

Bırakınız Girsinler*

Murat ÇOKGEZEN

Evinizin badanasını kendiniz mi yaparsınız? Yoksa bir badanacıya mı başvurursunuz? Bunun cevabı sizin badana yapmadaki becerinize ve badana yapacağınız sürede yapabileceklere bağlıdır. Eğer badana işini beceremeyeceğinize inanıyorsanız badanacı çağırırsınız. Hatta badanacı kadar iyi badana yapacağımıza inanıyor olsanız bile eğer badanaya harcaacağınız zamanda badanacıya ödeyeceğinizden daha fazla para kazanacağınızı düşünüyorsanız yine badanacı çağırırsınız. İşte iktisadi birimler arasındaki bu uzmanlaşma toplumsal refahın artmasına önemli katkıda bulunur. Yaşadığımız toplumlarda herkes belli bir malın (ya da hizmetin) üretiminde uzmanlaşmıştır ve onu üretir. Sonra her bir üretim birimi kendi ürettiği malın karşılığı olarak başkalarından diğerlerinin ürettiği ve kendi ihtiyacı olan malları alır. Bu alışveriş sonucunda herkesin yararına bir durum ortaya çıkar. Bu nedendir ki modern toplumlarda yaşayan bir bireyin aklına hem yediği ekmeği üretmek, hem giydiği pantolonu dikmek gelmez.

İlginçtir ki günlük hayatta aksini tartışmadığımız bu durum uluslararası alanda hala tartışılmaktadır. Uluslararası ticaretin, ticaret yapan her iki tarafında refahına olumlu katkı yapacağı açıktır. Uluslararası serbest ticaretin olduğu durumda her bir ülke belirli mallarda uzmanlaşacak ve onları diğer ülkelere satacak, karşılığında kendisinin mutlak ya da karşılaştırmalı olarak daha pahalıya ürettiği malları alacaktır. Sonuçta bir ülkenin tüketicileri daha kaliteli malları daha ucuz fiyatlardan alacaklardır. Ekonomisi dış rekabete açık ülkelerde buradan geri dönüş oldukça zordur (ABD'nin çelik ithalatına koyduğu gümrüklerden sonra ülke içinden gelen tepkileri düşünün). Ancak, asıl büyük sorun bir ülkede gümrüklerin düşürülmesi gündeme gelince yaşanır. Herhangi bir malın ithalatı üzerindeki engeller kaldırılınca o malın yurt içindeki üreticileri hemen ayaklanırlar. Bunun yurt içindeki üreticileri ve bu sektörde çalışanları işinden edeceğine ülkeyi fakirleştireceğini iddia ederler.

Yrd. Doç. Dr. Murat Çokgezen, Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Öğretim Üyesi.
mcokgez@marmara.edu.tr

Çünkü dış rekabet onların rahatlığını bozacaktır. Artık tüketicinin yerli malları fiyat ve kalite açısından karşılaştıracakları rakipleri olacaktır. Bu rekabet karşısında belki bir kısmı işlerini sürdüremeyecek ve işyerlerini kapatmak zorunda kalacaklardır. İthal malları rekabetinden kısa dönemde zarar görecektir kesimler (işçiler ve işverenler) hemen bir ithalat karşıtı lobi oluştururlar. Bir yandan ithal malları kararlarken bir yandan da ithalatı kolaylaştıran yasal hükümlerin değişmesini sağlamak amacıyla kamuoyu oluşturmaya çalışırlar. İthal malları kötüleyip, gümrük vergilerinin kaç kişiyi işsiz bırakacağından bahsederler. Bazen başarılı da olurlar. Buna karşın ithalatın kolaylaştırılması sonucu elde edilen kazançlar hiç tartışılmaz.¹ Çünkü kaybedenler az sayıdadır ve her birinin kaybı büyüktür. Bu nedenle daha kolay örgütlenirler ve sesleri daha çok çıkar. Kazananlar ise çok sayıda olmasına rağmen her birinin kazancı çok küçüktür. Bu nedenle karşı bir örgütlenme oluşturmaları için daha az teşvikleri mevcuttur. Eğer çoğunluk kazanırsa (yani gümrükler inerse) bazen bütün yerli üreticiler ortadan kalkmaz. Bazıları artan rekabete karşı kendi üretim teknolojisinde gerekli uyarlamaları yapıp kendilerini yeni şartlara uyarlayabillerler ithal mallarla rekabet etmeyi başarabilirler.

