliri yine mal ve hizmet alımında kullanırız. Dolayısıyla üretim ve gelir aynı madalyonun iki yüzü gibidir. Bir ülke ne kadar çok üretiyorsa o ülkede gelir seviyesi o kadar yüksektir.

Ülkelerin üretim gücünü, gelirini ve dolayısıyla refah seviyesini ölçmek için birden fazla kavram kullanılır. Gayri Safi Millî Hasıla (GSMH), Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH), Safi Millî Hasıla (SMH) ve Millî Gelir (MG) gibi kavramlar bunlar arasında en çok bilinenlerdir. Günlük hayatta bunlar arasında en çok “millî gelir” kavramı kullanılır. Dolayısıyla ülkelerin üretim gücü ölçülürken yapılan hesaplamalara genel olarak “millî gelir hesaplamaları” veya “millî gelir muhasebesi” adı verilir.

Bir ülkenin toplam üretim seviyesini ölçmek ve diğer ülkelerle karşılaştırmak için daha çok Gayri Safi Millî Hasıla (GSMH) ve Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) kavramları kullanılır. GSMH, bir ülkenin vatandaşlarının belirli bir dönemde (genellikle 1 yılda) gerek kendi ülkesinde gerekse yabancı ülkelerde ürettiği tamamlanmış (nihai) mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları cinsinden toplam parasal değeridir. Bu üretimi gerçekleştirirken ilgili ülkenin vatandaşları sahip oldukları üretim faktörlerini (emek, sermaye, toprak, girişim) kullanırlar. Bunun karşılığında da üretim faktörü geliri (ücret, faiz, rant ve kâr) elde ederler.

GSYH kavramı ise vatandaşlık yerine coğrafya unsurunu kullanır. GSYH, bir ülkenin coğrafi sınırları içerisinde belirli bir dönemde (genellikle 1 yılda) üretilen tamamlanmış (nihai) mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları cinsinden toplam parasal değeridir.

GSYH nihai mal ve hizmetlerin parasal değeri toplanarak hesaplanırken ekonomideki firmalar tarafından üretilen mal ve hizmetlerin fiziksel miktarı ile bunların fiyatları çarpılarak toplanır. Burada kullanılan genel formül şu şekildedir:

$$GSYH = (p_1 \times q_1) + (p_2 \times q_2) + (p_3 \times q_3) + \dots + (p_n \times q_n) = \sum_{i=1}^n p_i q_i$$

Eşitlikte p_i ekonomideki n tane mal ve hizmetin fiyatını, q_i ise ürünlerin miktarını temsil etmektedir. Bu şekilde ekonomideki tüm mal ve hizmetlerin miktar ve fiyatlarını çarpıp, bu kalemlerin her birini toplayarak GSYH değerine ulaşabiliriz. Örneğin bir ülkenin 2020 yılındaki GSYH'si hesaplanırken bu ülkede yaşayanların 1 Ocak 2020'den 31 Aralık 2020 tarihine kadar ülke sınırları içinde ürettikleri her mal ve hizmet (ekmek, gömlek, otomobil, mobilya, televizyon, ulaşım, turizm vb.) önce piyasa fiyatlarıyla çarpılmakta, daha sonra bu rakamların hepsi toplanmaktadır. Yani 2020 yılı GSYH'si, tümü 2020 yılında üretilmiş olmak koşuluyla (üretilen ekmek miktarı x ekmeğin piyasa fiyatı) + (üretilen gömlek miktarı x gömleğin piyasa fiyatı) + (üretilen otomobil miktarı x otomobilin piyasa fiyatı) ... şeklindeki işlemler zincirinin sonunda elde edilebilecektir. Dolayısıyla örneğin 2019 yılında Türkiye'nin nominal GSYH'sini şu şekilde hesaplarız:

$$\text{Nominal GSYH}_{2019} = (\text{2019 yılı üretim miktarı}) \times (\text{2019 yılı piyasa fiyatları})$$

GSMH ve GSYH arasındaki ilişkiyi ise şu şekilde ortaya koyabiliriz:

$$\text{GSMH} = \text{GSYH} + (\text{Net Dış Alem Faktör Gelirleri})$$

Net Dış Alem Faktör Gelirleri (NFG) = (Dış Âlemden Gelen Faktör Gelirleri) - (Dış Âleme Giden Faktör Gelirleri)

Dış âlemden gelen faktör gelirlerinden kastımız, ülke vatandaşlarının yabancı ülkelerde elde ederek getirdikleri faktör gelirleridir (ücret, faiz, rant ve kâr). Örneğin Türk vatandaşları yurt dışındaki bankalara yatırdıkları mevduatlarından faiz geliri, çalıştıkları iş yerlerinden ücret geliri, yurt dışındaki gayrimenkullerinden kira (rant) geliri ve yurt dışında kurdukları firmalardan kâr geliri elde etmektedirler. Dış âleme giden faktör gelirlerinden kastımız ise ilgili ülkede yaşayan yabancıların ülkede elde ederek dışarıya götürdükleri faktör gelirleridir. Örneğin yabancı ülke vatandaşları Türkiye'deki bankalara yatırdıkları mevduatlarından faiz geliri, çalıştıkları iş yerlerinden ücret geliri, Türkiye'deki gayrimenkullerinden kira (rant) geliri ve Türkiye'de kurdukları firmalardan kâr geliri elde etmektedirler. NFG, doğal olarak pozitif veya negatif bakiye verebilir. küreselleşme ile birlikte ülke ekonomileri arasındaki engeller kalktığı için NFG hesaplamalarında güçlüklerle karşılaşılması ve ülkelerin üretim güçlerinin doğru bir şekilde hesaplanamaması, GSMH'ye dayalı uluslararası karşılaştırmalarda çeşitli sorunları beraberinde getirmiştir. Bu nedenle günümüzde, ülkelerin üretim güçlerinin belirlenmesi ve karşılaştırılmasında GSYH'nin daha çok kullanıldığını görmekteyiz. Tablo 1.2'de Türkiye'nin nominal GSMH'si elde edilirken dış âlem faktör gelirlerinin nasıl kullanıldığı yer almaktadır. Nominal GSYH ile Net Faktör Gelirleri toplandığında Nominal GSMH'ye ulaşılmaktadır. Görüldüğü üzere nominal GSYH içinde net faktör gelirlerinin payı % 1,5 civarında bulunmaktadır.

