

## G-7 ÜLKELERİNDE YENİ EKONOMİ VE BÜYÜME

Dominick SALVATORE\*

### 1. GİRİŞ

Geçen on yılın ikinci yarısında Birleşik Devletler'deki büyüme hızlandı ve diğer önde gelen endüstriyel (G-7) ülkelerindeki büyümeyi fazlasıyla aştı. Bu da Birleşik Devletler'de diğerlerinden daha esnek bir ekonomik sistemin olmasına ve Yeni Ekonominin daha hızlı yayılmasına atfedilebilir.

Bu çalışma, daha büyük ekonomik liberalleşmenin ve daha derin bir yeniden yapılanmanın Birleşik Devletleri nasıl dünyadaki en rekabetçi ekonomi haline getirdiğini inceliyor. Ayrıca G-7 ülkeleri arasında Yeni Ekonomi'nin anlamı, ölçümü ve yayılması; bunun geçen on yılda, özellikle 1995'ten beri Birleşik Devletler'de diğer önde gelen endüstriyel milletlerden çok daha yüksek bir üretim ve verimlilik büyümesini nasıl sağladığı ve bu sürecin öngörülen gelecekte nasıl devam edebileceği tartışılıyor.

### 2. İŞGÜCÜ VERİMLİLİĞİ, FİNANSAL PİYASALAR, FİYAT REKABETÇİLİĞİ ve BÜYÜME POTANSİYELİ

ABD sanayisiyle ilgili olan, Alman ve Fransız sanayilerinin işgücü verimliliği konulu bir çalışmada, McKinsey Küresel Enstitüsü (1997) Alman ve Fransız verimliliğinin geçen on yılda arttığını ama bunun ABD verimliliğinden daha yavaş bir oranda gerçekleştiğini, dolayısıyla önceki 10 yıla göre ABD sanayisinin çok gerisinde kaldıklarını ortaya çıkardı. McKinsey, ABD sanayisine göre Alman sanayisinin %30, Fransız sanayisinin ise %40 daha az etkin olduğunu buldu. Genel olarak, daha yüksek olan ABD işgücü verimliliğinin nedeni daha büyük şirketler, daha fazla otomasyon ya da daha iyi yöneticiler (bu etmenler bazı belli sanayilerde belirleyici olsa da) değil, daha büyük rekabet ve çok daha fazla esnek iş uygulamalarıdır. Özellikle, daha yüksek ABD verimliliği, ABD'li yöneticilerin yeni ve gelişmiş ürünleri diğerlerinden daha hızlı tanıtabilmelerine ve ABD'li mühendislerin yeni ve daha etkin ürün yapma ve tasarlama yolları bulma kabiliyetlerine dayanır.

---

\* Dominick Salvatore, "The New Economy and growth in the G-7 countries", *Journal of Policy Modeling*, 25 (2003), 531-540.

Çeviren: Arş. Gör. Özgür Aslan, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, İstanbul.

Bununla birlikte, Birleşik Devletler'in son yıllarda Japonya, Almanya ve Fransa'dan daha az (ve hatta başka birçok ülkeden daha az) tasarruf ve yatırım yaptığı gerçeğine rağmen, yatırımlarından daha çok yarar sağlamış görünüyor. Aslında, McKinsey Küresel Enstitüsü (1996) Almanya ve Japonya'nın fiziki sermayelerini Birleşik Devletler'in sadece üçte ikisi kadar etkin biçimde kullanabildiğini buldu. Enstitü bütün ekonomiyi ve derinlemesine beş sanayiye inceledi: telekomünikasyon, hizmetler, oto üretimi, yemek üretimi ve perakende satış. Almanya'nın iş için aşırı sermaye kullandığını ortaya çıkardı. Mesela Deutsche Telekom'un telefon kabloları, yeraltında ve birkaç yıl içinde kullanılmama durumu olmasına rağmen bir tankın üzerinden geçmesine dayanacak biçimde yapıldı. Böyle "altın kaplama" teçhizat pahalıdır ve savurganlıktır. Japonya sıcak yaz günlerindeki yoğun talebi karşılamak için fazladan elektrik üretim kapasitesini atıl tutar. Birleşik Devletler ise bu sermaye harcamasını yoğun zamanlarda kullanımı azaltmak için günün bölümlerine göre ve yaz elektriği şeklinde ödeme düzenleri kullanarak önler. Böylesine daha yüksek sermaye verimliliği, Almanya'daki %7.4 ve Japonya'daki %7.1 ile karşılaştırılınca ABD'li tasarruf sahipleri için %9.1 oranında daha yüksek bir mali geri dönüş sağlar. Bu daha yüksek ABD sermaye verimliliği Almanya ve Japonya'ninkine göre daha düşük olan tasarruf oranını telafi eder.