Bu durum sadece mal piyasasına özgü değildir. Benzer durumlar emek piyasasında ya da sosyal hayatta da karşımıza çıkabilir. Her ülkedeki çalışanlar, özellikle de lobi yapma yeteneği yüksek; doktorluk, avukatlık gibi meslek grupları siyasi iktidara baskı yapıp kendilerinden daha iyi hizmet de verse yabancıların kendi ülkelerinde onlara rakip olmasını önleyecek yasalar çıkarırlar. Ve nedense bu alandaki uluslararası rekabeti önleyici çabalar mal piyasasındakine göre daha fazla anlayışla karşılanır. Yabancı emek gücüne karşı lobiler kamuoyundan daha kolay destek görür. Halbuki emek piyasasının mantığı ile mal piyasasının mantığı arasında pek bir fark yoktur. Her ikisindeki rekabet de fiyatları düşürücü ve kaliteyi artırıcı etki yaratır. ABD gibi göç kabul eden ülkelerin en yaratıcı beyinleri çıkarmaları ve en yüksek refaha sahip olmalarında özellikle nitelikli emek ithalinin önemli yeri vardır. 2002 Dünya Kupasında büyük başarı sağlayan dünya futbol devlerini dize getiren Senegal takımında sadece bir oyuncu Senegal'de top koşturmaktadır. Yine nitelikli ve ileri ülkelere göre daha ucuz olan Hintli emeği bilgisayar yazılım piyasasında bilgisayar yazılım şirketlerine yeni bir rekabet gücü kazandırmıştır.

Bütün bunları neden yazdım? 18 Ağustos 2002 tarihli Star Gazetesi'ndeki köşesinde Salih Neftçi Şincan'dan gelen hayat kadınlarının Tibet'te çok rağbet gördüğünü, buna karşılık Tibetli kadınların '*Şincan'lıları Şincan'a gönderelim, kocalarımızı geri alalım*' şeklinde sloganlar atarak bu hayat kadınlarına karşı bir yürüyüş yaptıklarını yazmış. Bilindiği gibi benzer olaylar ülkemizde de yaşandı. 1990'lardan itibaren eski Sovyetler Birliği'nin yıkılmasıyla o coğrafyada yaşayan bir çok kişi daha iyi bir yaşam umuduyla yabancı ülkelere gittiler. Tabii komşu

1. ABD'nin çelik sektörünü korumak amacıyla gümrükleri yükseltince çelik işçileri işlerini koruyabilmişlerdir. Fakat işini koruyan her bir çelik işçisinin ABD tüketicisine maliyeti - fiyat yükselmesi nedeniyle - 750.000 dolar olmuştur. (Bruce J. Cladwell, 'In Defence of Basic Economic Reasoning', *Post-Autistic Economics Review*, Issue No.13; 2 Mayıs, 2002)

olmamız nedeniyle Türkiye’de bu gelenlerden nasibini aldı. Kimi bavul ticareti için, kimi inşaatlarda çalışmak için Türkiye’ye geldi. Gelenlerin bir kısmı da hayat kadınlığı yapmayı tercih ettiler. Gelen hayat kadınları gerek güzellikleri gerekse hizmet kaliteleri ve fiyat avantajları nedeniyle Türk tüketicisinin gözbebeği oldular. Sadece hayat kadını olarak değil bu kadınlar eş olarak da rağbet gördüler ve bir çok Türk erkeği –bazen eşlerinden boşanarak- bu kadınlarla evlendi.

‘Nataşa’ olarak adlandırılan hayat kadınlarına ilk tepki bunların yerli rakipleri olan iki kesimden geldi: ev kadınları ve yerli hayat kadınları. Bir anda bazı yerlerde ‘Nataşalarla Mücadele’ dernekleri kuruldu. Onların her türlü cinsel yolla bulaşan hastalıkları yaydıkları, yuva yıktıkları temaları işlendi. Nataşalar bu iki grubu çok rahatsız etmişlerdi. Bu iki grubun tedirginliği ve muhalefeti bir anti-Nataşa muhalefetini iyice güçlendirdi. Bunun üzerine emniyet güçleri Nataşalara her türlü zorluğu çıkardılar.

Bu tartışmalar içinde yukarıda ele alınan konuların hiçbirine değinilmedi. Neden erkekler Nataşaları tercih etmişlerdi? Nataşaların gelmesi (beğensek de beğenmesek de) zaten mevcut olan fuhuş piyasasında fiyatların düşmesini sağladı, hizmet kalitesini arttırdı mı? Eşlerini terk edip Doğu Bloku’ndan gelen kadınlarla evlenen erkekler şimdi daha mı mutlu? Son on yılda Trabzon’da güzellik salonlarının sayısı arttı mı? Slogan atıp dernek kurmak yerine Nataşalarla rekabet etmeyi seçen kadınlar şimdi kendilerine daha iyi mi bakıyorlar? Kendilerine güvenleri geldi mi? Yuvaları daha mı mutlu? Bu soruların cevaplarına bakmadan Nataşalar hakkında verilecek bir hüküm eksik ve yanlış olacaktır.

Unutmayalım, 1980’li yıllardan itibaren ithalatın liberalize edilmesiyle ithal mallarıyla fiyat ve kalite yönünden rekabet edemeyen birçok işletme kapandı, binlerce kişi işsiz kaldı. Bu olumsuzluklarına rağmen liberalizasyon politikalarının yaşam kalitesine yaptığı katkı daha fazla olduğu için kimse eski duruma geri dönmek istemiyor. Peki Nataşasız günlere geri dönmek istiyorlar mı dersiniz? Cevap ‘Hayır’ ise Nataşalara zorluk çıkarmayalım, biralalım istedikleri gibi ülkemize girsinler.