Tablo 1.2 Türkiye’de Nominal GSYH’den Nominal GSMH’ye

Yıllar	Nominal GSYH	Net Faktör Gelirleri	Nominal GSMH
2000	170.666.715	-2.723.142	167.943.573
2001	245.428.760	-6.636.549	238.792.211
2002	359.258.871	-7.444.509	351.914.363
2003	468.015.146	-8.189.155	459.825.991
2004	577.023.497	-7.979.823	569.043.674
2005	673.702.943	-7.145.192	666.557.751
2006	789.227.555	-8.543.628	780.683.927
2007	880.460.879	-8.049.365	872.411.514
2008	994.782.858	-9.746.382	985.036.476
2009	999.191.848	-12.469.291	986.722.557
2010	1.160.013.978	-10.159.911	1.149.854.067
2011	1.394.477.166	-12.302.442	1.382.174.723
2012	1.569.672.115	-12.415.811	1.557.256.304
2013	1.809.713.087	-16.659.676	1.793.053.411
2014	2.044.465.876	-18.112.179	2.026.353.597
2015	2.338.647.494	-26.320.327	2.312.327.167
2016	2.608.525.749	-28.679.875	2.579.845.874
2017	3.110.650.155	-42.125.178	3.068.524.977
2018	3.724.387.936	-58.018.629	3.666.369.306

Kaynak: TÜİK

Dikkatli öğrenciler, gerek GSMH ve gerekse GSYH tanımlarını ve hesaplamalarını yaparken kullandığımız “tamamlanmış (nihai)” kavramını fark etmişlerdir. “Tamamlanmış” ne anlama gelmektedir, neden kullanılmaktadır? GSMH ve GSYH hesaplamaları yapılırken mal ve hizmetlerin tüketiciye ulaştığı andaki fiyatları dikkate alınır. Eğer bir mal diğer malların üretiminde kullanılıyorsa bir ara maldır. Örneğin otomobil satın aldığımızda üzerinde bulunan lastikler bir ara maldır. Bir bilgisayar aldığımızda içindeki mikroçip bir ara maldır. Biz bir malın hem tüketiciye ulaştığı andaki fiyatını hem de aynı malın ara mal durumunda iken parasal karşılığı olan piyasa fiyatını dikkate alırsak “çift sayma hatası” yapmış oluruz ki bu durumda GSYH ve GSMH gerçekte olduğundan daha büyük çıkar. Örneğin pamuklu bir gömlek aldığımızda ödediğimiz fiyatın içinde gömlek yapımında kullanılan ham pamuk, kumaş gibi ara mallar bulunur. Dolayısıyla hem ham pamuğu hem de kumaşı ayrı ayrı toplarsak gömleğin tamamlanmış hâlinin üzerinde bir değere ulaşırız. Bunu önlemenin tek yolu GSYH ve GSMH hesaplamalarında gömleğin tamamlanmış hâldeki fiyatının yani son tüketiciye ulaştığı andaki fiyatının dikkate alınmasıdır. Tablo 1.3’te görüleceği üzere, bir adet gömleğin yapımında kullanılan ham pamuğun değeri 100 TL’dir ve pamuğun yetiştirilmesi sırasında 100 TL *katma değer* (yani her üretim aşamasında üretim değerindeki artış) elde edilmiştir. Bu katma değeri meydana getiren pamuk üreticisi çiftçilerdir. Ham pamuğu satın aldıktan sonra ipliğe dönüştürüp kumaş elde eden kumaş üreticileri (imalatçıları) tarafından 20 TL katma değer oluşturulmuştur ve kumaşın gömlek üreticilerine satış değeri de 120 TL’dir. Gömlek üreticileri gömlek imalatı sonucunda 50 TL katma değer oluşturmuştur ve gömleğin imalatçısından çıkış (satış) fiyatı 170 TL’dir. Aynı gömlek perakende satış mağazasında 200 TL fiyatla satılmaktadır ki perakende satış mağazasının meydana getirdiği katma değer 30 TL’dir. Görülmektedir ki gömleğin satış fiyatı olan 200 TL ile gömlek üretimi sonucunda oluşan tüm katma değerlerin toplamı da aynı rakama yani 200 TL’ye ulaşmaktadır.

Gömleğin satış fiyatı içinde ham pamuk üreticisinin, kumaş üreticisinin ve gömlek üreticisinin meydana getirdiği katma değerler de bulunmaktadır. O hâlde çift sayma hatasını önlemek için ya malın son tüketiciye ulaştığı tamamlanmış hâlinin fiyatını dikkate almalıyız ya da malın tüm üretim aşamalarındaki katma değerleri toplamalıyız. Eğer katma değerleri toplamak yerine her aşamada ham pamuğun, kumaşın, gömlek imalatçısının ve gömlek perakendecisinin satış bedellerini toplasaydık 590 TL gibi gerçeklikten uzak bir rakama ulaşırdık ki işte bu duruma açıkça çift sayma (mükerrer sayma) hatası adı verilir. Bu arada belirtmeliyiz ki bir tüketici örneğin kumaş mağazasından kendine gömlek dikmek üzere gömlek kumaşı da satın alabilir. İşte bu durumda gömlek kumaşının satış fiyatını GSYH hesaplamasına dâhil etmeliyiz. Çünkü burada gömlek kumaşı artık ara mal değil tamamlanmış bir maldır ve doğrudan doğruya tüketici tarafından satın alınmaktadır.

✓ Katma Değer

Bir mal veya hizmetin üretim aşamalarında kullanılan ara malların değerine yapılan ilavelerdir.

Tablo 1.3 Bir Gömleğin Üretim Aşamaları ve Katma Değer (TL)

Üretim Aşamaları	Satış Değeri	Katma Değer
Ham pamuk	100	100 (Pamuk yetiştirme) (Çiftçi)
Kumaş	120	20 (Kumaşa dönüştürme) (Kumaşçı)
Gömlek (İmalat)	170	50 (Gömlek dikimi) (Gömlek imalatçısı)
Gömlek (Perakende satış)	200	30 (Mağazanın kazancı) (Mağaza sahibi)
Katma Değer Toplamı	...	200 Gömleğin nihai satış fiyatı
Satış Toplamı	590	...

Bir ülkede bir yandan mal ve hizmetlerin üretim süreci devam ederken diğer yandan da bu üretim süreci sırasında sermaye malları (makine, teçhizat ve benzeri diğer ekipmanlar) aşınmakta ve yıpranmaktadır. Dolayısıyla bu aşınma ve yıpranmalar hesaba katılmadan toplam üretim değerinin hesaplanması sonucunda “gayrisafi (net olmayan)” yurt içi hasıla rakamına ulaşılmaktadır. Bu nedenle ilgili dönemde ortaya çıkan net üretim gücünü ortaya koyabilmek için aşınma ve yıpranma miktarını GSMH’den düşmek gerekir. Bu işlem yapıldığında elde edilecek iktisadi büyüklüğe **Safi Millî Hasıla (SMH)** veya bazı kaynaklarda isimlendirildiği şekliyle **Net Millî Gelir** adı verilir.

GSYH hesaplanırken mal ve hizmetlerin miktarı piyasa fiyatlarıyla çarpılmaktaydı. Oysa piyasa fiyatları içinde **dolaylı vergiler** de (katma değer vergisi, özel tüketim vergisi ve diğer satış vergileri gibi) bulunmaktadır. İşte bu dolaylı vergileri SMH’den çıkarıp firmaların gelirlerini artırıcı bir faktör olan sübvansiyonları eklersek **Millî Gelir** kavramına ulaşırız. Millî gelirden, dağıtılmayan şirket kârları, sigorta primleri ve kurumlar vergisini düşer, transfer harcamalarını eklersek **Kişisel Gelir** kavramına ulaşırız. Son olarak Kişisel Gelirden dolaysız vergileri düştüğümüzde **Kişisel Harcanabilir Gelire** ulaşmış oluruz. Hanehalkları kişisel harcanabilir gelirlerinin bir kısmını harcayacak, bir kısmını da tasarruf edeceklerdir. Tablo 1.4’te GSYH’den Kişisel Harcanabilir Gelire nasıl hesaplama yapıldığı özetlenmektedir.