ABD'nin verimliliğinin Japonya ve Avrupa'dan daha yüksek olmasının başka bir nedeni Birleşik Devletlerde Avrupa ve Japonya'ya göre işgücü piyasalarında çok daha yüksek derecede bilgisayar kullanılması ve bu piyasaların esnek oluşudur. ABD şirketleri kiralamakta, işten atmakta, yeniden organize etmekte ve en verimli oldukları iş ve diğer kaynakları kullanmakta çok daha serbesttir. Bu, rekabetçi bir sıkışıklığa yakalandıklarında işlerini kaybedebilen ABD'li çalışanlar için hayatı zorlaştırır ama ayrıca şirket etkinliği ve işgücü verimliliğini artırır. Yeterli meslek yaratmayla birleştiği zaman, bu daha yüksek işgücü verimliliği, Birleşik Devletlerde diğer ülkelerden daha yüksek kişi başına GSYİH ve yaşam standardı olmasını sağlar.

Avrupa geçen yirmi yıl boyunca ücretleri ve yaşam standartlarını oldukça yüksek ve artış halinde tutabilmiştir ama işsizlik oranı, ABD ve Japonya'daki işsizlik oranlarından %50 daha yüksektir. Bununla birlikte, Avrupa'dan daha az nüfusu olan ABD, Avrupa'dan çok daha fazla iş yaratmıştır. Ayrıca, yükselen ekonomilerden kaynaklanan büyüyen rekabete karşılık vermede Avrupa ülkelerinden çok daha fazla başarılı olmuştur.

Bu hızlı teknolojik değişimi ve artan uluslararası rekabeti yeniden yapılandırmak ve küçültmek geçen on yıl içinde Birleşik Devletlerde ortalama ücretler ve maaşların reel olarak çok fazla artmamasına neden olmuştur, ama bu sayede milyonlarca yeni iş yaratılmıştır. Öte yandan Avrupa'da reel ücretler ve maaşlar arttı ama çok az yeni iş yaratıldı ve bu Avrupa'nın dünya piyasalarında Amerika'dan daha az rekabet edebilmesine neden oldu. Gerektiğinde çalışanları

işten çıkaramadıkları için şirketler daha fazla işgücü almak yerine çalışan başına sermayeyi arttırarak üretimi arttırmak istemişlerdir ve bu da Avrupa'da sermaye dönüşünü ABD'den daha düşük ve çalışma ücretini ABD'den daha yüksek hale getirmiştir.

1970'lerden beri, Birleşik Devletler hava ulaşımı, telekomünikasyon, kamyon taşımacılığı, bankacılık ve ekonominin başka birçok sektöründe devlet müdahalesini kaldırmada (ekonomik faaliyetler üzerinde devletin kurallarını ve idaresini kaldırmak) Japonya, Almanya ve Fransa'dan daha hızlı hareket etmiştir. Örneğin, kıyasıya rekabet Amerikan havayollarını daha çok düzenlenmiş ya da hükümet tarafından işletilen havayollarından üç kat fazla verimli hale getirir. Genel ticari perakendecilik Birleşik Devletlerde Japonya'ya göre, Amerikan telekomünikasyonu da Almanya'ya göre iki kat daha etkindir. Bugün birçok Amerikan firması Avrupalı ve Japon rakiplerine göre yerli ve yabancı firmalarla çok daha sıkı rekabet içindedir. Sıkı rekabet birçok Amerikan firmasını yabancı firmalardan daha etkin hale getirir.