✓ Dolaylı Vergi

Bir mal veya hizmetin satışında, satın alınan ödediği vergidir.

Tablo 1.4 GSYH'den Kişisel Harcanabilir Gelire

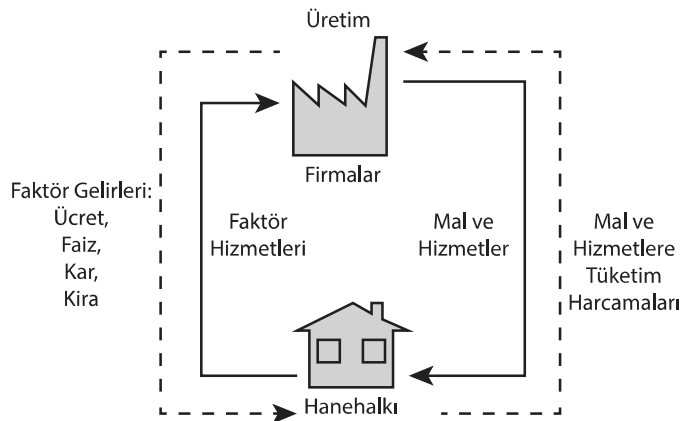
Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH)
(+) Dış âlemden gelen faktör gelirleri
(-) Dış âleme giden faktör gelirleri
= GSMH (Gayri Safi Millî Hasıla)
(-) Amortismanlar
= Safi Millî Hasıla (SMH)
(+) Sübvansiyonlar* (-) Dolaylı Vergiler (KDV ve Özel Tüketim Vergisi gibi)
= Millî Gelir (MG)
(-) Kurumlar Vergisi (-) Şirketlerin Dağıtılmayan Kârları (-) Sosyal Sigorta Kesenekleri (+) Transfer Harcamaları**
= Kişisel Gelir (KG)
(-) Dolaysız Vergiler (Gelir Vergisi ve Kurumlar Vergisi gibi)
= Kişisel Harcanabilir Gelir (KHG) = Tüketim (C) + Tasarruf (S)

*Sübvansiyon: Devletin üreticileri korumak ve onları teşvik etmek amacıyla yaptığı karşılıksız yardımlar.

**Transfer Harcamaları: Devletin sosyal, mali ve iktisadi amaçlarla, herhangi bir mal ve hizmet üretmeyen ve korunması gereken kişilere verdiği işsizlik yardımları, emekli maaşları, öğrenci bursları, yaşlı maaşları gibi karşılıksız yapılan yardımlardır.

GSYH Hesaplama Yöntemleri

GSYH'nin ölçülmesinde temel olarak üç farklı yöntemden faydalanılır. Bunlar; üretim yöntemi, gelir yöntemi ve harcama yöntemidir. Her üç yöntemle hesaplanan GSYH değerleri birbirine eşittir. Çünkü bu yöntemlerin üçü de ekonomide değerlerin belirlenmesinde ekonomik kesimler arasındaki akımları dikkate alır. Temelde ekonominin aktörleri ve işleyiş şekli son derece basittir. Bir ekonomide denge gelir düzeyinin döngüsel olarak nasıl belirlendiğini gösteren basitleştirilmiş modele “gelirin döngüsel akımı modeli” adı verilir. Ekonomide sadece firmaların ve hanehalkının bulunduğunu varsaydığımızda gelir ve harcama döngüsü Şekil 1.2’de görüldüğü gibidir. Mal ve hizmet üretimi hanehalkı için ücret, kâr, rant (kira) ve faiz şeklinde gelir meydana getirir. Dolayısıyla ekonomideki tüm gelirleri toplarsak GSYH’ye ulaşmış oluruz. Aynı dönemde meydana gelen üretimi satın almak için gereken harcamaları topladığımızda da GSYH’ye ulaşmış oluruz. Elbette burada üretilen tüm mal ve hizmetlerin satıldığını, tasarrufi vergiler ve ithalatın olmadığını varsaymaktayız. Bu durumda hesaplamalarda **“Toplam Üretim = Toplam Gelir = Toplam Harcamalar”** eşitliğinin geçerli olacağını rahatlıkla söyleyebiliriz.



Şekil 1.2 Toplam Üretim, Toplam Gelir, Toplam Harcamalar: Basit Bir Model

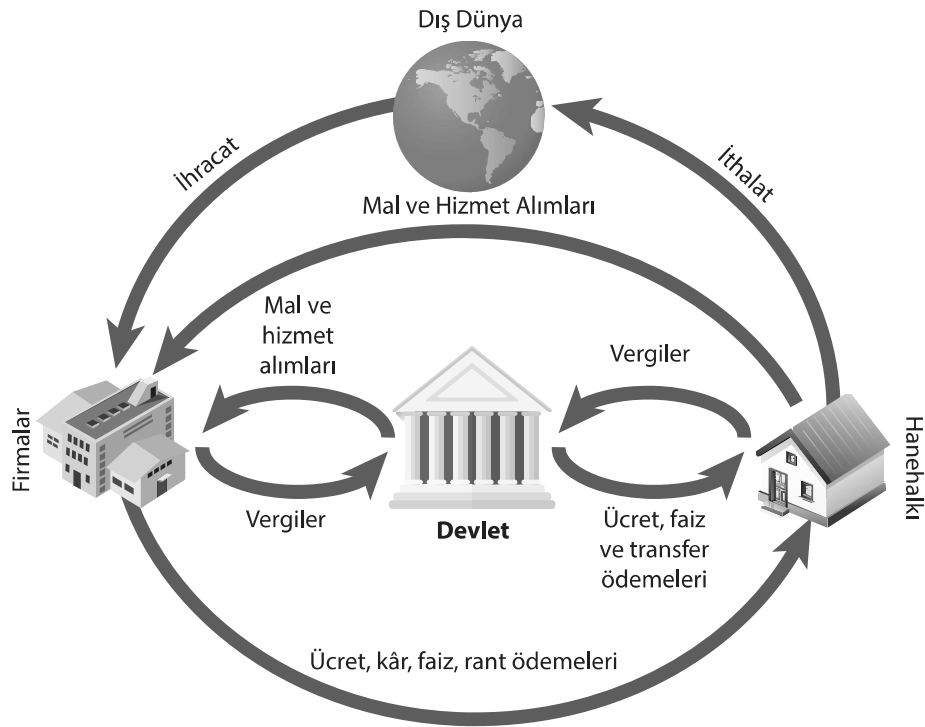
Şekil 1.3'te bu işleyiş daha geniş ölçekli, döngüsel bir akım modeli üzerinden açıklanmaktadır. Öncelikle bir ekonomide faaliyette bulunan ekonomik birimleri tanıyalım. Bunlar; hanehalkları, firmalar, devlet ve dış dünyadır.