Tablo 1, 1992'den 2001'e kadar (1992=100) Birleşik Devletlerde diğer G-7 ülkeleriyle karşılaştırmalı olarak üretimdeki işgücü verimliliği hakkındaki bilgileri göstermektedir. Burada, ABD üretiminin her saatine denk gelen üretim artışının 1992'den 2001'e kadar diğer G-7 ülkelerinden (Fransa dışında) daha yüksek (hatta bazı durumlarda çok daha yüksek) olduğu görülüyor. Bu da önceki on yıldaki deneyimin tersine döndüğünü gösteriyor. Tablonun son sırasında her seneye ait ABD üretiminin saat başı verim indeksinin dokuz ABD ticaret ortağının (Belçika, Norveç, İsveç gibi diğer G-7 ülkeleri) ticaret ağırlıklı indeksine oranı görülüyor. Bu ölçüye göre Birleşik Devletlerin uluslararası rekabetçiliği 1995'ten itibaren arttı ve 2001'de 116.5'e ulaştı.

**Tablo1: G7 Ülkeleri'nde imalat sanayinde saat başı çıktıdaki büyüme, 1992-2001 (1992=100)**

Ülke	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ABD	102,1	107,3	113,8	117,0	121,2	126,5	135,3	142,9	145,6
Japonya	101,7	103,3	111,0	116,1	121,0	121,2	126,9	134,1	128,1
Almanya	101,8	109,5	112,2	113,9	119,4	120,3	120,4	127,9	129,2
Fransa	100,6	108,2	113,9	114,6	121,9	127,7	132,7	142,5	146,3
İngiltere	103,9	107,1	104,9	103,8	105,2	107	111,6	118	119,8
İtalya	101,4	104,9	108	108,1	109,9	110	109,9	113	115
Kanada	105,8	110,8	112,4	109,7	113,5	113,1	116	118,4	116,1
ABD'nin Ticaret Partnerlerine Oran	99	99,9	102,3	104,1	103,8	107,5	111,5	112,6	116,5

**Kaynak:** Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor (2002)

**Tablo 2: 2001’de G7 Ülkeleri’nde büyüme potansiyeli (10 en iyi, 0 en kötü sonuç)**

Ülke	İşgücü Piyasası Esnekliği	Finansal Piyasa Gelişmişliği	Fiyat Rekabeti	Büyüme Potansiyeli
ABD	6,8	6,8	6,8	5,9
Kanada	6,3	6,0	6,0	5,4
İngiltere	6,3	6,8	5,8	5,3
Fransa	4,4	5,6	4,8	5,1
Japonya	5,2	4,7	4,2	5,1
Almanya	4,6	6,0	4,7	4,6
İtalya	4,6	4,9	4,1	4,0

**Kaynak:** Lehman (2001) ve World Economic Forum (2003).

Tablo 2, 2001’de işgücü piyasasının fonksiyonu, finansal piyasaların etkinliği, fiyat rekabetçiliğinin derecesi ve G-7 ülkelerinin büyüme potansiyeli hakkında bilgi sağlıyor. Burada bütün bu alanlarda Birleşik Devletlerin diğer G-7 ülkelerinden daha başarılı olduğu görülüyor. Yani Birleşik Devletleri daha etkin işgücü piyasalarına, daha gelişmiş finansal piyasalara, en yüksek derecede fiyat rekabetçiliğine sahiptir ve sonuç olarak G-7 ülkeleri arasında en yüksek büyüme potansiyeline sahiptir.

### 3. YENİ EKONOMİNİN YAYILMASI

“Yeni Ekonomi” bilgisayarlar, yazılım ve iletişim sistemlerine dayanan enformasyon ve iletişim teknolojisinin (ICT) kullanımının hızla gelişmesi ve yayılması anlamındadır. Tablo 3, Yeni Ekonominin G-7 ülkeleri grubunda en çok Birleşik Devletlerde yayıldığını gösteriyor. Özel olarak ABD ekonomisi G-7 ülkeleri arasında en çok bilgisayara dayalı, her 1000 kişi için en fazla sayıda internet bağlantısı olan ve yeni teknolojiyi ve elektronik ticareti en yoğun biçimde kullanan ekonomidir.