Hanehalkı, aynı evde yaşayan ve ortak ekonomik kararlar alan insan gruplarıdır. Bunlar bir aile olabileceği gibi aynı evde yaşayarak ortak ekonomik kararlar alan bir öğrenci topluluğu da olabilir. Hanehalkları hem mal ve hizmet satın alarak toplam faydalarını maksimize etmeyi amaçlayan temel bir tüketim birimi oldukları gibi çeşitli şekillerde üretime de katılırlar. Hanehalkları emeklerini satmak yoluyla üretime katılarak ücret geliri elde edebilecekleri gibi girişimci olarak mal ve hizmet de üretebilirler. Hanehalkları ücret gelirleri ve satın alma bedelleri üzerinden devlete vergi ve benzeri ödemeler yaparlar. Devlet de hanehalklarına ücret, faiz ve bazı transfer ödemeleri yapar.

Ekonomideki bir diğer önemli birim firmalardır. Ekonomide üretim kararlarını alan en temel birim firmalardır. Hangi yöntemlerle ne üretip nasıl pazarlayacağına firmalar karar verir. Firmalar sermaye, emek ve tabiatı üretim yapmak üzere bir araya getirir ve üretimi de hanehalklarına, devlete ve dış dünyaya satar. Firma kavramı simit satan bir genci de dünya markası olmuş bir holdingi de kapsar. Özel firmalar kâr gelirlerini maksimuma çıkarmayı amaçlayan birimlerdir. Elde ettikleri kârların üzerinden de devlete vergi ödemesi yaparlar. Firmalar hanehalklarına ücret, faiz, kâr payı ve kira ödemesi yapar.

Ekonominin döngüsel akımının bir diğer önemli birimi devlettir. Devlet milletin toplu yaşamaktan doğan sosyal ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlayan bir aygıttır. Devlet, en başta her türlü altyapı, iç ve dış güvenlik, adalet ve hukuksal düzenlemeler olmak üzere her türlü kamu hizmetini yerine getirir. Bunun finansmanını ise firma ve hanehalklarından topladığı vergi ve benzeri gelirlerle yapar. Devlet, kamu hizmetini gerçekleştirirken yararlanacağı tüm mal, hizmet ve emeği hanehalkları ve firmalardan yaptığı satın alımlarla karşılar.

Son ekonomik aktör dış dünya, diğer bir deyişle dış âlemdir. Bir ülkede yaşayan hanehalkları, firmalar ve devlet dış âlemden döviz ödeyerek mal ve hizmet satın almalarına karşın (ithalat), dış âleme mal ve hizmet satarak (ihracat) döviz kazancı elde ederler.



Şekil 1.3 Ekonominin Döngüsel Akım Modeli

Üretim Yöntemi

GSYH üretim yöntemi ile hesaplanırken genellikle iki yol kullanılır. Bunlardan ilkinde, ekonomide üretilen tamamlanmış mal ve hizmetlerin toplam değeri hesaplanırken ikinci yol ise tamamlanmış ürün elde edilirken üretimin her aşamasında elde edilen katma değerlerin her üretim sektörü için (tarım, sanayi ve hizmetler) ayrı ayrı toplanmasına dayanır. Tablo 1.5'te Türkiye'de üretim yöntemiyle GSYH'nin 2018 yılına ait hesaplanmış rakamları görülmektedir. Yine görülmektedir ki diğer iki yöntemde olduğu gibi Türkiye'nin GSYH'si yaklaşık 3,7 trilyon TL'dir.

Tablo 1.5 Türkiye'de Üretim Yöntemiyle GSYH Hesaplanması

Sektörler	2018				
	I	II	III	IV	Toplam Total
1. Tarım, ormancılık ve balıkçılık	20.392.880	35.117.551	99.205.795	58.633.927	213.350.153
2. Sanayi	176.875.770	193.634.941	213.931.197	238.868.438	823.310.347
İmalat Sanayi	151.765.999	167.352.440	183.294.312	202.905.270	705.318.021
İmalat Hariç Sanayi	25.109.771	26.282.501	30.636.885	35.963.169	117.992.326
3. Hizmetler	505.790.228	559.694.081	597.767.769	613.027.189	2.276.279.266
İnşaat	62.713.818	74.302.020	66.043.763	63.103.690	266.163.291
Ticaret, Ulaştırma ve Konaklama	178.484.183	202.711.518	243.662.653	246.040.804	870.899.157
Bilgi ve İletişim	18.479.304	21.171.003	21.758.802	29.926.026	91.335.135
Finans ve sigorta faaliyetleri	29.002.906	35.052.835	31.709.039	18.415.816	114.180.596
Gayrimenkul faaliyetleri	59.727.220	60.503.629	64.128.028	67.762.681	252.121.559
Mesleki, idari ve Destek Hizmet Faaliyetleri	43.379.523	45.874.414	48.146.421	56.616.576	194.016.934
Kamu Yönetimi, Eğitim, İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri	97.400.548	103.415.479	106.168.088	112.419.534	419.403.649
Diğer hizmet faaliyetleri	16.602.726	16.663.182	16.150.975	18.742.062	68.158.946
4. Sektörler Toplamı (1+2+3)	703.058.879	788.446.572	910.904.761	910.529.554	3.312.939.766
5. Vergi-Sübvansiyonlar	85.774.544	96.789.290	105.901.077	99.584.812	388.049.723
6. Alıcı Fiyatlarıyla GSYH (4+5)	788.833.423	885.235.862	1.016.805.838	1.010.114.366	3.700.989.489

Kaynak: TÜİK ve Temel Ekonomik Göstergeler (www.tbb.gov.tr)

Gelir Yöntemi

GSYH hesaplamasında kullanılan bir diğer yöntem de gelir yöntemidir. Burada, mal ve hizmetlerin tüm üretim aşamalarında yer alan üretim faktörlerinin (emek, sermaye, toprak ve girişim) toplam üretimden ve dolayısıyla toplam gelirden aldıkları paylar (ücret, faiz, rant ve kâr) toplanarak GSYH elde edilir. Bu gelirlerin toplamına, mal ve hizmet fiyatlarının içinde yer alan dolaylı vergiler (katma değer vergisi gibi) ve aşınma ve yıpranmaları temsil eden amortismanları da dahil ederek GSYH'yi hesaplayabiliriz. Buna göre gelir yöntemiyle GSYH şu şekilde ifade edilebilir:

$$GSYH = \text{Ücret} + \text{Faiz} + \text{Rant} + \text{Kâr} + \text{Dolaylı Vergiler} + \text{Amortismanlar}$$

Toplumda bireylerin elde ettiği gelir bir üretim karşılığında elde edilmiyorsa (örneğin emekli, dul ve yetim maaşları, yaşlılık maaşı gibi) GSYH hesabına katılmaz.