**Tablo 3: 2001’de Yeni Ekonominin G7 Ülkeleri arasında yayılması**

Ülke	1000 Kişiyeye Düşen Bilgisayar	1000 Kişiyeye Düşen İnternet Kullanıcısı	Yeni Enformasyon Teknolojisi(10: En Yüksek; 0: En Düşük)	Elektronik Ticaret (10: En Yüksek; 0: En Düşük)
ABD	639	522	9,0	8,1
Japonya	430	384	6,6	4,7
Almanya	436	309	8,2	6,2
Fransa	419	209	7,4	5,0
İngiltere	492	402	7,4	6,2
İtalya	347	307	6,3	3,6
Kanada	604	535	8,7	6,9

**Kaynak:** Institute for Management Development (2002).

Yeni Ekonominin Birleşik Devletlerde diğer ülkelerden çok daha çabuk yayılmasının nedeni sadece Birleşik Devletlerin ICT geliştirme ve üretiminde ön sırada olması değil, aynı zamanda ICT'nin ekonominin daha çok sektöründe yaygın olarak kullanılıyor olmasıdır. ABD ekonomisinin daha hızlı küreselleşmesi ve G-7 ülkeleri arasında en liberalleşmiş ve yeniden yapılanmış ekonomi olduğu gerçeğiyle, yeni teknolojilerin daha çok kullanılması teşvik edilmiştir. Kısaca, Birleşik Devletlerde yeni teknolojilerin hem tedarik hem de talep edilmesinde daha hızlı bir artış olmuştur, bu da 1990'ların ortasından beri onun işgücü ve çoklu faktör verimliliğini diğer önde gelen sanayi ülkelerinden çok daha fazla arttırmıştır.

Yeni teknolojilerin yaygın biçimde kullanımı, Birleşik Devletlerdeki iş organizasyonunda yeni üretim yöntemleri ve insan kaynağı yönetimi uygulamaları, tedarikçiler ve müşterilerle yeni ilişki türleri ve yeni finans ve telafi biçimlerinde diğer ülkelerden daha yaygın değişim olmasına da neden olmuştur. Ayrıca bu, girişim sahasının birleşme ve kazanç yoluyla yaymak ve ana yeteneğini en iyi şekilde kullanmak için işlemlerini uygun hale getirmek gibi yeni iş stratejileri ve sinerjilerini ortaya çıkardı. Bu sonuçlar küreselleşmenin daha yavaş ilerlemesi, daha katı işgücü piyasaları ve genel olarak daha az liberalleşmiş ve yeniden yapılanmış ekonomiler yüzünden diğer önde gelen sanayi ülkelerinde Birleşik Devletlerden çok daha küçük ölçüde görüldü.

#### 4. YENİ EKONOMİ, ÇOKLU FAKTÖR VERİMLİLİĞİ ve BÜYÜME

Yeni Ekonominin yayılmasını çoklu faktör verimliliğinin artışıyla ölçebiliriz. Burada öncelikle üretimde kullanılan her işgücü ( $L$ ) ünitesiyle ortalama olarak ne kadar çıktı ( $Y$ ) üretildiğini ölçen işgücü verimliliği (LP) hesaplanır. Yani,

$$LP = Y/L \quad (1)$$

Büyüme açısından, işgücü verimliliği seviyesi yerine

$$lp = y - l \quad (2)$$

İşgücü verimliliğinin ( $lp$ ) büyümesi; (1) sermaye artışı, (2) sermaye-işgücü oranının ( $L / K$ ) büyümesi ve (3) çoklu faktör verimliliği (MFT) şeklinde ayrılabilir. MFP, faktör girdilerin kullanılan miktarındaki artışa karşıt olarak, verimlilikteki artışı üretim organizasyonundaki teknolojik ilerleme ve gelişmelere bağlı olarak ölçer. Bu da aşağıdaki üretim fonksiyonunun belirlenmesini gerektirir:

$$Y = f(K, L, MFP) \quad (3)$$

Bu yüzden, MFP toplam faktör girdilerinin ( $L$  ve  $K$ ) büyümesinin toplam çıktı ( $Y$ ) büyümesinden çıkarılmasıyla elde edilir. Toplam girdi büyümesi işgücü ve sermaye büyümesinin ağırlıklı ortalaması olarak, bu faktörlerin her birinin ağırlık olarak kullanılan verime yaptığı marjinal katkılarla hesaplanır. Her üretim faktörünün marjinal katkısının karşılık olarak aldığı toplam üretim payıyla orantılı olduğu düşünülürse,

$$q = (wl)l + (wk)k \quad (4)$$

Burada  $q$  işgücü ve sermayenin birleşik büyümesini,  $wl$  işgücü ağırlığını (genellikle işgücünün toplam gelirdeki payı),  $l$  işgücü girdisinin büyüme oranını,  $wk$  sermaye ağırlığını (genellikle sermayenin toplam gelirdeki payı) ve  $k$  ise sermaye hissesiyle orantılı olduğu farz edilen sermaye hizmetlerinin büyüme oranını simgeler.

Bütün girdi büyümesinin ölçüsü verildikten sonra, çoklu faktör verimliliği büyümesi ( $mfp$ ) şu şekilde tanımlanabilir:

$$mfp = y - q = y - [(wl)l + (wk)k] \quad (5)$$

Bu çerçevede, çıktı büyümesinde ( $y$ ) faktör girdilerinden kullanılan miktardaki büyümenin katkısından daha fazla olan herhangi bir artış çoklu faktör verimliliğin büyümesiyle (MFP) bağlantılıdır.

Denklem (5)'i tekrar açıklamak için, çıktı büyümesini toplam faktör girdi büyümesi ( $q$ ) ve çoklu faktör verimliliğinin (mfp) toplamı olarak gösterebiliriz.

$$y = q + \text{mfp} = [(wl)l + (wk)k] + \text{mfp} \quad (6)$$

İşgücü girdisi büyümesini ( $l$ ) her iki taraftan çıkararak ve  $wl = 1 - wk$  olduğunu akılda tutarak, işgücü verimliliği büyümesini iki bileşene ayırmak üzere Denklem (6)'yı tekrar düzenleriz: (1)  $(k - l)wk$ , ya da sermayenin üretim sürecine katkıda bulunmasıyla ayarlanan sermaye artış oranı ve (2) mfp. Buradan denklem 7'yi elde ederiz.

$$y - l = (k - l)wk + \text{mfp} \quad (7)$$

Eğer sermaye görece önemsiz ise (örn,  $wk$  terimi küçükse) o zaman işgücü ve mfp görünür şekilde aynı olur. Benzer olarak,  $K - L$  oranı sabit kalırsa  $l$  ve mfp de pratikte aynı kalır. Öte yandan, eğer sermaye önemli bir faktörse ve  $K - L$  oranı sabit değilse o zaman  $l$  ve mfp'nin birlikte hareket etmesine gerek yoktur.

Tablo 4, reel GSYİH'nin büyümesi, işgücü verimliliğinin büyümesi ve çoklu faktör verimliliğinin (mfp) büyümesi hakkında bilgi vermektedir. En son adı geçen mfp, 1981'den 1995'e ve 1996'dan 2000'e kadar Yeni Ekonominin G-7 ülkelerinin büyümesine yaptığı ilgili katkının bir tahmini olarak kullanılır. Tablo 1981'den 1995'e kadar benzer bir oranda büyüdükten sonra, reel GSYİH'nin büyümesinin 1996'dan 2000'e kadar Birleşik Devletlerde, Kanada hariç diğer G-7 ülkelerinden çok daha hızlı olduğunu gösteriyor (Birleşik Devletler ve Kanada'da 4.0, İngiltere'de 2.9, Fransa'da 2.8, İtalya'da 1.9, Almanya'da 1.8 ve Japonya'da 1.5).