Tablo 1.6'da Türkiye'de gelir yöntemiyle hesaplanan 2018 yılı GSYH'si üçer aylık dönemler itibarıyla görülmektedir. 2018 yılı toplam GSYH'si dört çeyreğin toplamı olarak yaklaşık 3 trilyon 724 milyar TL'dir. Bu rakamla bir sonraki başlık altında açıklanan harcama yöntemiyle GSYH rakamının aynı olduğu görülecektir.

Tablo 1.6 Türkiye’de Gelir Yöntemiyle GSYH Hesaplanması (2018)

	2018			
	I	II	III	IV
Toplam işgücü ödemeleri	269.419,9	282.819,0	288.005,5	288.711,3
Tarım, ormancılık ve balıkçılık	1.906,3	2.959,9	3.397,0	3.011,4
Sanayi	63.307,1	66.511,5	67.833,7	67.935,6
İmalat Sanayii	56.896,3	60.139,9	60.963,9	60.982,6
İnşaat	19.557,3	21.484,7	21.335,0	19.209,7
Hizmetler (*)	63.100,7	67.691,0	68.826,3	67.482,0
Bilgi ve iletişim	5.972,0	6.132,6	6.433,1	6.513,5
Finans ve sigorta faaliyetleri	9.743,8	10.272,1	10.184,1	10.852,9
Gayrimenkul faaliyetleri	1.449,8	1.616,1	1.575,9	1.565,5
Mesleki, idari ve destek hizmet faaliyetleri	21.559,5	18.789,1	18.528,9	18.532,6
Kamu yönetimi, eğitim, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri	75.345,3	80.371,7	82.005,0	86.011,6
Diğer hizmet faaliyetleri	7.478,1	6.990,3	7.886,5	7.596,4
Üretim üzerindeki net vergiler	-6.431,2	-7.680,8	-3.809,9	-6.975,3
Brüt İşletme artığı/Karma gelir	441.426,5	518.482,8	636.517,9	634.727,6
Sabit sermaye tüketimi	135.670,3	144.074,7	157.888,6	169.861,8
Net İşletme artığı/Karma gelir	305.756,2	374.408,0	478.629,4	464.865,8
Ürün üzerindeki vergiler eksi sübvansiyonlar	85.697,9	96.815,1	105.935,5	100.726,3
Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (Alıcı Fiyatlarıyla)	790.113,1	890.435,9	1.026.648,9	1.017.190,0

Kaynak: T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ekonomik Göstergeler (Erişim tarihi: 17.12.2019)

Eğer bir ülkede tüm gelirler kayıt altına alınamamış, vergi beyannamesi verilmiyor ve vergi kaçağı ortaya çıkıyorsa gelir yöntemiyle GSYH hesaplaması doğru sonuç vermeyecektir.

Harcamalar Yöntemi

GSYH hesaplamasında yararlanılan yöntemlerden bir diğeri “harcamalar yöntemi”dir. Üretim faktörleri üretim sürecine katılmaları nedeniyle bir taraftan gelir elde ederken diğer taraftan çeşitli harcamalarda bulunur. Dolayısıyla aslında ekonomideki harcamaların toplamı bize yine GSYH değerini verir. Hanehalkı, gelirlerinin bir kısmını tüketim harcamalarına yani mal ve hizmet (otomobil, cep telefonu, gıda, ulaşım vb.) satın almak üzere (C) ayırırken özel sektör yatırım harcamalarında (I) kullanır. Öte yandan devlet, bir diğer deyişle kamu kurum ve kuruluşları kamu hizmetlerini yerine getirirken birtakım tüketim ve yatırım harcamalarında bulunur (G). Dışa açık ekonomilerde, yabancı ülkelerde yaşayanlar ilgili ülkenin ürettiği mal ve hizmetleri satın almak üzere harcama yapar ki bu o ülkenin ihracatı (X) anlamına gelir. Ama aynı ülkenin ülke içi yerleşikleri de yabancı ülkelerde yaşayanların ürettikleri mal ve hizmetleri satın almak üzere harcama yapar ki bu o ülkenin ithalatı (IM) anlamına gelir. Burada ihracattan elde edilen gelirden ithalat

için yapılan harcamalar çıkarılır ve net ihracat ($X - IM$) değeri modele dâhil edilir. Dolayısıyla tüm bu harcamaların toplamı bize yine GSYH değerini verecektir. Buna göre harcamalar yöntemiyle hesaplanan GSYH şu şekilde ifade edilebilir:

$$GSYH = C + I + G + (X - IM)$$

Bu eşitlikte hanehalkı ve firmaların yanı sıra devlet kesimi ve dış kesim de analizlere dâhil edilmektedir.

Türkiye’de harcamalar yöntemiyle GSYH hesaplaması Tablo 1.7’de görülmektedir. TÜİK’in yapmış olduğu hesaplamalara göre 2018 yılında yaklaşık 3,72 trilyon TL olan GSYH’nin 2,11 trilyon TL’si nihai tüketim harcamasına gitmiştir. Zaten genel olarak tüketim harcamaları en büyük harcama kalemi olarak ön plana çıkmaktadır. 0,55 trilyon TL’si devletin nihai tüketim harcaması, 1,11 trilyon TL’si gayrisafi sabit sermaye oluşumu, yani tesis ve makine gibi sabit sermayeye yapılan yatırım harcaması, 1,09 trilyon TL’si mal ve hizmet ihracatı, 1,14 trilyon TL’si mal ve hizmet ithalatı ve geri kalan da stok değişimlerinden oluşmaktadır. Stoklar üretildikleri dönemin ürünü oldukları için üretimi yapan firmaların kendileri tarafından satın alınmış gibi değerlendirilir ve GSYH hesabına dâhil edilir. Stok değişimlerinin negatif değer alması ekonomide canlılık belirtisidir, yani satışların beklenenden üzerinde olduğu anlamına gelir. 2018 yılında mal ve hizmet ithalatı, mal ve hizmet ihracatının üzerindedir, yani ülkenin dış ticaret dengesi ithalat lehine olumsuzdur.

Tablo 1.7 Türkiye’de Harcamalar Yöntemiyle GSYH Hesaplanması (2018)

Harcama bileşenleri	Cari değer (Bin TL)	GSYH içindeki pay (%)
Gayrisafi yurt içi hasıla	3.724.387.936	
Hanehalklarının nihai tüketim harcamaları	2.111.251.432	56,7
Devletin nihai tüketim harcamaları	552.357.471	14,8
Gayrisafi sabit sermaye oluşumu	1.114.094.790	29,9
Stok değişimleri	- 12.453.160	-0,3
Mal ve hizmet ihracatı	1.099.815.647	29,5
Mal ve hizmet ithalatı	1.140.678.244	30,6