Tablo 4 ayrıca, 1996-2000 döneminde işgücü verimliliğinin Birleşik Devletlerde Fransa hariç diğer G-7 ülkelerinden daha hızlı büyüdüğünü gösteriyor (Fransa'da Birleşik Devletler ile aynı oranda büyümüştür). Önceki bölümde gördüğümüz gibi, işgücü verimliliğinin büyümesi sermaye artışını (örn.  $K - L$  oranındaki artış) ve çoklu faktör verimliliğindeki büyümeyi (reel çıktı büyümesi ile üretimde kullanılan işgücü miktarı ve sermayenin büyümesi arasındaki fark) yansıtır. Dikkat etmemiz gereken, işgücü verimliliğinin büyümesi 1981 ve 1995 arasında Almanya, Fransa ve İtalya'daki, ve 1981-1996 arasında Japonya'daki gerçek GSYİH'nin büyümesinden daha yüksektir. Bu da bu ülkelerin bu dönemlerde işsizlik oranında bir artış yaşama eğilimlerinin olduğu anlamına geliyor.

**Tablo 4: G7 Ülkeleri'nde reel GSYİH, işgücü verimliliği ve çoklu faktör verimliliğinin (mfp) yıllık ortalama büyümesi, 1981-2000 (Yüzdeler)**

ÜLKE	1981-1995	1996-2000
<b>AMERİKA</b>		
GSYİH	3.0	4.0
İşgücü Verimliliği (mfp'den kaynaklanan)	1.3-(1.1)	2.5-(2.0)
<b>JAPONYA</b>		
GSYİH	3.3	1.5
İşgücü Verimliliği (mfp'den kaynaklanan)	3.0-(1.8)	1.6-(0.6)
<b>ALMANYA</b>		
GSYİH	2.2	1.8
İşgücü Verimliliği (mfp'den kaynaklanan)	2.4-(1.2)	1.8-(1.0)
<b>FRANSA</b>		
GSYİH	2.0	2.8
İşgücü Verimliliği (mfp'den kaynaklanan)	2.9-(1.5)	2.6-(1.7)
<b>İNGİLTERE</b>		
GSYİH	3.1	2.9
İşgücü Verimliliği (mfp'den kaynaklanan)	2.1-(1.8)	1.5-(1.1)
<b>İTALYA</b>		
GSYİH	2.1	1.9
İşgücü Verimliliği (mfp'den kaynaklanan)	2.4-(1.3)	1.3-(0.4)
<b>KANADA</b>		
GSYİH	2.6	4.0
İşgücü Verimliliği (mfp'den kaynaklanan)	1.5-(0.3)	1.1-(0.5)

**Kaynak:** Gust ve Marguez (2002) ve yazarların hesaplamaları.

Son olarak, Tablo 4, 1981 ve 1995 arasında daha az hızlı gerçekleşen sonraki büyümeyi (Kanada hariç), çoklu faktör verimliliğinin 1996 ve 2000 arasında Birleşik Devletler de diğer G-7 ülkelerinden daha hızlı (ortalama 2.3 kez daha hızlı) büyüdüğünü gösteriyor (Birleşik Devletlerde 2.0, Fransa'da 1.7, Birleşik Krallıkta 1.1, Almanya'da 1.0, Japonya'da 0.6, Kanada'da 0.5 ve İtalya'da 0.4). Daha önce belirtildiği gibi, çoklu faktör verimliliğinin (mfp) büyümesi, Yeni Ekonominin ulusal büyümesine yaptığı katkının kaba bir ölçüsü olarak kullanılabilir. Böylelikle, Yeni Ekonomi 1996-2000 yılları arasında Birleşik Devletlerin büyümesine diğer G-7 ülkelerinin büyümesinden iki kat daha fazla katkıda bulunmuştur.

## 5. YENİ EKONOMİ GERÇEK VE KALICI MI?

Amerikan ekonomisindeki istisnai büyüme ve Yeni Ekonominin yayılması aslında çok yeni bir süreç ve 1996'nın, özellikle de 2000 sonbaharındaki büyüme oranındaki keskin azalma (ki kimse bunu bekleliyordu) ve 2001'deki resesyondan



sonra, Amerika'nın muhteşem büyüme performansı yeni trendinin başlangıcı olduğundan emin olamıyoruz. 2001 (resesyon yılı) ve 2002'de (reel GSYİH çok daha yavaş büyüdüğü yıl) dahi işgücü verimliliğinin hızlı adımlarla artması gerçeği Yeni Ekonomi'nin bir hayal değil gerçek ve kalıcı olduğunun kanıtıdır.

2001'de Amerika'daki bu gerileme, 1990'ların ikinci yarısındaki yüksek büyüme dönemi sırasında özellikle enformasyon ve iletişim teknolojileri ve finans sektöründeki aşırılıkları düzeltme gerekliliğinden ortaya çıkmıştır. Bazı kişiler, daha iyi stok yönetimini sağlayarak ve gelişmedeki aşırılıkları engelleyerek, yeni enformasyon ve iletişim sektörünün ekonomideki resesyon ve aşırı şişmelerin (balon) önüne geçmekte yardımcı olabileceğine inanıyor. Durum böyle değildi ve 2001'de Amerika'da aşırı şişmeler ve resesyon gerçekten de oluştu. Ama işgücü verimliliği ve mfp artmaya devam etti ve bu da Yeni Ekonominin genişlemeye devam edeceğine dair açık bir kanıttır.

Kimsenin karşı çıkamayacağı nokta şu ki; 20 yıllık umut kırıcı performanstan sonra 1990'ların ikinci yarısı Amerika'daki en hızlı ve tutarlı hızlı büyüme dönemlerinden birini temsil ettiğidir. Bu dönem sırasında, Amerika hızlı büyüme oranı, düşük ve gitgide de azalan çekirdek enflasyon oranı ve yine düşük ve gitgide azalan işsizlik oranı gibi daha önce ulaşılamaz görünen konularda arayı bulmayı başardı. Bu da Amerika'nın Yeni Ekonomiye yarattığı inancını oluşturdu.

Bu durumda Jorgenson, Ho, Stiroh, Oliner ve Sichel ve diğerleri yıllık işgücü verimliliğinin ortalama %2.0-2.6 civarında olacağını ve mfp gelişimini de bu on yıl zarfında yüksek kalacağını tahmin ediyorlardı. Böylece genel konsensüs olarak, Yeni Ekonominin kalıcı olacağı ortaya çıkıyordu. İşgücü verimliliğinin yukarıda verilen rakamların altında çıkacağını düşünen Gordon gibi kuşkucu kişilerde vardı elbette, ancak bunlar azınlıktaydı. 1990'ların ikinci yarısındaki GSYİH'nın gelişimiyle karşılaştırıldığında, 2001 ve 2002 ve belki 2003'deki GSYİH'nın yavaş gelişimine rağmen, genel düşünce; Amerikan ekonomisinin gelecekte mfp ve işgücü verimliliğinde devamlı büyük artışa götüreceği enformasyon ve iletişim teknolojilerindeki kullanım ve üretime bağlı olarak yapısal bir değişim geçirdiğidir.

Son 10 yılda Avrupa ülkeleri de enformasyon ve iletişim teknolojileri üzerine çok yatırım yaptı, sonuç olarak onlarda büyük ihtimalle Yeni Ekonominin yayılımını ve bu belirsizlik ve yavaş büyümeden sonraki 10 yılda hızlı bir gelişim yaşayacaklar. Amerika'nın tecrübesinin de gösterdiği gibi, enformasyon ve iletişim teknolojisinin ekonominin önemli bir parçası olması zaman alıyor ve işgücü verimliliği ve mfp'de hızlı bir gelişme ile sonuçlanacak. Hepimiz Robert Solow'un ünlü sözü "Bilgisayarlar verimlilik istatistikleri dışında her yerde"nin yer aldığı 1980'lerin Amerikan verimlilik paradoksunu hatırlıyoruz. Cevap elbette şöyleydi; Solow verimlilik ve büyüme istatistiklerinde önemli bir fark yaratmak için yazdığı zamanlarda, bilgisayar her yerde değildi. Geç kalmakla beraber Avrupa şu an benzer bir durumda, ama eğer Avrupa son 10 yılda yaptığı gibi enformasyon ve

iletişim teknolojileri üzerine çok yatırım yaparsa, önümüzdeki 10 yılda onlarda muhtemelen hızlı bir gelişim yaşayacaklar.