Kaynak: TÜİK

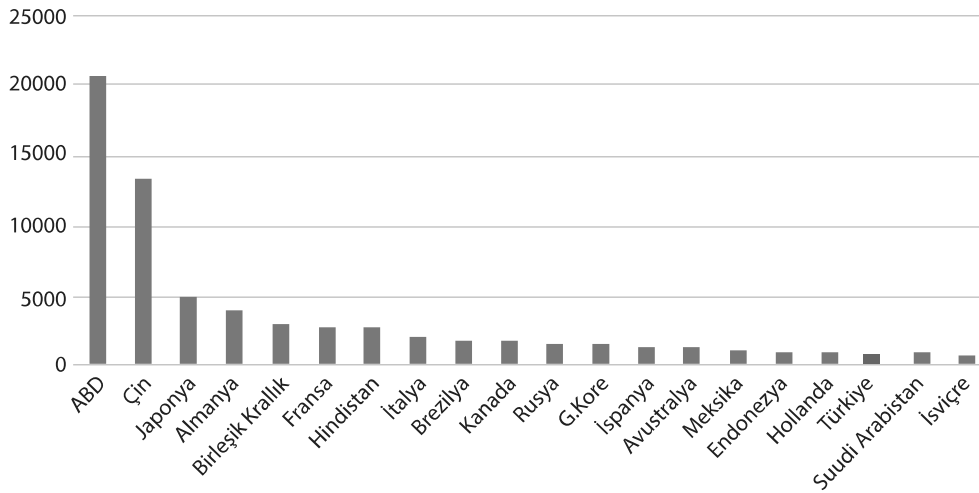


Yatırım Harcamaları

Devletin ve firmaların yeni makine ve teçhizat ile yeni binalara yaptıkları harcamalar ile stoklardaki artışlardır.

GSYH’nin Ülkeler Arası Karşılaştırması

Şekil 1.4’te, dünyanın en büyük 20 ekonomisinin cari fiyatlarla ve ABD doları cinsinden sıralaması bulunmaktadır. Farklı ülkelerin GSYH karşılaştırmalarının yapılabilmesi için ulusal para ile hesaplanan GSYH’lerin uluslararası bir ortak para birimine dönüştürülmesi gerekir. Bu para birimi genellikle ABD doları olmaktadır. Bir ülkenin ulusal para birimi cinsinden değeri o ülkedeki cari ABD dolar kuruna bölündüğünde ABD doları cinsinden GSYH elde edilmiş olur. 2018 yılında en yüksek GSYH, yaklaşık 20,4 trilyon ABD doları ile Amerika Birleşik Devletleri’ne aittir. Onu 13,6 trilyon dolar ile Çin ve 4,9 trilyon dolar ile Japonya takip etmektedir. Türkiye yaklaşık 0,77 trilyon dolar ile 18. sırada yer almaktadır.

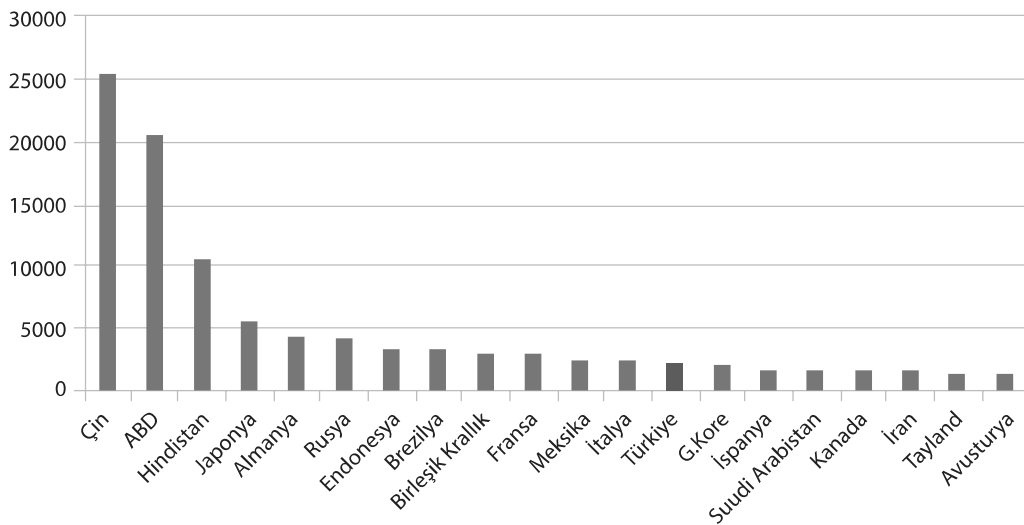


Şekil 1.4 En Büyük 20 Ekonominin GSYH'si (2018) (Cari, Milyar ABD Doları)

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı

ABD doları, o ülkede satın alma gücünü iyi bir şekilde temsil etmeyebilir. 1 ABD dolarının satın alabileceği mal miktarı ülkeden ülkeye değişir. Aynı çerçevede olmak üzere İsviçre'de asgari ücretle satın alınabilecek mal ve hizmet miktarı ile aynı asgari ücretle Türkiye'de satın alınabilecekler karşılaştırıldığında elbette Türkiye'de daha çok mal ve hizmet alınabileceği ortadadır. Avrupa'nın gelişmiş ülkelerinden emekli olarak Türkiye'nin Muğla ve Antalya gibi illerinde yaşamayı tercih edenleri güdüleyen faktörlerden birisi de budur. Bu durumu GSYH ölçümlerinde dengelemek için GSYH rakamları satın alma gücü paritesi oranında ortak para birimine dönüştürülür. Bu değişim oranı, bir ülkenin verili bir para miktarının başka ülkelerin paralarına dönüştürülmesinin ardından o ülkede de aynı miktarda mal ve hizmet satın alınabilmesini sağlayan bir orandır. Böylece 1 ABD dolarıyla, satın alma gücü paritesi oranında ülke parasına dönüştürülmesinden sonra her ülkede aynı miktarda mal satın alınır hâle gelinecektir. Dolayısıyla SAGP döviz kuru, "bir ulusal paranın satın alma gücü dikkate alınarak düzeltilmiş olan döviz kuru" şeklinde tanımlanabilir.

Şekil 1.5'te GSYH'nin satın alma gücü paritesi (SAGP) ile ölçülmesi sonucunda oluşan sıralaması yer almaktadır. Görüldüğü gibi sıralama ciddi şekilde değişmektedir. Nominal döviz kurlarıyla yapılan sıralamada Çin birinciliğe, ABD ikinciliğe ve Hindistan üçüncülüğe gelirken Türkiye 13. sıraya yükselmektedir.

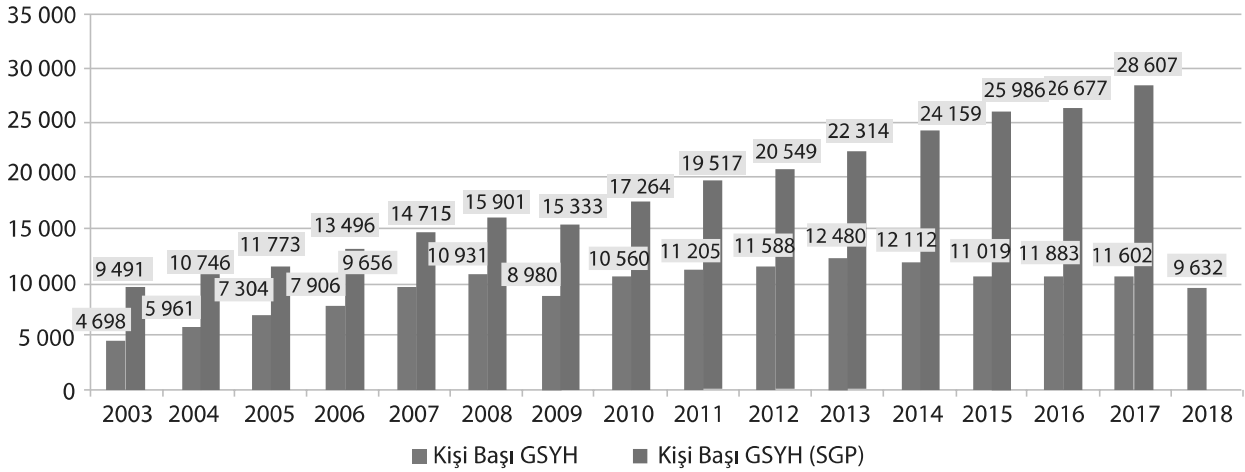


Şekil 1.5 En Büyük 20 Ekonominin GSYH'si (SAGP, Milyar ABD Doları)

GSYH ve Nüfus

Şimdiye kadar toplam GSYH değerleri üzerinden hareket ettik. Bir ülkenin üretim gücünü gösterebilmesi açısından toplam GSYH faydalı bir araçtır. Ancak ülkeler arasındaki refah karşılaştırmalarında nüfus miktarlarını da dikkate alan kişi başına düşen üretim ve gelir miktarları daha kullanışlı araçlardır. Toplam GSYH açısından dünya sıralamalarında üst sıralarda yer alan Çin ve Hindistan gibi ülkeler nüfusları dikkate alındığında ülkeler arası sıralamalarda alt sıralarda kalmaktadır. Çünkü bir ülkenin GSYH'si veya GSMH'si diğer ülkelerden büyük olsa bile o ülkenin nüfusu da çok fazla ise kişi başına düşen hasıla miktarı azalır. Düşük bir GSYH miktarına sahip bir ülkenin nüfusu da düşükse o ülkede yaşayanların refahı biraz önce bahsettiğimiz ülkeden büyük ihtimalle daha yüksektir.

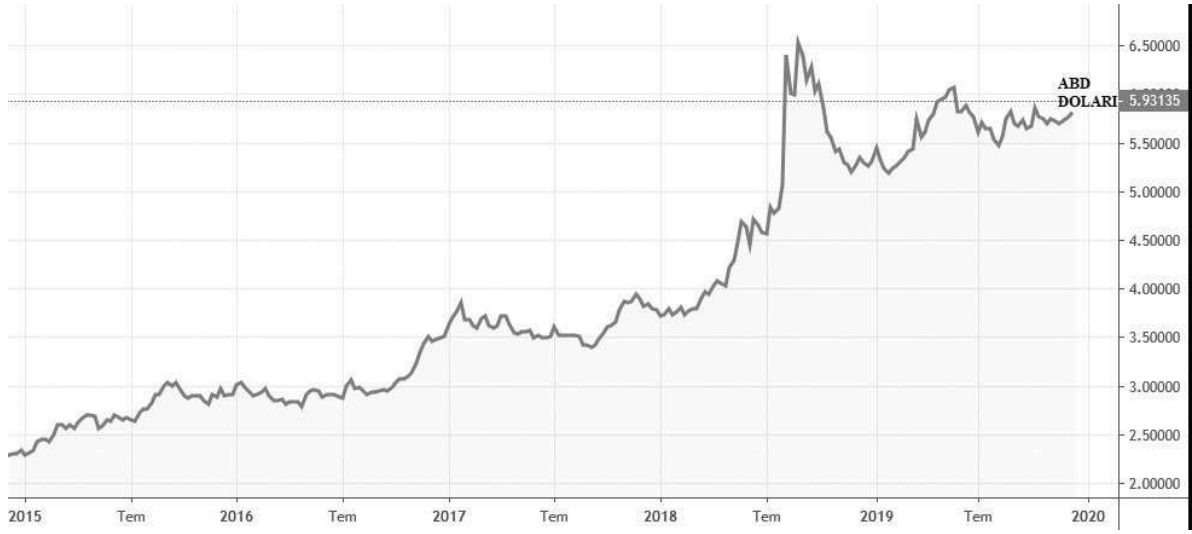
Hesapladığımız toplam GSYH'yi ülke nüfusuna böldüğümüzde elde edilen değer Kişi Başına Düşen GSYH (KBDGSYH), toplam GSMH'yi ülke nüfusuna böldüğümüzde elde edilen değer Kişi Başına Düşen GSMH (KBGSMH) olarak adlandırılır. Şekil 1.6'da, Türkiye'nin kişi başına düşen GSYH miktarının yıllar içindeki gelişim süreci bulunmaktadır. Görüldüğü gibi cari kurlar üzerinden kişi başına düşen GSYH ile satın alma gücü paritesi ile hesaplanan GSYH arasında önemli ölçüde fark bulunmaktadır. Örneğin 2018 yılında cari ABD doları kuruyula hesaplanan kişi başına düşen GSYH 9.632 ABD dolarıdır. Oysa satın alma gücü paritesiyle kişi başına GSYH'nin bir önceki yıl 28.607 ABD dolarına kadar ulaştığına dikkat edilmelidir. Bu farkı meydana getiren aslında döviz kurlarındaki değişimdir.



Şekil 1.6 Kişi Başına Düşen GSYH (ABD Doları)

Kaynak: TÜİK, T.C. Ticaret Bakanlığı

Şekil 1.7'de, cari ABD dolar kurunda görülen değişim eğilimi yer almaktadır. ABD doları cinsinden GSYH'nin cari dolar kurundaki değişimlere karşı ne kadar hassas olduğunu bir örnek çerçevesinde açıklayalım. 22 Aralık 2014'te ABD doları 2,32 TL, 7 Eylül 2015'te 3,01 TL, 23 Ocak 2017'de 3,85 TL, 1 Ocak 2018'de 3,72 TL, 27 Ağustos 2018'de 6,56 TL, 23 Aralık 2019'da 5,93 TL değerine ulaşmıştır. Ülkenin GSYH'sini ABD doları cinsinden ifade etmek için nominal GSYH rakamını cari dolar kuruna bölmekteydik. Örneğin 2018 yılı Nominal GSYH'si olan yaklaşık 3,7 trilyon TL'yi 3,72'ye bölmemiz gerekirken bu işlemi 27 Ağustos 2018'de yapsaydık 6,56'ya bölmemiz gerekir. İlkinde ABD doları cinsinden GSYH yaklaşık 1 trilyon dolar, ikincisinde yaklaşık 0,5 trilyon dolar şeklinde hesap edilir. Görüldüğü gibi dolar kurundaki değişiklikler hele hele büyük sıçramalar şeklinde ortaya çıkıyorsa cari ABD doları kurundan GSYH'de de olağanüstü değişimlere yol açabilmektedir. Nüfus ile ilişkilendirildiğinde ortaya çıkan cari ABD doları kurundan kişi başına GSYH rakamları da bu nedenle ülkenin üretim gücü ve refahı hakkında hatalı bilgiler taşıyabilmektedir.