Enformasyon ve iletişim teknolojileri üzerine çok yatırım yapmak Yeni Ekonomi yaratmanın tek yolu değil. Uluslar aynı zamanda (1) ekonomilerini yeniden yapılandırmalı, maliyetleri azaltmalı, esnekliği geliştirmeli ve teknolojiden daha çok yararlanmalı, (2) özellikle telekomünikasyon ve işgücü piyasasında hükümetin piyasa üzerindeki kontrolünü adım adım bırakmalıdır, (3) girişim kültürünü desteklemeli ve yeni iş kurmayı kolaylaştırmalıdır, (4) finansal piyasayı sermayeyi kendi içinde en iyi şekilde kullanması için liberalize etmelidir, (5) yenilikçi şirketleri finanse etmek için risk sermayesi geliştirmelidir ve (6) faiz oranları artmadan önce enflasyonun ortaya çıkmasını bekleyerek parasal politikaları Yeni Ekonominin gerçeklerine göre düzenlemelidir.

Eğer Avrupa ülkeleri ekonomilerini yeterli ölçüde liberalize etmeyi ve yeniden yapılandırmayı başaramazlarsa, enformasyon ve iletişim teknolojilerinden en etkin şekilde yararlanamayacaklar ve Amerikan büyümesini yakalayamayacaklar. 2000 Mart ayındaki Lizbon Zirvesi'nde, Avrupa Birliği "2010 yılında dünyanın en rekabetçi ekonomisi" olma amacını koydu ve bunun üzerinden üç yıl geçmesine rağmen bu amacı gerçekleştirmek için pek bir şey yapılmadı.

#### KAYNAKLAR

- Gordon, R. J. (2002), "Technology and economic performance in the American economy", *NBER Working Paper 8771*.
- Gust, C. , & Marquez, J. (2002), "International comparisons of productivity growth: The role of information technology and regulatory practices (Working Paper).
- IMD (Institute for Managemet Development), (2002), *The world competitiveness yearbook*, Lusanne: IMD.
- Jorgenson, D., Ho, M. S., Stiroh, K. J. (Bu konuda), *Information technology, education, and thesources of economic growth across U.S. industries*, (mimeographed).
- Lehman B. (2001), *Faster, higher, stronger: An international comparison of structural policies*. New York: Lehman Brothers.
- McKinsey Global Institute. (1996), *Capital productivity*, Washington DC: McKinsey Global Institute.
- McKinsey Global Institute. (1997), *Removing barriers to growth and employment in France andGermany*. Washington, DC: McKinsey Global Institute.

- Rausch, L. M. (1995). *Asia's new high-tech competitors*, Washington, DC: National Science Foundation.
- U.S. Department of Labor (2002), *International comparisons of labor productivity and unit labor costs in manufacturing*, Washington, DC.
- World Economic Forum. (2003), *The global competitiveness report 2002–2003*. New York: Oxford University Press.

#### **DAHA İLERİ OKUMALAR İÇİN:**

- Baily, N. M., & Lawrence, R. Z. (2002), “Do we have a New Economy?” *American Economic Review*, 308–312.
- Colecchia, A., & Schreyer, P. (2002), “The contribution of information and communication technologies to economic growth in nine OECD countries”. *OECD Economic Studies*, 1, 153–171.
- DeLong, B. J., & Summers, L. H. (2001), “The ‘New Economy’: Background, historical perspective, questions, and speculations”, *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, 4, 29–60.
- Gordon, R. J. (2000), “Does the ‘New Economy’ measure up to the great inventions of the past?”, *Journal of Economic Perspectives*, 49–74.
- Jorgenson, D. (2000), “Raising the speed limit: U.S. economic growth in the information age”, *Brooking Papers on Economic Activity*, 1, 125–211.
- Jorgenson, D., Ho, M. S., & Stiroh, K. J. (2002), “Projecting productivity growth: Lessons from the US growth resurgence”, *Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review*, 3, 1–14.
- Landefeld, S., & Barbara, F. (2001), “Measuring the New Economy”. *Survey of Current Business*, 23–39.
- McKinsey Global Institute. (2001), *U.S. productivity growth, 1995–2000: Understanding the contribution of information technology relative to other factors*. Washington, DC: McKinsey Global Institute.