Şekil 1.7 ABD Doları Cari Kur (Aralık 2014-Aralık 2019)

Kaynak: TCMB

Nominal GSYH- Reel GSYH

Bir ülkenin hesaplanmış olan GSYH'si arttığında bu artışın mal ve hizmetlerin miktarındaki artıştan mı yoksa fiyatlarındaki bir artıştan mı kaynaklandığı önemlidir. Mal ve hizmetlerin üretim miktarı artıyorsa bu 'reel GSYH'nin artışı anlamına gelir. Bir ülkenin ekonomik büyümesi ve dolayısıyla halkın refah artışı için reel GSYH'nin artması gerekir. Ama mal ve hizmetlerin miktarı yerine fiyatları artıyorsa bu 'nominal GSYH'nin artışı anlamına gelir. Nominal ifadesi yerine "cari", "parasal" ve "nakdi" ifadeleri de kullanılabilir. Bir ülkenin GSYH'sindeki artışın bir kısmı mal ve hizmet üretiminden, bir kısmı da fiyatlardaki artıştan kaynaklanabilir. Nominal GSYH hesaplanırken o zaman diliminde geçerli olan fiyatlar dikkate alınırken, reel GSYH hesaplanırken belirli bir baz yılı dikkate alınır ve diğer yıllarda üretilen mal ve hizmet miktarları ile belirlenmiş olan baz yılındaki fiyatlarla yani "sabit fiyatlar" ile çarpılır. Böylece, ilgili yılda üretilen mal ve hizmetlerin parasal değeri baz yılıdaki fiyatlar dikkate alınarak hesaplanmış olur ve böylece mal ve hizmet fiyatlarında enflasyondan kaynaklanan parasal artışların yanıltıcı etkisi ortadan kaldırılır. Örneğin 2003 yılını baz alıp 2019 yılı reel GSYH'yi (sabit fiyatlarla GSYH'yi) hesaplamak için şu formülü kullanmamız gerekir:

$$\text{Reel GSYH}_{2019} = (\text{2019 yılı üretim miktarı}) \times (\text{2003 baz yılı piyasa fiyatları})$$

İktisadi analizlerde ve yorumlarda nominal GSYH'nin kullanılması tercih edilmez. Tablo 1.8'de 1998 ve 2017 yılları arasında nominal ve reel GSYH değişim süreci yer almaktadır. Burada örneğin 2000 yılı ile 2001 yıllarını dikkate alalım. 2000'den 2001 yılına gelindiğinde nominal GSYH % 43,8 artmıştır. Görüldüğü gibi GSYH'deki bu olağanüstü yükselme yanıltıcı olup aslında nominal bir artıştır. Reel (sabit fiyatlarla) GSYH artmak bir yana % 6 oranında azalmıştır. Gerçekten de 2001 yılı Türkiye'de ekonomik kriz yılıdır ve ekonomi küçülmüştür. Tablo 1.8'den görüleceği gibi 2009 yılı baz yılıdır ve baz yılında *endeks* değeri 100'dür.

Tablo 1.8 Türkiye’de Nominal ve Reel GSYH

NOMİNAL GSYH				REEL GSYH			
	Değer (bin TL)	Pay (%)	Değişim Oranı (%)	Endeks	Değer (bin TL)	Değişim Oranı (%)	
1998	71 892 898	100,0	-	1998	71,1	710 091 469	-
1999	107 164 345	100,0	49,1	1999	68,7	686 024 304	-3,4
2000	170 666 715	100,0	59,3	2000	73,2	731 576 737	6,6
2001	245 428 760	100,0	43,8	2001	68,9	687 957 859	-6,0
2002	359 358 871	100,0	46,4	2002	73,3	732 195 466	6,4
2003	468 015 146	100,0	30,2	2003	77,4	773 258 855	5,6
2004	577 023 497	100,0	23,3	2004	84,9	847 834 434	9,6
2005	673 702 943	100,0	16,8	2005	92,5	924 223 073	9,0
2006	789 227 555	100,0	17,1	2006	99,1	989 932 592	7,1
2007	880 460 879	100,0	11,6	2007	104,1	1 039 730 731	5,0
2008	994 782 858	100,0	13,0	2008	104,9	1 048 519 070	0,8
2009	999 191 848	100,0	0,4	2009	100,0	999 191 848	-4,7
2010	1 160 013 978	100,0	16,1	2010	108,5	1 083 996 979	8,5
2011	1 394 477 166	100,0	20,2	2011	120,5	1 204 466 935	11,1
2012	1 569 672 115	100,0	12,6	2012	126,3	1 262 160 182	4,8
2013	1 809 713 087	100,0	15,3	2013	137,0	1 369 334 107	8,5
2014	2 044 465 876	100,0	13,0	2014	144,1	1 440 083 365	5,2
2015	2 338 647 494	100,0	14,4	2015	152,9	1 527 725 206	6,1
2016	2 608 525 749	100,0	11,5	2016	157,8	1 576 365 403	3,2
2017	3 106 536 751	100,0	19,1	2017	169,5	1 693 665 799	7,4

Kaynak: TÜİK

✓ **Endeks**

Belirli bir zaman dilimine ait olan satış, fiyat, maliyet, gelir, üretim vb. verilerin toplanması ile oluşturulan göstergelerdir.

Nominal GSYH’den reel GSYH’ye geçebilmek için nominal GSYH’yi enflasyondan kaynaklı fiyat artışlarından arındırmak gerekir. Öte yandan, nominal GSYH’deki yıllık artış ile reel GSYH’deki yıllık artış arasındaki fark o seneye ait enflasyon oranını gösterir. Nominal GSYH ve reel GSYH’den yola çıkarak **GSYH deflatörü** adı verilen *fiyat endeksi* hesaplanır. Belirlenmiş bir baz yılına göre tüm mal ve hizmetlerin fiyat değişimlerini gösteren GSYH deflatörü, nominal GSYH’nin reel GSYH’ye bölünmesi ve yüz ile çarpılması ile elde edilir. Başka bir ifadeyle;

$$\text{GSYH Deflatörü} = (\text{Nominal GSYH} / \text{Reel GSYH}) \cdot 100 \text{’dür.}$$

GSYH deflatörü özel bir fiyat endeksidir ve enflasyon oranlarının hesaplanmasında kullanılır. Enflasyon oranının hesaplanmasını ilerideki bölümlerde ayrıntısıyla göreceğiz. Türkiye’de enflasyon oranının hesaplanmasında kullanılan diğer endeksler Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ve Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE)’dir. GSYH deflatörü ekonomik anlamda üretilen tüm mal ve hizmetleri kapsarken TÜFE ve ÜFE sadece belirlenmiş bir sepette yer alan az sayıdaki mal ve hizmeti içerir. Enflasyon ile ilgili bölümümüzde konu daha ayrıntılı bir şekilde ele alınacaktır.

✓ **Fiyat Endeksi**

Nominal fiyatlarla ifade edilen belirli bir grup mal ve hizmetin değerinin aynı mal ve hizmet grubunun sabit fiyatlarla ifade edilen değerine oranıdır.